



ЭКОНОМИКА В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ

VI Всероссийский экономический форум

Казань, 27 апреля – 31 мая 2022 г.

ECONOMY IN A CHANGING WORLD

VI Russian economic forum

Kazan, April 27 – May 31, 2022

**MINISTRY
OF SCIENCE AND HIGHER EDUCATION
OF THE RUSSIAN FEDERATION**

KAZAN FEDERAL UNIVERSITY

**INSTITUTE OF MANAGEMENT,
ECONOMICS AND FINANCE**

**МИНИСТЕРСТВО
НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**КАЗАНСКИЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ,
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ**

ЭКОНОМИКА В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ

VI Всероссийский экономический форум

Сборник научных трудов

Казань, 27 апреля – 31 мая 2022 г.

ECONOMY IN A CHANGING WORLD

VI Russian economic forum

Collection of scientific papers

Kazan, April 27 – May 31, 2022



КАЗАНЬ

2022

УДК 33
ББК 65
Э40

*Печатается по рекомендации Ученого совета
Института управления, экономики и финансов
Казанского (Приволжского) федерального университета*

*Printed on the recommendation of the council
of the Institute of Management, Economics and Finance
of Kazan (Volga Region) Federal University*

Редакционная коллегия:

директор Института управления, экономики и финансов КФУ,
доктор экономических наук, профессор **Н.Г. Багаутдинова**;
заместитель директора Института управления, экономики и финансов КФУ
по научной деятельности, доктор экономических наук, профессор **Л.Н. Сафиуллин**

Editorial board:

Director of the Institute of Management, Economics and Finance of KFU,
Doctor of Sc., Professor **N.G. Bagautdinova**;
Deputy Director for Research of the Institute of Management, Economics and Finance of KFU,
Doctor of Sc., Professor **L.N. Safiullin**

Э40 Экономика в меняющемся мире [Электронный ресурс]: VI Всероссийский экономический форум: сборник научных трудов (Казань, 27 апреля – 31 мая 2022 г.) = Economy in a changing world: VI Russian economic forum: collection of scientific papers (Kazan, April 27 – May 31, 2021). – Электронные текстовые данные (1 файл: 9,15 Мб). – Казань: Издательство Казанского университета, 2022. – 603 с. – Системные требования: Adobe Acrobat Reader. – URL: <https://dspace.kpfu.ru/xmlui/handle/net/173184>. – Электронный архив Научной библиотеки имени Н.И. Лобачевского КФУ. – Загл. с титул. экрана.

ISBN 978-5-00130-629-0

В сборнике представлены материалы Всероссийского экономического форума «Экономика в меняющемся мире», организатором которого стал Казанский федеральный университет. Материалы форума освещают широкий спектр проблем территориального развития в условиях рыночных отношений и формирования инновационной экономики.

The collection contains materials of the Russian economic forum “Economics in a changing world”, organized by the Kazan Federal University. The forum materials cover a wide range of problems of territorial development in the conditions of market relations and the formation of an innovative economy.

УДК 33
ББК 65

ISBN 978-5-00130-629-0

© Издательство Казанского университета, 2022

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ»	18
1 Волкова Наталья Васильевна, Воронович Антон Сергеевич АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ-МИЛЛИОННИКОВ	18
2 Галаветдинова Миляуша Кадыровна АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЖИЛЬЕМ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ В РЕГИОНАХ РОССИИ	23
3 Куликова Камила Олеговна Хабибрахманова Резеда Ринатовна УПРАВЛЕНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИЕЙ ШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	27
4 Нестерова Олеся Адександровна Губайдуллина Ильсеяр Нуровна РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	31
5 Халилова Татьяна Викторовна, Нуртдинова Эльвина Фанитовна РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РОССИИ	33
6 Шайдуллин Равиль Наилевич Гайзатуллин Рамиль Ринатович ИЗМЕНЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК ПОД ВЛИЯНИЕМ САНКЦИЙ	36
7 Шмарин Александр Анатольевич МЕТОДЫ АНАЛИЗА КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	38
8 Шамсутдинова Ильсия Ильдусовна ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССА ЦИФРОВИЗАЦИИ НА РОЛЕВУЮ МОДЕЛЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ	42
СЕКЦИЯ «ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА: УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ТЕРРИТОРИЙ»	44
9 Акмалова Заля Булатовна, Мингазова Нафиса Мансуровна, Шигапов Иршат Сайдашович ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ ЗАСУХИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ	44
10 Ажимова Лилия Ирековна УРБАНИЗАЦИЯ И ЭКОЛОГИЯ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ (НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЭКОГОРОДА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН)	48
11 Деревенская Ольга Юрьевна О НАХОДКЕ КОЛОВРАТКИ <i>KELLICOTTIA BOSTONIENSIS</i> (ROUSSELET, 1908) (ROTIFERA: BRACHIONIDAE) В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН В 2020 ГОДУ	51

12	Замалетдинов Ренат Ирекович, Макарова Юлия Алексеевна, Мустафина Миляуша Маратовна, Кочкарёва Дарья Алексеевна, Хамеева Гузель Ильшатовна, Галеева Алсу Айдаровна, Хайруллаева Лия Рустамовна, Халиуллина Алсу Рамилевна, Нурумова Айман Сериковна МАТЕРИАЛЫ К ВЕДЕНИЮ МОНИТОРИНГА РЕПРОДУКТИВНЫХ ПАРАМЕТРОВ РАСТЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ	54
13	Зарипова Наиля Рашитовна АНТРОПОГЕННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ФЛОРЫ ОЗ. МАЛОЕ ЛЕБЯЖЬЕ	57
14	Миннеханова Алина Фердинандовна, Мингазова Нафиса Мансуровна, Набеева Эльвира Габдулхаковна ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ КЫШТЫМСКОЙ АВАРИИ ПО МАТРИЧНОМУ МЕТОДУ	61
15	Набеева Эльвира Габдулхаковна Шакирова Лилия Айратовна Мингазова Нафиса Мансуровна АНАЛИЗ ЗООБЕНТОСА ОЗЕРА АРХИЕРЕЙСКОЕ В ПОСЕЛКЕ ТАРЛАШИ ЛАИШЕВСКОГО РАЙОНА РТ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ	65
16	Палагушкина Ольга Викторовна, Нуриева Кадрия Камилевна, Галимзянов Наим Маратович, Юсупов Артур Рамилевич, Юсупова Наталия Александровна ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ «ФОРМИРОВАНИЕ КОМФОРТНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ» В НЕКОТОРЫХ СУБЪЕКТАХ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	67
17	Сансызбаева Нургуль Жанбулатовна, Набеева Эльвира Габдулхаковна ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ РИСКИ ДЛЯ ГОЛУБЫХ ОЗЕР РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН. ПРИЧИНЫ ИСЧЕЗНОВЕНИЯ, ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОЗЁР	70
18	Юрина Елизавета Андреевна Коробов Евгений Александрович ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ESG НА ГЛОБАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ	73
	СЕКЦИЯ «МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО»	78
19	Арипов Абдулазиз Сокижонович УПРАВЛЕНИЕ И МАРКЕТИНГ ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ СТАБИЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	78
20	Бадретдинов Наиль Нагимович, Исмагилова Гульнара Наилевна ОБОБЩЕННАЯ МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОЦЕССА ДИФФУЗИИ ИННОВАЦИЙ С УЧЕТОМ ТИПА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	83

21	Зарипова Элина Римелевна, Павлова Алина Валерьевна, Палей Татьяна Феликсовна СТРАТЕГИЯ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМЫ НА РЫНКЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	87
22	Белобородова Анастасия Леонидовна, Палякин Роман Борисович МАРКЕТИНГОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОГРАММ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	90
23	Казаков Олим Сабирович Махмудова Нилуфар Гуламжановна ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	94
24	Каленская Наталья Валерьевна Ладжуж Мерям ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ	97
25	Лантаева Алина Маратовна, Белоборода Анастасия Леонидовна РОСТ ИНТЕРЕСА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К ИНФО-ПРОДУКТАМ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ	100
26	Мартынова Ольга Вячеславовна, Хайбуллина Азалия Назировна АНАЛИЗ РЫНКА АВТОШКОЛ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	103
27	Ту Сьин АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ АО «МЭЛОН ФЭШН ГРУП» НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ	107
	СЕКЦИЯ «НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ МЕНЕДЖМЕНТА И ИННОВАЦИОННЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРАКТИКИ»	111
28	Гурбанов Натиг Гусейн оглы, Хосровлу Фикрет Исраил оглы НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИЛОСОФИИ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	111
29	Меклер Борис Абрамович Афонин Павел Андреевич ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	113
30	Новиков Роман Викторович Пугачева Мария Александровна РЕСУРСЫ И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КАК ОСНОВА АНАЛИЗА ПРИ ОРГАНИЗАЦИОННОМ ПРОЕКТИРОВАНИИ	117
31	Орлов Игорь Юрьевич МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАКТОВКИ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПРОЦЕССОВ ИНФОРМАТИЗАЦИИ	120
32	Павлова Христина Александровна ОЦЕНКА РЕПУТАЦИИ РЕГИОНА В ИНТЕРНЕТ-СРЕДЕ	123

33	Халиуллина Лейсан Вагизовна ВНЕДРЕНИЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	126
СЕКЦИЯ «НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ УЧЁТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ»		128
34	Алсафади Аммар РАЗВИТИЕ УЧЕТА ИНФЛЯЦИИ В ИСТОРИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ	128
35	Беляев Раис Маратович, Кирпиков Алексей Николаевич ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ	130
36	Ветошкина Елена Юрьевна, Семенихина Наталья Борисовна СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ	134
37	Гилялова Алия Айратовна АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ	137
38	Евстигнеева Софья Александровна, Аразов Нурмурад Ильясевич ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ	139
39	Знаменская Алёна Витальевна УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	142
40	Карельская Светлана Николаевна ПРИНЦИПЫ РУССКОЙ БУХГАЛТЕРИИ, ЗАТРУДНЯЮЩИЕ СБЛИЖЕНИЕ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА С МСФО	145
41	Куликова Лидия Ивановна СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СУБЪЕКТАМИ	148
42	Минина Елизавета Александровна ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СОСТАВЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ	152
43	Рыжакова Софья Сергеевна ПРОЦЕСС ЦИФРОВИЗАЦИИ УЧЁТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ COVID-19	156
44	Султанова Ирина Олеговна, Александрова Марина Геннадьевна ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА	158
45	Сунгатуллина Лилия Баграмовна, Исламова Луиза Хамисовна ФОРМИРОВАНИЕ ТАРИФА В ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ	162
46	Холбеков Расул Олимович, Олимов Анвар Атамирзаевич НОВЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЯЗЫК ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	165

СЕКЦИЯ «ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ ЭКОЛОГО-ГЕОГРАФИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ»		170
47	Аскарров Аброр Давлатмирзаевич МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА: КРІ	170
48	Бекетова Светлана Ивановна, Хаялеева Альбина Дамировна, Валиев Марат Ринадович РОЛЬ СИСТЕМНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНОГО ПОДХОДА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ	172
49	Гайсин Ильгизар Тимергалиевич, Гайсин Ренат Ильгизарович ИЗУЧЕНИЕ ЭКОНОМИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОГО НАСЕЛЕНИЯ СРЕДНЕГО ПОВОЛЖЬЯ В КУРСЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ГЕОГРАФИЯ РОССИИ» В ШКОЛЕ И ВУЗЕ	176
50	Самигуллина Галина Савельевна КОНТЕНТ АНАЛИЗ ИНТЕРНЕТ ИСТОЧНИКОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕХНОЛОГИИ Э. ДЕ БОНО ПРИ ИЗУЧЕНИИ ЭКОТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	180
51	Тимербаева Лилия Баграмовна, Хаялеева Альбина Дамировна, Косова Виталина Сергеевна ПЛАСТИК И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ОКРУЖАЮЩИЙ МИР	183
52	Уленгов Руслан Анатольевич, Романова Елена Сергеевна, Чернышева Мария Андриановна Губеева Светлана Кузьминична ИСПОЛЬЗОВАНИЕ 3D МОДЕЛИ МЕСТНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ РЕЛЬЕФА НА УРОКАХ ГЕОГРАФИИ	185
СЕКЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ»		189
53	Абдулла Али Аль-Масаид РЕАЛИИ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В ИОРДАНИИ И СРАВНЕНИЕ ЕЕ С НЕКОТОРЫМИ АРАБСКИМИ СТРАНАМИ	189
54	Абсалямова Светлана Германовна ТРАНСФОРМАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА И ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	191
55	Беилин Игорь Леонидович ИНДЕКСЫ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ РЕГИОНА С ВЫСОКОРАЗВИТЫМ НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКИМ КОМПЛЕКСОМ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И РОСТА УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ	195
56	Бенрашу Наримен ИННОВАЦИИ В ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ: РЕАЛИИ И ВЫЗОВЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	200

57	Бенрашу Наримен СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ	202
58	Галеева Гульназ Мавлетзяновна АНТИКРИЗИСНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ	205
59	Грахов Максим Валерьевич ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕТЕРМИНАНТ ИНТЕГРАЛЬНОГО ИНДЕКСА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ НА ПОКАЗАТЕЛИ РОСТА	209
60	Григорьева Екатерина Анатольевна, Суханова Анастасия Алексеевна ЦИФРОВИЗАЦИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	212
61	Губайдуллина Татьяна Николаевна ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ НИЗКОУГЛЕРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	215
62	Иержати Сайлик РОССИЙСКО-КИТАЙСКОЕ МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	219
63	Исмагилова Гульнара Наилевна ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	221
64	Кадыров Азат Рифгатович ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ СПОРТА В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ	225
65	Казаков Олим Сабирович АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ФИРМЫ	228
66	Кашбразиев Ринас Васимович Давлетбаев Гадель Зуфарович ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КИТАЕ	232
67	Куасси Кобенан Ж.И.Р ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКИЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР	235
68	Марданова Алеу Ильнарровна ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	240
69	Маткаримов Комолиддин Журабаевич ВОПРОСЫ УКРЕПЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ СВЯЗЕЙ С КЛЮЧЕВЫМИ ПАРТНЕРАМИ ПО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	243
70	Ларионова Лилия Булатовна ВЛИЯНИЕ ЦЕН НА ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ СПРОС НАСЕЛЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА В СОВРЕМЕННЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ РЕАЛИЯХ	247
71	Макаров Анатолий Николаевич К ВОПРОСУ О ГИСТЕРЕЗИСЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ МИРОВЫХ ТРЕНДОВ	251

72	Мухаметгалиева Чулпан Фоатовна ПЕРЕХОД К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАНИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ	256
73	Половкина Эльвира Анасовна, Гатина Лилия Шаукатовна РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	258
74	Саубанов Кабир Рашитович ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЫРЬЯ	262
75	Срожиддинова Зарина Хайриддиновна РЕФОРМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН: ДОСТИЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	265
76	Срожиддинова Зарина Хайриддиновна СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН: РЕФОРМА УПРАВЛЕНИЯ, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	270
77	Фазлыева Елена Павловна СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ	278
78	Хайрулина Наиля Ирековна Иванова Наталья Валерьевна СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ НА ПРИМЕРЕ ОЭЗ «АЛАБУГА»	281
79	Кашбразиев Ринас Васимович Чжан Дали ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	285
80	Чжан Дали ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ HAIER)	286
81	Чжан Сыци ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ PINDUODUO	288
СЕКЦИЯ «РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА»		294
82	Абдуллаева Алия Сердаровна, Ахматгалиева Алсу Рушановна ТУРИЗМ В ПОСТПАНДЕМИЧЕСКИЙ ПЕРИОД	294
83	Садриев Азат Рафаилович, Кузьмин Михаил Сергеевич ПАТЕНТНАЯ АКТИВНОСТЬ В СФЕРЕ ТЕХНОЛОГИЙ ДЕКАРБОНИЗАЦИИ	296
84	Сунь Хаотянь Чжэн Юнькай ВОССТАНОВЛЕНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ	299

85	Чжэн Юнькай Сунь Хаотянь Киреева-Каримова А.М. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА КИТАЯ	301
86	Mohamed Youssef Ibrahim Helal A CUSTOMER VALUE SELF-AUDIT TOOL FOR FAST-FOOD RESTAURANTS	304
СЕКЦИЯ «ТРЕНДЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИКЕ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА»		308
87	Ablaev Ildar Mansurovich Garifullin Ilmur Nailovich INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF INNOVATION RENT FORMATION IN THE PROCESS OF CLUSTER FORMATION AND DEVELOPMENT IN THE NATIONAL ECONOMY	308
88	Арипов Абдулазиз Сокижонович ИНВЕСТИЦИОННАЯ СРЕДА В ПОВЫШЕНИИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	315
89	Бенрашу Наримен СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	318
90	Иержати Сайлик РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СЕТЕЙ В КИТАЙСКО-РОССИЙКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ	321
91	Илгизова Екатерина Федоровна Хазиахметова Гузель Азатовна Пугачева Мария Александровна ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	324
92	Нестерова Олеся Александровна ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ КАДРОВ В ФОРМАЛЬНЫХ И НЕФОРМАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТАХ	330
93	Подъельшева Любовь Сергеевна, Перепелица Ксения Андреевна, Ганеева Лилиана Рамилевна, Галяутдинова Индира Азатовна ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ ИЛИ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОНЛАЙН-ИГРЫ: СТРУКТУРА И ПРЕИМУЩЕСТВА НА ЦИФРОВОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ	332
СЕКЦИЯ «ФИНАНСОВЫЕ ВЫЗОВЫ И РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ»		337
94	Абубакирова Аделя Рустямовна, Нестерова Ирина Алексеевна, Шагиахметова Инзиля Ирековна ЦИФРОВОЙ РУБЛЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	337
95	Вахитова Тина Муратовна Афанасьев Михаил Витальевич ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ЭПОХУ ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В МИРОВОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СООБЩЕСТВЕ	341

96	Галямутдинова Эльвина Марсельевна, Ильина Юлия Сергеевна, Мукимова Диана Руслановна, Дарякин Адель Александрович ЭКОСИСТЕМЫ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ТРЕНД: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО "СБЕРБАНК", МВАНК)	343
97	Гариева Илюза Рафаиловна Нурыйахметова Светлана Мазгутовна ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ	347
98	Гареева Алсу Римовна Сахбиева Амина Ильдаровна ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ	350
99	Губаева Динара Раисовна, Сахбиева Амина Ильдаровна ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В РОССИИ	354
100	Дашкин Ренат Музафьярович Дашкин Эльдар Музафьярович Гиниятова Айгуль Рафисовна ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ НА РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ	357
101	Зульфакарова Лилия Фаридовна, Пак Никита Владиславович, Коновалов Александр Олегович ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ	361
102	Камалов Искандер Рустамович. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ И В МИРЕ	364
103	Козловский Артем Сергеевич, Захаров Арсений Валерьевич ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РФ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ	367
	СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»	371
104	Афошина Анастасия Владимировна Мауляшева Аделина Маратовна ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ УГРОЗЫ	371
105	Буранбаева Юлия Ильдаровна ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ	373
106	Гао Тяньхао ОБСУЖДЕНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	375

107	Закиров Ильсур Газинурович ОСНОВНЫЕ ТRENДЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В 2022 ГОДУ	378
108	Мурсалимова Руфина Радиковна, Хисамутдинова Эльмира Наилевна РОЛЬ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	382
109	Мухамедзянова Яна Эдуардовна, Хисамутдинова Эльмира Наилевна ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НАПРАВЛЕНИЯ ПО МИНИМИЗАЦИИ УГРОЗ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ	385
110	Насырова Венера Ильдусовна Киреева Индира Радиковна ОЦЕНКА ЗРЕЛОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА ПРИ УЧАСТИИ В НАЛОГОВОМ МОНИТОРИНГЕ	387
111	Нургалеева Алия Айдаровна, Хисамутдинова Эльмира Наилевна ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА – УГРОЗА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	389
112	Нуретдинова Адиля Радифовна, Хисамутдинова Эльмира Наилевна СЛЕДСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ КАК ИНСТИТУТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ	392
113	Орлова Марина Евгеньевна СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	395
114	Рябова Арина Святославовна ВЛИЯНИЕ КОРРУПЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	399
115	Сулейманов Арслан Азатович ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	402
116	Хакимзянова Аделина Мадорисовна, Хисамутдинова Эльмира Наилевна ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	406
117	Хамидуллина Айгуль Данилевна Хисамутдинова Эльмира Наилевна СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	409
118	Хафизова Айгуль Рустэмовна Хайруллова Алина Ильсуровна Болонина Елена Владимировна НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА И НАЛОГОВЫЕ РИСКИ	411

119	Ярмухамедова Яна Станиславовна НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	414
СЕКЦИЯ «ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ: ТЕОРИЯ И МЕТОДЫ»		419
120	Багаутдинов Денис Рамилевич ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ	419
121	Орлов Игорь Юрьевич Мухарлямова Камилла Айратовна ВЛИЯНИЕ СИСТЕМНОЙ ИНФОРМАТИЗАЦИИ НА НАПРАВЛЕНИЕ И ТЕМПЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	422
122	Панасюк Михаил Валентинович МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГРАВИТАЦИИ В ГЕОМАРКЕТИНГЕ	426
123	Pudovik Elena Mikhailovna, Zhurenkov Aleksandr Alekseevich, Malganova Irina Grigorievna DETERMINING BOUNDARIES OF AGGLOMERATION STRUCTURES USING GIS TECHNOLOGIES: CASE OF KAZAN AGGLOMERATION	429
124	Сабирзянов Алмаз Мансурович, Панасюк Михаил Валентинович ГЕОИНФОРМАЦИОННОЕ ОСНАЩЕНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	433
125	Турова Полина Валерьевна ИСТОРИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПЕРЕПИСЕЙ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ	435
126	Шадиева Гульнара Мардиевна Саттарова Зухра Илхамовна ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКИХ КЛАСТЕРОВ В САМАРКАНДСКОЙ ОБЛАСТИ	439
127	Шадиева Гульнара Мардиевна Саттарова Зухра Илхамовна ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРНОГО ТУРИЗМА В САМАРКАНДСКОЙ ОБЛАСТИ	442
128	Шаймарданова Валерия Валерьевна ПЕРСПЕКТИВЫ ИЗУЧЕНИЯ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ ТЕРРИТОРИИ	445
129	Шакирова Юлия Андреевна ОСОБЕННОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ МОЛОЧНОГО ЖИВОТНОВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	447
СЕКЦИЯ «ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ: ЦИФРОВИЗАЦИЯ И «ВЫЗОВЫ» ПАНДЕМИИ»		452
130	Ахмадуллина Алина Ильшатовна, Исламова Ильгиза Газинуровна ДИНАМИКА РЫНКА МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ	452

131	Давлетшин Рифат Наисович ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ	455
132	Заббарова Ильгина Ильсуровна ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	459
133	Закирова Айсылу Рафаэлевна ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА В ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА	462
134	Мамедова Аида Касумовна, Мамедова Лейла Вагиф, Джавадова Мехрибан Алим АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ	466
135	Мубаракшина Эльвира Мансуровна БАНК БЕЗ ОТДЕЛЕНИЙ: ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА И ФИНТЕХ-ТЕХНОЛОГИИ НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО	470
136	Тан Е ВЛИЯНИЕ ЭПИДЕМИИ COVID-19 НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ	473
137	Фаррахова Инзиля Фарисовна Палей Татьяна Феликсовна ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА	477
138	Хисамиева Регина Фирдусовна, Пугачева Мария Александровна ТЕНДЕНЦИИ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ	481
	СЕКЦИЯ «КОНЦЕПЦИЯ ЛИН-МЕНЕДЖМЕНТА И ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ»	485
139	Абравникова Эльза Робертовна Пугачева Мария Александровна ВНЕДРЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ	485
140	Гатауллова Юлия Анатольевна Пугачева Мария Александровна ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ЛИН-МЕНЕДЖМЕНТА ОТ ИСТОКОВ СОЗДАНИЯ ДО ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ РОССИИ	488
141	Кильдиярова Элина Руслановна РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОНИЖЕНИЮ ТЕКУЧЕСТИ СОТРУДНИКОВ В РАМКАХ УЛУЧШЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	491
142	Мингазова Диана Рушановна, Пугачева Мария Александровна СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В КОМПАНИЯХ	494
143	Пестова Алина Владимировна Пугачева Мария Александровна СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННЫХ НЕСТАБИЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ	498

144	Романова Анастасия Алексеевна Пугачева Мария Александровна СИСТЕМА ОГРАНИЧЕНИЙ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ	502
145	Страшников Алексей Анатольевич, Демьянова Ольга Владимировна ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ СКЛАДОВ	506
146	Фазуллина Зухра Минсагитовна, Пугачева Мария Александровна ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ	509
СЕКЦИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ»		513
147	Вахрушева Елизавета Тимуровна, Юрьева Оксана Владимировна КОРПОРАТИВНОЕ РАЗВИТИЕ СОТРУДНИКОВ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19: ОПЫТ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»	513
148	Гилязова Дилара Ильгизовна Прыгунова Мария Игоревна СТРУКТУРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА	516
149	Мингазова Альбина.Фаридовна, Сафиуллин Булат Ленарович ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ НА ПУТИ К НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ	519
150	Нестерова Олеся Александровна Сафиуллин Булат Ленарович ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КАДРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	523
151	Одинцова Юлия Леонидовна УСТОЙЧИВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК ФАКТОР ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ	526
152	Шакирьянова Алсу Илдаровна РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ	528
СЕКЦИЯ «СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА»		533
153	Абдулаев Хаваж – Бауди Салаудыевич ДЕТЕРМИНАНТЫ СОЗДАНИЯ АКЦИОНЕРНОЙ СТОИМОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ	533
154	Арас Дэниз Йылмазовна ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ ПЛАНОВОЙ ПРИБЫЛИ ЧЕРЕЗ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ	536
155	Ахмитянова Алина Мударисовна Гафурова Зарина Маратовна ОЦЕНКА ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ	539

156	Бикмушева Евгения Дмитриевна, Гузельбаева Гульшат Талгатовна, Фатхудинова Алина Алексеевна СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА	544
157	Дроздова Дарья Алексеевна РОЛЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СИСТЕМЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ КОРПОРАЦИИ	547
158	Darya Drozdova Ekaterina Kadochnikova ECONOMETRIC ASSESSMENT OF COMPANY VALUE DRIVERS	551
159	Зуева Светлана Эриковна Филиппова Ирина Алексеевна ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА В ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ	555
160	Мухамадиева Рамина Робертовна РИСКИ И ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОМПАНИИ	560
161	Пискарёв Александр Игоревич, Подгорная Алла Игоревна СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ КРП	563
162	Фатхудинова Алина Алексеевна, Бикмушева Евгения Дмитриевна, Гузельбаева Гульшат Талгатовна УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА	566
163	Филиппова Ирина Алексеевна, Закирова Ксения Маратовна УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	569
164	Шангараев Дамир Госманович КРИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ	572
	СЕКЦИЯ «КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ»	576
165	Абганеева Вера Эдуардовна ДЕТЕРМИНАНТЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПО ДАННЫМ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ	576
166	Абдуллаева Алия Сердаровна, Батыршина Алина Алмазовна МОТИВАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ	580
167	Галлямова Аделина Расимовна АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РАМКАХ СТЕЙКХОЛДЕРСКОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	583
168	Курбанов Ахмед Нурмагомедович ПОЛИТИКА КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК ФАКТОР СТОИМОСТИ: РЕЗУЛЬТАТЫ МОДЕЛИРОВАНИЮ ПО ПАНЕЛЬНЫМ ДАННЫМ	587

169	Стрельник Евгения Юрьевна Сафиуллов Равиль Маратович ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПРЯМЫМ И КОСВЕННЫМ МЕТОДОМ	590
170	Хосровлу Фикрет Исраил оглы ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОВ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА	594
171	Шагеева Гульнара Рафаиловна СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ БАНКОВСКИХ ЭКОСИСТЕМ. ОПЫТ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ	597
172	Шишкин Андрей Александрович 3D ЭВОЛЮЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИЛИ Rh=ICS – МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	599

**СЕКЦИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ
И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ:
СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ»**

**АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ
НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ-МИЛЛИОННИКОВ**

**Волкова Наталья Васильевна,
Воронович Антон Сергеевич**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья содержит анализ ценового предложения по продаже и аренде жилья в российских крупных городах. В исследовании проводится сравнительный контент-анализ ценовых параметров на примере крупнейшего портала объявлений по недвижимости «ЦИАН». Целью статьи является оценка стоимости жилья, а также определение потенциальных стоимостных разрывов между отдельными городами. Также исследование направлено на выявление количества объявлений по продаже квартир на первичном жилищном рынке.

Ключевые слова: рынок жилья, первичное жилье, купля-продажа, аренда, города-миллионники.

Наиболее объективную оценку стоимости одного квадратного метра жилой площади по стоимости можно получить, проанализировав различные базы объявлений продажи квартир. Таких баз множество, например, сервисы «Циан», «Авито», «Домофонд» и другие. В данной статье будет проведен контент-анализ предложения жилья на городском уровне. В качестве инструмента исследования использован сервис «Циан», который специализируется только на позиционировании недвижимости. Данный портал основан в 2001 году, и является одним из старейших ресурсов, на котором размещаются объявления по недвижимости. Исследование будет проведено для городов-миллионников. Таких городов в России 15 и все они представлены в главе 2. В качестве предмета контент-анализа выступают предложения по продаже квартир в новостройках, а также предложения по долгосрочной аренде квартир. По итогам можно будет оценить уровень цен на покупку и съем жилья в городах и проанализировать разрывы между городами по ценовому критерию. В частности, для городов приведены самые низкие и самые высокие цены на квартиры. Это не средние цены, которые достаточно проблематично определить, но всё равно объективный показатель уровня цен в регионах.

Ниже приведены данные по количеству квартир на первичном рынке жилья, которые продаются в городах (таблица 1). Ранжирование здесь и в остальных таблицах исследования проводится по численности населения в городах-миллионниках.

Таблица 1

Количество объявлений по продаже квартир
на первичном рынке жилья в городах-миллионниках

№ п/п	Город	1-комнатная	2-комнатная	3-комнатная	4-комнатная
1	Москва	12 680	16 357	8 495	2 088
2	Санкт-Петербург	14 492	9 113	3 867	467
3	Новосибирск	2 591	3 077	1 911	162
4	Екатеринбург	4 234	4 286	1 758	126
5	Казань	2 203	2 330	1 076	72
6	Нижний Новгород	1 187	1 221	730	120
7	Челябинск	2 099	2 255	803	52

№ п/п	Город	1-комнатная	2-комнатная	3-комнатная	4-комнатная
8	Самара	873	1 074	543	26
9	Омск	344	415	231	6
10	Ростов-на-Дону	4 402	3 966	2 918	78
11	Уфа	2 371	2 410	986	204
12	Красноярск	944	2 293	1 704	582
13	Воронеж	1 509	2 051	1 507	44
14	Пермь	953	2 057	1 889	170
15	Волгоград	531	787	363	18

Лидером по предложению квартир является город Москва, что объясняется самой высокой численностью населения региона и большой площадью. Аналогичная ситуация в Санкт-Петербурге. Достаточно большое предложение на рынке жилья в Екатеринбурге и Ростове-на-Дону. Новосибирск и Челябинск также размещают огромное количество объявлений по продаже квартир, несмотря на территориальное расположение субъектов на Урале и в Сибири, где климат и экологическая обстановка оставляют желать лучшего. В Омске самое наименьшее предложение по квартирам, что может свидетельствовать об отсутствии желания большого количества граждан переселяться в Омск в качестве внутренних мигрантов. Что касается количества комнат, то 4-комнатных квартир в принципе очень мало, к тому же количество комнат является наименее объективным показателем, чем количество квадратных метров. Опыт показывает, что 4-комнатные квартиры зачастую не превышают по метражу даже 2-комнатные. 2-комнатные квартиры являются самым популярным вариантом для объявлений по продаже, кроме Санкт-Петербурга и Ростова-на-Дону. В целом на рынке жилья популярны 1-комнатные и 2-комнатные квартиры. Далее рассмотрены цены на квартиры в городах, ценовой минимум и максимум (таблица 2).

Таблица 2

Цены на квартиры в городах-миллионниках

№ п/п	Город	1-комнатная		2-комнатная	
		Самая дешевая	Самая дорогая	Самая дешевая	Самая дорогая
1	Москва	4 100 000	322 588 800	5 799 999	702 460 000
2	Санкт-Петербург	3 350 000	192 677 400	5 350 000	295 020 000
3	Новосибирск	1 750 000	28 300 000	1 700 000	65 500 000
4	Екатеринбург	1 950 000	37 900 000	3 100 000	88 858 769
5	Казань	2 370 000	46 000 000	2 940 000	41 630 000
6	Нижний Новгород	2 200 000	19 500 150	3 275 000	18 501 000
7	Челябинск	1 483 600	9 297 050	2 143 560	10 883 120
8	Самара	1 992 900	9 792 000	3 058 000	14 000 000
9	Омск	1 250 000	24 535 000	2 753 000	16 072 000
10	Ростов-на-Дону	2 200 000	15 000 000	3 170 000	65 500 000
11	Уфа	1 815 000	10 286 200	2 091 850	12 684 000
12	Красноярск	1 925 000	18 460 000	2 200 000	19 725 640
13	Воронеж	1 600 000	17 908 880	2 000 000	22 505 080
14	Пермь	2 548 500	8 531 160	2 750 000	14 724 600
15	Волгоград	1 900 000	9 300 000	2 681 849	13 500 000

№ п/п	Город	3-комнатная		4-комнатная	
		Самая дешевая	Самая дорогая	Самая дешевая	Самая дорогая
1	Москва	4 800 000	1 366 008 000	11 634 108	2 086 670 000
2	Санкт-Петербург	6 800 000	546 250 000	9 350 000	301 560 000
3	Новосибирск	2 540 000	45 585 100	6 474 800	47 000 000
4	Екатеринбург	4 100 000	41 064 000	7 752 000	50 448 000
5	Казань	4 500 000	40 900 000	10 793 545	18 700 000
6	Нижний Новгород	5 153 000	48 755 520	6 905 985	64 968 750
7	Челябинск	2 929 920	18 470 400	4 110 400	9 645 777
8	Самара	4 665 621	32 282 000	7 219 867	17 605 365
9	Омск	3 565 000	27 069 000	7 050 000	25 755 000
10	Ростов-на-Дону	4 442 568	73 000 000	7 200 000	75 000 000
11	Уфа	3 978 996	16 380 000	6 600 000	25 535 400
12	Красноярск	4 449 000	15 458 440	5 761 350	17 401 500
13	Воронеж	3 620 000	29 452 139	7 453 125	29 393 469
14	Пермь	4 200 000	17 780 000	5 657 000	18 015 725
15	Волгоград	3 739 852	16 400 000	5 130 000	9 110 800

По ценовому параметру существует большой разрыв между городами федерального значения и столицами субъектов. В Москве предложение включает в себя элитные квартиры, стоимость которых зачастую превышает 100 млн рублей. Самый дорогой вариант 4-комнатной московской квартиры на «Диане» превышает 2 млрд рублей. В других субъектах таких ценовых шоков не наблюдается, максимальная стоимость 1-комнатной квартиры в среднем 25 млн рублей, несмотря на том, что есть и дорогие варианты, например в Казани есть предложение по 1-комнатной квартире за 46 млн рублей. Интересно, что разница в ценах на 2 и 3-комнатные квартиры в городах имеет разную тенденцию, дешевые варианты 3-комнатных квартир стоят дороже 2-комнатных, а с дорогими вариантами наоборот. Есть предположение, что застройщики делают акцент на 2-комнатных квартирах с большой площадью комнат, нежели чем на 3-комнатных квартирах, где метраж комнат не очень велик. Дешевые варианты 4-комнатных квартир значительно дороже 3-комнатных почти во всех городах, при этом среди дорогих вариантов такой тенденции не наблюдается. В целом, самые дорогие квартиры за исключением Москвы и Санкт-Петербурга расположены в Казани, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону и Перми. Это косвенно подтверждает гипотезу о том, что дорогие квартиры расположены в городах с высоким уровнем качества жизни, где теплый климат и позитивная экологическая обстановка. Нужно оговориться, что «Диан» относит объявления по продаже квартир в пригороде городов к самим городам, даже если пригород формально находится на территории другого района. Тем не менее, картина все равно получается объективной.

После контент-анализа предложения по продаже квартир в новостройках, необходимо оценить количество и стоимость аренды квартир в городах. По арендным предложениям можно судить о привлекательности города для жилья и уровня экономического развития региона, в котором город находится. Особенно это становится актуальным в виду того, что многие не могут позволить себе купить квартиру и долгое время живут на съемной площади (таблица 3).

Таблица 3

Количество объявлений по аренде квартир на первичном рынке жилья
в городах-миллионниках

№ п/п	Город	1-комнатная	2-комнатная	3-комнатная	4-комнатная
1	Москва	8 819	9 862	5 692	1 880
2	Санкт-Петербург	4 130	2 885	1 244	276
3	Новосибирск	1 199	739	257	38
4	Екатеринбург	663	419	168	25
5	Казань	5 878	3 574	1 161	107
6	Нижний Новгород	574	403	180	24
7	Челябинск	367	262	81	7
8	Самара	576	300	128	20
9	Омск	1 058	626	234	19
10	Ростов-на-Дону	976	813	312	43
11	Уфа	1 293	599	168	22
12	Красноярск	598	449	137	28
13	Воронеж	784	595	233	18
14	Пермь	275	254	103	9
15	Волгоград	436	355	163	12

Предложений по аренде в регионах намного меньше, чем по продаже жилья. Исключением выступает Казань, где предложений по аренде в два раза больше. В большинстве регионов количество квартир, готовых к сдаче, не превышает в совокупности 1500 квартир. Исключением является первая пятерка городов по численности населения, кроме Екатеринбурга, а также Омск, Ростов-на-Дону и Уфа. 4-комнатные квартиры практически не сдаются, однако стоит сказать, что их, в принципе, небольшое количество, это можно заметить в количестве квартир на продажу. Также многие не могут себе позволить снимать достаточно большие квартиры в силу высокой стоимости аренды, поэтому 3-комнатные квартиры также не самый популярный вариант. В России сдаются в основном 2-комнатные и 1-комнатные квартиры. Ниже рассмотрена стоимость аренды (таблица 4).

Таблица 4

Цены на аренду квартир в городах-миллионниках (рублей в месяц)

№ п/п	Город	1-комнатная		2-комнатная	
		Самая дешевая	Самая дорогая	Самая дешевая	Самая дорогая
1	Москва	15 000	4 204 255	13 000	3 300 000
2	Санкт-Петербург	10 000	300 000	15 000	440 000
3	Новосибирск	9 000	55 000	10 000	79 000
4	Екатеринбург	9 000	120 000	12 000	150 000
5	Казань	5 000	100 000	10 000	165 000
6	Нижний Новгород	8 000	55 000	10 000	85 000
7	Челябинск	6 000	48 000	8 000	25 000
8	Самара	5 000	60 000	4 000	80 000
9	Омск	6 000	60 000	8 000	50 000
10	Ростов-на-Дону	7 000	80 000	10 000	90 000
11	Уфа	7 000	70 000	9 000	70 000
12	Красноярск	6 000	65 000	10 500	120 000

№ п/п	Город	1-комнатная		2-комнатная	
		Самая дешевая	Самая дорогая	Самая дешевая	Самая дорогая
13	Воронеж	6 000	130 000	7 500	80 000
14	Пермь	7 000	50 000	9 000	68 000
15	Волгоград	5 000	37 500	7 000	65 000

№ п/п	Город	3-комнатная		4-комнатная	
		Самая дешевая	Самая дорогая	Самая дешевая	Самая дорогая
1	Москва	20 000	1 500 000	45 000	2 500 000
2	Санкт-Петербург	15 000	500 000	28 000	650 000
3	Новосибирск	15 000	130 000	21 000	160 000
4	Екатеринбург	9 000	170 000	20 000	250 000
5	Казань	12 000	190 000	20 000	200 000
6	Нижний Новгород	10 000	150 000	22 000	130 000
7	Челябинск	11 000	90 000	20 000	45 000
8	Самара	14 000	150 000	14 000	190 000
9	Омск	7 500	100 000	14 000	110 000
10	Ростов-на-Дону	9 000	245 000	18 000	240 000
11	Уфа	12 000	250 000	20 000	228 800
12	Красноярск	15 000	175 000	16 000	150 000
13	Воронеж	10 000	100 000	12 000	120 000
14	Пермь	10 000	80 000	27 000	70 000
15	Волгоград	8 000	150 000	22 000	75 000

Сдача квартир в аренду в Москве по ценовому критерию значительно превосходит даже Санкт-Петербург. Эта тенденция подтверждает большое количество элитного жилья в столице России. Хотя даже в Москве можно найти жилье на окраине за 15000 рублей в месяц. В Санкт-Петербурге арендное жилье также дорогое, но самая дешевая 1-комнатная квартира стоит приблизительно так же, как и в других городах. В среднем 1-комнатную квартиру можно снять даже менее чем за 10 000, однако, заметим, что это в основном единичные варианты. В целом, 1-комнатные и 2-комнатные квартиры значительно не отличаются по цене, а вот стоимость съема 3-комнатных квартир зачастую выше, чем 2-комнатных, особенно это заметно на примере дорогого арендного жилья. Съём 4-комнатных квартиры дороже 3-комнатных. По критерию съема разрыв даже более значителен, чем по критерию покупки.

Таким образом, в статье проведен контент-анализ продажи и предложений по аренде жилья в российских городах-миллионниках с помощью данных портала недвижимости «Циан». Можно сделать вывод, что предложений по продаже жилья гораздо больше, чем по аренде. Обратная тенденция наблюдается только в Казани. Однако предложение можно назвать достаточным. При желании купить или снять квартиру дефицита предложения не наблюдается. По критерию стоимости цена на покупку самых дешевых вариантов квартир, скорее, превысит 2 млн рублей, и это чаще всего вариант пригорода. Глобально по продаже существует разрыв между городами федерального значения и другими столицами своих регионов. На рынке арендного жилья стоимость квартир разная, существуют единичные варианты менее чем за 10 тысяч рублей, однако зачастую стандартная цена для съема около 20–30 тысяч рублей. Нельзя не отметить, что во всех городах есть варианты для состоятельных арендаторов. В Москве элитные квартиры по аренде превышают плату в размере 1 млн рублей в месяц, в Санкт-Петербурге стоимость может составлять около 500 тысяч, в остальных городах аренда элитного жилья обходится в среднем в 100–200 тысяч рублей в месяц.

Литература

1. Еронин В.А., Емельянов О.Э. Рынок российской недвижимости: состояние и перспективы // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2021. – Т. 3. – № 5 (113). – С. 23–27.
2. Сервис объявлений по недвижимости «ЦИАН». – URL: <https://kazan.cian.ru/> (Дата обращения: 20.03.2022).
3. Берлизев Р.Н., Попова Е.А. Рынок жилой недвижимости России на современном этапе развития экономики // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 3. – С. 44–47.

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЖИЛЬЕМ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Галаветдинова Миляуша Кадыровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Государственная поддержка молодых семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий, является одной из приоритетных направлений жилищной политики. Поэтому на федеральном и региональном уровнях действует ряд мер, которые предполагают содействие, поддержку молодым семьям в вопросах, связанных с предоставлением жилых помещений. В статье проводится анализ реализации государственной поддержки по обеспечению жильем молодых семей в регионах России за последние 10 лет.

Ключевые слова: молодые семьи, жилищная политика, обеспечение жильем, государственная поддержка

Удовлетворение жилищных потребностей молодежи оказывает важное влияние не только на укрепление института молодой семьи, но также на благоприятствует улучшению демографической ситуации. Благодаря успешной реализации целого комплекса государственных мер по обеспечению доступным и комфортным жильем молодых семей осуществляется молодежная жилищная политика государства.

Теоретические основы жилищной политики рассмотрены в работах Сидориной О.В., Тихоновой Н.Е., Пернацким В.И., Акатовой А.М. и др. Реализация жилищной политики на региональном уровне были изучены Васильевой Е.И., Дерябиной Е.В., Зерчаниновой Т.Е., Бирюковым С.В.. Жилищные проблемы и обеспечение жильем молодых семей раскрыты в трудах Барашковой А.С., Резника Г.А., Телушкиной Е.Н., Гриценко О.С., Спирина С.Г.

Молодая семья как наиболее уязвимая категория населения остро нуждается в поддержке со стороны государства, поэтому оказание помощи, в частности, в решении вопросов жилья играет важную роль для ее становления и развития как важного субъекта общества.

В настоящее время достаточно мало работ, посвященных этой теме, что и сподвигло к изучению данного вопроса и проведению более детального анализа реализации государственной поддержки по обеспечению жильем молодых семей.

В качестве объекта исследования были выбраны Республика Татарстан, а также регионы, которые находятся на несколько позиций выше и ниже нее в «Рейтинге регионов по доступности жилья -2021», составляемом экспертами агентства «РИА Рейтинг»: Хабаровский край, Республика Северная Осетия-Алания, Ростовская и Новосибирская области.

Перечень показателей, которые были использованы для анализа, представлен на рисунке 1. Все данные были взяты из статистических сборников Росстата.

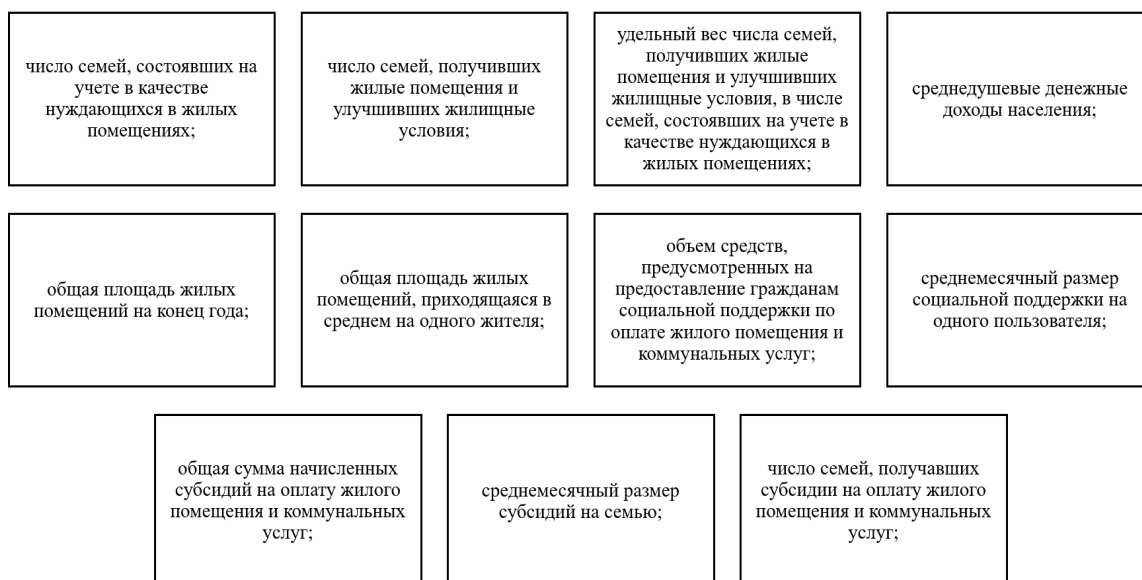


Рис. 1. Показатели, использовавшиеся для оценки реализации государственной поддержки по обеспечению жильем молодых семей

Проанализируем современное состояние государственной поддержки по обеспечению жильем молодых семей подробнее рассмотрев некоторые из вышеприведенных показателей.



Рис. 2. Удельный вес семей, получивших жилые помещения в числе семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, %

Данные из рисунка 2 свидетельствуют о том, что в 2020 году по сравнению с 2019 удельный вес семей, получивших жилые помещения в числе семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, во всех исследуемых регионах уменьшился. Постепенный рост наблюдается в Республике Татарстан: с 2014 года по 2019 показатель увеличился на 2,1%. За 2020 год самое высокое значение зафиксировано в Республике Северная Осетия –Алания. В Ростовской области показатель с 2014 года колеблется от 7,1% до 7,9%. В Хабаровском крае за последние 2 года произошел резкий спад с 9,8% до 4,7% почти в 2 раза. Наименьший результат наблюдается в Новосибирской области, где лишь 2,1% от всего количества нуждающихся смогли получить жилье.

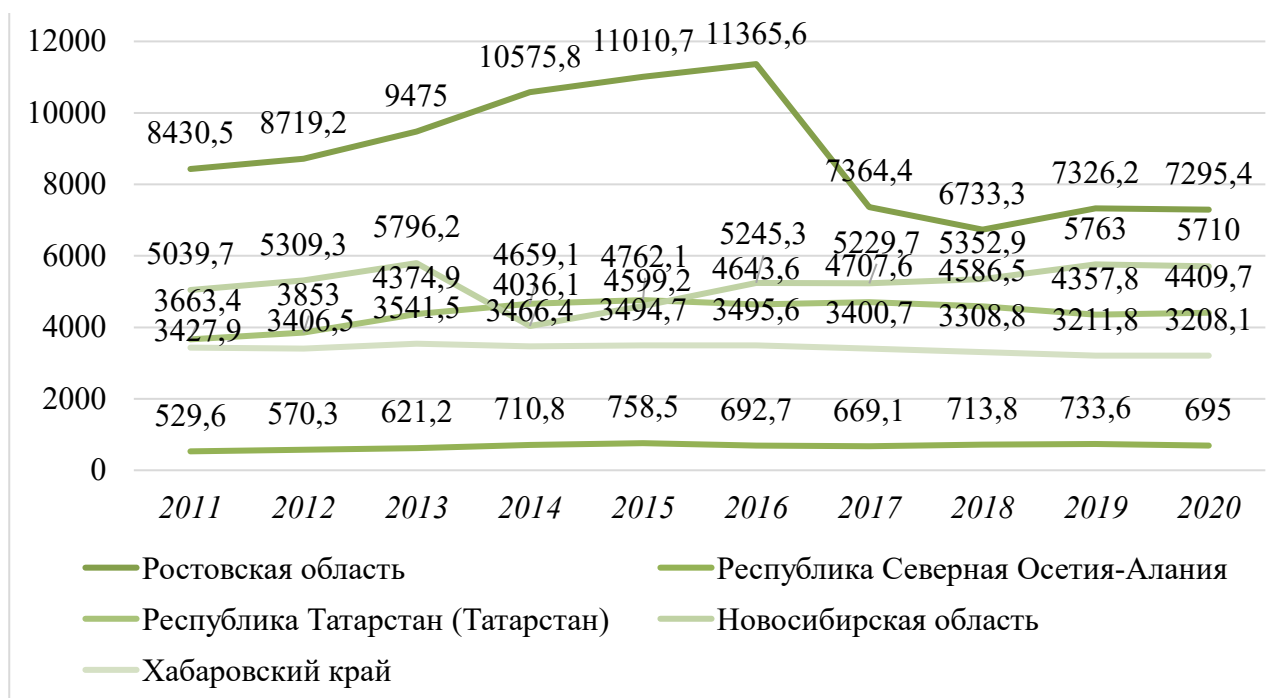


Рис. 3. Объем средств, предусмотренных на предоставление гражданам социальной поддержки по оплате жилого помещения и коммунальных услуг, млн руб.

Социальная поддержка по оплате жилого помещения и коммунальных услуг представляет собой денежные выплаты или же скидки к начисленной сумме платежа за жилое помещение. Получателями такой поддержки являются определенные категории граждан в том числе и молодые семьи.

Лидером среди исследуемых регионов в течение последних 10 лет является Ростовская область (рис. 3). Небольшие изменения произошли в 2017 году, когда объем средств снизился на 4 млрд. руб., в целом с каждым годом начиная с 2018 значения только увеличивались. На втором месте оказалась Новосибирская область. С 2014 года в данном регионе наблюдается положительная динамика, объем средств медленно растет. На третьей позиции расположилась Республика Татарстан, в которой начиная с 2015 года показатель медленно снижается, но в 2020 по сравнению с 2019 наблюдается небольшой рост. Наименьшие значения зафиксированы в Хабаровском крае и в Республике Северная Осетия – Алания.

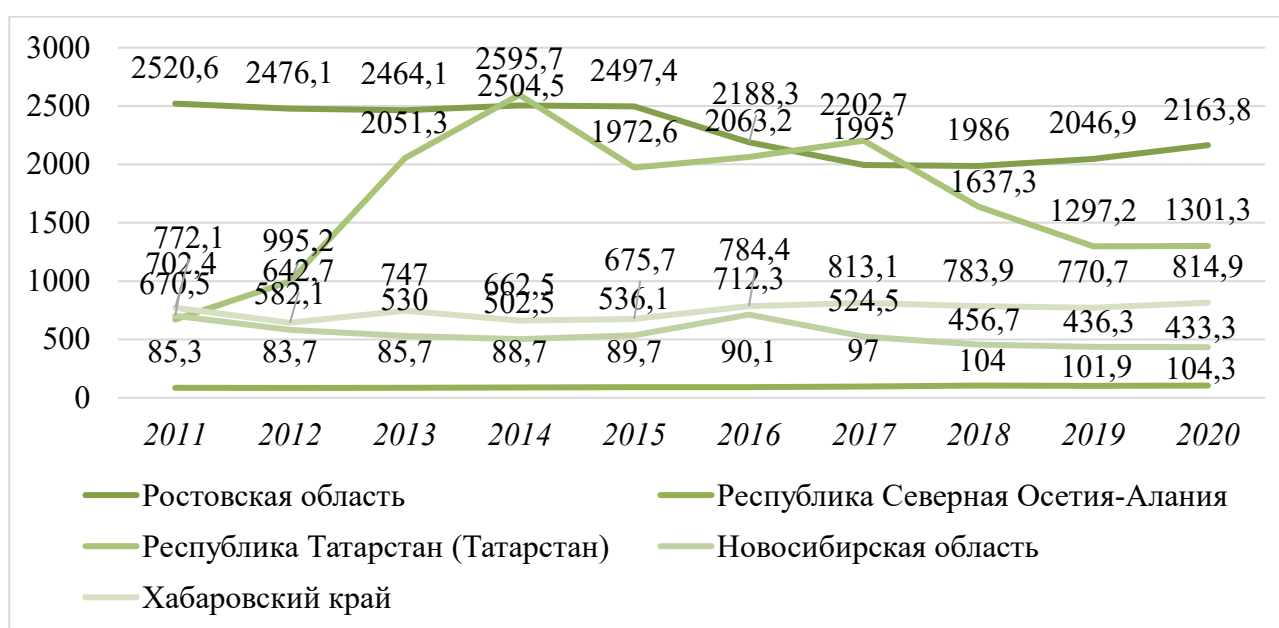


Рис. 4. Общая сумма начисленных субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, млн руб.

Наибольшая сумма начисленных субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг зафиксировано в Ростовской области – 2163,8 млн. руб. (рис. 4). В Республике Татарстан четко прослеживается скачкообразная динамика. Объем субсидий в 2020 году составил 1301,3 млн. руб., что является достаточно низким показателем за последние 8 лет из рассматриваемых 10. В Хабаровском крае, Новосибирской области с 2012 года наблюдается стабильный рост. Несмотря на то, что наименьшие значения показателя среди всех регионов в анализируемом периоде были зарегистрированы в Республике Северная Осетия – Алания, она имеет довольно хорошую положительную динамику, достигнув в 2020 году своего максимума (104,3 млн. руб.) на текущее момент.

Для анализа реализации государственной поддержки по обеспечению жильем молодых семей нами был использован метод максимум-минимум, который учитывает влияние частного показателя на основную.

При положительном влиянии показателя для индексации использовалась формула:

$$\underline{X} = \frac{X - X_{min}}{x_{max} - x_{min}}$$

А при отрицательном влиянии показателя использовалась формула:

$$\underline{X} = 1 - \left[\frac{X - x_{min}}{x_{max} - x_{min}} \right]$$

где x – значение показателя;

x_{max} – максимальное значение показателя;

x_{min} – минимальное значение показателя.

Интегральный показатель реализации государственной поддержки по обеспечению жильем молодых семей вычитывалась по формуле:

$$x_{инт} = \sum_{i=1}^i x_i$$

где x_i – значение i -го показателя.

На основе индексации вышеприведенных показателей был составлен общий интегральный индекс реализации государственной поддержки по обеспечению жильем молодых семей в выбранных нами регионах России (рис. 5).

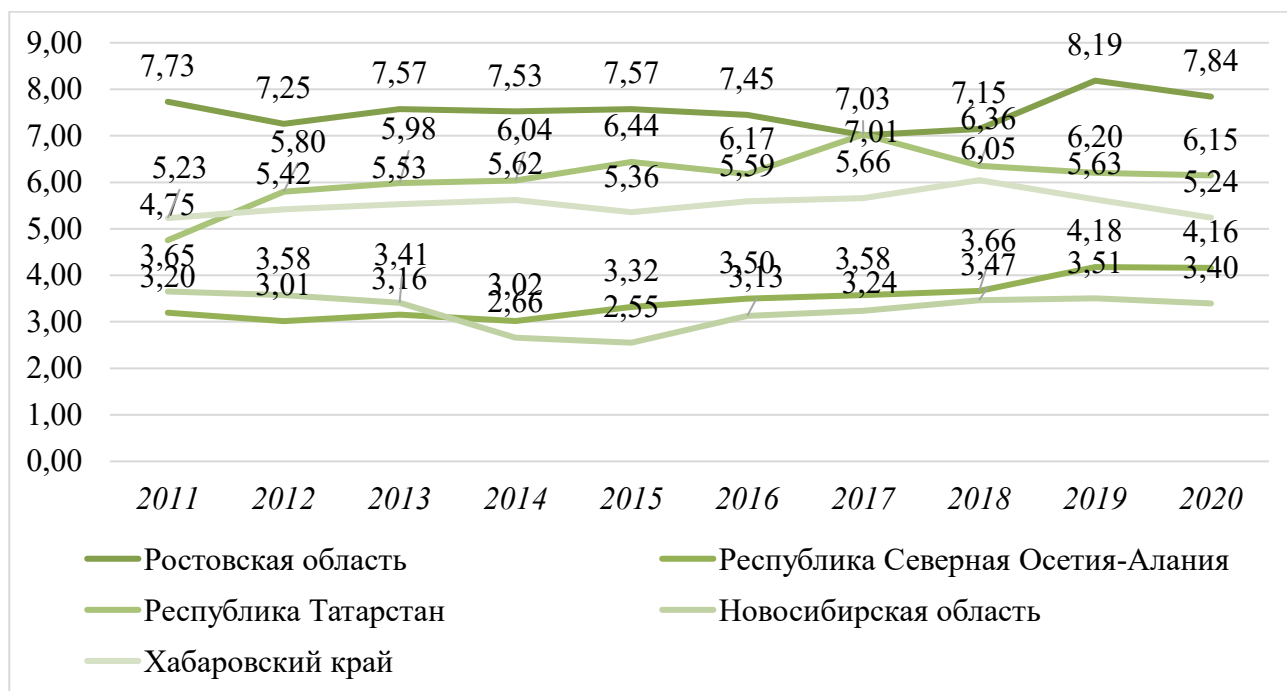


Рис. 5. Общий интегральный индекс

Среди исследуемых 5 регионов лидирующую позицию занимает Ростовская область. Далее по убыванию идут Республика Татарстан и Хабаровский край. На очень низких позициях оказались Республика Северная Осетия - Алания и Новосибирская область.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод, что государственная поддержка молодых семей по обеспечению жильем и в улучшении жилищных условий в достаточно большом объеме осуществляется в Ростовской области. В данном регионе в отличие от других регионов 7% семей из числа семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся, смогли получить жилые помещения и улучшить свои жилищные условия благодаря высокому уровню предоставления социальной поддержки (объем средств, предусмотренных на предоставление гражданам социальной поддержки по оплате жилого помещения и коммунальных услуг, за 2020 год составил почти 7,3 млрд руб.) и субсидий (общая сумма начисленных субсидий – 2,2 млрд. руб.). В Новосибирской области также наблюдается большой спрос со стороны молодых семей на жилье, но для этого субъекта характерен низкий уровень поддержки точнее субсидирования (всего 433,3 млн руб.), поэтому и удельный вес семей, получивших жилые помещения и улучшивших свои жилищные условия, достаточно небольшой – 2,1%.

Литература

1. Регионы России. Социально экономические показатели 2021. – URL: https://gks.ru/bgd/regl/b21_14p/Main.htm (Дата обращения: 01.05.2022).
2. Риа Рейтинг. Рейтинг регионов по доступности жилья – 2021. – URL: <https://riarating.ru/infografika/20210629/630203346.html> (Дата обращения: 01.05.2022).

УПРАВЛЕНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИЕЙ ШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Куликова Камила Олеговна

Хабибрахманова Резеда Ринатовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы управления цифровой компетентностью педагогов и пути их решения в условиях активно реализуемой государственной политики цифровизации образования. Настоящая статья содержит результаты исследования цифровой компетентности учителей школ г. Казани на основе пилотного опроса.

Ключевые слова: цифровизация образования, цифровая грамотность, цифровые компетенции, онлайн-образование, цифровые технологии, техническая инфраструктура, профессиональное развитие.

Тема цифровизации различных отраслей и сфер в последнее время стала особенно актуальной. Это обусловлено и современными вызовами, такими как пандемия COVID-19, и планомерной политикой государства в развитии цифровых технологий. Особенно быстро цифровая трансформация проходит в сфере образования. В последнее время темпы цифровизации школьного образования значительно увеличились в связи с постоянным развитием информационно-коммуникационных технологий. Следовательно, в современных условиях управление цифровой грамотностью учителей становится актуальной задачей, поскольку именно этот процесс способствует наиболее эффективной организации работы в общих образовательных учреждениях.

Показателем эффективного управления цифровой трансформацией в общей образовательной организации является не только техническая оснащённость, но и навыки педагогов: классы

могут быть оборудованы самой современной техникой, программным обеспечением и онлайн-платформами, но использоваться учителями это не будет из-за неосведомленности или нехватки опыта работы в цифровой среде. С уверенностью можно отметить, что цифровая грамотность в полном объеме у педагогов не возникнет стихийно или спонтанно. Это мастерство, наработка которого требует проведения мероприятий со стороны управленцев.

Для того, чтобы компетентно управлять цифровой грамотностью педагогов, необходимо понимать, что этот термин обозначает. Так, И.В. Беленкова и Л.Ф. Адыева в своей статье «Цифровая грамотность педагога и ее компоненты» дают следующее определение: «цифровая грамотность – это фундамент развития профессиональных ИКТ-компетенций, дающий возможность решать учебные, бытовые, профессиональные задачи» [1]. В исследовательских работах Аналитического центра НАФИ цифровая грамотность педагога трактуется как система базовых знаний, навыков и установок в сфере повседневного использования цифровых технологий [5]. Рассмотрев эти определения, можно дать понятие управлению цифровой грамотностью педагога. Это процесс воздействия субъекта управления на объект, на его навыки использования цифровых технологий, а также процесс подготовки к свободному владению цифровыми ресурсами, программами и технической инфраструктурой.

Управление цифровой грамотностью педагогов необходимо для организации продуктивного и результативного образовательного процесса. Важно руководить именно повышением профессиональных цифровых компетенций учителей, что позволит в будущем сделать работу школы и обучение эффективнее.

Проанализировав исследования Колыхматова В.И., можно выделить следующие основные цифровые компетенции, которыми должен обладать педагог в современных условиях:

- общими цифровыми навыками (например, поиск информации в Интернете, использование офисных программ и приложений и т.п.);
- комплементарными цифровыми навыками, связанными с выполнением новых задач (например, использование социальных сетей и других цифровых мессенджеров для коммуникации с обучающимися и родителями);
- специальными навыками по использованию новейших сервисов цифровой экономики (например, использование облачных технологий и хранилищ для размещения образовательного контента) [2,3,4].

С целью выявления уровня цифровой грамотности учителей и технической оснащенности образовательных учреждений, нами был проведён пилотный опрос среди учителей, методистов и завучей казанских школ возрастной категории от 21 до 50 лет.

Результаты пилотного опроса показали, что 30,8% опрошенных считают, что их коллеги скорее не владеют, чем владеют цифровыми компетенциями, 46,15% отметил, что скорее владеют, чем не владеют и примерно 23,1%, что владеют без затруднений (Рис.1).

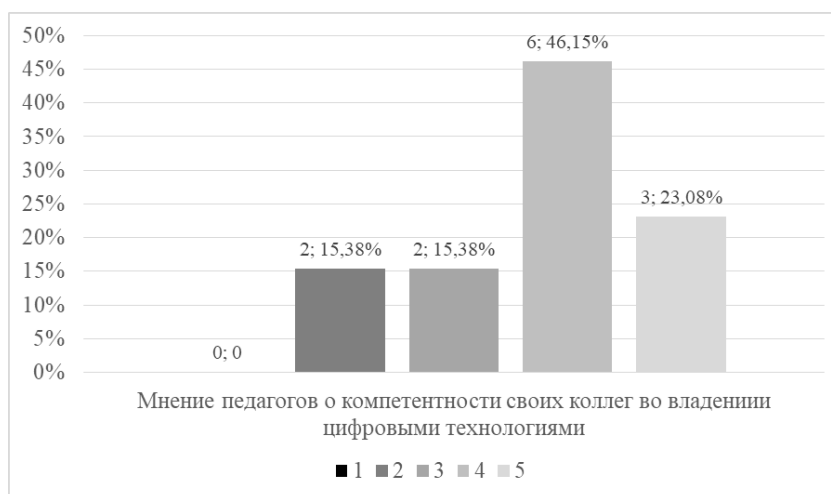


Рис. 1 Мнение педагогов о компетентности коллег во владении цифровыми технологиями

На вопрос, касающийся личного владения цифровыми ресурсами и техникой, 38,5% ответили, что скорее не владеют, чем владеют, 15,4% скорее владеют, чем не владеют и 46,1% уверенно пользуются цифровыми технологиями (Рис.2).

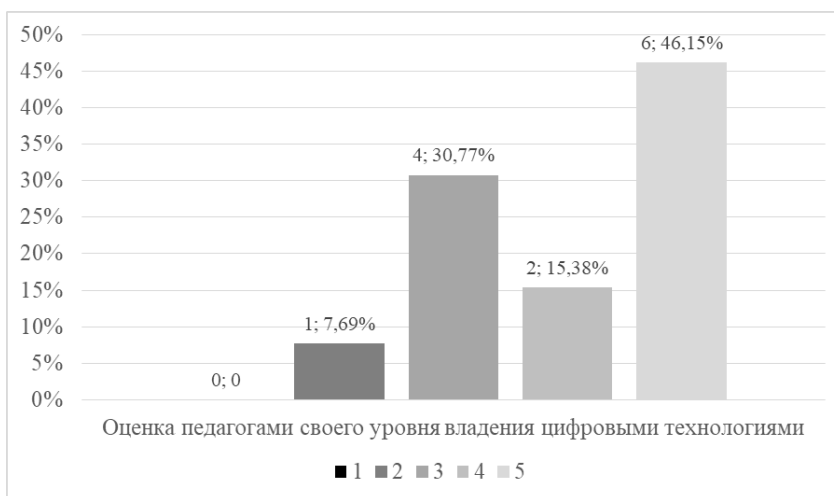


Рис.2. Оценка педагогами своего уровня владения цифровыми технологиями

По вопросу оснащённости школ оборудованием мнения разделились: 53,8 % педагогов считают, что уровень наличия современной техники средний и почти половина учителей (46,2%) полагают, что оснащённость достойная (Рис. 3).

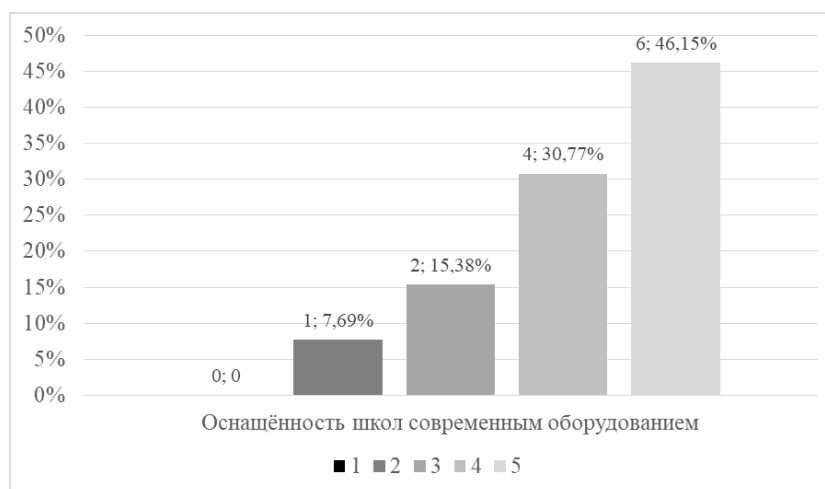


Рис. 3 Оснащённость школ современным оборудованием

Анализ пилотного опроса показал средний уровень владения учителями цифровыми компетенциями. В результате были выявлены следующие недостающие современные компетенции учителей школ г. Казани:

- отсутствие умения создавать свои электронные образовательные ресурсы,
- отсутствие опыта организации самообучения,
- нехватка знания иностранных языков, в том числе языков программирования для разработки собственных программ и недостаток навыков работа с электронными таблицами.

Если соотнести основные навыки, которые выделил Колыхматова В.И., и недостающие компетенции учителей школ г. Казани, можно сделать вывод, что педагогам казанских образовательных учреждений не хватает именно «специальных навыков». Отталкиваясь от мнения учителей о путях приобретения таких навыков, можно выделить следующие направления работы для руководителей разных уровней:

- организация практических семинаров по созданию цифровых образовательных ресурсов, обмена опытом между старшим и молодым поколением учителей;
- организация регулярных встреч с экспертами в сфере цифровых компетенций, которые будут делиться результативным опытом взаимодействия с цифровыми технологиями, стратегиями и знаниями.

Такие меры поспособствуют приобретению педагогами новых навыков и цифровых компетенций с дальнейшим применением в образовательной деятельности.

Согласно рекомендациям Аналитического центра НАФИ руководителям образовательных учреждений нужно рассмотреть вариант увеличения интереса к освоению ИКТ-компетенций или перспективу создания мер, стимулирующих учителей использовать цифровые ресурсы в процессе обучения детей [5]. За счёт постоянной практики будет повышаться как уровень цифровой грамотности, так и продуктивность работы в целом педагогического состава.

Государственным органам в области образования в коллаборации с предпринимательским сектором надлежит разработка обучающих программ и курсов по компьютерной грамотности, которые позволят создать доступную цифровую среду для учителей и педагогов из всех регионов Российской Федерации. Для отслеживания доступности и востребованности цифровых ресурсов и технической инфраструктуры необходимо проведение мониторинга для образовательных учреждений, что позволит оперативно устранять проблемные ситуации. Проведение подобных наблюдений цифровой грамотности педагогических работников, а также периодическое измерение уровня цифровой компетентности педагогов помогут зафиксировать текущую ситуацию и принять соответствующие меры по повышению готовности педагогов использовать цифровые технологии в образовательном процессе [5].

Проведя анализ пилотного опроса и исследовательских работ, можно сделать вывод о том, что цифровая среда становится неотъемлемой частью российского образования, поэтому современные реалии требуют от учителей постоянного обновления знаний, методик обучения и приобретения новых цифровых компетенций. В формировании и развитии таких навыков необходима деятельность и поддержка управленцев, потому что именно они могут полномасштабно воздействовать на образовательные структуры и на членов образовательного процесса посредством проведения эффективных и грамотных мероприятий эволюции современного обучения.

Литература

1. *Беленкова И.В., Адыева Л.Ф.* Цифровая грамотность педагога и ее компоненты [Электронный ресурс] / И.В. Беленкова, Л.Ф. Адыева // Журнал «Студенческий научный форум», 2021 – Режим доступа: <https://scienceforum.ru/2021/article/2018027952> (свободный дата обращения 17.03.2022)
2. *Колыхматов В.И.* Образование будущего: технологии цифровизации // Современное образование: содержание, технологии, качество: материалы XXV Международной научно-методической конференции. – Санкт-Петербург, 2019. – С. 12–15.
3. *Колыхматов В.И.* Значение цифровых технологий в профессиональном развитии педагога // Педагогический поиск: инновационный опыт, проблемы качества профессионального развития педагога: материалы конференции. – Санкт-Петербург, 2019. – С. 50–55.
4. *Колыхматов В.И.* Цифровые навыки современного педагога в условиях цифровизации образования // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2018. – № 9 (163). – С. 152–158.
5. Цифровая грамотность российских педагогов. Готовность к использованию цифровых технологий в учебном процессе [Текст] / Т.А. Аймалетдинов, Л.Р. Баймуратова, О.А. Зайцева, Г.Р. Имаева, Л.В. Спиридонова. Аналитический центр НАФИ. – Москва: Издательство НАФИ, 2019.

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Нестерова Олеся Адександровна

Губайдуллина Ильсеяр Нуровна

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Как в Российской Федерации, так и на уровне отдельных ее регионов, в частности Республики Татарстан, в настоящее время практически отсутствуют меры косвенной поддержки для инноваторов, связанные с уменьшением их налогооблагаемой базы, например в части инвестиций в инновации. В работе предложен ряд мероприятий и направлений для совершенствования институтов, оказывающих влияние на формирование и развитие инновационных личностей.

Ключевые слова: инновация, поведение человека, творчество, экономический рост, производительные силы, креативный класс

Институт государственного регулирования инновационной деятельности должен обеспечивать систему мер как прямой поддержки инновационных идей и проектов, так и мер косвенного стимулирования инновационной активности. Необходимо отметить, что как в Российской Федерации, так и на уровне отдельных ее регионов, в частности Республики Татарстан, в настоящее время практически отсутствуют меры косвенной поддержки для инноваторов, связанные с уменьшением их налогооблагаемой базы, например в части инвестиций в инновации.

Подобная ситуация, по нашему мнению, препятствует развитию малого инновационного предпринимательства, для которого подобные налоговые преференции имеют принципиальное значение – соответственно, при прочих равных условиях и не имея соответствующих налоговых льгот, малый предприниматель предпочтет инвестировать ресурсы в традиционные виды предпринимательской деятельности, например сферу бытовых услуг или торгово-закупочные операции, нежели заниматься потенциально рискованными инновационными микро-проектами.

Что касается прямой поддержки инновационных идей и инициатив, доступа к государственному софинансированию и гарантированию инновационных проектов, то во многих случаях она осуществляется на крайне непрозрачной основе, что связано, в первую очередь, с наличием и развитостью неформальных социально негативных институтов коррупции и аффилированности. Следует подчеркнуть, что коррупция, которая в той или иной степени препятствует развитию инновационных личностей в любом государстве мира, становится особенно опасной именно в том случае, когда она трансформируется в особый устойчивый неформальный социально-экономический институт.

Очевидно, что совершенствование рассмотренных институтов (или уменьшение значимости негативных неформальных институтов), оказывающих влияние на формирование и развитие инновационных личностей, представляет собой сложный и длительный процесс. Выделим те направления их совершенствования, которые могут быть в определенной степени реализованы в среднесрочной перспективе на уровне экономики РТ и, соответственно, обеспечить определенный прогресс в части совершенствования инновационных личностей (таблица 1).

Предлагаемые направления совершенствования институтов, оказывающих влияние на формирование и развитие инновационных личностей, в Республике Татарстан

Наименование института	Направления совершенствования в части содействия формированию и развитию инновационных личностей
1. Институт образования	<ul style="list-style-type: none"> – обеспечение приема в учреждения различных уровней образования в соответствии с перспективной общей потребностью организаций республики в персонале определенного уровня образования и квалификации; – воссоздание в некотором модернизированном варианте системы распределения, успешно функционировавшей в советской экономике; – стимулирование развития системы НПО при крупных предприятиях; – стимулирование ускорения процессов производственно-инновационной кооперации между учреждениями ВПО и промышленными предприятиями, развития сети малых инновационных предприятий при вузах.
2. Институт патентной защиты НИОКР	<ul style="list-style-type: none"> – создание республиканской системы патентной защиты (комплексное консультирование, оформление документов и т.п. для предпринимателей и иных инновационных личностей, желающих защитить свои разработки). Подобная система может быть создана на базе крупного вуза РТ, например К(П)ФУ.
3. Институт корпоративного управления	<ul style="list-style-type: none"> – повышение прозрачности корпоративных отношений посредством составления и заключения действенных, а не формальных кодексов корпоративного поведения; – развитие новых схем стимулирования менеджмента корпораций (например, в форме опционов на льготную покупку акций, стимулирующих их к активизации инновационной деятельности и поддержке инновационных инициатив).
4. Институт профессиональных союзов	<ul style="list-style-type: none"> – создание независимого и действенного профессионального союза инновационных предпринимателей; – реорганизация деятельности существующих отраслевых профсоюзов.
5. Институт государственного регулирования инновационной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> – формирование инновационно-образовательной системы, обеспечивающей комплексное развитие инновационных личностей; – реализация льгот для инновационных предпринимателей в части платежей в бюджет РТ (например, в форме налоговых каникул вплоть до достижения инвестиционно-инновационным проектом уровня безубыточности).
6. Неформальные институты коррупции и аффилированности	<ul style="list-style-type: none"> – обеспечение прозрачности государственного заказа в инновационной сфере (развитие системы открытых электронных торгов и тендеров); – антикоррупционное воспитание, в т.ч. в рамках специальных курсов в учреждениях высшего профессионального образования, содействующее деинституционализации коррупции, формированию устойчивых представлений экономических субъектов о недопустимости коррупционного поведения.

Ключевым из предлагаемых мероприятий по совершенствованию институтов, нацеленных на ускоренное формирование и развитие инновационных личностей в экономике Республики

Татарстан, является формирование инновационно-образовательной системы, обеспечивающей комплексное развитие инновационных личностей, как одно из направлений развития регионального института государственного регулирования инновационной деятельности.

В целом, большинство выделенных направлений совершенствования экономических институтов, нацеленных на ускоренное формирование и развитие инновационных личностей, тесным образом взаимосвязаны. Так, совершенствование института корпоративного управления, повышение уровня его прозрачности автоматически вызовет сокращение коррупционных возможностей; развитие региональной инновационной инфраструктуры даст дополнительный положительный импульс институту образования и т.п.

Литература

1. Волкова О.В. Инновационно-активные производственные системы как основа устойчивого развития современной экономики // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2013. – № 3(173). – С. 57–65.
2. Орлов И.Ю. Направления развития программно-целевого управления региональной экономикой (на примере Республики Татарстан) // Казанский социально-гуманитарный вестник. 2016. – № 3 (20). – С. 53–58.
3. Сафиуллин Л.Н. Структурные исследования конкурентоспособности Республики Татарстан / Л.Н. Сафиуллин, А.Р. Сафиуллин, Б.З. Хазиахметов. – Казань: Изд-во Казанск. ун-та, 2011. – 269 с.
4. Сайбель Я.В. Современные тенденции инновационного развития российской экономики // Противоречия и тенденции развития современного Российского общества: сборник научных статей Всероссийской научно-практической конференции. – М.: Московский университет им. С.Ю. Витте, 2016. С. 184–194.
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. – М.: Минэкономразвития, 2010. – 196 с
6. Орлов И.Ю., Багаутдинова Н.Г. К вопросу о направлениях пространственно-экономической трансформации региональной экономики // Казанский экономический вестник. – 2016. – № 3 (23). – С. 18–21.
7. Саймон Г., Смитбург Д., Томпсон В. Менеджмент в организациях. – М.: Инфра-М, 1995. – 270 с.
8. Елецкий Н.Д. Формирование социального государства как фактор развития социального и человеческого капитала // Проблема человеческого капитала: теория и современная практика: материалы вторых друкеровских чтений. – М.: Доброе слово, 2013.
9. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. – М.: «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
10. Гагарина, О.С. Личность как субъект творческой деятельности: инновационный аспект [Текст] / О.С. Гагарина, О.С. // Вестник Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации: электронное научное издание [№ гос. регистрации 0420800043]. – М.: РАГС. – 2008. – №1.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РОССИИ

**Халилова Татьяна Викторовна,
Нуртдинова Эльвина Фанитовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается значение развития инновационного потенциала регионов России в современных реалиях, выявляется роль государства в его формировании и реализации.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационный потенциал региона, инновационная политика, роль государства

В современных реалиях постепенного движения мирового развития к совершенно новому уровню научно-технологического развития, определяемому рядом теоретиков, как «Индустрия 4.0», одной из детерминант конкурентоспособности национальной экономической системы является инновационный потенциал страны – основа для инноваций [4, с. 226]. Исключительная роль инноваций в развитии любой подсистемы жизнедеятельности заключается в ее способствовании созданию высокой добавленной стоимости, сокращению материально-технических и трудовых затрат, оптимизации производства организационных операций, удовлетворению новых потребительских запросов [2, с. 278]. В глобальном смысле инновации – триггер экономического роста в условиях ограниченности ресурсов. А в условиях, возникших вследствие масштабного введения международных санкций по отношению к России в начале этого года, инновации являются инструментом обеспечения экономической безопасности страны. Поэтому вопросы эффективного государственного регулирования инновационного потенциала страны – многокомпонентной системы, включающей элементы ресурсного обеспечения протекания инновационной деятельности экономических агентов государства – на сегодняшний день должны входить в число приоритетных для решения.

Российская Федерация представляет из себя государство, объединяющее неоднородные по уровню социально-экономического развития регионы, что рационализирует акцентирование внимания на повышении эффективности государственного регулирования инновационного потенциала на субъектном уровне, на котором становится возможным обеспечить индивидуальный подход к каждому региону [5, с. 40].

Мы придерживаемся системно-институционального подхода (Р. Коуз, Ф. Кук, Б. Лундвалл и др.) к пониманию сущности инновационного потенциала региона, на наш взгляд, актуального для применения в реалиях VUCA-мира [1, с. 278]. Согласно ему, региональный инновационный потенциал – многоаспектная система, включающая в себя элементы ресурсного обеспечения реализации инновационной деятельности в регионе (человеческие, производственные, финансовые и информационные ресурсы) в их взаимосвязи с проводимой в регионе государственной политикой инновационного развития [3, с. 34]. Роль государства в регулировании инновационного потенциала регионов многогранна и обуславливается такими факторами, как:

- явлением централизованных мониторинга, прогнозирования, планирования и контроля развития РИП, координации сфер ответственности субъектов инновационной деятельности (от которой зависит соблюдение концепции Генри Эцковича «triple helix» – эффективного взаимодействия государства, предпринимательского сектора и научного сообщества) – прерогативой государственного управления, осуществляемого на основе государственного нормативно-правового регламентирования;

- вхождением в функционал органов государственной власти обязанности осуществления предупреждения и устранения рыночных монополий – препятствий появления инновационной направленности предприятий;

- нахождением в арсенале государства мер повышения инновационной восприимчивости населения, в том числе инструментов влияния на общественное мнение в части восприятия инноваций (посредством использования СМИ и т.д.), от эффективности применения которых зависит способность новшеств соответствовать требованиям не только верификации, но и валидации;

- специфичной природой возникающих в ходе инновационной деятельности знаний, выражающейся в потере ими способности обеспечить максимальную прибыль в случае их свободного распространения и попадания во владение производителей-конкурентов и вследствие этого потребности в нормативно-правовом регулировании прав собственности на них (интеллектуальной собственности);

– сопровождением инвестирования в инновационную деятельность риском (в понимании классической теории риска, основанной Дж.С. Милем и С.Н. Ульямом) более высокой степени, чем вложения капитала с целью извлечения прибыли в другие (не инновационные) виды бизнес-процессов из-за сложности определения вероятности успеха внедрения какого-то новшества в жизнедеятельность общества в VUCA-мире – причины необходимости государственного стимулирования инвестиционных процессов в области инноваций;

– выступлением государства одним из участников экономического процесса в стране и его вытекающей из этого возможностью применения мер прямого воздействия на элементы РИП;

– возможностью влияния государства на состояние компонент РИП косвенным (опосредованным) путём как в рамках метода «кнута» (принуждения), так и в русле метода «пряника» (мотивирования) благодаря принадлежности ему полномочий по определению приоритетных направлений развития инновационного потенциала (и разработке на их основе государственных производственных и иных стандартов (применения метода «технологического коридора»), для соответствия которым производителям необходимо будет модернизировать механизм выпуска продукции и внедрения других мер);

– вхождением в совокупность функций государства осуществления антикризисного (например, восстановительного после негативных последствий пандемии COVID-19, введения в отношении России санкций) регулирования всех сфер жизнедеятельности населения;

– тенденцией глобализации и активизации в связи с этим процесса межтерриториального перетока социально-экономических ресурсов, входящих в структуру РИП и возникновения на этом основании проблем удержания имеющихся резервов и привлечения новых – принадлежащих конкурентным территориям (проблема «утечки мозгов», перенаправления из России за границу финансовых активов и т.д.) и стратегической необходимости принятия государственных мер для вступления в международное сотрудничество в сфере инноваций (ратификация международных соглашений (Парижской конвенции по охране промышленной собственности, Евразийской патентной конвенции, Целей устойчивого развития ООН) и стандартов) в целях кооперации ресурсов разных стран;

– явление задачей государства обеспечения информационного сопровождения формирования и реализации РИП в рамках соблюдения принципа открытости информации.

Таким образом, государственное участие в формировании и реализации инновационного потенциала регионов неотъемлемо и стратегически важно для развития страны. Поэтому вопрос формирования эффективной системы государственного регулирования данной сферы на сегодняшний день должен входить в повестку дня высших органов власти страны.

Литература

1. *Кизиль Е.В.* Оценка инновационной составляющей потенциала развития региона // Вопросы инновационной экономики. – 2020. – С. 277–290.

2. *Коровянская Д.В.* Роль инноваций в развитии экономики Российской Федерации // Инновации. Наука. Образование. – 2020. – С. 310–313.

3. *Горфинкель В.Я.* Инновационный менеджмент: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 380 с.

4. *Афоница В.А.* Циклы Н.Д. Кондратьева и шестой технологический уклад / Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (вектор-2021) (Москва, 25 мая), 2021. – С. 226–231.

5. *Гилязова И.И., Райская М.В.* Управление инновационным потенциалом российских регионов с учетом дифференцированности их развития / Сборник научных трудов VIII Международной научно-практической конференции «Горизонты России» (Казань-Москва, 21 мая), 2020. – С. 38–42.

ИЗМЕНЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК ПОД ВЛИЯНИЕМ САНКЦИЙ

**Шайдуллин Равиль Наилевич
Гайзатуллин Рамиль Ринатович**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье представлены результаты анализа адаптации законодательства России в сфере государственных закупок к условиям санкционного давления со стороны иностранных государств.

Ключевые слова: государственные и муниципальные закупки, законодательство России, контрактная система, санкции, экономическая безопасность

В условиях беспрецедентного, всё возрастающего санкционного давления на Россию со стороны иностранных государств, экономика страны нуждается в быстрой и качественной адаптации к новым реалиям. Сегодняшний день подталкивает к поиску новых решений задач обеспечения экономической безопасности и устойчивого развития страны. Рассмотрим недавние изменения законодательства России в сфере государственных закупок под влиянием санкций.

Государственная Дума Российской Федерации обеспечила быстрое рассмотрение законопроекта № 80712-8 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части совершенствования механизмов, обеспечивающих устойчивое экономическое развитие в условиях санкционного давления со стороны иностранных государств)», затем закон был оперативно рассмотрен Советом Федерации, после чего подписан Президентом. Федеральный закон № 46-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» вступил в силу в день подписания и опубликования – 8 марта 2022 года. 26 марта 2022 года вступил в силу Федеральный закон № 64-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Правила закупок государственных и муниципальных бюджетных учреждений определяются Федеральным законом от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Какие же изменения произошли в Федеральном законе № 44-ФЗ?

1. Изменения в пункте 1 части 10 статьи 24 говорят о праве Правительства Российской Федерации принимать решение об увеличении начальной (максимальной) цены контракта и годового объема закупок в целях закупки отдельных наименований медицинских изделий.

2. Статья 34 дополнена частью 9.1, которая говорит о праве Правительства Российской Федерации установить случаи и порядок списания начисленных поставщику (подрядчику, исполнителю), но не списанных заказчиком сумм неустоек (штрафов, пеней) в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств, предусмотренных контрактом.

3. Статья 93 говорящая о закупках у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) дополнена в части 1 пунктом 5.1, что позволяет осуществлять закупки лекарственных препаратов, медицинских изделий и расходных материалов у единственного поставщика товара произведённого на территории Российской Федерации или территориях иностранных государств, не вводивших в отношении Российской Федерации экономических санкций. Годовой объем закупок, которые заказчик вправе осуществить на основании этого пункта, не должен превышать в отношении лекарственных препаратов или расходных материалов – пятьдесят миллионов рублей, в отношении медицинских изделий – двести пятьдесят миллионов рублей, закупка должна осуществляться в электронной форме.

4. Упомянутая статья 93 в части 1 дополнена пунктом 5.2, что позволяет Фонду социального страхования Российской Федерации осуществлять в электронной форме закупки технических средств реабилитации и услуг, произведенных (оказанных) на территории Российской Федерации или произведенных на территориях иностранных государств, не вводивших в отношении Российской Федерации экономических санкций.

5. Изменения в пункте 28 в части 1 статьи 93 увеличивают с одного миллиона рублей до полутора миллиона рублей возможность закупки лекарственных препаратов, которые предназначены для назначения пациенту при наличии медицинских показаний (индивидуальная непереносимость, по жизненным показаниям) по решению врачебной комиссии, которое отражается в медицинских документах пациента и журнале врачебной комиссии.

6. Статья 93 в части 1 дополнена пунктом 28.1, позволяющим заключать контракт на поставку лекарственных препаратов или медицинских изделий, которые не имеют российских аналогов и производство которых осуществляется единственным производителем, происходящим из иностранного государства, не вводившего в отношении Российской Федерации экономических санкций.

7. Статья 112 дополнена частью 65.1, что важно, так как теперь: «По соглашению сторон допускается изменение существенных условий контракта, заключенного до 1 января 2023 года, если при исполнении такого контракта возникли независимые от сторон контракта обстоятельства, влекущие невозможность его исполнения». Предусмотренное изменение осуществляется с соблюдением положений частей 1.3 – 1.6 статьи 95 Федерального закона № 44-ФЗ на основании решения Правительства Российской Федерации, высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации, местной администрации при осуществлении закупки для федеральных нужд, нужд субъекта Российской Федерации, муниципальных нужд соответственно.

8. Упомянутая статья 112 дополнена частью 71, которая устанавливает, что в 2022 и 2023 годах при определении заказчиками из числа федеральных органов исполнительной власти или органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, подведомственных им государственных учреждений или государственных унитарных предприятий, а также муниципальных медицинских организаций объема закупок, предусмотренного частью 1 статьи 30 Федерального закона № 44-ФЗ (речь о закупках у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций в объеме не менее чем двадцать пять процентов совокупного годового объема закупок), в расчет совокупного годового объема закупок не включаются закупки лекарственных препаратов для медицинского применения и медицинских изделий.

Следует обратить внимание на Постановление Правительства от 6 марта 2022 года № 297 «Об установлении размера начальной (максимальной) цены контракта и годового объема закупок в целях закупки отдельных наименований медицинских изделий путем проведения электронного запроса котировок». По этому постановлению, до 1 августа 2022 года упрощаются, ускоряются закупки медицинских изделий в части медицинского оборудования, расходных материалов к нему и технических средств реабилитации инвалидов в форме электронного запроса котировок, при условии, что начальная (максимальная) цена контракта не превышает – пятьдесят миллионов рублей, годовой объем закупок не превышает – семьсот пятьдесят миллионов рублей.

Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ определяет правила закупок для государственных компаний. В статье 4 упомянутого Закона говорится об информационном обеспечении закупки, путём размещения в единой информационной системе.

Постановление Правительства РФ от 6 марта 2022 года № 301 «Об основаниях неразмещения в единой информационной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд сведений о закупках товаров, работ, услуг, информации о поставщиках (подрядчиках, исполнителях), с которыми заключены договоры», устанавливает, что введение политических или экономических санкций иностранными государствами в отношении заказчика, осуществляющего закупку, является основанием неразмещения в единой информационной системе информации о закупке товаров (работ, услуг), о поставщике (подрядчике, исполнителе), с которым заключен договор по результатам закупки.

В действующие правила национального режима, когда в закупках предоставляются преимущества товарам российского происхождения по отношению к иностранным, внесены

изменения Постановлением Правительства РФ от 17.02.2022 № 201 "О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 15 ноября 2021 г. № 657". Теперь товары, происходящие из отдельных районов Донецкой и Луганской областей Украины, приравнены к товарам российского происхождения.

Литература

1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 08.03.2022 г. № 46-ФЗ // Официальный интернет-портал правовой информации: гос. система правовой информации. – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202203080001> (дата обращения: 08.04.2022).

2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ; в ред. от 26.03.2022 // СПС КонсультантПлюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624 (дата обращения: 10.04.2022).

3. Орлов И.Ю. Особенности кластера как квазиинтегрированного образования в рамках региональной экономической системы // Сегодня и завтра Российской экономики. – 2014. – № 66. – С. 91–94.

4. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ; в ред. от 02.07.2021 // СПС КонсультантПлюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964 (дата обращения: 10.04.2022).

5. Нестерова О.А. Классификация и основные виды человека инновационного // Сборник научных статей по материалам Экономического форума с международным участием "Экономика в меняющемся мире", 2021. – С. 429–433.

6. Постановление Правительства РФ от 17.02.2022 № 201 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 15 ноября 2021 г. № 657» // Официальный интернет-портал правовой информации: гос. система правовой информации. – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202202180056> (дата обращения: 11.04.2022).

7. Орлов И.Ю. Особенности формирования конкуренции стратегических производственных сетей в современной экономике // Сегодня и завтра Российской экономики. – 2014. – № 64. – С. 11–14.

МЕТОДЫ АНАЛИЗА КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Шмарин Александр Анатольевич

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Транспортные услуги являются одним из ключевых, наиболее социально значимых видов услуг организациям и населению в современной экономике. Эффективное развитие управленческой деятельности в транспортном комплексе, обеспечение устойчивого роста качества транспортных услуг в современных условиях хозяйствования может быть обеспечено только на основании использования научно обоснованного инструментария совершенствования различных сфер операционного развития и системы менеджмента организаций транспорта. В статье представлен анализ методологии анализа качества транспортных услуг, а также ее эффективности.

Ключевые слова: стоимость транспортной услуги, качество транспортной услуги, мобильность населения, тарифы, эффективность.

Транспортные услуги являются одним из ключевых, наиболее социально значимых видов услуг организациям и населению в современной экономике. Так, в 2020 г., несмотря на

пандемийные кризисные явления, добавленная стоимость транспортных услуг составила 7,1% мирового ВВП. Согласно предварительным данным за 2021 г. объем транспортных услуг составил 19.7% суммарного объема платных услуг, потребляемых в национальной экономике РФ, что достаточно существенно.

В целом, эффективное развитие управленческой деятельности в транспортном комплексе, обеспечение устойчивого роста качества транспортных услуг в современных условиях хозяйствования может быть обеспечено только на основании использования научно обоснованного инструментария совершенствования различных сфер операционного развития и системы менеджмента организаций транспорта. Такого рода же совершенствование, в свою очередь, должно основываться на использовании современных методов и моделей, преимущественно количественного характера, нацеленных на оценку эффективности системы управления компаниями транспортного комплекса экономики, обеспечение надлежащего качества транспортных услуг и обоснование наиболее значимых факторов и резервов его повышения.

Необходимо отметить, что вопрос дифференциации методов исследования качества транспортных услуг, выявления их достоинств и основных ограничений использования в хозяйственной практике недостаточно проработан в специальной литературе. В этой связи нами предлагается классификация всего многообразия такого рода методов в рамках трех следующих групп (рис. 1).



Рис. 1. Основные группы методов анализа качества транспортных услуг

Охарактеризуем экономическое содержание, основные достоинства и ограничения использования в практике экономического анализа основных приведенных на представленном выше рисунке групп методов оценки качества транспортных услуг.

Так, достаточно широко распространены в практике анализа качества услуг в целом и услуг, оказываемых субъектами транспортного комплекса, в частности, социологические и экспертные методы, которые нами отнесены к общему субъективистскому методическому подходу. Собственно, методы данной группы характеризуют не столько собственно качество

транспортных услуг, сколько мнение о такого рода качестве, проблемах его формирования определенных групп респондентов.

В качестве респондентов при использовании методов социологического анализа тенденций и проблем обеспечения качества транспортных услуг могут быть привлечены работники транспортного предприятия, потребители его услуг, некоторые иные внешние контрагенты, например представители профильных органов государственной власти или местного самоуправления, занимающихся регулированием процессов развития транспортного комплекса. Основными вариантами социологических методов оценки эффективности управления являются опрос, анкетирование, глубинное интервью.

В качестве примера применения социологических методов оценки качества транспортных услуг приведем данные опроса более трех тысяч пользователей городского пассажирского транспорта, проведенного в нескольких крупных городах РФ в 2020 г. (рис. 2).

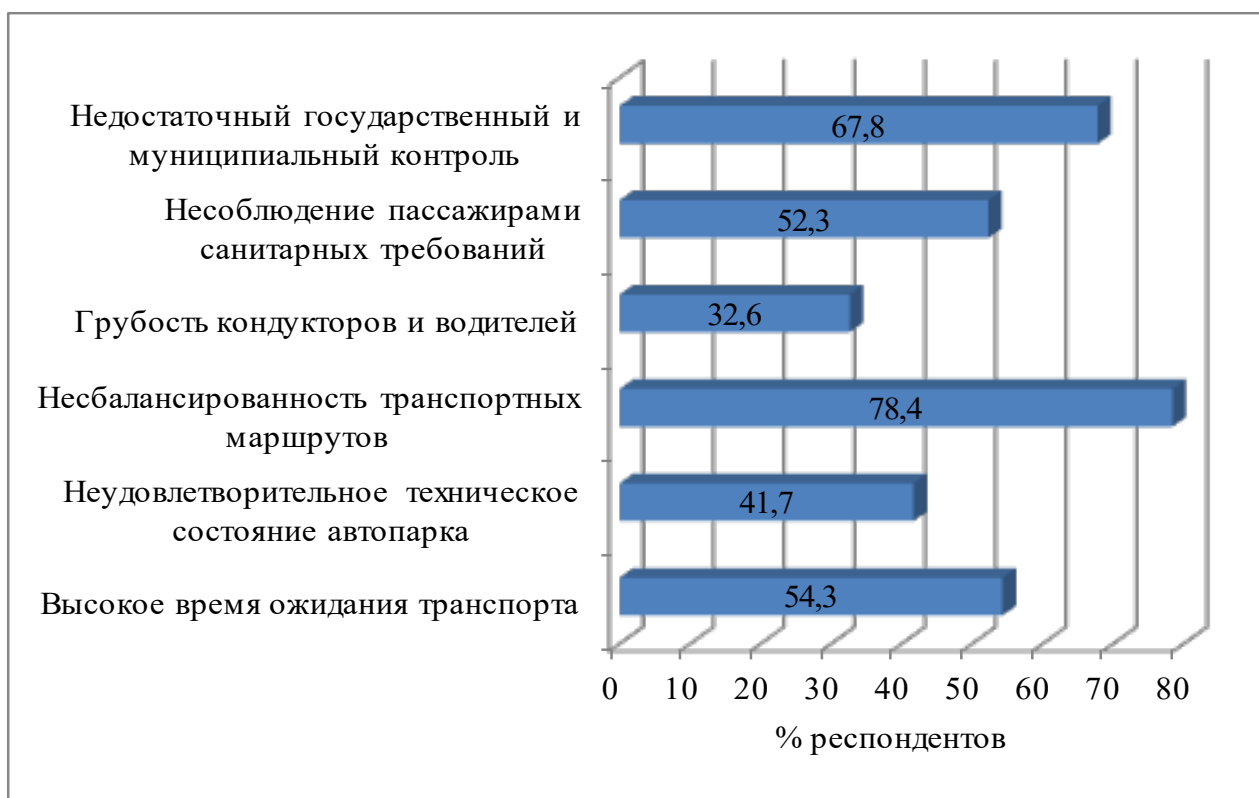


Рис. 2. Результаты социологического опроса относительно основных факторов ограничения качества услуг в области пассажирского внутригородского транспорта в РФ, 2020 г, % респондентов

Как показано на рис. 2, по мнению большинства респондентов, наиболее значимой проблемой развития городского пассажирского транспорта в мегаполисах РФ является несбалансированность транспортных маршрутов, их недостаточное соответствие фактическим потребностям перемещения граждан, в первую очередь в части осуществления ежедневной трудовой, учебной и иной деятельности (78,4% респондентов). Значимыми проблемами в рассматриваемой области, согласно усредненному мнению опрошенных граждан, также являются не вполне эффективный государственный и муниципальный контроль за развитие городского пассажирского транспорта, а также высокое время ожидания транспорта на остановочных платформах (67,8% и 54,3% респондентов, соответственно). В целом, результаты такого рода социологического исследования вполне могут быть использованы в целях совершенствования управления качеством услуг в сфере пассажирского транспорта крупных городов России.

Вместе с тем, наиболее существенным недостатком социологических методов исследования качества транспортных услуг является высокий уровень субъективизма. Для некоторого

уменьшения данного фактора процедура социологического исследования, неважно в форме опроса или анкетирования респондентов она проводится, должна соответствовать следующим критериям:

- достаточно существенный объем выборки социологического анализа;
- соответствие базовых параметров выборочной и генеральной совокупностей социологического исследования, в частности по социально-демографическим критериям (например, если осуществляется опрос работников транспортной организации параметры выборочной совокупности должны соответствовать генеральной – всей численности сотрудников по параметрам среднего возраста, половой структуры выборки, среднего стажа трудовой деятельности и размера оплаты труда);
- последующая обработка результатов социологического исследования методами статистического анализа.

Экспертные методы также могут быть отнесены к категории субъективистских. Вместе с тем, в отличие от рассмотренных ранее методов социологической оценки качества транспортных услуг, в процедурах экспертного анализа в большинстве случаев участвуют специалисты, обладающие высоким уровнем компетентности в области исследования систем менеджмента и, в целом, деятельности организаций конкретной отрасли народного хозяйства, в данном случае – транспортного комплекса.

В качестве экспертов для исследования качества транспортных услуг, обоснования факторов и механизмов его повышения могут быть привлечены, в частности, отраслевые консультанты, специалисты профильных органов государственного управления, экономические обозреватели СМИ, преподаватели дисциплин управленческого и финансово-экономического профиля ведущих организаций системы ВО, в первую очередь активно взаимодействующих с компаниями транспортного сектора экономики.

Основными вариантами экспертного подхода к исследованию качества транспортных услуг являются метод мозгового штурма, метод Дельфи, метод Себастиана и др. Для обеспечения высокого уровня репрезентативности экспертного оценивания такого рода процедура должна быть основана на привлечении достаточно широкого круга независимых экспертов, с высоким, подтвержденным ранее осуществленными исследованиями уровнем профессионализма.

Литература

1. *Матанцева, О.Ю.* Основы экономики автомобильного транспорта: учебное пособие / О.Ю. Матанцева. – М.: Юстицинформ, 2015. – 288 с.
2. *Сафиуллин Л.Н., Сафиуллин Н.З., Исмагилова Г.Н., Одинцова Ю.Л.* Новые течения в теории общественного благосостояния. Казанский экономический вестник. 2017. № 4 (30). С. 5–9.
3. *Орлов И.Ю.* Особенности формирования конкуренции стратегических производственных сетей в современной экономике // Сегодня и завтра Российской экономики. 2014. № 64. С. 11–14.
4. *Гукетлев Ю.Х.* Зарубежный опыт развития городского пассажирского транспорта / Ю.Х. Гукетлев, Я.С. Ткачева, Э.Ю. Гукетлев // Новые технологии. – 2016. – № 4. – С. 27–32.
5. *Нестерова О.А., Гайзатуллин Р.Р.* Предпосылки к формированию концепции инноватора или инновационной личности и ее роли в экономике // Сборник научных статей по материалам Экономического форума с международным участием "Экономика в меняющемся мире", 2021. – С. 192–195.
6. *Орлов И.Ю.* Особенности кластера как квазиинтегрированного образования в рамках региональной экономической системы // Сегодня и завтра Российской экономики. 2014. № 66. С. 91–94.
7. *Нестерова О.А.* Классификация и основные виды человека инновационного // Сборник научных статей по материалам Экономического форума с международным участием "Экономика в меняющемся мире", 2021. – С. 429–433.
8. Распоряжение Правительства РФ от 22 ноября 2008 г. № 1734-р «О Транспортной стратегии РФ на период до 2030 г.» (с изменениями и дополнениями).

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССА ЦИФРОВИЗАЦИИ НА РОЛЕВУЮ МОДЕЛЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Шамсутдинова Ильдусия Ильдусовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация. В современном обществе цифровые технологии вносят свои коррективы во все сферы жизни, в том числе и систему образования. Благодаря новому механизму развития современного высшего учебного заведения, создана возможность для быстрого обмена знаниями и опытом, развития электронных библиотек, онлайн-обучения и многого другого, что расширяет круг субъектов, получающих информацию, которая раньше была доступна лишь для узкого круга лиц. Можно с уверенностью говорить, что цифровизация образования способствует активному развитию академической мобильности в процессе глобализации научного мира. Несомненно, в таких условиях университет должен адаптироваться к нововведениям для сохранения конкурентных преимуществ, в то же время сохраняя свои уникальные качества.

Ключевые слова: высшее образование, преподаватель вуза, цифровизация.

Цифровизация затрагивает не только содержание образования, но и его организацию. Статус и роль преподавателя в обществе в целом, и в образовательном процессе в частности, трансформируется. Благодаря тому, что мы живем в информационном обществе, для современных студентов нет никаких преград для самостоятельной исследовательской и творческой деятельности. Но самостоятельно мыслить, анализировать, сравнивать и делать выводы сможет научить только преподаватель. В таких условиях педагог высшей школы превращается из носителя транслируемых знаний и умений в навигатора, который помогает ориентироваться в базах знаний. В настоящее время преподаватель вуза должен научить тому, каким образом добывать знания и как эти знания, умения и навыки применять в дальнейшей профессиональной деятельности. Социальные ожидания по практическому воплощению демократических свобод, повышению качества образовательного процесса связываются с личностью современного педагога.

Сегодня возрастает интерес к проблемам, связанным с профессиональным становлением преподавателя. На данном этапе наблюдается социокультурный разлом профессорско-преподавательского состава в высшей школе, связанный с фундаментальными различиями ценностей двух поколений. Одно поколение не одобряет и не принимает новые установки и стандарты образования, которые транслируются топ-менеджерами и преподавателями другого направления, которые, в свою очередь, рассматривают образование по аналогии с бизнесом, с коммерческой организацией.

С 1 сентября 2013 года вступил в силу новый федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации». В нём говорится, что: «педагогический работник – физическое лицо, которое состоит в трудовых, служебных отношениях с организацией, осуществляющей образовательную деятельность, и выполняет обязанности по обучению, воспитанию обучающихся и (или) организации образовательной деятельности» [4]. Таким образом, преподаватель, это, прежде всего, специалист, который непрерывно совершенствуется как в предметной области, так и в овладении методикой, формами, технологиями обучения. Сегодня, когда новые государственные образовательные стандарты (ФГОС) возлагают на преподавателя большую ответственность за создание условий для развития личности обучающегося, а при вступлении в силу обновленных стандартов (ФГОС 3++ и ФГОС 4) – возникнет также ответственность и за формирование у обучающихся профессиональных компетенций, применимых в трудовой деятельности.

Автором, в рамках изучения трансформации статуса и роли преподавателя высшей школы в условиях цифровизации, был проведен опрос профессорско-преподавательского состава Казанского (Приволжского) федерального университета. Выборка составила 1203 респондента в возрасте от 25 до 84 лет. Тенденции общественного развития наделяют образование новыми

социальными смыслами, в основе которых лежат открытая коммуникация, свободный диалог обучающихся и обучающихся.

Результаты анкетирования показали, что в связи с внедрением информационных технологий в образовательный процесс, характер общения и отношений между преподавателями и студентами существенно изменился. Эти изменения преподаватели видят, в первую очередь, в появлении новых каналов для общения, таких как электронная почта, социальные сети и другие. И, как следствие, более быстрое решение многих вопросов, касающихся как учебного процесса, так и организационных моментов. Впрочем, преподаватели выделяют и недостатки новых коммуникационных технологий. Среди них можно выделить несоблюдение студентами временных границ общения (сообщения и звонки в нерабочее время), отсутствие должного уважения и культуры общения (нет приветствия или должного обращения) и нарушение границ рабочих и личных отношений. Это, несомненно, сказывается на самоидентификации преподавателей и самоопределении ими своего социального статуса.

Половина опрошенных (51%) заметили, что с внедрением ИКТ в образовательный процесс, изменились роли преподавателя. Остальные респонденты эти изменения не заметили. Такую поляризацию мнений можно объяснить возрастными характеристиками преподавательского состава, ведь молодое поколение преподавателей начало свое профессиональную деятельность уже в условиях цифровизации.

В рамках опроса был задан вопрос: «Как Вы думаете, считается ли профессия преподавателя престижной в обществе с внедрением цифровых технологий?». Результаты показали, что в целом, большинство преподавателей видят свою профессию престижной – так полагают 72 % опрошенных; однако 20 % из них считают, что престиж профессии стал ниже, чем он был до процесса активной цифровизации. А 10 % респондентов указали на повышение престижа профессии преподавателя ВУЗа в связи с внедрением ИКТ в образовательный процесс.

Если говорить о функциях преподавателя, которые он выполняет в современном цифровом образовательном пространстве, то, по мнению преподавателей, наряду с привычным их набором (таких как разработка учебно-методических материалов в условиях современности, сопровождение развития обучающегося и др.), появляется целый ряд новых: организация индивидуальной и командной деятельности студентов в цифровой среде; управление учебной мотивацией обучающихся с использованием инструментов облегчения обучения; интеграция различных жизненных пространств цифрового поколения; формирование и развитие критического мышления в процессе поиска и отбора информации в цифровой среде.

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что по мнению большей части педагогов высшей школы цифровизация никак не сказывается на престижности и уважении к профессии преподавателя, их пути параллельны и не пересекаются и что преподаватели могут и используют цифровые технологии как удобный инструмент, который, по факту, добавляет компетенций самой профессии.

Литература

1. Воробьева И.В. Социальный статус современного российского ученого (на примере преподавателей вузов) // Социология профессий. – 2012. – № 12. – С. 260–266.
2. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ. – 2012. – № 1. – Ст. 2.

СЕКЦИЯ «ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА: УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ТЕРРИТОРИЙ»

ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ ЗАСУХИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

Акмалова Залия Булатовна,
Мингазова Нафиса Мансуровна,
Шигапов Иршат Сайдашович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань

Аннотация. Статья посвящена экологическим последствиям засухи, произошедшей на территории Республики Татарстан в 2021 году. Основными экологическими последствиями являлись обмеление рек, истощение подземных вод и снижение плодородия почвы и урожая. Оценка воздействия на окружающую среду проведена матрично-балльным методом.

Ключевые слова: засуха, опасное явление, Республика Татарстан, оценка воздействия на окружающую среду, компоненты окружающей среды, поражающие факторы.

Введение

В связи с резкой континентальностью климата на преобладающей территории Российской Федерации все чаще возникают засухи, оказывающие негативное влияние на сельское, лесное и водное хозяйство [1, с. 22]. Эта участь не миновала и Республику Татарстан. Лето 2021 г. стало одним из жарких за всю историю и повлекло за собой серьёзные экологические последствия.

Объектом исследования является территория Республики Татарстан, испытывавшая засуху в 2021 г. Цель работы – оценка воздействия засухи на компоненты окружающей природной среды. В ходе исследования были выделены следующие задачи:

- 1) сбор материалов по последствиям воздействия засух на природные компоненты на основе литературных данных, фоновых материалов и данных интернет-источников;
- 2) оценка воздействия засухи 2021 г. в РТ на компоненты окружающей природной среды при помощи матрично-балльного метода и метода причинно-следственных связей.

Материалы и методика исследований

При оценке воздействия природных явлений на окружающую среду (ОВОС) использовались следующие методы:

– матрично-балльный метод, где в столбцах матрицы перечислены компоненты природной среды, а в строках приведены типы воздействия (или поражающие факторы). Если определенный процесс вызывает изменение того или иного компонента среды, то соответствующая клетка в матрице определяется баллом, где «+» и «-» – это положительный или отрицательный эффект. Характеристика уровней воздействия: 0 – нет воздействия; 1 – очень слабое; 2 – слабое; 3 – среднее; 4 – сильное; 5 – очень сильное воздействие;

– метод причинно-следственных связей, где в ходе случившегося явления логическим путем и, опираясь на литературные данные, мы можем установить и спрогнозировать дальнейшую судьбу развития природного явления.

1. Засухи, их классификации и причины возникновения

Засуха – это продолжительный (от нескольких недель до двух-трёх месяцев) период устойчивой погоды с высокими для данной местности температурами воздуха и малым количеством осадков (дождя), в результате чего снижаются влагозапасы почвы и возникает угнетение и гибель культурных растений [2, с. 119].

Согласно Российскому гидрометеорологическому энциклопедическому словарю, в науке и практике гидрометеорологии существует два понятия засухи: атмосферная и почвенная. Однако, многие ученые выделяют гидрологическую засуху [3, с. 5].

Под атмосферная засухой понимают значительный по сравнению с нормой недостаток осадков в течение длительного времени при одновременно высокой температуре воздуха и пониженной его влажности [4, с. 127].

Почвенная засуха характеризуется как иссушение почвы, связанное с определёнными условиями погоды в вегетационный период, и приводящее к недостаточному обеспечению растительности водой, к её угнетению и снижению или гибели урожая [4, с. 127].

Гидрологическая засуха – это уменьшение поступления воды в реки и водоёмы и понижение их уровня, уменьшение запасов грунтовых вод, а также сокращение площади болот [3, с. 8]. Также засуху, как явление, классифицируют в зависимости от времени года, в которое она наступает. Так засуха может быть весенней, летней и осенней [5, с. 90]. По интенсивности и охвату территории засухи различают, как очень сильные, сильные, средние и слабые [6, с. 54]. По продолжительности засухи могут быть короткие – до 30 суток и длительные свыше 30 суток.

Основными причинами возникновения засухи являются глобальное потепление и климатические изменения, которые приводят к возникновению аномально высоких температур и уменьшению количества атмосферных осадков [7, с. 18].

Ещё одним фактором возникновения засухи является человеческая деятельность или антропогенное воздействие. Человеческая деятельность может напрямую вызвать усугубляющие факторы для возникновения засухи, такие как чрезмерное земледелие, чрезмерное орошение, вырубка лесов и эрозия, что отрицательно сказывается на способности земли удерживать воду [6, с. 54].

К поражающим факторам засухи относятся: высокая температура воздуха, обилие солнечного тепла, низкая влажность воздуха, высокая испаряемость, малое количество осадков, отсутствие ветра, малая облачность, ослабленная атмосферная циркуляция.

2. Последствия воздействия засухи на окружающую среду

Засуха частое явление, в результате которого появляются экологические, экономические и социальные проблемы. Происходит снижение уровня поверхностных и подземных вод, снижается речной сток, возникают пыльные бури и пожары, высыхают водно-болотные угодья и ухудшается качество поверхностных вод [6, с. 53].

Засуха может привести к снижению объёмов производства сельскохозяйственных культур, лесов, дичи и рыболовства, увеличению затрат на производство продуктов питания.

Система мониторинга засухи базируется на традиционных и дистанционных методах выявления засухи. В основу традиционного метода ложится использование метеорологических данных: количество осадков, температура поверхности почвы и воздуха, влажность почвы и воздуха и др. Основой дистанционного метода выявления засухи являются космические данные [8, с. 409].

3. Последствия засухи для Республики Татарстан в 2021 году

В середине июля 2021 г. на территории 42 муниципальных районов РТ был введён режим чрезвычайной ситуации из-за пересыхания почвы. Почвенная засуха наблюдалась в 18 районах Татарстана, а сухостей зафиксировали в 34 районах, атмосферная засуха наблюдалась в двух муниципалитетах. Причинами засухи стали высокие температуры воздуха и малое количество осадков. Так с мая по июнь 2021 г. в республике выпало 52 мм осадков, что явилось половиной от среднесуточных значений, а в некоторых районах этот показатель составил 25% от нормы [9].

Последствиями засухи в Республике Татарстан стали обмеление рек, истощение подземных вод, низкий процент сбора урожая и лесные пожары. Так, в трёх километрах от села Старое Суркино на границе Лениногорского и Альметьевского районов РТ горели леса.

В Мамадышском районе РТ пересохла река Вятка, на территории города Казань упал уровень воды рек Казанка и Киндерка, что привело к гибели ихтиофауны и кормовой базы – ракообразные, моллюски, черви, массовому развитию зелёных и сине-зелёных водорослей, уменьшению содержания кислорода и проточности воды и увеличению температуры воды и концентрации органических загрязняющих веществ.

Из сообщений Министра сельского хозяйства М.А. Зяббарова на коллегии министерства сельского хозяйства и продовольствия РТ в феврале 2022 г. по итогам 2021 г., в экономическом плане из-за снижения плодородия почвы вследствие почвенной засухи и суховеев Татарстан недополучил 47 млрд. руб. дохода в сельскохозяйственном секторе. План по растениеводству был выполнен только на 61,3%.

4. Оценка воздействия засухи 2021 года на окружающую среду

При ОВОС были выбраны следующие компоненты, расположенные в строке: атмосферный воздух, рельеф, ландшафт, почва, поверхностные и подземные воды, флора и фауна. В столбце записаны поражающие факторы засухи: высокая температура воздуха, обилие солнечного тепла, низкая влажность воздуха, высокая испаряемость, малое количество осадков, отсутствие ветра, малая облачность, ослабленная атмосферная циркуляция.

По матрично-балльному методу на основе экспертно-аналитического анализа, логических размышлений и фондовых данных (литературных и информационных) о произошедших событиях с засухами в разных регионах, выставлены баллы с соответствующими знаками (в нашем случае все порождающие факторы засухи негативно (отрицательно) влияют на компоненты ОС). Так, по данному методу, самым угрожающим фактором является высокая температура воздуха и малое количество атмосферных осадков, а легкопорожающим компонентом стали почва, поверхностные воды и флора. При подсчете средних значений по компонентам и фактором засуха как опасное природное явление имеет «-2,7» балла. Это «средний» эффект, согласно характеристике уровней воздействия (табл. 1).

Таблица 1

Матрично-балльный метод

Компоненты ОС Поражающие факторы (виды воздействия)	Атмосферный воздух	Рельеф	Ландшафт	Почва	Поверхностные воды	Подземные воды	Флора	Фауна	СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ
Высокая температура воздуха	-5	0	-3	-5	-5	-5	-5	-4	-4
Обилие солнечного тепла	0	0	-3	-4	-3	0	-4	-3	-2,1
Низкая влажность воздуха	-5	0	-3	-4	-3	0	-5	-3	-2,8
Высокая испаряемость	-5	0	-5	-5	-5	-5	-5	-3	-4,1
Малое количество осадков	-5	0	-5	-5	-5	-5	-5	-3	-4,1
Отсутствие ветра	-4	0	0	0	-2	0	-1	-2	-1,1
Малая облачность	0	0	-1	-3	-1	0	-2	-2	-1,1
Ослабленная атмосферная циркуляция	-3	-1	-3	-5	-4	0	-1	-1	-2,2
СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ	-3,3	-0,1	-3	-3,8	-3,5	-1,8	-3,5	-2,6	-2,7
<i>«+» – есть воздействие, «-» – нет воздействия</i>									

При использовании метода причинно-следственных связей возможно предвидеть и предугадать дальнейшее развитие ситуации. Это очень важно, потому что возникает шанс защитить и обезвредить другие компоненты (объекты и т.д.), путём разработки охранных, укрепительных и защитных мероприятий (рис. 1).

Выводы

Основными поражающими факторами явились высокая температура воздуха, высокая испаряемость и малое количество осадков.

Все факторы оказали очень сильное влияние на компоненты окружающей среды, особенно на почву, поверхностные воды и флору.

Основными экологическими последствиями засухи в Республике Татарстан в 2021 году явились падение уровня воды в поверхностных водотоках, истощение подземных вод, уничтожение растительности, снижение объёмов урожая и плодородия почв.

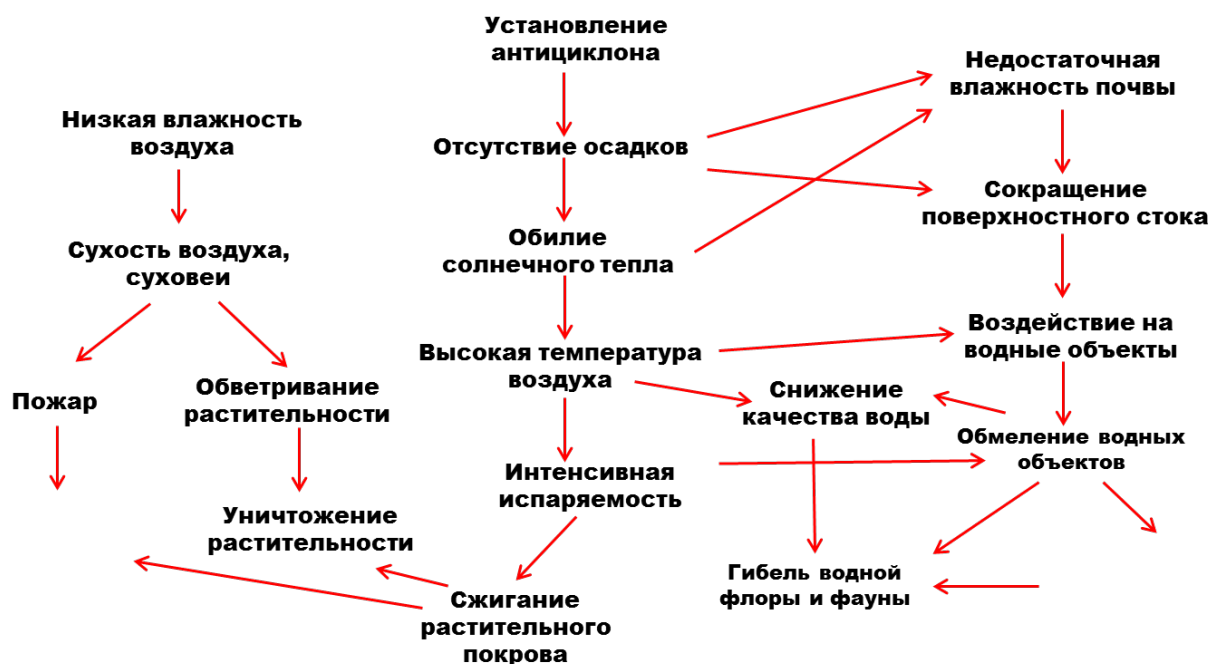


Рис. 1. Метод причинно-следственных связей

Литература

1. Фролов А.В. О засухе 2010 года и её влиянии на урожайность зерновых культур/сборник докладов совместного заседания Президиума Научно-технического совета Росгидромета и Научного совета Российской академии наук «Исследования по теории климата Земли. Анализ условий аномальной погоды на территории России летом 2010 года». – М: Триада ЛТД – 2011. – С. 22–31.
2. Добровольский С.Г. Засухи мира и их эволюция во времени: сельскохозяйственный, метеорологический и гидрологический аспекты / С.Г. Добровольский // Водные ресурсы. – 2015. – № 2. – С. 119–132.
3. Владимиров А.М. Классификация гидрологических засух / А.М. Владимиров // Ученые записки Российского государственного гидрометеорологического университета. – 2012. – № 23. – С. 5–12.
4. Хлебникова Е.И., Павлова Т.В., Сперанская Н.А. Засухи: учебное пособие. – М.: Росгидромет, – 2012. – 126 с.
5. Бояринова С.П. Опасные природные процессы: учебное пособие. – Железногорск: Сибирская пожарно-спасательная академия ГПС МЧС России, 2017. – 110 с
6. Кутин А.О. Засуха на Ставрополье: причины, последствия, меры борьбы / А.О. Кутин, В.А. Емельянова // Сборник научных статей по материалам III Международной научно-практической конференции. – 2020. – С. 53–56.
7. Соломина О.Н., Бушуева И.С. Засухи Восточно-Европейской равнины по гидрометеорологическим и дендрохронологическим данным. – Москва, 2017. – 67 с.

8. Щербенко Е.В. Дистанционные методы выявления сельскохозяйственной засухи // Современные проблемы дистанционного зондирования Земли из космоса. – 2007. – № 2. – С. 408–419.

9. Официальный сайт «GARANT». – URL: <https://www.garant.ru/hotlaw/tatarstan/1472432/> (Дата обращения: 15.04.2022).

УРБАНИЗАЦИЯ И ЭКОЛОГИЯ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ (НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЭКОГОРОДА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН)

Ажимова Лилия Ирековна

Казанский государственный архитектурно-строительный университет, Казань, Россия

Аннотация. В последние годы в условиях глобального финансово-экономического кризиса концепция зеленой экономики получила новый импульс к развитию. Стратегия зеленой экономики в контексте устойчивого развития все более рассматривается международным сообществом в качестве основной парадигмы развития человечества и переходит из преимущественно теоретического понятия в практическую плоскость.

Ключевые слова: инновационное развитие, зеленое строительство, экология

Для того, чтобы раскрыть проблемы в области зеленого строительства, необходимо обратиться к истории возникновения «зеленых» стандартов. [1] Темпы технологического развития создают для человека агрессивные условия, отличающиеся от природных. Поэтому в последние десятилетия растет спрос на экологичное жильё, офисные здания и промышленные объекты. У строительной индустрии возникла потребность в выработке чётких, понятных критериев экологического строительства. Для этого в разных странах в различные периоды времени были сформулированы «зелёные» строительные стандарты, описывающие условия создания и эксплуатации экологичных построек.

«Зелёное» строительство – отрасль, включающая в себя строительство и эксплуатацию зданий с минимальным воздействием на окружающую среду. И основной задачей «зелёного» строительства является снижение уровня потребления ресурсов (энергетических и материальных) на протяжении всего жизненного цикла здания: от выбора участка по проектированию, строительных работ, эксплуатации, ремонту, сносу.

Экологическое строительство сегодня – один из самых актуальных мировых трендов, пришедших в архитектурно-строительную отрасль за последнее десятилетие. Он является проявлением глубинных процессов осознания мировым сообществом той роли, которую человеческая цивилизация играет в разрушении устойчивости экосистемы нашей планеты. В ходе длительного исследования проблем глобального потепления выяснилось, что современные города, а точнее здания – один из главных источников загрязнения окружающей среды. Данные экспертов показывают, что здания всего мира «потребляют» около 40% всей первичной энергии, 67% всего электричества, 40% всего сырья и 14% всех запасов питьевой воды, а также производят 35% всех выбросов углекислого газа и чуть ли не половину всех твердых бытовых отходов.

Новые подходы к проектированию, производству и управлению, получившие название «зелёное строительство» предполагают снижение влияния зданий на протяжении всего жизненного цикла на окружающую среду и здоровье человека, что достигается за счёт:

- эффективного использования энергетических и водных ресурсов;
- использования экологически безопасных строительных материалов;
- сокращения отходов, вредных выбросов и других воздействий на окружающую среду;

- использования строительных материалов местного происхождения (снижение ущерба окружающей среде от транспортировки материалов);
- использования возобновляемых источников энергии для обеспечения энергетических потребностей (солнечная энергия, ветроэнергетика, геотермальная энергетика);
- использования материалов с повышенными показателями энергоэффективности и энергосбережения.

Регулируют экоустойчивое развитие строительства различные системы сертификации «зелёных» зданий, национальные строительные нормы и стандарты, законодательство страны.

В настоящее время в мире действует более тридцати национальных «зелёных» строительных стандартов, которые учитывают социально-экономические, климатические, природные и другие условия каждой страны. Но, несмотря на региональные предпочтения в применении национальных систем сертификации, наиболее известными, успешно применяемыми и доминирующими являются международные системы BREEAM, LEED и DGNB[9]

BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) – метод оценки экологической эффективности зданий, разработанный в 1990 году британской организацией BRE Global Ltd. Требования стандарта направлены на защиту окружающей среды от человеческой деятельности при удовлетворении интересов всех участников рынка и без привлечения международного или местного права в качестве карательного инструмента[10].

LEED (The Leadership in Energy & Environmental Design) – Руководство по энергетическому и экологическому проектированию. Рейтинговая система сертификации так называемых «зеленых зданий» (green building). Разработана в 1993 году как зеленый строительный стандарт энергоэффективности и экологичности проектов и зданий американским Советом по зеленым зданиям (United States Green Building Council, USGBC). LEED не заменяет требования нормативных документов, установленных в той или иной стране государственными ведомствами (в России – ГОСТы, СНиПы, призванные обеспечить необходимый минимум безопасности людей), а дополняет их более совершенными и современными критериями оценки качества [11].

Система DGNB («Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen» – немецкий совет по устойчивому строительству) первоначально была разработана в Германии, основана на немецких (DIN) и европейских (EN) нормах, применяемых в строительстве.

Международные экологические добровольные стандарты ориентированы на объекты коммерческой недвижимости, поскольку сертификация представляет собой знак качества строительства. Полная адаптация зарубежных систем стандартизации для нашей страны не представляется возможной по причине несоответствия нормативных документов.

Таким образом, основные проблемы развития «Зеленого строительства» в Российской Федерации определяются:

- отсутствием государственного планирования в области энергосбережения, внедрение инновационных энергосберегающих технологий;
- недостаточной развитостью нормативной базы, регулирующей вопросы энергосбережения и энергоэффективности;
- отсутствием нормативных инструментов поощряющих «зеленое строительство» и санкций за энергетические отходы;
- недостаточной осведомленностью потребителей и профессионалов о последних достижениях в области энергосберегающих и энергоэффективных технологий, их применении в проектах и эффективности конечных результатов.

Факторы, повышающие инвестиционную привлекательность «зеленых» зданий: увеличение арендной платы на 2–16%; снижение эксплуатационных расходов на 25-30% за счет снижения энергопотребления; увеличение стоимости реализации на 5,8-35%; привлекательность для платежеспособных и долгосрочных арендаторов. Стоимость строительства на 8-10%

выше, чем в среднем по обычному зданию, а дополнительные затраты на строительство окупаются за 7-10 лет. [6]

Зеленые дома отличаются высоким качеством исполнения при минимальных затратах и максимальном комфорте. Путем реализации реализации зеленых проектов способствует устойчивому процессу созидания, и хотя зеленые технологии являются новым и не самым простым направлением прогресса, они показывают высокую эффективность.

Для дальнейшего продвижения «зеленых» стандартов на территории Республики Татарстан Министерством экологии и природных ресурсов РТ, при участии куратора проекта ОАО «Корпорация развития Республики Татарстан» и НП «Центр зеленых стандартов» подготовлено и внесено в Кабинет Министров Республики Татарстан распоряжение об определении площадки МИТ «СМАРТ Сити Казань» экспериментальной площадкой в области «зеленого» строительства.

«СМАРТ Сити Казань» – проект создания нового городского пространства для развития деловой, образовательной, научно-исследовательской активности с целью стимулирования и развития перспективных отраслей экономики Татарстана. В проекте учитываются последние достижения в области урбанистики и инженерной инфраструктуры.

Учитывая международную практику применения «зеленых стандартов» в строительстве и развитии территорий «умных» городов, критерии использования «зеленых» стандартов являлись обязательными при разработке Мастер-плана Проекта. Для достижения данных целей были привлечены малазийские компании в сфере урбанистики с большим опытом проектирования и сопровождения реализации подобных экологических проектов умных городов. Мастер-план спроектирован с заложением основных требований по зеленому строительству, основанных на ведущих международных системах сертификации. Создание данного проекта было основано на принципах [7]:

1. эко-урбанизм;
2. умное развитие;
3. умное расположение;
4. сокращение выбросов;
5. содержательность и индивидуальность.

Применение экологических, зеленых стандартов при строительстве и эксплуатации данного объекта позволят достигнуть высоких показателей в следующих областях:

1. снижение выбросов;
2. переработка отходов;
3. использование экологического транспорта;
4. эко стандарты при строительстве зданий;
5. умное использование ресурсов;
6. баланс между земляными работами и зелеными насаждениями.

Внедрению зеленых стандартов в строительстве, по нашему мнению, будут способствовать:

- применение повышенных экологических требований уже на стадии проектирования;
- переход от стратегии снижения расходов на строительство дома к стратегии снижения совокупной стоимости владения им с учетом всех стадий жизненного цикла.
- применение энергосберегающих планировочных и конструктивных решений;
- проектирование и строительство качественных энергоэффективных, экологических зданий, доступных для всех слоев населения;
- использование банковских инструментов для стимулирования инвесторов, вкладывающих средства в "зеленые" строительные проекты.
- разработка и реализация программ по повышению экологической грамотности потребителей
- стимулирование хозяйствующих субъектов на внедрение инновационных "зеленых" технологий, повышающих экологическую безопасность и энергоэффективность зданий.[2]

Литература

1. Гамидова, А.Р., Эфендиева, А.Т. Проблема устойчивого развития в эколого-экономических системах / А.Р. Гамидова, А.Т. Эфендиева // Молодой ученый. – 2018. – №12. Т.1. – С. 70–73.
2. Гимадиева Л.Ш. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. – № 101. – С. 2337–2348.
3. Декларация Рио-де-Жанейро по окружающей среде и развитию // Конференция ООН по окружающей среде и развитию. Рио-де-Жанейро, июнь 1992 г.: информационный обзор. Новосибирск: Российская академия наук, Сибирское отделение, 1992. – 62 с.
4. Зеленые стандарты в мире [Электронный ресурс]. – URL: https://vuzlit.ru/1125517/zelyonye_standarty_mire
5. Кузнецова, Ю.А. Этапы формирования и развития концепции устойчивого развития / Ю.А. Кузнецова // Молодой ученый. – 2019. – № 5. – С. 337–339. Кукушкина, А.В. Концепция устойчивого развития (экологический, экономический и социальный аспекты) / А.В. Кукушкина // Московский журнал международного права. 2019. – № 1. – С. 52–60
6. Филипенко В.М., Абакумов Р.Г. Развитие современного «зеленого» строительства в России // Инновационная наука. 2017. – Т. 1. – № 4. – С. 207–210.
7. Умный город в Казани, <http://www.rugbc.org/ru/resources/case-studies/umnyy-gorod-v-kazani-tatarstan>
8. O. Bakhareva, T. Azhimov, L. Azhimova, L. Marfina, A. Khuzagaripov Classification of transaction costs: the innovation in the construction industry based on building information modeling. A case study of a multilingual schools // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering, Volume 890, International Scientific Conference on Socio-Technical Construction and Civil Engineering (STCCE – 2020) 29 April – 15 May 2020, Kazan, Russian Federation
9. Green Accounting in Europe // Four Case Studies. Edited by A. Markandya and M. Pavan, London, 1999.
10. Indicators of Sustainable Development: Framework and Methodologies. Background Paper no.3. UN Commission on Sustainable Development. N.Y., 2001.
11. Integrated Environmental and Economic Accounting an Operational Manual // Studies in Methods. Handbook of National Accounting. N.Y.: UN, 2000.

О НАХОДКЕ КОЛОВРАТКИ *KELLICOTTIA BOSTONIENSIS* (ROUSSELET, 1908) (ROTIFERA: BRACHIONIDAE) В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН В 2020 ГОДУ

Деревенская Ольга Юрьевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Исследованиями, выполненными в августе 2020 г. на озере Архиерейское (Лаишевский район, Республика Татарстан, Россия) был выявлен вид-вселенец *Kellicottia bostoniensis* (Rousselet, 1908). *Kellicottia bostoniensis* (Rousselet, 1908) родом из Северной Америки, в последние десятилетия расселился по большей части Европейской территории России, отмечен в разнотипных водных объектах. Несмотря на его широкое распространение, в том числе и в бассейне реки Волги, в Татарстане этот вид обнаружен впервые. Численность популяции в озере Архиерейское составляла 17,95 тыс.экз./м³, при биомассе 0,6 мг/м³. В этом же озере обитает и аборигенный вид – *Kellicottia longispina*, на момент исследований количественные показатели популяции этого вида были существенно ниже.

Ключевые слова: зоопланктон, коловратки, вид-вселенец, биологическая инвазия, озеро, Татарстан.

Состав и экологические особенности населения поверхностных вод находятся в зависимости от исторических, зональных и азональных природно-климатических и других факторов,

а также степени антропогенной трансформации [2-4, 7]. Первоначально, условия обитания организмов создают разнообразие природных факторов и на них, впоследствии, накладывається антропогенное воздействие. Видовое богатство – один из важнейших показателей, характеризующих экосистему. Благодаря биоразнообразию создается сложная структурная и функциональная организация экологических систем. Сохранение экосистем возможно лишь при сохранении видового разнообразия, так как конкретные виды, вступая в абиотические и биотические отношения, определяют функционирование экосистемы. Биоразнообразие также является важнейшим показателем состояния экосистем. По разнообразию оценивается сложность системы и во многом обуславливает ее стабильность [1].

Коловратки – распространенные обитатели всех континентальных водоемов, а также прибрежных вод морей и океанов. Благодаря большому геологическому возрасту и высокой экологической валентности они широко расселились по различным районам земного шара. Большинство коловраток, обладающих высокой экологической пластичностью, принадлежат к видам-космополитам [8]. Однако естественные природные барьеры, конкуренция с другими видами и прочие причины ограничивают возможности одного и того же вида к расселению. Вместе с тем, вселение (инвазии) чужеродных видов в современные экосистемы – широко распространенный процесс, непосредственно вытекающий из процесса глобализации и многократного возрастания транспортных потоков по сравнению с прошлыми эпохами. Проблема видов-вселенцев за последние два десятилетия выдвинулась в число наиболее важных проблем. Вселение чужеродных видов можно рассматривать как разновидность «биологического загрязнения». Как правило, воздействие видов-вселенцев затрагивают различные аспекты функционирования экосистем, иногда вызывают существенные их изменения, приводя к негативным для человека последствиям [1].

В августе 2020 г. были выполнены исследования зоопланктона озера Архиерейское (Лаишевский район, Республика Татарстан, Россия). Пробы зоопланктона отбирали с трех станций. На глубоководных станциях (1 и 2) пробы отбирали путем облавливания столба воды протягиванием сети Джели от дна до поверхности. В прибрежной зоне пробы отбирали процеживанием 50 л. воды через сеть Апштейна (ст. 3). Камеральная обработка проб проводилась с использованием общепринятых гидробиологических методик [9].

В составе зоопланктона озера Архиерейское 28 августа 2020 г. было выявлено 34 вида, из них коловраток – 16 (47%), ветвистоусых ракообразных – 13 (38%), веслоногих ракообразных – 5 видов (15%). По числу видов преобладают коловратки.

Доминирующий комплекс видов складывается: по численности из коловраток *Keratella cochlearis*, *Pompholux sulcata*, *Kellicottia bostoniensis*, *Conochilus unicornis*; по биомассе доминировали веслоногие ракообразные *Eudiaptomus graciloides*, *Thermocyclops crassus*, ветвистоусые ракообразные *Diaphanosoma mongolianum*, *Daphnia cristata*, *Bosmina coregoni*, в прибрежной зоне преобладали ветвистоусые ракообразные *Ceriodaphnia laticaudata*.

Численность зоопланктона в пелагической части в среднем была равна 83,9 тыс. экз./м³, из них коловратки составляли 50%, ветвистоусые ракообразные – 27%, веслоногие – 23%. По численности преобладала группа коловраток. В прибрежной зоне численность зоопланктона составляла 4,76 тыс. экз./м³, преобладали ветвистоусые ракообразные. Биомасса зоопланктона в пелагической части составляла в среднем 0,7 г/м³, из которых 75% приходилось на ветвистоусых ракообразных, 19% – на веслоногих и 6 % – на коловраток. Биомасса зоопланктона в литоральной зоне составляла 0,04 г/м³.

Индекс сапробности изменялся по станциям от 1,44 до 1,52, позволял отнести озеро к олигосапробной зоне и к переходной от олиго- к β-мезосапробной (в литоральной зоне). Индексы видового разнообразия Шеннона в пелагической части составляли 2,49 и 2,54 по численности и 2,61 и 3,07 – по биомассе, позволяли отнести водоем к олиготрофному типу. Значения индекса доминирования Симпсона изменялись от 0,7 до 0,84, также были достаточно высокими, что характеризует сообщество как относительно выровненное, с высоким видовым богатством.

Интересно то, что впервые на территории Республики Татарстан был выявлен вид-вселенец *Kellicottia bostoniensis* (Rousselet, 1908) (рис. 1). *Kellicottia bostoniensis* (Rousselet, 1908)

родом из Северной Америки, в последние десятилетия расселился по большей части Европейской территории России, отмечен в разнотипных водных объектах бассейна Балтийского моря, Вологодской, Владимирской, Новгородской, Тверской, Рязанской, Нижегородской областей, водохранилищах Верхней Волги [5, 6]. До настоящего времени на территории Республики Татарстан отмечен не был, несмотря на довольно широкое его распространение, например, в Нижегородской области.

Количественные характеристики *Kellicottia bostoniensis* в озере Архиерейское значительно превышали таковые у аборигенного вида *Kellicottia longispina* (таблица 1).

Таблица 1

Численность (тыс.экз./м³) и биомасса (г/м³) *Kellicottia bostoniensis* и доли от общей численности и биомассы

Озеро Архиерейское, 2020	N	%	B	%
<i>Kellicottia bostoniensis</i>	17,95	21,4	0,0006	0,08
<i>Kellicottia longispina</i>	0,06	0,07	0,00005	0,0008

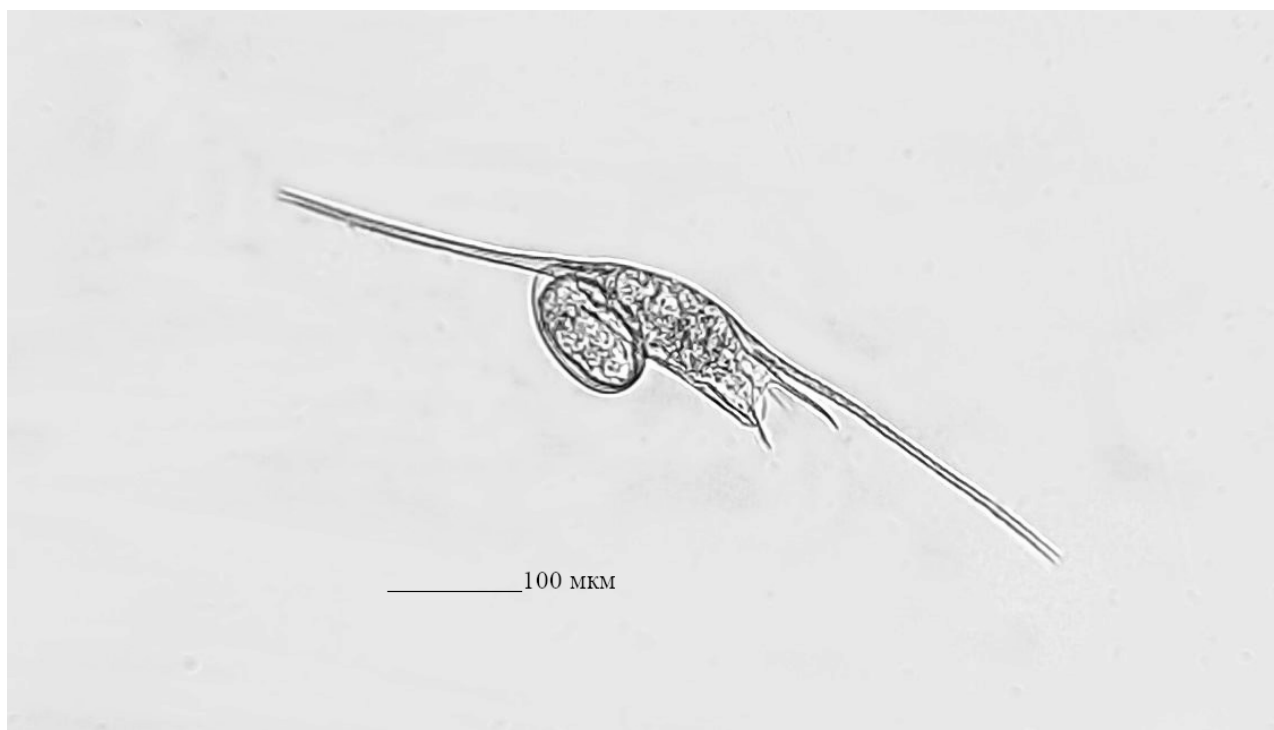


Рис. 1. *Kellicottia bostoniensis* (Rousselet, 1908) из озера Архиерейское

Ранее исследования зоопланктона на этом озере проводились нами в 1996 г. коловратки *Kellicottia bostoniensis* обнаружено не было. Вероятно, вселение произошло в результате заноса водоплавающими птицами из тех водных объектов, куда эта коловратка вселилась ранее. Для уточнения роли этого вида-вселенца в экосистеме озера необходимы дальнейшие наблюдения.

Литература

1. Алимов А.Ф., Богатов В.В., Голубков С.М. Продукционная гидробиология. – СПб: Наука, 2013. – 339 с.
2. Андроникова И.Н. Структурно-функциональная организация зоопланктона озерных экосистем. – СПб.: Наука, 1996. – 189 с.
3. Вехов Н.В. Распространение и биотопическое распределение веслоногих ракообразных семейства Diaptomidae в водоемах субарктического региона Европы // Вестник зоол. – 1989. – № 5. – С. 52–56.

4. Жадин В.И., Герд С.В. Реки, озера и водохранилища СССР: их фауна и флора. – М.: Учпедгиз, 1961. – 581 с.

5. Жданова С.М., Добрынин А.Э. *Kellicottia bostoniensis* (Rousselet, 1908) (Rotifera: Brachionidae) в водоемах Европейской России // Биология внутренних вод. – 2011. – № 1. – С. 45–52.

6. Жданова С.М., Лазарева В.И., Баянов Н.Г., Лобуничева Е.В., Родионова Н.В., Шурганова Г.В., Кулаков Д.В., Ильин М.Ю. Распространение и пути расселения американской коловратки *Kellicottia bostoniensis* (Rousselet, 1908) (Rotifera: Brachionidae) в водоёмах Европейской России // Российский Журнал Биологических Инвазий. – 2016. – № 3. – С. 8–22.

7. Иванова М.Б. Изучение воздействия абиотических факторов среды на развитие гидробионтов в озерах и значение сравнительно-лимнологических исследований // Продукционно-гидробиологические исследования водных экосистем. – Л.: ЗИН АН СССР, 1987. – С. 35–44.

МАТЕРИАЛЫ К ВЕДЕНИЮ МОНИТОРИНГА РЕПРОДУКТИВНЫХ ПАРАМЕТРОВ РАСТЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ

**Замалетдинов Ренат Ирекович,
Макарова Юлия Алексеевна,
Мустафина Миляуша Маратовна,
Кочкарёва Дарья Алексеевна,
Хамеева Гузель Ильшатовна,
Галеева Алсу Айдаровна,
Хайруллаева Лия Рустамовна,
Халиуллина Алсу Рамилевна,
Нурумова Айман Сериковна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе приведены обобщенные результаты мониторинговых исследований комплексных репродуктивных параметров бобовых, произрастающих в условиях г. Казани. Были рассмотрены показатели, которые характеризуют основные этапы онтогенеза. Показано, что в популяциях горошка мышинного и караганы древовидной, произрастающих в разных функциональных зонах реализуются разнообразные стратегии, позволяющие самовоспроизводиться. Методом кластерного анализа показано, что для обоих видов пути реализации репродуктивных стратегий близки. Это позволяет использовать мониторинговые исследования для осуществления биоиндикационной оценки экологического состояния городской среды

Ключевые слова: мониторинг, популяции, репродуктивные параметры, кластерный анализ.

Процесс урбанизации активно распространен по всей планете. В городах в настоящее время проживает большая часть населения Земли. Вместе с тем нельзя не учитывать то обстоятельство, что расширение городов сопряжено с ростом интенсивности антропогенного пресса на окружающую среду. Хозяйственная деятельность человека, проявляется наиболее интенсивно и разнообразно оказывает свое влияние именно на состояние территории городских экосистем. В результате экологическая ситуация в городах объективно представляется в целом существенно менее благоприятной по сравнению с загородными территориями. Примечательно, что столь интенсивное воздействие на сравнительно небольшие по площади городов оказывается в течение крайне непродолжительного по историческим меркам время.

Также урбанизированные территории в настоящее время все чаще стали рассматривать в качестве специфичной среды, в пределах которой происходит с высокой интенсивностью эволюционный процесс [8]. Реализуемые адаптивные реакции городских популяций растений

и животных представляют собой интерес не только с позиции оценки интенсивности микропопуляционных преобразований, но и с практической стороны – оценки экологического состояния среды.

В этой связи представляется целесообразным ведение мониторинга преобразования популяций с позиции возможности оценки экологической ситуации на урбанизированных территориях. Примеров такого рода исследований достаточно много. Однако, чаще всего речь идет о рассмотрении только отдельных аспектов изменчивости популяций. Наибольшую же ценность при оценке состояния городской среды представляют работы, посвященные изучению особенностей воспроизведения популяций [1; 2; 3; 11 и др.]. Именно возможность оставления потомства следует рассматривать в качестве ключевой характеристики процесса адаптации популяции к трансформации среды обитания [7].

В Казани исследования особенности воспроизведения популяций на примере бобовых растений с начала текущего столетия проводились в Институте экологии природных систем АН РТ [6]. Было показано, что имеет место изменение основных репродуктивных параметров. Позже было показано, что наиболее удобными объектами для исследования специфических реакций оказались два вида бобовых – аборигенный вид горошек мышиный (*Vicia cracca*) и интродуцированный – древовидная или акация желтая (*Caragana arborescens*) [12, p. 4].

В настоящее время нами проводятся мониторинговые исследования на территории Казани, которые включают в себя следующие составные элементы:

- Оценка фертильности пыльцы путем окрашивания пыльцевых зерен спиртовым раствором йода.
- Оценка доли зрелых семян в одном плоде.
- Оценка скорости увеличения объема и массы семян, а также длины корней при проращивании в стандартных лабораторных условиях.

Материал для исследований собирается в различных районах города. В общей сложности по горошку мышиному материал собирается ежегодно в 103, а по карагане древовидной – в 84 местообитаниях. В качестве критерия неоднородности условий произрастания нами условно принято ранжирование городской территории по принципу функционального использования территории:

I зона – промышленная (подвержена наибольшей степени антропогенной трансформации). В состав зоны входят такие объекты, как промышленные предприятия, крупные транспортные узлы и т.п.

II зона (высокая степень антропогенной трансформации) исследования соответствует зоне многоэтажной застройки в центре города, а также в спальных районах.

III – зона малоэтажной застройки (средняя степень антропогенной трансформации). Такая зона часто имеет вид поселка с преобладанием частных домов с огородами или вид садовых товариществ.

IV – зеленая зона города (наименьшая степень антропогенной трансформации). Сюда входят крупные зеленые массивы и лесопарки.

Представленная схема ранжирования городской территории практикуется в аналогичного рода исследованиях [1; 4; 9].

Результаты исследований показали общие тенденции, которые имеют межгодовую изменчивость в достаточно значительных интервалах. Имеет место тенденция к увеличению доли фертильных пыльцевых зерен от первой зоны к четвертой. Соответственно по мере снижения уровня антропогенной трансформации среды возрастает доля зрелых семян в плодах.

Специфичная тенденция выявлена при оценке жизнеспособности семян, полученных от растений, произрастающих в различных функциональных зонах города. В лабораторных условиях для выборок семян, собранных в условиях повышенного уровня антропогенной трансформации, характерно более высокие значения углового коэффициента роста объема, массы семян и длины корней. Фактически полученные результаты вполне логично объясняются исходя из положений теории стабилизирующего отбора [10].

Отмеченные выше тенденции характерны и для горошка мышиного и для караганы древовидной.

Для осуществления интегральной оценки направлений репродуктивных стратегий мы провели кластерный анализ [5, с. 55] по всем перечисленным выше репродуктивным параметрам.

Результаты анализа по горошку мышиному и карагане древовидной приведены соответственно на рис. 1 и 2 соответственно.

Для популяций горошка мышиного выявлена специфичная картина – наибольшее сродство характерно для выборок, собранных в I и II функциональных зонах и особенно для III и IV зонах. Между собой эти кластеры достаточно сильно удалены.

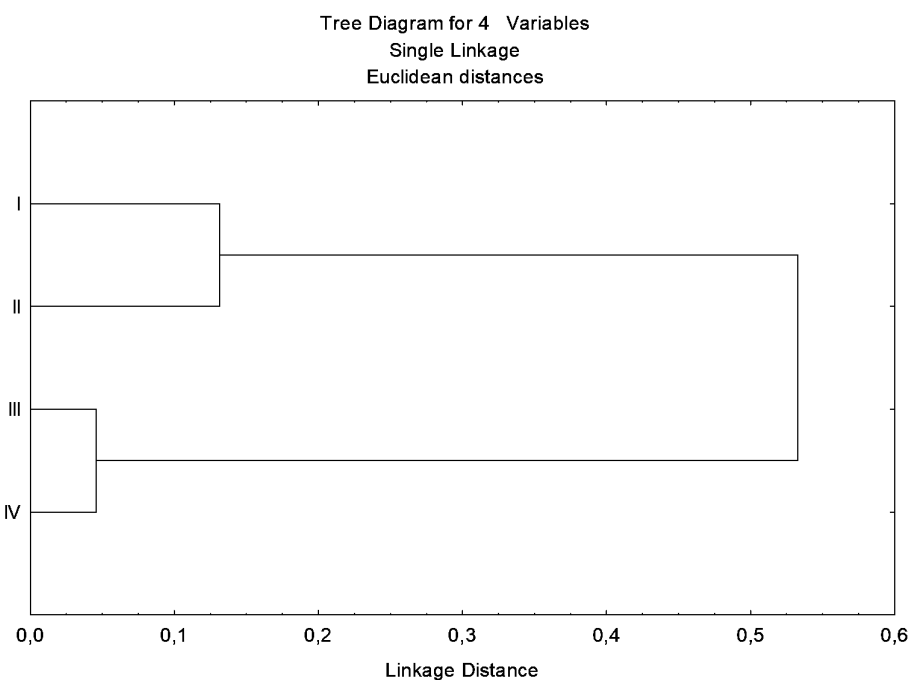


Рис. 1. Дендрограмма иерархической кластеризации репродуктивных параметров горошка мышиного (по материалам 2020 г.)

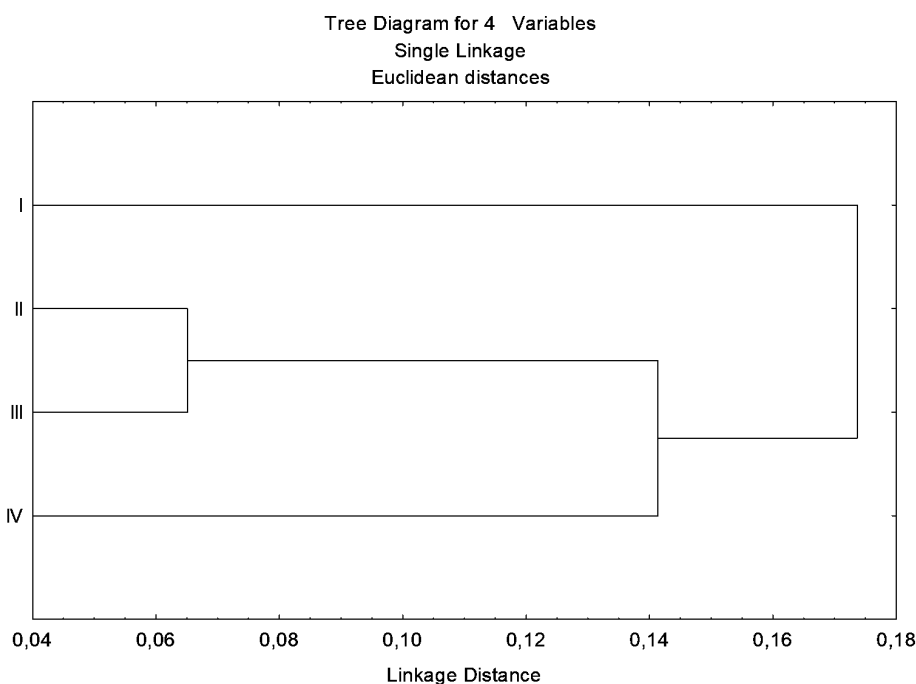


Рис. 2. Дендрограмма иерархической кластеризации репродуктивных параметров караганы древовидной (по материалам 2020 г.)

Для популяций караганы древовидной наибольшее сродство характерно для выборок, собранных в II и III функциональных зонах. Небольшое сродство характерно для выборок, произрастающие в зоне IV. В зоне I реализуется своя специфическая репродуктивная стратегия.

В целом полученные результаты можно констатировать, что репродуктивные параметры являются достаточно чутким индикатором антропогенной трансформации городской среды. В целом для горошка мышиного и караганы древовидной и имеют место общие тенденции изменчивости репродуктивных параметров. Однако, методом кластерного анализа показано, что характер реализации репродуктивных стратегий в рамках одной функциональной зоны может отличаться для разных видов. Это позволяет использовать мониторинговые исследования для осуществления биоиндикационной оценки экологического состояния городской среды.

Литература

1. *Вершинин В.Л.* Экологические особенности популяций амфибий урбанизированных территорий. Автореф. дис.... докт. биол. наук / В.Л. Вершинин. – Екатеринбург, 1997. – 47 с.
2. *Жуйкова Т.В.* Реакция ценопопуляций и травянистых сообществ на химическое загрязнение среды. автореф. дис. ... докт. биол. наук / Т.В. Жуйкова. – Екатеринбург, – 2009. – 40 с.
3. *Жуйкова Т.В., Безель В.С., Позолотина В.Н., Северюхнна О.А.* Репродуктивные возможности растений в градиенте химического загрязнения среды // *Экология.* – 2002. – № 6. – С. 431–436.
4. *Замалетдинов, Р.И.* Экология земноводных в условиях большого города (на примере г. Казани). Автореф. дис. ... канд. биол. наук / Р.И. Замалетдинов – Казань, 2003. – 24 с.
5. *Коросов А.В., Горбач В.В.* Компьютерная обработка биологических данных. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2010. – 84 с.
6. *Окулова С.М.* 3.1.3. Репродуктивная характеристика городских популяций растений (на примере бобовых) // *Экология города Казани.* – Казань: Изд-во «Фэн» Академии наук РТ, 2005. – С. 171–176.
7. *Сапунов Б.В.* Количественная оценка пределов внутривидовой изменчивости // *Журн. общ. биол.* – 1986. – Т. 47. – № 6. – С. 790–798.
8. *Схилтхейзен М.* Дарвин в городе: как эволюция продолжается в городских джунглях. – М.: Эксмо, 2021. – 352 с.
9. *Хайрутдинов И.З.* Экология рептилий урбанизированных территорий: (на примере г. Казани): Автореф. дис... канд. биол. наук / И.З. Хайрутдинов. – Казань, 2010. – 24 с.
10. *Шмальгаузен И.И.* Факторы эволюции (теория стабилизирующего отбора). – М.: Наука, 1968. – 452 с.
11. *Vershinin V.L., Vershinina S.D., Berzin D.L., Zmeeva D.V., Kinev A.V.* Long-term observation of amphibian populations inhabiting urban and forested areas in Yekaterinburg, Russia // *Scientific Data.* – 2015. – 2. Article number 150018. – P. 1–13.
12. *Zamaletdinov R.I., Okulova S.M., Gavrilova E.A., Zakhvatova A.A.* Reproductive indicators of leguminous plants as a characteristic of the ecological state of urban areas // *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science.* – 2018. – 107. – P. 1–4.

АНТРОПОГЕННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ФЛОРЫ ОЗ. МАЛОЕ ЛЕБЯЖЬЕ

Зарипова Наиля Рашитовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье на основе 40 – летних наблюдений проведен анализ флористического списка, вычислен коэффициент сходств, выявлены постоянные виды флоры, выявлена смена фитоценозов.

Ключевые слова: макрофиты, гидрофиты, гелофиты, флора, динамика, антропогенная трансформация, Малое Лебяжье.

Озеро Малое Лебяжье, располагается в г. Казани Республики Татарстан на территории лесопарка «Лебяжье» (ООПТ местного значения). Озеро с 2008 подпитывается из артезианской скважины, наполненность водой колеблется, площадь зеркала озера около 9 га, средняя глубина 1,55 м [5].

Оз. Малое Лебяжье является популярным объектом рекреации, вследствие чего водная и прибрежная растительность подвергается антропогенному воздействию. Площадь прибрежных участков и зоны уреза воды с отсутствием растительного покрова составила 2890 м², из них 64 м² – места подходов к воде, 2826 м² – пляжи. Выявлено около 30 мест несанкционированного разведения костров, из них 6 кострищ располагается в пляжной зоне. Площадь тропиной сети составляет около 1900 м² [1].

По данным дипломной работы Прохоровой Л.З. за 1976 г. [4]: «Настоящих водных растений очень мало. Ряска малая в западном конце оз. М.Лебяжье. Рдест блестящий слабо развит, встречается на мелководье. ... Отсутствуют кувшинки и кубышки, камыш озерный не встречен, а тростник обыкновенный произрастает лишь на небольшом островке между Большим и Сухим Лебяжьем. Воздушно-водные растения представляют собой особый пояс. Хвощ приречный, стрелолист обыкновенный, ситняг болотный растут вдоль берега полосой, иногда отдельными куртинками. Небольшие куртины образует в воде сусак зонтичный и ежеголовник простой. По урезу воды обычно располагается пояс осок, но уровень воды постепенно отодвигается и на урезе воды поселяются новые растения.»

При анализе работы Прохоровой Л.З. было выявлено, что растительные ассоциации состояли из 3-7 видов. В настоящее время, растительные ассоциации состоят из 1-4 видов, и только одна из 6 видов.

Небольшое число видов водно-болотных растений и отсутствие зарослей является своеобразным откликом экосистемы к резким изменениям уровня воды, что стало характерной чертой гидрологического режима озера Малое Лебяжье [5]. На озере и в прибрежной зоне было выявлено 27 видов растений.

Состав флоры озера М.Лебяжье автором изучался в 2008 г. и в 2018 г [2]. В результате исследования прибрежной и водной территории озера Малое Лебяжье в период 2008–2018 г.г. было определено 68 видов растений.

Выявлено 32 прибрежных и водных макрофитов, состоящие из 20 родов и 14 семейств. В их числе только цветковые растения (*Magnoliophyta*), хвощеобразные (*Equisetophyta*) не выявлены. Ведущим семейством по числу видов является *Poaceae* – 5 видов. На озере отмечено 7 гидрофитов (*Ceratophyllum demersum* L., *Elodea canadensis* Michx., *Lemna minor* L., *L. trisulca* L., *Persicaria amphibia* (L.) S.F. Gray, *Potamogeton pectinatus* L., *P. perfoliatus* L.), 5 гелофитов (*Alisma plantago-aquatica* L., *Phragmites australis* (Cav.) Trin. ex Steud., *Typha angustifolia* L., *T. latifolia* L., *T. laxmannii* Lerech.) и 10 гигрогелофитов (*Rumex maritimus* L., *Eleocharis palustris* (L.) Roem. et Schult., *Polygonum lapathifolium* L., *Lysimachia vulgaris* L., *Juncus compressus* Jacq., *Carex acuta* L., *C. hirta* L., *C. pseudocyperus* L., *Calamagrostis arundinacea* L., *Alopecurus aequalis* Sobol.). Таким образом, водная флора представлена 22 видами. Заходящие в воду гигрофиты и гигромезофиты представлены 7 и 3 видами соответственно (всего 10 видов).

Влияние антропогенного фактора сказывается на изменении состава коренной флоры. Соотношение рудерального компонента к сумме видов растений коренных местообитаний (прибрежного, земноводного, влажно-лугового и лесолугового) составляет 26% и 74% соответственно.

Выделяются очень часто встречаемые макрофиты, являющиеся фоновыми: *Typha angustifolia*, *Phragmites australis*, *Phalaris arundinacea*, *Potamogeton pectinatus*, *Ceratophyllum demersum*. Среди редких видов выявлены *Typha laxmannii* Lerech. (внесен в список редких и уязвимых таксонов Красной книги Республики Татарстан, 2006) и *Carex bohemica* Schreb [3]. Два растения *Carex bohemica* произрастали на песчанном берегу оз. Большое Лебяжье, одно растение у тропинки на берегу оз. Малое Лебяжье. С 2015 г. *Carex bohemica* не выявлялась [2]. Основной причиной исчезновения является высокая рекреационная нагрузка на береговой

территории. *Typha laxmannii* отмечается только на северо-западной части озера, на прибрежном участке с наименьшей рекреационной активностью в сообществе с *Typha angustifolia* и в небольшом понижении со стоячей водой, где с *Alisma plantago-aquatica* является эдификатором.

Заросли высокотравных гелофитов оз. М. Лебязье имеют поясной характер с прерыванием в местах подходов к озеру. В программе Google Earth была вычислена площадь зарослей в 2009 г. – 9560 м², в 2011 г. – 6036 м² и 2015 г. – 8085 м². Площадь монодоминантных зарослей *Phragmites australis* после обмеления водоема во время продолжительной засухи 2010 года уменьшились на 30% [1, 2]. Заросли высокотравных гелофитов, составляющие узкий прерывистый пояс с преобладанием *Typha angustifolia* потеряли в среднем 14% площади. Наиболее чувствительными к продолжительному обмелению оказались участки зарослей *Typha angustifolia*, подверженные сильному воздействию рекреации (вытаптывание на подходах к воде), такие заросли уменьшились на 24%. На отдельном участке северной стороны озера при значительном снижении рекреации, несмотря на обмеление водоема, зафиксировано увеличение зарослей рогоза с 1237 м² до 1870 м² в течение 6 лет и частичное восстановление травяного покрова в местах подхода к воде. Вследствие сформированной разветвленной тропиной сети происходит деградация травяного покрова, для прекращения трансформации и для возможности восстановления растительности рекомендуется регулирование антропогенной нагрузки. Для уменьшения влияния рекреации рекомендуется установка настилов, мусорных контейнеров, организация специализированных мест с мангалами [1].

Анализ флоры. Обобщение данных исследований с 1976 года позволили выявить сходство флор по коэффициенту Жаккара (таблица 1).

Таблица 1

Сходство флор между периодами исследования

Период исследования	Количество видов	Общее количество видов / коэффициент Жаккара (Kj)		
		1976	2008	2018
1976	31	x	11/ 0,23	11/ 0,23
2008	26	11/ 0,23	x	17 / 0,4
2018	26	11/ 0,23	17 / 0,4	x

Сходство флор между периодами исследования в 1976 и 2008 г.г. и в 1976 и 2018 г.г. по коэф. Жаккара невелико (0,2) и значительно меньше 1. Сходство флор между периодами исследования в 2008 г. и 2018 по коэф. Жаккара немного больше (0,4) и так же меньше 1, но ближе к 0,5.

По сравнению с данными за 1976 года, за 40 лет из флористического списка выбыло 6 видов водно-болотной флоры (таблица 2). Рдест блестящий перестал встречаться после 2002 г, хвощ приречный в 2002 г. стал редким видом в озере, а позже не встречался. Рдест блестящий и хвощ приречный обычно не встречаются в водоемах г. Казани. И параллельно появились другие 7 видов, из которых рогоз узколистный, рдест гребенчатый, рдест пронзеннолистный являются характерными растениями для мелководных эвтрофированных озер, часто встречаются в городских водоемах г.Казани. И здесь мы проследить за трансформацией флористического состава оз. Малое Лебязье.

Состав флоры гидрофитов и «водного ядра»

Список видов	Экол. группа	1976 г.	2002 г.	2008 г.	2018 г.
<i>Настоящие водные растения</i>					
<i>Elodea canadensis</i> Michx. – Элодея канадская	ГД	+	+	++	+
<i>Ceratophyllum demersum</i> L. – Роголистник погруженный	ГД			++	+++
<i>Potamogeton lucens</i> L. – Рдест блестящий	ГД	+	+		
<i>P. pectinatus</i> L. – Р. гребенчатый	ГД		+	+++	+++
<i>P. perfoliatus</i> L. – Р. пронзеннолистный	ГД				++
<i>Hydrocharis morsus-ranae</i> L. – Водокрас лягушачий	ГД	+			
Всего видов гидрофитов		3	3	3	4
<i>Некоторые виды «водного ядра»</i>					
<i>Persicaria amphibia</i> (L.) Delarbre – Горец земноводный	ГЛ	+++	++	++	+
<i>Persicaria hydropiper</i> (L.) Spach – Горец перечный	ГЛ			+	
<i>Typha angustifolia</i> L. – Рогоз узколистный	ГЛ		++	++	+++
<i>T. latifolia</i> L. – Р. широколистный	ГЛ		н/д	+	+
<i>Typha laxmanni</i> Lerech. – Р. Лаксмана	ГЛ		н/д		+
<i>Stachys palustris</i> L. – Чистец болотный	ГЛ	+			
<i>E. fluviatile</i> L. – Хвощ приречный	ГЛ	++	+		
<i>Comarum palustre</i> L. – Сабельник болотный	ГЛ	++	н/д		
<i>Rorippa palustris</i> (L.) Bess. – Жерушник болотный	ГЛ		+	+	
<i>R. amphibia</i> – жерушник земноводный	ГЛ	++			
<i>Juncus effusus</i> L. – Ситник развесистый	ГГЛ	+	н/д		
<i>J. nastanthus</i> V. Krecz. – С. скученноцветковый	ГГЛ			+	
<i>Oenanthe aquatica</i> (L.) Poir. – Омежник водный	ГГЛ	+			
<i>J. tenuis</i> Willd. – С. тонкий	ГГ				++
<i>J. copressus</i> Jacq. – С. сплюснутый	ГГ	+	н/д	+	+

Обозначение встречаемости видов в таблице: «+» – редко, «++» – умеренно, «+++» – часто.

В результате анализа обобщенного списка флоры было выявлено 11 постоянных видов флоры:

- Persicaria amphibia* (L.) Delarbre – Горец земноводный
- Polygonum aviculare* L. – Спорыш птичий
- Lysimachia nummularia* L. – Вербейник монетчатый
- L. vulgaris* L. – В. обыкновенный
- Potenzilla anserina* L. – Лапчатка гусиная
- Amoria repens* (L.) C.Presl – Амория ползучая
- Elodea canadensis* Michx. – Элодея канадская
- Alisma plantago-aquatica* L. – Частуха подорожниковая
- Juncus copressus* Jacq. – С. сплюснутый
- Eleocharis palustris* (L.) Roem. et Schult. – Б. болотная
- Carex acuta* L. – Осока острая

В заключение можно подчеркнуть, что в современной флоре оз. Малое Лебяжье преобладают виды растений коренных местообитаний (водного, прибрежного, земноводного, влажно-лугового и лесолугового), но рудерального компонент присутствует в значительном количестве (26%). Флора озера за последние 40 лет значительно изменилась, это подтверждает коэффициент Жаккара. Состав растительных сообществ уменьшился по количеству входящих в них видов, максимальное количество видов содержится лишь в монодоминантном сообществе рогоза узколистного.

Литература

1. *Зарипова Н.Р.* Влияние антропогенных и климатических факторов на макрофиты оз. Малое Лебяжье г. Казань / Н.Р. Зарипова, Н.М. Муратова, И.Г. Нурмухаметов, А.И. Яруллина // Озерные экосистемы: биологические процессы, антропогенная трансформация, качество воды: материалы V Международной науч. конф. (12–17 сентября), Минск – Нарочь / сост. и общ. ред. Т.М. Михеевой. – Минск: Издательский центр БГУ, 2016. – С. 140–142.
2. *Зарипова Н.Р.* Раздел 3. Высшая водная растительность оз. Лебяжье, раздел 4.1. Прибрежные территории оз. Лебяжье // Отчет о выполнении работ по теме: "Исследование экологического состояния озер лебяжье г. Казань (г. Казань, Кировский район) по договору с ООО «Татводспецпроект» н.р. – Мингазова Н.М. – Казань, 2016. – С.44–57.
3. Красная книга Республики Татарстан (животные, растения, грибы). Издание второе. – Казань: Идель-Пресс, 2006. – 832 с.
4. *Прохорова Л.З.* Растительность озера Лебяжьего и антропогенное влияние на береговую зону. – Дипломная работа студ. Биолого-почвенного ф.-та каф. охраны природы Каз.гос.-й ордена Трудового Красного Знамени университет имени В.И. Ульянова – Ленина. – Казань, 1976. – 48 с.
5. Экологический паспорт водного объекта Малое Лебяжье (горлесопарк «Лебяжье») Кировского района г. Казани – н.р. д.б.н. Н.М. Мингазова – Казань, 2007 – 26 с.

ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ КЫШТЫМСКОЙ АВАРИИ ПО МАТРИЧНОМУ МЕТОДУ

**Миннеханова Алина Фердинандовна, Мингазова Нафиса Мансуровна,
Набеева Эльвира Габдулхаковна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена экологическим последствиям Кыштымской аварии, произошедшей на химкомбинате «Маяк» на Южном Урале, под г. Челябинск в 1957 г. Основными экологическими последствиями являлись радиоактивное заражение территории и реки Теча. Оценка воздействия на окружающую среду проведена матрично-балльным методом.

Ключевые слова: Радиоактивное заражение, Кыштымская авария, экологические последствия, оценка воздействия, матричный метод.

Все химические производства оказывают негативное влияние на окружающую среду (ОС) и представляют опасность для человека. На некоторых из них применяются токсичные и радиоактивные вещества. Радиационно опасный объект – это объект, на котором хранят, перерабатывают или транспортируют радиоактивные вещества, при аварии или разрушении которого может произойти облучение ионизирующим излучением или радиоактивное загрязнение людей, животных, растений, объектов экономики и окружающей природной среды. К радиационно опасным объектам относятся: пункты хранения ядерных материалов и радиоактивных веществ, хранилища радиоактивных отходов [1].

Основными причинами радиационных аварий являются термохимические взрывы, сопровождаемые выбросом содержимого технологических аппаратов, в том числе и за пределы санитарно-защитной зоны (СЗЗ) предприятия. На производстве в 60-70% случаев аварии связаны

с нарушением правил хранения, транспортировки заряда или радионуклида, нарушением ведения работ [2].

В радиационной аварии различают четыре фазы развития: начальную, раннюю, промежуточную и позднюю (восстановительную). Начальная фаза определяется периодом времени, предшествующим началу выброса в окружающую среду или обнаружения возможности облучения населения за СЗЗ. Ранняя фаза является периодом, собственно, выброса радиоактивных веществ в окружающую среду или периодом формирования радиационной обстановки непосредственно под влиянием выброса в местах проживания или нахождения населения. Промежуточная фаза охватывает период, где нет дополнительного поступления в ОС и в течение которого решения о введении или продолжении ранее принятых мер радиационной защиты из оценок доз внешнего и внутреннего облучения населения. Поздняя фаза (восстановления) – период возврата к условиям нормальной жизнедеятельности населения и зависит от мощности и радионуклидного состава выброса, характеристик и размеров загрязненного района, эффективности мер радиационной защиты [1].

В зависимости от границ зон распространения радиационных последствий аварии делятся на 6 типов: локальная, местная, территориальная, региональная, трансграничная авария.

Химическая безопасность заключается в исключении воздействия токсичных веществ на жителей прилегающей территории и рабочих. Необходимо постоянно контролировать процессы производства и делать анализ на выявление риска. На предприятии обязательно должен быть разработан план эвакуации и план действий в случае возникновения опасности. Средства индивидуальной защиты всегда должны быть в пригодном состоянии, а системы, предназначенные для ликвидации аварий, – в исправном состоянии [7].

Радиоактивное загрязнение среды приводит к выводу из хозяйственного оборота значительных площадей на длительные сроки и требует больших материальных затрат на проведение мероприятий по защите населения и мер по локализации и ликвидации загрязнения.

В зависимости от условий различают поверхностное и глубинное загрязнение, по отношению к воздушной и жидкой среде – объемное. В условиях поверхностного загрязнения радионуклиды (РН) находятся лишь на наружной части объектов. Если РН растворены в жидкости, то заражение обусловлено закреплением этой жидкости. Чем меньше твердые частицы ($d =$ менее 100 мкм), тем прочнее они удерживаются на поверхности. Радиоактивные загрязнения, которые представляют собой твердую структуру прилипают к поверхностям и остаются на них. Часть РН, находящихся в воздухе или в воде в виде молекул или ионов, могут также закрепляться на поверхности (этот процесс называется адсорбцией) [8].

Ситуация приобретает характер чрезвычайной ситуации (ЧС), когда радиоактивные вещества в огромном количестве поступают в ОС и загрязняют обширные территории. Для оценки опасности аварий используется Международная шкала оценки событий на атомных станциях, классифицируется 7 уровнями [1].

Одной из первых крупнейших аварий, случившихся на химпроизводстве с радиационным излучением на территории СССР, является ЧС на химкомбинате «Маяк». Производственное объединение (ПО) «Маяк» появилось на базе Комбината №817, которое изначально занималось получением делящихся материалов – урана-235 и плутония 239 для ядерной бомбы. В январе 1949 г. запущен радиохимический завод по выделению и переработке плутония. В феврале 1949 г. был запущен химико-металлургический завод по производству ядерного заряда. В дальнейшем на предприятии производились источники ионизирующего излучения для других целей и ядерное топливо для атомных электростанций. С 2003 г. предприятие работало как Российское хранилище делящихся материалов (РХДМ) для переработки и хранения радиоактивных отходов. Находится в городе Озерск 1 на Южном Урале.

С самого начала своей работы химкомбинат загрязнял компоненты ОС. С 1949 г. в открытые водоёмы производились плановые и аварийные сбросы средне- и малоактивных технологических жидких радиоактивных отходов производства. В 1949-1951 гг. сбросы производились в реку Теча, значительно её радиоактивно загрязняя. Со временем часть жидких отходов начали сливать не в реку, а в бессточное озеро Карачай, впоследствии законсервированное ввиду угрозы широкомасштабного радиационного загрязнения (консервация производилась с 1973

по 2015 гг.). Кроме того, из-за несовершенства технологии очистки воздуха имели место и выбросы в атмосферу газов и аэрозолей, содержащих йод-131 и радиоактивные изотопы инертных газов (в частности аргон-41), которые обнаруживались в радиусе до 70 км от ПО «Маяк». Высокоактивные радиоактивные отходы хранились на специальных площадках предприятия в закрытых специально оборудованных ёмкостях.

29 сентября 1957 г. произошла ядерная катастрофа из-за взрыва емкости объемом 300 куб. м, где содержалось около 80 куб. м высокорadioактивных отходов. По одной из официальных версий причины взрыва, «нарушение системы охлаждения вследствие коррозии и выхода из строя средств контроля в одной из емкостей хранилища радиоактивных отходов, объемом 300 куб. м, обусловило саморазогрев хранившихся там 70-80 т высокоактивных отходов преимущественно в форме нитратно-ацетатных соединений. Испарение воды, осушение остатка и разогрев его до температуры 330-350⁰С привели 29 сентября 1957 г. в 16.00 ч. по местному времени к взрыву содержимого емкости. Мощность взрыва, подобного взрыву порохового заряда, оценена в 70-100 т. тринитротолуола» [4]. По другой версии, в отходы по ошибке попал раствор с содержанием плутония. Мощность взрыва оценивается в 70-100 т в тротиловом эквиваленте (бомба, сброшенная на г. Нагасаки, была мощностью до 18 000 т), то есть в примерно в 200 меньше атомного взрыва в Японии. Непосредственно взорвавшаяся емкость с отходами располагалась в специальном рве глубиной более 8 м, где всего было 20 таких емкостей. В окружающую среду было выброшено около 20 млн. кюри радиоактивных веществ (при взрыве на Чернобыле – около 380 млн. кюри, при взрыве на Фукусиме-1 – 5–10 млн. кюри). Около 2 млн. кюри выбросов образовали в атмосфере облако на высоте 1-2 км, из которого выпадали радиоактивные осадки на протяжении 300-350 км в северо-восточном направлении.

Таблица 1

Состав аварийного выброса [4]

Радионуклид	Период полураспада	Вид излучения	Вклад в % в загрязнение
Стронций	51 сут	Бета, гамма	следы
Стронций 90+Иттрий	28,6 г	Бета	
Цирконий 95 + Ниобий	65 сут	Бета, гамма	
Рутений 106 + Родий	1 г	Бета, гамма	
Цезий	30 лет	Бета, гамма	
Церий 144 + Празеодим	285 суток	Бета, гамма	
Празеодим	2,6 г	Бета, гамма	следы

В международной шкале ядерных испытаний, аварии на заводе «Маяк» приписали 6 баллов из 7 возможных. В течение первых суток после происшествия из зоны были выведены военно-служашие и заключённые. Эвакуация близлежащего населения началась только через 7 дней. В ходе ликвидации 23 деревни из наиболее загрязнённых районов с населением от 10 до 12 тыс. чел. были отселены, а строения, имущество и скот уничтожены. На территории сняли почти весь верхний слой почвы, спецрастворами мыли здания, стены, паровозы, машины.

Точное количество погибших после Кыштымской катастрофы неизвестно. Непосредственно от взрыва никто не пострадал, большое количество людей получило существенную долю радиации. Упоминается, что количество пострадавших от облучения в результате катастрофы на комбинате «Маяк» составило около 90 тыс. чел. [6].

В результате аварии радиоактивному загрязнению подверглись водоёмы, пастбища, леса и пашни. Были исключены из оборота 106 000 га сельскохозяйственных (54 % из них) и лесных угодий. Были закрыты предприятия лёгкой и рыбной промышленности, рудники, имевшие стратегическое значение. Был дополнительно радиоактивно загрязнён водосборный бассейн верховья до этого и так уже загрязнённой реки Течи, также в зону попали значительные территории водосборных бассейнов верховьев рек Синара и Пышма, среднего течения реки Исети выше по течению до впадения в неё Синары и Течи.

Территория, на которой выпали радиоактивные осадки, называется ВУРС – Восточно-уральский радиоактивный след, а основная загрязнённая часть в 700 кв. км получила статус Восточно-уральского государственного заповедника. На его территории проживает свыше 400 видов животных, среди которых редкие беркут, орлан-белохвост, балобан, сапсан, скопа, черноголовый хохотун и кудрявый пеликан. Проводятся исследования, изучают воздействие радиации на животных и растения. Территория заповедника имеет официальный запрет на посещение. В 1958-1959 гг. на территории ВУРС были проведены мероприятия, направленные на уменьшение разноса выпавших радионуклидов ветром из зоны на чистую территорию. Были посажены сосновые насаждения, проведена дезактивация около 20 тыс. га пашен путём обычной и глубокой (до 60 см) перепашки плугами с предплужниками. В некоторых наиболее загрязнённых участках производилась выемка и захоронение грунта, засыпка чистым песком или грунтом. Была создана система радиационного контроля продовольствия, фуража и сельскохозяйственной продукции, перепрофилированы сами сельские хозяйства. Был сделан акцент на семеноводство (производство семенного материала для использования в качестве посевного материала) и животноводство (накопление радионуклидов в мягких тканях животных происходит значительно ниже, нежели в продуктах растениеводства).

Оценка воздействия проведена нами матричным методом [3] (табл. 3), усложненным бальной оценкой на основе экспертно-аналитической оценки, логических размышлений по фондовым данным о произошедшей катастрофе. Выставлены баллы со знаками, в нашем случае все поражающие факторы аварии негативно влияют на компоненты ОС.

Выделены 3 основных поражающих фактора воздействия – аэрозольное облако, радиоактивные вещества и взрыв. Все факторы оказали сильное влияние на компоненты ОС, особенно на воздух (-5 б), почвы (-5 б), флору и фауну (-5 б), поверхностные воды (-4,7 б). Средняя оценка равна 4,5 баллов, что показывает очень сильное загрязнение территории.

Таблица 2

Матричный метод оценки последствий Кыштымской аварии

Комп. ОС / факторы воздействия	Воздух	Рельеф	Ландшафт	Почва	Пов. воды	Подзем. воды	Флора	Фауна	Среднее
Аэрозольное облако	-5	-3	-3	-5	-5	-5	-5	-5	-4,5
Радиоакт. вещества	-5	-3	-3	-5	-5	-5	-5	-5	-4,5
Взрыв	-5	-5	-5	-5	-4	-2	-5	-5	-4,5
Среднее	-5	-3,7	-3,7	-5	-4,7	-4	-5	-5	-4,5

В целом основными экологическими последствиями Кыштымской аварии явились радиоактивное заражение территории и рек, их пойменных угодий, приведшие к загрязнению воздуха, вод, загрязнению и уничтожению почв, а также гибели флоры и фауны.

Последствия Кыштымской аварии сказываются в течение длительного периода (более 65 лет). Так как фаза восстановления, характеризующаяся периодом возврата к условиям нормальной жизнедеятельности населения, может длиться до нескольких десятков лет в зависимости от мощности и радионуклидного состава выброса, характеристик и размеров загрязненного района, эффективности мер радиационной защиты, то можно прогнозировать постепенное смягчение радиационного фона. В частности, период полураспада цезия составляет 30 лет, прошло времени в 2 раза больше, но уровень радиации не пришел в норму. Концентрация стронция в почве превышает норму в 15000 раз, а цезия-137 в 4000 раз, что говорит о том, что это уровень радиации до сих пор смертельно опасен для человека. Общий фон в 4 раза выше нормы. Животные, обитающие на территории ВУРС, соответственно, также получают дозу радиации.

По результатам анализа можно сделать следующие выводы:

- Основными поражающими факторами Кыштымской аварии явились аэрозольное облако, радиоактивные вещества с длительным временем полураспада и взрыв.
- Все факторы оказали очень сильное влияние на компоненты окружающей среды, особенно на воздух, почву, флору, фауну и воду.

- Основными экологическими последствиями Кыштымской аварии явились радиоактивное заражение территории в 700 кв. км, реки Теча, других водных объектов, приведшие к загрязнению воздуха, вод, загрязнению почв, а также гибели флоры и фауны.
- До настоящего времени остается высокий уровень радиации для территорий района Кыштымской аварии.

Литература

1. Максимов М.Г., Оджатов Г.С. Радиоактивные загрязнения и их измерения. – М.: Энергоатомиздат, 1986. – 224 с.
2. Рахимова Н.Н. Основы химической и биологической безопасности: учебное пособие / Н.Н. Рахимова: Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург: ОГУ, 2017. – 259 с.
3. Вторжение в природную среду: Оценка воздействия. (Основные положения и методы) / Под ред. А.Ю. Ретеюма. – М.: Прогресс, 1983. – 192 с.
4. Романов Г.Н. Кыштымская авария секреты и мифы // Вопросы радиационной безопасности / Науч.-техн. журнал ПО «Маяк», 1997. – 66 с.
5. Романов Г.Н., Воронов А.С. / Радиационная обстановка после аварии // Природа, 1990. – 50 с.
6. Сапрыкин К.В., Лаврентьева Г.В. Экологические последствия Кыштымской аварии // Калуга, 2019. – 7 с.
7. Толстиков В.С., Кузнецов В.Н. Кыштымская радиационная авария 1957 года: первые оценки радиационной обстановки после взрыва // Глобальная ядерная безопасность, Челябинск, 2018. – 8 с.
8. Химическая и радиационная безопасность ХИМИЯ-2022 [Электронный ресурс] Режим доступа <https://www.chemistry-expo.ru/ru/articles/himicheskaya-i-radiacionnaya-bezopasnost/>
9. Электромагнитное загрязнение окружающей среды и здоровье населения России / Под ред. А.К. Демина. – М.: Фонд, 1997. – 91 с.

АНАЛИЗ ЗООБЕНТОСА ОЗЕРА АРХИЕРЕЙСКОЕ В ПОСЕЛКЕ ТАРЛАШИ ЛАИШЕВСКОГО РАЙОНА РТ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ

Набеева Эльвира Габдулхаковна
Шакирова Лилия Айратовна
Мингазова Нафиса Мансуровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье исследуется экологическое состояние Архиерейского озера в республике Татарстан по показателям зообентоса. Проведен физико-химический анализ водоема, а также оценка видового разнообразия по показателям зообентоса. Выявлены основные экологические проблемы озера. Наблюдались высокие показатели содержания органических веществ, превышение доли нефтепродуктов. По интегральному индексу экологического состояния водоем относится к категории «зона экологического кризиса», что, вероятнее всего, обусловлено антропогенным воздействием.

Ключевые слова: водные экосистемы, зообентос, эвтрофирование, озера, биоразнообразие, макрофиты.

Озеро Архиерейское – одно из самых больших и самых глубоких озер республики. Кроме того, водоем с 1978 года признан памятником природы. Эта уникальная природная территория представляет собой не только ценный в хозяйственном отношении объект, но и место, связанное с культурой коренного населения, что обуславливает его историческую ценность.

Актуальность данной работы обусловлена критическим экологическим состоянием озера и необходимостью принятия мер по его восстановлению. Нарушенный водоем уже не способен функционировать без постоянной поддержки извне, появилась необходимость в регулярном прогнозировании состояния объекта, уровня его загрязнения.

Цель работы: оценка экологического состояния озера по показателям зообентоса и разработка возможных методов улучшения состояния озера.

Исследования зообентоса на озере Архиерейское проводились 28 августа и 1 октября 2020 года, а так же 1 октября 2021 года. Для оценки качества воды озера были использованы индексы Шеннона, Пиелу [1, с. 164, 166], индекс Симпсона [2, с. 24, 27], индекс Майера [3, с. 28], а также интегральный индекс экологического состояния ИИЭС [4, с.136]. Отбор проб зообентоса на Архиерейском озере производился в шести точках, отмеченных на рисунке 1.

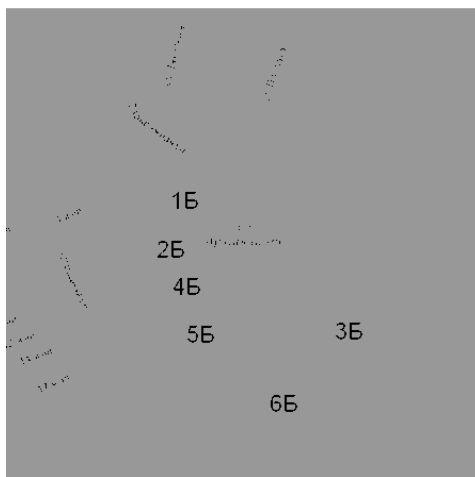


Рис.1. Места отбора проб на карте

По результатам исследований 2020 г. в составе зообентоса было обнаружено 25 таксономических групп, относящихся к классам: *Insecta*, *Hirudinea*, *Oligochaeta*, *Gastropoda* и *Crustacea*. Наличие олигохет (*Limnodrilus* sp.) указывает на высокий уровень органических загрязнений. В составе зообентоса также есть пиявки *Batracobdella paludosa* (Carena, 1824), увеличивающиеся количественно в слабо- и умеренно-загрязнённых водоёмах. Водяной ослик *Asellus aquaticus* (Linne, 1758) и брюхоногие моллюски рода *Lymnaea*, также способные выдерживать существенные загрязнения, довольно часто встречались в исследуемом объекте. Среднее значение индекса Шеннона ($2,04 \pm 0,6$) характеризует водоем как эвтрофный. Индекс Симпсона в среднем на всех точках отбора составляет $0,69 \pm 0,1$, что свидетельствует о достаточно высоком разнообразии видов, но и о наличии доминантных видов. Индекс выравненности Пиелу на всех станциях близок к единице, при среднем значении $0,84 \pm 0,1$, выравненность сообщества высокая. По интегральному индексу экологического состояния ИИЭС, среднее значение которого составило $2,2 \pm 0,1$, водоем относится к категории «зона экологического кризиса».

По результатам исследования 2021 года было обнаружено 12 видов, относящихся к классам: *Insecta*, *Hirudinea*, *Oligochaeta*, *Gastropoda*, *Bivalvia* и *Crustacea*. Значения оцениваемых индексов схожи с полученными данными за предыдущий год (табл. 1).

Таблица 1

Классы и категории качества воды по средним значениям показателей

Индекс	Среднее значение	Интерпретация
Индекс Шеннона	$1,9 \pm 0,2$	4 класс, загрязненные воды
Индекс Симпсона	$0,7 \pm 0,04$	Высокое видовое разнообразие
Индекс Майера	$6,5 \pm 2$	4 класс качества (водоем грязный)
Индекс Пиелу	$0,87 \pm 0,07$	Выравненность высокая
ИИЭС	$1,9 \pm 0,07$	Зона экологического бедствия

Полученные данные говорят о процессах эвтрофирования в водоеме и необходимости принятия профилактических и восстановительных мер по улучшению состояния озера. Рекомендуется проведение следующих мероприятий: очистка прибрежной территории от мусора, частичное механическое удаление водной растительности, применение биологических способов очистки воды (биоманипуляции), контроль над соблюдением водоохранного режима (устранение источников попадания биогенных веществ в озеро, создание систем изолированной канализации для близлежащих домов, установление лимитов на забор воды из подземных источников), информирование населения о статусе территории путем создания экотроп.

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что процессы эвтрофирования в исследуемом озере являются следствием антропогенного воздействия на территорию. Активное зарастание можно предотвратить, в первую очередь, устранением причин (таких как застройка на площади водосбора, использование воды для хозяйственных нужд и т.д.), а также комплексом мероприятий по экореабилитации. Отдельное место в сохранении водных ресурсов занимает экопросвещение и информирование населения о необходимости бережного отношения к природе.

Литература

1. Шитиков В.К., Розенберг Г.С., Зинченко Т.Д. Количественная гидроэкология: методы системной идентификации. – Тольятти: ИЭВБ РАН, 2003. – 463 с.
2. Алексанов В.В. Методы изучения биологического разнообразия: учебно-методическое пособие для обучающихся и педагогов. – Калуга: ГБУ ДО КО «ОЭБЦ», 2017. – 70 с.
3. Баянова О. В., Максимова С. Л. Методики исследовательской деятельности по экологии: сборник (для руководителей объединений эколого-биологической и естественнонаучной направленности). – Тюмень: департамент недропользования и экологии Тюменской области, 2013. – 120 с.
4. Вишневкова Т.С., Иваненко Н.В., Якименко Л.В., Дроздов К.А. Введение в биомониторинг пресных вод: учебное пособие. – Владивосток: ВГУЭС, 2019. – 241 с.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ «ФОРМИРОВАНИЕ КОМФОРТНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ» В НЕКОТОРЫХ СУБЪЕКТАХ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

**Палагушкина Ольга Викторовна,
Нуриева Кадрия Камилевна,
Галимзянов Наим Маратович,
Юсупов Артур Рамилевич,
Юсупова Наталия Александровна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Проведенные исследования реализации Федеральной программы «Формирование городской среды» в трех субъектах Приволжского федерального округа показало общие тенденции при выполнении проектов. Благоустройству подвергаются не пустыри, а исторически, архитектурно и эстетически привлекательные природные территории, многие из которых имеют статус особо охраняемых территорий. Все проекты ориентируются на создание максимально комфортных условий для человека, при этом совершенно отсутствуют меры по охране окружающей среды, в том числе, мероприятия по сохранению видов растений и животных региональных Красных Книг. На всех благоустроенных объектах ожидаемый рост

рекреационного воздействия будет способствовать увеличению негативного влияния на компоненты окружающей среды уже благоустроенных природных объектов

Ключевые слова: Федеральная программа «Формирование комфортной городской среды», проекты благоустройства, охраняемые природные территории, антропогенное воздействие.

На период с октября 2018 г по 2024 г год включительно правительство Российской Федерации запустило национальный проект «Жильё и городская среда». Одной из ключевых целей проекта ставится повышение комфортности городской среды, создание механизма прямого участия граждан в формировании комфортной городской среды через федеральную программу «Формирование комфортной городской среды». (1). Куратором национального проекта и формирующих его программ, стало Министерство строительства Российской Федерации.

Целью проведенных исследований стало знакомство с ходом реализации федеральной программы «Формирование комфортной городской среды» на примере четырех проектов благоустройства, ставших победителями IV Всероссийского конкурса лучших проектов создания комфортной городской среды в категории: малые города с численностью населения от 50 тысяч человек до 100 тысяч человек включительно. Победа в конкурсе дает возможность реализовать проект, в основном, за счет денег из федерального бюджета с малой долей республиканского и местного бюджетов (1)

Был рассмотрен ход реализации проектов в трех субъектах Приволжского федерального округа: в Республике Татарстан два проекта – «Проект благоустройства парка «Ушковские острова» в г. Менделеевске и «320 ступеней к истории: вдоль по Троицкой» в г. Тетюши», в Республике Марий Эл – проект «Создание парка городской культуры и экологии на особо охраняемой природной территории местного значения «Дубовая роща» в г. Волжске и в Ульяновской области – проект «Благоустройство торгово-ярмарочной территории в рабочем поселке Сурское».

При проведении исследований использовался метод контент-анализа эскизных проектов благоустройства, проектной-сметной документации (1), публикаций в местных СМИ и отзывов населения в социальных сетях.

Проектом в г. Менделеевске предусматривалось комплексное благоустройство парка «Ушковские острова» с учетом существующего исторического каркаса (с использованием имеющихся сохранившихся зданий завода Ушкова), сохранения природных объектов и с учетом пожеланий жителей города. Общая сумма проекта 74 166 000 рублей. В итоге была создана комфортная и безопасная для отдыха и работы территория с использованием водного объекта реки Тойма – гидрологического памятника природы регионального значения, в прибрежной зоне которой произрастают виды из Красной книги Республики Татарстан семейства кувшиновых – кубышка малая (2).

В г.Тетюши, согласно проекту, реконструкции подлежат: причал «Тетюши», лестница, ведущая в город от пристани и территория «Крепость» на горе Вшиха, а также исторический квартал улицы Ленина (Троицкая). В концепции развития данной территории за основу взяты культура района, история города, отношение к природе, архитектуре, горожанам и туристам. Общая сумма проекта: 74 166 000 рублей.

В г.Волжске объектом благоустройства стала особо охраняемая территория (ООПТ) местного значения «Дубовая роща», где были обнаружены 2 вида высших сосудистых растений, занесенных в Красную Книгу Республики Марий Эл - в воде заливов был обнаружен водный папоротник - сальвиния плавающая, *Salvinia natans* (L.) All. 1785, а в прибрежной части ООПТ «Дубовая роща» был встречен взрослый экземпляр вида Тополь черный – *Populus nigra* L., 1753 (3). Кроме того, в роще постоянно встречаются зеленый дятел (*Picus viridis* L.) и удод (*Uropsalis eops* L.) – виды Красной Книги Республики Марий Эл. (4). Общая сумма проекта: 80000000 рублей. В процессе реализации проекта на территории ООПТ появились сценаротонда, смотровая площадка с качелями, металлическая лестница к пляжу, экологическая тропа с деревянным настилом площадью 1600 м². Установлены парковые скамейки и урны. Проведены внутривысоточные сети электроснабжения, выполнена установка оборудования

на детской и спортивной площадках, проведено асфальтирование пешеходных дорожек, автодороги и парковки площадью 4891 м². Появился прогулочный мост. Проведены работы по ограждению территории парка.

При разработке проекта благоустройства в рабочем поселке Сурское за основу взяты историческая, природная (рядом с поселком располагается Государственный природный заказник федерального значения имени С.А. Бутурлина) и религиозная составляющие, отношение к туристам, природе и местным жителям. Проект направлен на повышение привлекательности территории для туристов, а также для повышения качества отдыха местных жителей. Общая сумма проекта составила 58 416 000 рублей. В процессе благоустройства на всей территории объекта обновили покрытие – вместо старого асфальта поверхность замостили брусчаткой, которую для надёжности уложили на специально подготовленное бетонное основание. Для водоотведения была обустроена специальная дренажная система, с помощью которой ливневые воды посредством канализации направляются на очистные сооружения. На клумбах и зелёных зонах сделали ландшафтное освещение. Для организации досуга жителей и гостей посёлка общественное пространство разделили на несколько функциональных зон. Для тихого отдыха установлены скамьи с навесами.

Обобщая все вышеизложенное можно сделать вывод, что во всех четырех проектах создается максимально комфортная среда для человека – туристов и местных жителей. Но совершенно не уделяется внимание поддержанию целостности природных систем, территории которых используются для благоустройства и привлечения посетителей. Работы по благоустройству могут привести к снижению биологического разнообразия, как это произошло в ООПТ «Дубовая роща» в г.Волжске – произошло сокращение видового состава древесных растений. Наиболее разрушительными видами воздействия для экосистемы Дубовой рощи стали прокладка электрического кабеля для организации освещения парка, асфальтирование дорожек, которые повлекли за собой разрушение растительного покрова и верхнего слоя почвы, повреждение корней деревьев. Не запланированная вырубка прибрежной древесной растительности привела к потере части древостоя.

При осуществлении всех проектов оказывалось значительное шумовое воздействие от работающей строительной техники. А организация освещения в ночное время станет фактором беспокойства и нарушит жизненный ритм многих животных. Никак не учтена необходимость охраны обитающих здесь видов животных и произрастающих видов растений из региональных Красных Книг.

Совершенно не предусмотрены мероприятия по поддержанию постоянного уровня воды пруда в парке «Ушковские острова» в г. Менделеевске. Так в засушливое лето 2021 г. произошло падение уровня воды, которое спровоцировало гибель рыбы, специально выпущенной в пруд.

Не предусмотрены противооползневые мероприятия при реконструкции лестницы на горе Вшиха - объекта археологического наследия в г.Тетюши.

Кроме того, следует отметить, что даже при наличии продуманного рабочего проекта нет гарантии минимизации негативного воздействия на благоустраиваемую экосистему. Негативные аспекты связаны с тем, что разработчики рабочего проекта лишены права авторского надзора за выполнением проекта, а муниципальные власти на правах официального заказчика проектных работ, самовольно, без обсуждения с кем либо, могут вносить экологически-необоснованные изменения в рабочий проект. Анализ реализации этих четырех проектов приводит к выводу, что выполнение строительных работ на охраняемых природных территориях и вблизи них требует привлечения малогабаритной техники и более современных технологий для реализации проектных решений.

Пока складывается ситуация достижения комфорта и благополучия человека исключительно за счет эксплуатации природного потенциала и игнорирования элементарных природоохранных требований.

На всех благоустроенных объектах следует ожидать рост рекреационного воздействия и, следовательно, увеличения негативного влияния на компоненты окружающей среды уже благоустроенных природных объектов.

Литература

1. Официальный сайт министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации. URL: <https://minstroyrf.gov.ru/trades/natsionalnye-proekty/natsionalnyu-proekt-zhilye-i-gorodskaya-sreda> (Дата обращения 14.04.2022)
2. Красная книга Республики Татарстан: животные, растения, грибы = Татарстан Республикасы Кызыл китабы: хайваннар, үсемлекләр, гөмбәләр / гл. ред. А. А. Назиров. – Изд. 3-е. – Казань: Идел-Пресс, 2016. – 760 с. – 2350 экз. – ISBN 978-5-85247-884-9.
3. Г.А. Богданов, Н.В. Абрамов, Г.П. Урбанавичюс, Л.Г. Богданова. Красная книга Республики Марий Эл. Том «Растения. Грибы». – Йошкар-Ола: МарГУ, 2013. – 324 с.
4. Х.Ф. Балдаев и др. Красная книга Республики Марий Эл. Том «Животные» / под ред. П.В. Бедовой, Г.А. Богданова, И.Г. Воробьёвой, А.В. Исаева. – Йошкар-Ола: МарГУ, 2015. – 256 с. – 130 экз.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ РИСКИ ДЛЯ ГОЛУБЫХ ОЗЕР РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН. ПРИЧИНЫ ИСЧЕЗНОВЕНИЯ, ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОЗЁР

Сансызбаева Нургуль Жанбулатовна,
Набеева Эльвира Габдулхаковна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье исследуется проблема Голубых озер, как особого типа водных экосистем. Выявлены основные экологические проблемы озер, причины исчезновения. Описаны Голубые озера, расположенные в пригороде г. Казани. Выявлены причины снижения рекреационной ценности озера, предложены мероприятия по улучшению экологического состояния озера и сохранению уникальных водных объектов.

Ключевые слова: голубые озёра, качественные характеристики, причины исчезновения, антропогенное воздействие, рекреационный потенциал.

Введение

Голубые озёра получили своё название благодаря их специфическому, резко отличающемуся от других озёр, зеленовато-голубому цвету. Причиной такого необычного признака является особая чистота воды в совокупности с достаточной глубиной. Расстояние от поверхности до дна голубых озёр, бывает, достигает сотни метров, а прозрачность приближена к дистиллированной воде.

Иногда голубыми озёра становятся вследствие изменения их гидрохимического состава. Это может случиться после стоков воды с примесями, выпадения осадков близ объектов промышленности и особенностей химического состава горных пород, на месте которых образуются озёра. Например, голубые озёра под Железногорском в Курской области появились в результате разработки рудников Курской магнитной аномалии, из-за побочных продуктов с особым химическим составом которой образовались голубые озёра [3, с. 178–181].

Помимо прозрачности, глубины и низкого содержания органического вещества, голубые озёра имеют еще ряд специфических характеристик. Установлено, что в данных водных

объектах наблюдается скудное видовое разнообразие рыб и растительности, что стало следствием, скорее всего, низкого содержания биогенных веществ озёр.

Однако, данные уникальные свойства, в том числе необычный голубой цвет озёр, могут утратиться под воздействием, как правило, антропогенных факторов.

Антропогенное воздействие и его последствия для Голубых озёр. Элементарное купание в озёрах провоцирует их зарастание водорослями. Это происходит под действием соединений азота, ПАВ, фосфор содержащих соединений, поступающих в водные объекты в процессе рекреации. Данные соединения являются биогенными для растений и создают благоприятные условия для их развития. Небольшое количество этих веществ не вредит экосистеме, но интенсивная рекреация приводит к притоку биогенных веществ в количествах, превышающих экологическую ёмкость этих хрупких экосистем.

Сопутствующие купанию, действия человека также немало вредят уникальным водным объектам. Мусор, остающийся после отдыха людей на побережье, а также в самом водоёме, при разложении, выделяет токсические вещества, загрязняя водные объекты.

Особенно опасной проблемой в настоящее время выступает микропластик, который попадает в водоёмы в результате человеческой деятельности. Он представляет собой совокупность крошечных пластмассовых частиц, которые разлагаются на более мелкие, наноразмерные частицы, называемые «нанопластик». Размер таких частиц варьируется от 1 до 1000 нм, и они беспрепятственно проникают в живые организмы, приводя к тяжёлым заболеваниям и гибели. Из-за данного вида мусора биоценоз голубых озёр обедняется, экосистема претерпевает негативные изменения.

Механические повреждения дна при дайвинге разрушают выходы подводных ключей, приводят к их заилению; разрушаются стенки подводных пещер, тем самым уничтожая редчайшие природные условия. Выхлопные газы от паркующихся в водоохранной зоне автомобилей, попадают в воду, для которой их присутствие не является естественным.

Если не предпринимать меры по сохранению уникальных объектов природы, то хрупкие, уникальные системы могут утратить свой аквамаринный цвет, потерять устоявшийся биоценоз, эвтрофироваться или вовсе высохнуть без возможности восстановления.

Примеры таких случаев существуют, и они нередки. В Италии высохло знаменитое горное Голубое озеро, или ЛагоАдзурро, из-за долгой жары и недостаточного количества осадков. Однако, отмечено, что такое происходит не впервые, и озеро уже высыхало и потом снова восстанавливалось естественным образом. В 2005 и 2006 годах озеро тоже высохло из-за засухи, и тогда предполагалось, что оно исчезло навсегда. Но летом 2007 года после искусственного наполнения озеро опять начало заполняться водой естественным образом [7, с. 34–47].

Такую же причину высыхания Голубых озёр видят на Камчатке. Специалисты туристической отрасли края не помнят случаев, чтобы Голубые озера так сильно пересыхали.

Негативное антропогенное воздействие обычно проявляется в процессе рекреационной деятельности человека. Голубые озёра привлекательны наличием лечебных грунтовых вод и грязи, радоновыми источниками, а также красивым эстетическим видом лазурной поверхности воды. Особенно сильно на водных объектах испытывают нагрузку прибрежные территории.

То, что Голубые озёра являются хрупкими природными объектами, сильно зависящими от особых условий, усиливает необходимость незамедлительных реакций со стороны человека на изменения в экосистемах голубых озёр. Для этого необходимо правильно организовать рекреационную деятельность на природных объектах.

Примером удачной организации рекреационного места на голубых озёрах может служить памятник природы Кабардино-Балкарии. Туристическая достопримечательность республики – пять карстовых голубых озёр. Они привлекают своей невероятной прозрачностью – видимость от 20 до 50 метров, - и глубиной – 279 метров. Озеро Чирик-Кель (Бездонное) – третье по глубине озеро в России, при том, что точная глубина еще не установлена.

Рекреационная зона здесь обустроена достаточно хорошо для того, чтобы обеспечить удобство туристам, и не обширно – чтобы сохранить природные объекты. На берегу Нижнего Голубого озера расположен современный двухэтажный дайв-центр, который работает и зимой – вода в данном озере круглогодично одной температуры – 9 градусов.

Есть дайв-центры, где можно взять оборудование напрокат, но нырять могут только сертифицированные дайверы.

Рядом с озером есть парк-отель, кафе, небольшой бесплатный музей под открытым небом с аммонитами, базар. Озеро огибает пешеходная дорожка [1].

Существуют и более кардинальные методы сохранения рассматриваемых памятников природы. Доступ к новозеландским Голубым озёрам, расположенным в национальном парке Нельсон в северной оконечности острова Южный, жестко регулируется государственными структурами.

Купание в водах строжайше запрещено – власти страны предполагают, что это будет способствовать загрязнению. Полностью заблокированы даже прогулки по реликтовому лесу в истоках ручьёв, питающих водоём – там уже больше пятидесяти лет не ступала нога человека.

Окрестные перелески и горные отроги уставлены датчиками, реагирующими на движущегося человека, и видеокамерами с блоками ночного видения – нарушителю грозит встреча с егерями, колоссальный штраф и немедленная высылка за пределы новозеландского государства, либо – если речь идёт о гражданине страны – тюремный срок. Запрещено даже прикасаться к поверхности воды Голубого озера – разумеется, не из-за опасности или токсичности, а только в целях природосбережения и охраны водных ресурсов.

Тотального запрета на посещение всё же нет, но каждый год вводятся квоты на визиты туристических групп. Например, в 2020 это было дозволено в общей сложности тысяче человек, включая гидов и шерп.

Всё это делается для сбережения драгоценных качеств озера. Его воды официально владеют титулом чистейших на земле. Оптики Британского королевского физического института выяснили, что показатель прозрачности приближается к семидесятиметровой отметке, что сопоставимо с таковым для дистиллированной воды – у неё отметка прозрачности достигает 80 метров [2].

В Нуримановском районе Республики Башкортостан поблизости от деревеньки Сарва есть очень похожее по цвету и прозрачности воды холодное озерцо – даже в наиболее жаркие летние дни, когда над зеркалом вод стоит плотный туман от испарившейся влаги, температура воды в нём не превышает пяти градусов [5].

К сожалению, государственной защиты данного уникального объекта нет. Но чистота данного водоёма сохранена – залогом тому низкая известность данной рекреационной зоны.

Таким образом, существует множество рисков утраты своих качеств голубыми озёрами, однако и немало способов их сохранения. Необходимо в полной мере использовать методы и инструменты создания устойчивой рекреационной зоны, учитывая все факторы влияния на озёра, его биоценоз, прибрежные территории. Грамотная организация места отдыха позволит избежать более серьёзных проблем, которые потребуют больших усилий для их решения.

Предложения по экореабилитации территории

Обустройство рекреационной зоны следует начать с формирования пешеходного маршрута и постройки специальной дороги для упорядочения движения туристов. Также необходимо разработать план расположения мусорных баков, зон отдыха, помещений различного назначения, парковок таким образом, чтобы посетителям было удобно выбрасывать мусор в контейнеры, отдыхать, при этом не нанося ущерб природе. Опираясь на опыт формирования места отдыха на голубых озёрах в Кабардино-Балкарии, на озёрах Казанки необходимо построить места для организации питания, не исключено строительство кафе.

Также одним из вариантов решения проблем может являться ограничение и контроль погружения в воду аквалангистов. Необходимо рассчитать рекреационную ёмкость экосистемы для данного вида деятельности и следить за дайвингом на озёрах.

Следует подвергнуть контролю и количество купающихся. Для этого можно сформировать туристические маршруты с чётко ограниченным количеством человек. В программу похода может входить экскурсия по заповеднику с рассказами об истории озёр, о населяющих местность животных и растениях, фотосессии на красивых местах и, соответственно, организация купания по ограниченному количеству человек и времени. Данный инструмент позволит найти компромисс рекреационного интереса людей и сохранения природы охраняемой территории.

Решением проблемы разрушения берегов может послужить установка качественного укрепления из экологически-безопасных материалов.

Голубые озёра Казани являются ценнейшим объектом города. Для их сохранения необходимо аккумулировать много ресурсов, собрать всё внимание заинтересованных лиц и реализовать все необходимые меры для организации эффективной, устойчивой, экологичной рекреационной зоны.

Литература

1. В окружении гор. Какие тайны хранят Голубые озёра КБР // Аргументы и Факты URL: www.aif.ru (дата обращения: 10.10.2021).
2. Где находится самое чистое в мире озеро – единственное с «почти дистиллированная» водой // Ежедневный интернет-журнал Культурология.Ру URL: <https://kulturologia.ru/> (дата обращения: 10.10.2021).
3. Кузин И.Л., Яковлев О.Н. О происхождении закисленных «Голубых» озёр в гумидной зоне // Записки Горного института. 2013. – Т. 203. – С. 178–181.
4. Мингазова Н.М. Биоразнообразие и типология карстовых озёр Среднего Поволжья / науч. Ред. Н.М. Мингазова. – Казань: Гос.ун-т, 2009. – 222 с.
5. Озеро Сарва // Официальный сайт муниципального района Нуримановский район Республики Башкортостан URL: <https://nuriman.bashkortostan.ru/> (дата обращения: 10.10.2021).
6. Токинова Р.П., Бердник С.В., Буторова Л.В., Любарский Д.С., Андреева М.Г., Абрамова К.И., Любин П.А. Биоразнообразие голубых озёр Приказанья // Российский журнал прикладной экологии. 2017. №4 (12). – С. 16–20.
7. L. Mariani, G. Sfondrini, G. Cola, A water balance model of Lago Azzurro (Madesimo – Lombardia – Italia) // Italian Journal of Agrometeorology. 2011. – №1. – С. 34–47.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ESG НА ГЛОБАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Юрина Елизавета Андреевна
Коробов Евгений Александрович

*Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского,
Саратов, Россия*

Аннотация. В статье рассматривается новое явление для современной практики ведения финансов – социально-ответственное инвестирование. Новизна научной работы состоит в выявлении ключевых аспектов содержания концепции ответственных инвестиций и её применения на практике. Дана характеристика основных компонентов системы ESG-инвестирования.

Ключевые слова: ESG-критерии, ответственные инвестиции, устойчивое развитие.

Начиная с середины XX века, у экономистов перемещается пристальное внимание с решения жизненных задач общества на вопросы влияния человека на экологические аспекты и внешнюю среду. С тех пор в финансовом сообществе возникает новый акцент, а именно ESG-инвестиции.

ООН в 2005 году поддержала выдвижение концепции CalPERS «Принципы ответственного инвестирования» (Principles of Responsible Investment), которую также приняли 50 других институциональных инвесторов. Большую значимость внёс Глобальный альянс за устойчивые инвестиции (Global Sustainable Investment Alliance, GSIA). Он опубликовал свой первый доклад в ответственности инвестировании Global Sustainable Investment Review [1, с. 4].

Актуальность данной статьи состоит в том, что по мере роста значимости нефинансовых факторов, связанных с требованиями устойчивого развития, растёт потребность в комплексных и надежных способах оценки того, как различные аспекты корпоративного управления, экологические и социальные риски и возможности (Environmental Social Governance, ESG) влияют на эффективность инвестиционных стратегий.

Целью данного исследования является концептуальная оценка ESG-моделей корпоративного управления и степени востребованности этих моделей финансовым рынком, выявление перспектив развития ESG инвестирования.

ESG-инвестирование – это вид ответственного инвестирования, при котором инвесторы решают вкладывать собственные средства только в тот бизнес, который соответствует трём основным факторам социально-ответственного инвестирования. Три фактора – это: *environmental* (E) – окружающая среда, большое значение имеет, как компания заботится о защите экологии; *social* (S) – социальное развитие, бизнес компании обязан предоставить достойные условия работы и одинаковые возможности для трудоустройства своим работникам; *governance* (G) – управление компанией, насколько эффективно менеджмент бизнеса придерживается управленческих стандартов [2, с. 4].

Масштабный прирост объемов капиталовложений в ESG-активы – это один из факторов и тенденций развития сектора ответственного инвестирования в мире. В 2020 году ESG-фонды выросли более чем на \$285 млрд – на 96% больше, чем в 2019 году. На 2021 год активы под управлением компаний, присоединившихся к UNPRI, составляют более 100 трлн. долл. США. На рис. 1 представлены данные по объёму рынка ESG-инвестиций США [3, с. 4].



Рис. 1. Объём рынка ESG-инвестиций США с 2017-2021 года, в трлн. долл. США [4, с. 4]

На рис. 2 представлены лидеры по доле объёма финансирования ESG-инвестиции в 2020 году.

Объём финансирования в ESG-инвестиции на 2020 год, % совокупных финансовых активов

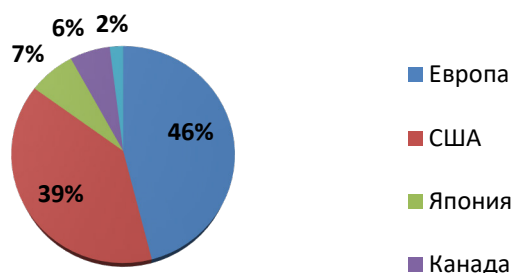


Рис. 2. Объём финансирования в ESG-инвестиции на 2020 год, % совокупных финансовых активов [5, с. 4]

В лидерах по аккумуляции средств в ESG-фонды является Европа. На данный момент цифра составляет 46%. По прогнозам Price Waterhouse Coopers, к 2025 году эта доля увеличится на 11% до 57% [6, с. 4].

На российском рынке финансовые ESG-инструменты только начинают развиваться (см. рис. 3). На счету сектора социально-ответственного инвестирования Московской биржи 12 млрд руб. [7, с. 4].

Динамика рынка ESG-инвестиций в России с 2018-2021 года, в млрд. долл. США

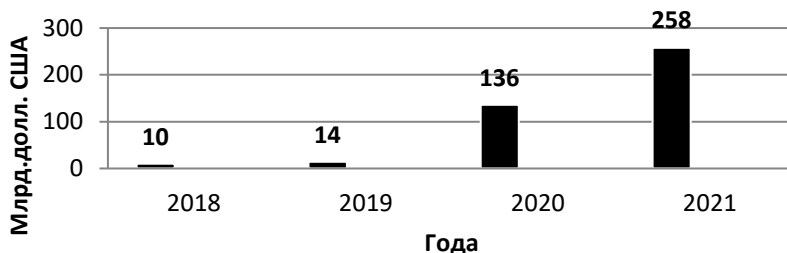


Рис. 3. Динамика рынка ESG-инвестиций в России с 2018-2021 года, в млрд.долл. США [8, с. 4].

Приведём пример ETF на ESG и построим эконометрическую модель. Проанализируем динамику курса EWU с 1919 по 2022 год на рис. 4.

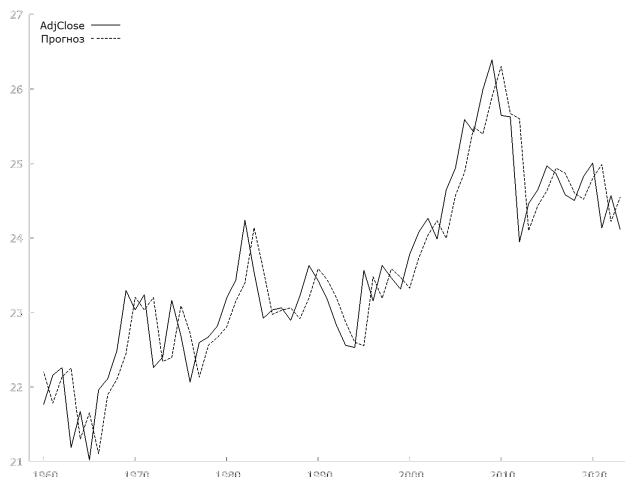


Рис.4. Динамика курса EWU

Анализ графика позволяет предположить отсутствие сезонности и наличие убывающего тренда уже к 2020 году. На листинге 1 представлена модель ARIMA.

Оценок функции: 156

Оценок градиента: 45

Модель 4: ARMA, использованы наблюдения 1960-2464 (T = 505)

Estimated using AS 197 (точный метод МП)

Зависимая переменная: AdjClose

Стандартные ошибки рассчитаны на основе матрицы внешнего произведения

Коэффициент	Ст. ошибка	z	P-значение		
const	28,1366	6,29234	4,472	7,77e-06	***
phi_1	1,80049	0,183771	9,797	1,15e-022	***
phi_2	-0,733255	0,166944	-4,392	1,12e-05	***
phi_3	-0,0673950	0,0564381	-1,194	0,2324	
theta_1	-0,904226	0,177385	-5,098	3,44e-07	***

Среднее зав. перемен	29,17053	Ст. откл. зав. перемен	3,737961
Среднее инноваций	0,032966	Ст. откл. инноваций	0,355795
R-квадрат	0,991019	Испр. R-квадрат	0,990965
Лог. правдоподобие	-197,3940	Крит. Акаике	406,7879
Крит. Шварца	432,1353	Крит. Хеннана-Куинна	416,7299

	Действ. часть	Мним. часть	Модуль	Частота
AR				
Корень 1	1,0013	0,0000	1,0013	0,0000
Корень 2	1,1382	0,0000	1,1382	0,0000
Корень 3	-13,0195	0,0000	13,0195	0,5000
MA				
Корень 1	1,1059	0,0000	1,1059	0,0000

Листинг 1. Эконометрическая модель курса EWU

Был построен прогноз курса на начало апреля 2022 года. Согласно прогнозу сохранится тенденция курса EWU и на 10 апреля 2022 года он составит 24,220980 пунктов.

10-03-2011	25,626303	25,670860
10-03-2012	23,948334	25,601817
10-03-2013	24,461050	24,099423
10-03-2014	24,645607	24,432081
10-03-2015	24,967398	24,635425
10-03-2016	24,863289	24,937821
10-03-2017	24,579351	24,869553
10-03-2018	24,503635	24,607993
10-03-2019	24,825430	24,518837
10-03-2020	25,005257	24,801288
10-03-2021	24,134520	24,987003
10-03-2022	24,569887	24,220980
10-03-2023	24,115593	24,544876

Статистика для оценки прогноза using 5 observations

Средняя ошибка (ME)	-0,084459
Корень из средней квадратичной ошибки (RMSE)	0,48339
Средняя абсолютная ошибка (MAE)	0,42825
Средняя процентная ошибка (MPE)	-0,36831
Средняя абсолютная процентная ошибка (MAPE)	1,7566
Theil's U2	0,95003
Пропорция смещения, UM	0,030528
Пропорция регрессии, UR	0,43278
Пропорция возмущений, UD	0,53669

ESG-инвестирование – это активно развивающийся процесс и определённо выраженный тренд в международном масштабе. Исследование показало, что тематикой ESG-инвестиций интересуются многие профессиональные сообщества финансистов. Данный аспект определяет значимость полученных результатов в ходе работы. На примере построения эконометрической модели по ETF на ESG EWU можно увидеть, что существует положительная динамика на спрос инвестиций, приверженных ESG-принципам.

Литература

1. *Галазова С.С.* Влияние ESG-факторов на устойчивое развитие компаний и финансовую результативность корпоративного сектора // Вестник РГЭУ РИНХ. 2018. – №4 (64). – 81 с.
2. *Досаева Н.Д.* Ответственное инвестирование: тенденции развития в России, 2019. – С. 6–9.
3. *Акции с высоким ESG: где смотреть, как выбирать.* URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/aktsii-s-vysokim-esg-reitingom-gde-smotret-kak-vybirat> (дата обращения 01.03.2022)
4. *Корпоративный рейтинг ESG|ISS.* URL: <https://www.issgovernance.com/esg/ratings/corporate-rating/> (дата обращения 01.03.2022)
5. *Голубев, А.П.* Социально ответственные инвестиции в зарубежной практике применения // Инновации и инвестиции. 2018. – № 6. – С. 37–41.
6. *RAEXEurope – Корпоративный рейтинг ESG.* URL: https://raexpert.eu/esg_corporate_ranking/ (дата обращения 01.03.2022)
7. *Канаев А.В.* Исторические корни устойчивого банкинга // Финансы и кредит. 2015. – № 6. – С. 16–26.
8. *Московская биржа создает Сектор устойчивого развития при поддержке Минэкономразвития России.* URL: <https://www.moex.com/n24553> (дата обращения 02.02.2022).

СЕКЦИЯ «МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО»

УПРАВЛЕНИЕ И МАРКЕТИНГ ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ СТАБИЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Арипов Абдулазиз Сокижонович

Ташкентский государственный экономический университет

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы усовершенствования организационно-экономических механизмов повышения эффективности управления диверсификацией производства на предприятиях текстильной промышленности в условиях модернизации экономики, также обращено внимание по определению концептуального подхода и методологических принципов системы управления диверсификацией предприятий текстильной промышленности.

Ключевые слова: диверсификация производства, текстильная промышленность, управление и маркетинг.

За годы независимости в нашей стране осуществлялись экономические реформы по модернизации и диверсификации производства а также реализовались программы экономического роста отраслей. В особенности большое внимание уделяется повышению эффективности управления стратегией и диверсификацией деятельности предприятий текстильной промышленности. В настоящее время в этой отрасли имеются не решённые проблемы, в том числе в текстильных предприятиях отвечающих стандартным требованиям и обеспечению экспорта, основанных на высоких технологиях производства товаров, интенсивное организация является одной из важнейших проблем. Отмеченное в стратегии развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы особое внимание уделяется углублению экономических реформ, модернизации национальной экономики и диверсификации производства, повышению конкурентоспособности, обеспечению научной основы и информационно-аналитической базы. С этой точки зрения, в промышленных отраслях диверсификации производства на основе высококачественных технологий обеспечивается эффективное развитие производственных отраслей.

Внедрение стратегий производства, отвечающих требованиям, основанных на современных технологиях, обеспечивается экспортными материалами производства, развитием инфраструктуры производства в текстильных предприятиях, современной техникой и оборудованием технологии, созданием конкурентоспособной продукции производства и научной основы производства. Самой важной задачей на сегодняшний день является разработка научно обоснованных предложение и рекомендаций по совершению организационно - экономических механизмов повышения эффективности управления диверсификацией производства.

Степень изученности проблемы. Научно-теоретические аспекты управления диверсификацией производства промышленных предприятий освещены и обоснованы в работах учёных, в частности Г.И. Немченко, А.А. Бочаров, Т.А. Худякова, С.А. Шевченко, С.Ю. Богатырев, П.В. Забелин, А.Н. Петров, С.Г. Светульников, Д.В. Соколов и В.В. Томилов. В научных работах этих учёных исследована проблема производственного процесса диверсификации и стратегия уменьшения опасности кризиса, классифицированы формы и виды диверсификации. По отдельным направлениям диверсификации деятельности предприятия произведены следующие исследования: обеспечение ресурсами (В.В. Иванов); повышение эффективности (Г.И. Немченко); управление на уровне корпорации (П.В. Забелин), отдельное управление предприятием (А.А. Бочаров, Т.А. Худякова, С.А. Шевченко), управление индустриальной системой.

Однако, несмотря на объем проведенных научных исследований по этой теме, в данных исследованиях теории менеджмента, при диверсификации с теоретической точки зрения, недостаточно изучены организационные и экономические аспекты взаимных стратегических

действий с агентами рынка промышленных предприятий, учитывающие экономические интересы сторон.

Исходя из теоретической и фактологической базы терминологического аппарата мировой экономической науки и практики, в условиях модернизации экономики, в целях обеспечения стабильного развития предприятий текстильной промышленности необходимо приспособить их к динамике рыночной среды посредством диверсификации хозяйственной деятельности данных предприятий. С точки зрения стабилизации общих результатов деятельности предприятия, для адекватной характеристики диверсификационного потенциала, а также оценки возможных его последствий в данном исследовании произведён научный анализ диверсификации в качестве экономического явления различных местных и зарубежных научных школ. Сущность диверсификации в отраслях промышленности в том, что она (диверсификация) по форме собственности позволяет приспособиться к сформировавшейся специализированной рыночной конъюнктуре, в которой резко меняются спрос и предложения по организационно-правовым вопросам предприятия.

Диверсификация производственной деятельности – это изменения в направлениях и сферах деятельности, т.е. внедрение в программу производства продукции (оказание услуг), не схожей с производимой продукцией (услугами). Диверсификация деятельности предприятий текстильной промышленности должна предусматривать производство новой продукции (услуг):

- с использованием новых технологий. Новая продукция производится вместе с продукцией, направленной на потребителя предприятия или производимой в данное время продукцией (горизонтальная диверсификация);
- с использованием существующей технологии. На основе действующей технологии производится новая усовершенствованная продукция (централизованная диверсификация);
- производства, технологически не связанное с производимой продукцией в данное время (конгломеративная диверсификация).

На предприятиях текстильной промышленности необходимость выполнения диверсификации определяется различными факторами. Наряду с этим достижение цели, поставленной перед диверсификацией, в первую очередь связана с финансовыми возможностями страны на макроуровне, предприятий и фирм на микроуровне (таблица № 1).

Таблица 1

Факторы диверсификации предприятия текстильной промышленности

Технические и технологические	Экономические	Финансовые	Социальные	Стратегические
1. Полное обеспечение работой производственные мощности и сохранение производственного потенциала. 2. Альтернативные варианты использования сырья, материалов, технологий 3. Безработица и не полное использование ресурсов	1. Лишнее накопление капитала в традиционных отраслях и выявление новых сфер расходования капитала. 2. Увеличение удельного веса на рынке, завоевание новых рынков. 3. Достижение синергетического эффекта. 4. Обеспечение эффекта масштабности. 5. Ограниченность ресурсов. 6. Политика экономии ресурсов	1. Уменьшение уровня опасности и рискованности. 2. Финансовая стабильность 3. Повышение финансового потенциала.	1. Сохранение рабочих кадров. 2. Создание новых рабочих мест. 3. Удовлетворение других потребностей. 4. Инновационная политика менеджеров.	1. Приспособление к конъюнктуре рынка и приспособление к конъюнктурным колебаниям. 2. Повышение эффективности страхования. 3. Антимонопольное законодательство 4. Государственный заказ. 5. Планируемые перспективы на будущее.

Примечание: Таблица составлена автором.

В общем стратегия объясняется в качестве главного направления процессов предприятия, а соблюдение этих правил должно обеспечивать достижения долгосрочных, перспективных целей. После определения целей проводится анализ текущих стратегий, обеспечивающих их достижения.

С учетом данных задач исследования, рассмотрена стратегия диверсификации, предусматривающая отдаление от действующей деятельности и переход на новые сферы деятельности. Причинами отдаления могут служить кризис рынка, на котором ведёт деятельность предприятие, уменьшение операционного риска, получение финансовой выгоды, страхование сферы обеспечения и сбыта, удовлетворение спроса потребителей.

Стратегическое управление является сложным многоуровневым процессом и включает в себя такие этапы, как выбор целей и задач, формирование стратегии, её выполнение и внесение точностей. Успех такого процесса во многом зависит от того, насколько тщательно изучена внутренняя и внешняя среда по отношению к предприятию. Направления подобного анализа ещё более урегулируются при исследовании условий, воздействующих на процессы стратегического управления диверсификацией.

Учитывая цели организации, менеджеры диверсифицированных промышленных предприятий должны разработать стратегию ведения бизнеса-план многоотраслевого стратегического действия для подразделений, отличающихся друг от друга, ведущих деятельность в разных сферах предприятия.

Опираясь на теорию организационной стратегии диверсификации текстильного предприятия необходимо осуществлять комплекс организационных мер, направленных на создание условий, обеспечивающих достижения целей диверсификации.

В процессе занятия ниши на диверсификационном рынке текстильных предприятий, в целях изменения микро и макроэкономических условий, которые могут быть приведены в соответствие с конкретной ситуацией, организационные стратегии развития могут быть разделены на виды.

Основной задачей стратегии диверсификации деятельности предприятий текстильной промышленности является обеспечение достижения желаемого уровня развития ценностей, их места на рынке и других целей через заранее запланированные изменения вероятных возможностей, выбранных производителями стратегий. По мнению автора, является целесообразным проведение стратегического анализа возможностей диверсификации деятельности предприятий текстильной промышленности в рамках метода стратегического предпринимательства. Схема реализации метода группирует процесс принятия решений, касающихся возможного успешного управления в процессе управления диверсификацией, направленного на намеченный рынок.

В диверсифицированном субъекте разрабатываются 3 вида стратегий различного организационного уровня.

Для формирования эффективного управления процессами диверсификации деятельности предприятий текстильной промышленности служит потенциал рассматриваемой экономической системы. Для его анализа в диссертации автором предложен подход, обоснованный методом сбалансирования организационно-экономических сил.

Под понятием организационной экономической силы нужно понимать проявляющуюся способность надлежащей деятельности, состояние и организацию экономики субъекта, отличающейся определенной резкостью и степенью направленности.

Сила – единица измерения, характеризующаяся ускоренностью процессов, протекающих в экономической системе. В отношении отдельных процессов, понятие “сила” воспринимается как способность выполнять действия. По этой причине сила является источником потенциала при выполнении чего-либо, например диверсификации деятельности.

На сегодняшний день в состав АО «Узбекенгилсаноат» свыше 400 текстильных, швейных и трикотажных предприятий, а также предприятия, изготавливающие шелковую продукцию. Они оснащены современной техникой. В настоящее время предприятия

АО «Узбекенгилсаноат» экспортируют свою продукцию в более 55 страны мира и этот список постоянно расширяется.

Результаты осуществлённых исследований в данной работе показывают, что увеличение общего объёма видов продукции (номенклатуры), вырабатываемой АО «Узбекенгилсаноат» на 153 единицы, общего объёма видов продукции на 19 единиц и доли видов новой продукции в общем объёме вырабатываемой продукции на 13.7 процентов дало возможность достичь предусмотренного уровня диверсификации производства (таблица № 2).

Таблица 2

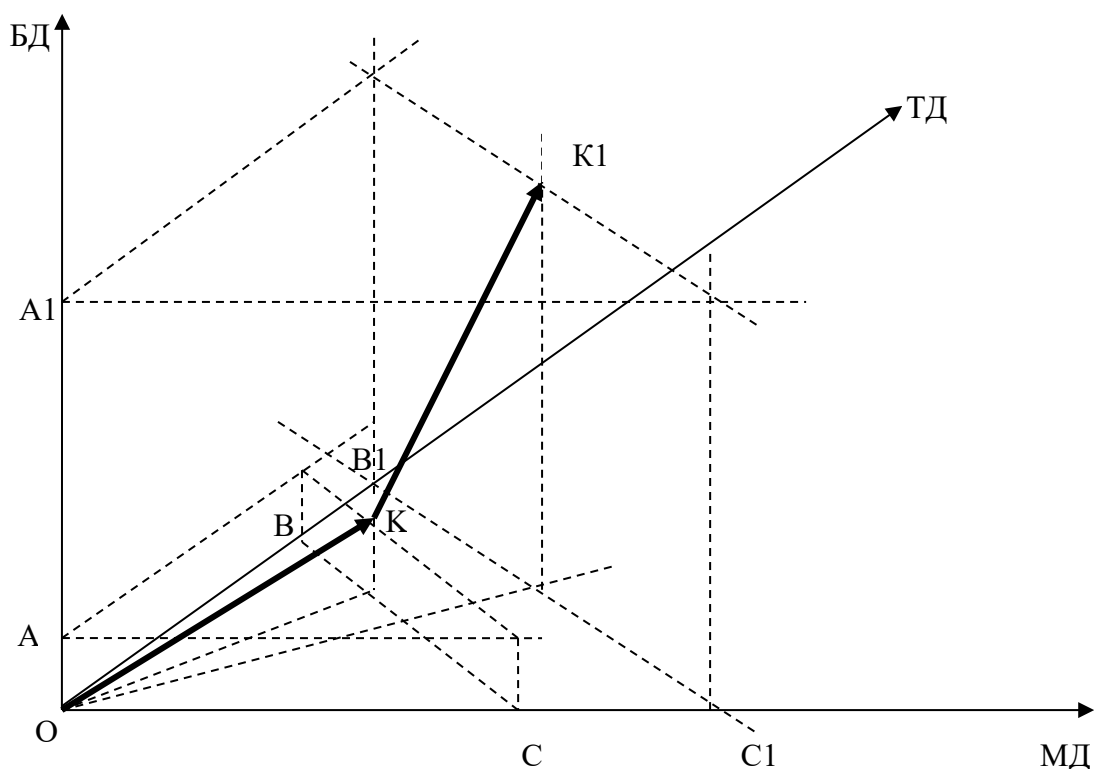
Показатели оценки уровня диверсификации производства
АО «Узбекенгилсаноат»

№	Наименование показателей	Единица измерения	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1.	Общий объём видов (номенклатуры) производимой продукции	единица	87	99	111	125	141	147
2.	Общий объём видов (номенклатуры) продукции	единица	2	12	12	14	16	18
3.	Доля видов новой продукции в общем объёме производимой продукции	%	2,3	12,1	10,8	11,2	11,3	12,1
4.	Общая стоимость видов новой продукции	млрд. сум	45,6	67,2	82,3	104,5	125,8	133,7
5.	Общая стоимость производимой продукции	млрд. сум	1 169,5	1 508,7	1 643,5	1 744,9	1 862,7	3164,3

Примечание: Таблица составлена автором.

Главная цель диверсификации производственной деятельности промышленных предприятий состоит из увеличения их прибыли и выгоды, а также укрепления экономической стабильности и обеспечения внедрения вложений в развитие. При этом целесообразно составление модели повышения потенциала диверсификации. При формировании данной модели мы опирались на методологический подход, составляющий идеологию данного исследования. Согласно этому, расширение видов продукции выдвигается как фактор, составляющий систему диверсификации. Остальные факторы – технологические или маркетинговые, либо снижают развитие диверсификации, либо повышают эффективность его использования.

Графическое изображение модели повышения потенциала диверсификации предприятий текстильной промышленности показано на рисунке.



МД – диверсификация продукции;
 БД – диверсификация рынка;
 ТД – технологическая диверсификация.

Рис. 1. Графическое изображение модели повышения потенциала диверсификации предприятий текстильной промышленности

Оно имеет трехмерную пространственную форму, на каждой плоскости отражён уровень разнообразия предлагаемой продукции (диверсификация продукции); используемая технология; уровень сегментов рынка (технологическая диверсификация). В них отражены разные группы производимой продукции (рыночная или маркетинговая диверсификация).

В нём на уровень диверсификации всегда подходит точка, имеющая три координаты. Сравнивая их наибольшее значение координат, можно рассуждать о развитии и потенциале диверсификации.

В модели О-МД – ось, отражающая уровень развития диверсификации. С – настоящий уровень; С1 – планируемый уровень.

О-ТД – ось, отражающая уровень развития технологической диверсификации. В и В1 – отражают её настоящий и планируемый уровни.

О-БД – ось, отражающая уровень развития рыночной диверсификации, а точки А и А1 – отражают уровни рыночной диверсификации (настоящий и планируемый).

Точки К и К1 отражают настоящий и планируемый уровни развития диверсификации деятельности компании. Графическое изображение, например, означает освоение производства новой продукции (за счет расширения технологических возможностей) и продвижение ее на новых рынках, улучшение финансово-экономических показателей компании, а также продвижение по траектории КК1 за n лет.

Вектор КК1 должен располагаться по разному по отношению к плоскостям, приблизиться своим К1 концом к одной из плоскостей (по отношению К концу) или же наоборот, отдалиться от неё. В связи с этим, изменение места точки К1 по отношению к точке К показывает за счет чего происходит изменение уровня диверсификации в большую или меньшую сторону, а также какая типологическая форма, соответственно, превосходит, а какая развивается медленно.

Практический результат – анализирование основных показателей АО “Бешарыктекстиль” на основе типологии диверсификации. Их сравнительный анализ позволил сформировать следующее итоговое заключение – крупные промышленные предприятия, имеющие дискретное производство, основанное на использовании интеллектуально-технологического потенциала, а также высокую добавленную стоимость (АО “Бешарыктекстиль”), должны, в первую очередь, соблюдать развивающийся вид диверсификации деятельности хозяйства.

Процессы диверсификации осуществляются в условиях модернизации, и её основным знаком является обеспечение независимости и состоятельности регионов. В каждом субъекте республики предусматривается необходимость формирования инновационных систем, учитывающих экономические тенденции по стратегическому развитию предпринимательства

Все вышеперечисленные аспекты диверсификации деятельности текстильной промышленности позволяют исследовать теорию управления ими и разработать её методологию.

Таким образом, отрасль легкой промышленности является важным сектором внутреннего рынка, она создаёт более 20 процентов промышленной продукции республики. Проведение диверсификации производства переработки хлопкового волокна, высококачественного хлопчатобумажного и трикотажного полотна, а также готовых швейно-трикотажных изделий на предприятиях АО «Узбекенгилсаноат» требует развития перспективных экономических отраслей, обеспечивающих производство высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью на основе разумного использования существующих источников нашей страны, богатых ресурсами и сырьём.

Диверсификация производства предприятий текстильной промышленности даёт возможность местным предприятиям конкурировать на внутреннем и внешнем рынках на основе разумного использования финансовых ресурсов, а также создавать дополнительные возможности для привлечения инвестиций.

Литература

1. Стратегия дальнейшего повышения конкурентоспособности национальной экономики: материалы IV-го Форума экономистов / отв. ред. М.П. Нарзикулова. Ташкент. ВакилпаРгез\$, 2012. – С. 8.
2. Махмудов Э.Х., Ортиков А., Каримов Ф. Основное звено экономики предприятий // Ҳамкор. 2010 год 7 февраль.
3. *Toffler E.* Metamorphoses of power: knowledge, wealth and power on the threshold of the XXI century. Abstract to the book. – М.: Publishing house “AST”, 2008. – 669 p.
4. *Brynjolfsson, E.; McAfee, A. and Spence, M.* ‘New World Order: Labor, Capital and Ideas in the Power Law Economy,’ Foreign Affairs, from the anthology *The Fourth Industrial Revolution*, www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2014-06-04/new-world-order (accessed 7 March 2016)
5. *M.Bustonov.* The Firm Aspects and conditions Providing the Qualities of Economic Growth in Uzbekistan. / *International Journal of Economic Theory and Application*. 2017 / <http://www.aascit.org/journal/Ijeta>

ОБОБЩЕННАЯ МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОЦЕССА ДИФФУЗИИ ИННОВАЦИЙ С УЧЕТОМ ТИПА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

**Бадретдинов Наиль Нагимович,
Исмагилова Гульнара Наилевна**

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Одной из особенностей неоклассической традиции выступает использование математического аппарата для анализа и иллюстрации экономических закономерностей, что особенно находит отражение при прогнозировании спроса населения на разные группы

и виды товаров. При этом, когда речь идет о количественных методах, как правило, имеются в виду методы статистической обработки и анализа информации, построение уравнений тренда и уравнений регрессии. В работе приводится анализ процесса диффузии инноваций с учетом типа потребителей путем обобщенного математического моделирования.

Ключевые слова: диффузия инноваций, инновационная деятельность, инновационная политика.

Одной из особенностей неоклассической традиции выступает использование математического аппарата для анализа и иллюстрации экономических закономерностей, что особенно находит отражение при прогнозировании спроса населения на разные группы и виды товаров. При этом, когда речь идет о количественных методах, как правило, имеются в виду методы статистической обработки и анализа информации, построение уравнений тренда и уравнений регрессии.

Относительно недавно под моделированием потребительского поведения понималась разработка моделей динамики спроса в виде уравнений тренда с использованием различных математических функций. Отличительная черта методов, основанных на экстраполяции тренда, заключается в том, что будущее состояние прогнозируемых показателей определяется в основном без использования информации о факторах, на них влияющих. При использовании этих методов, будущее состояние спроса определяется на основе сложившейся тенденции изменения спроса во времени, что упрощает модель, низводя влияющие на спрос факторы к одному – времени, которое рассматривается как интегральное значение усредненного совокупного влияния всех реальных факторов. Важным достоинством этих методов является относительная простота вычислительных операций, что определяет их достаточно широкое распространение и частое использование.

Все разновидности методов прогнозирования спроса, в том числе и трендовые, обеспечивают достаточную точность прогноза лишь при условии, что известна информация об истинной величине спроса, его полном объеме. Показатель объема продаж товара отражает спрос на этот товар только при условии, если предложение превышает спрос. Если же для прогноза спроса используются сведения о фактической продаже товаров, сложившиеся в условиях недостаточного товарного предложения, то их необходимо корректировать с учетом информации о размерах неудовлетворенного спроса, полученной другими методами, например, на основе опросов потребителей.

Не рассматривая детально простейшие методы прогнозирования на основе средних абсолютных приростов или средних темпов роста, остановимся более подробно на методах, основанных на аналитическом выравнивании динамических рядов данных, т.е. построении уравнений тренда. Различные виды функций, используемые обычно для прогнозирования спроса, приведены в работе.

Использование метода наименьших квадратов для поиска параметров уравнения линейного тренда представлено в полной мере в литературе по статистике. Рассмотрим отдельные особенности некоторых специальных функций, используемых для прогнозирования, параметры которых находятся путем специальных процедур линеаризации (то есть приведения этих функций к линейному виду, при котором можно использовать обычный метод наименьших квадратов). Необходимо учитывать, что при некоторых процедурах линеаризации нарушаются стандартные предпосылки метода наименьших квадратов, поэтому приходится прибегать к специальным корректирующим методам, более подробно описанным в литературе по эконометрике.

Кривые с заданным пределом насыщения (асимптотой) или предельные функции имеют особое значение для прогнозирования спроса на инновационные товары. Их главная особенность и отличительная черта в том, что развитие анализируемого показателя предполагается до определенного уровня – предела функции.

В качестве предельной функции может рассматриваться уже простейшая гипербола, а также трехпараметральная гипербола. Однако в прогнозировании спроса более широкое

применение получили другие виды предельных функций, в частности, функция Гомперца и так называемая логистическая кривая. При расчете функции Гомперца обычно исходят из такой продолжительности исходного динамического ряда, чтобы общее число наблюдений n можно было разделить на три равные части (пусть $n=3m$). Затем исходные данные логарифмируются, то есть рассчитываются их натуральные логарифмы, после чего определяются частные итоги $\sum \ln y$ по каждой группе наблюдений последовательно.

Обозначим их S_1, S_2, S_3 . Затем находим их первые разности: $d_1 = S_2 - S_1, d_2 = S_3 - S_2$. Искомые параметры находятся по формулам:

$$\begin{aligned} a^m &= \frac{d_2}{d_1} \Rightarrow a = \sqrt[m]{\frac{d_2}{d_1}}; \\ \ln b &= \frac{d_1(a-1)}{(a^m-1)^2}; \\ \ln K &= \frac{1}{m} \left(S_1 - \frac{d_1}{a^m-1} \right) \end{aligned} \quad (1)$$

Параметры логистической функции Перла-Рида определяются по аналогичной схеме. Ряд исходных наблюдений делится на три равные части, после чего по каждой из них находятся частные итоги обратных величин $\sum 1/y$ (обозначим их S_1, S_2, S_3). Точно также, как и для функции Гомперца, вычисляем первые разности: $d_1 = S_2 - S_1, d_2 = S_3 - S_2$. Затем рассчитываем искомые параметры по формулам:

$$\begin{aligned} a^m &= \frac{d_2}{d_1}; \\ b &= \frac{d_1(a-1)}{(a^m-1)^2}; \\ K &= \frac{m}{\left(S_1 - \frac{d_1}{a^m-1} \right)} \end{aligned} \quad (2)$$

Фактически все математические функции, используемые для построения уравнений тренда, моделирующих процесс изменения объемов продаж данного товара, лишь условно можно отнести к моделям потребительского поведения, так как они не являются моделями динамики спроса. Если спрос превышает предложение, то есть в случае существования неудовлетворенного спроса, практически невозможно оценить уровень спроса на основе данных о продаже товара, следовательно, возникает необходимость использования косвенных методов оценки на основе экспертных опросов. В частности, такая проблема всегда возникает в случае необходимости оценки предполагаемого уровня спроса на инновационный товар, который предприятие готовится выпустить на рынок. Однако проблема была бы решена, если бы существовали достаточно обоснованные модели потребительского поведения, позволяющие заранее предсказывать результат процесса принятия решения потребителем о приобретении инновационного продукта.

Исследования в области потребительского поведения и изучения различных факторов, влияющих на данный процесс, начали проводиться за рубежом в 50-х – 60-х годах прошлого века, а в нашей стране практически не проводились до недавнего времени. По мнению Т.В. Нечаевой, «наиболее интересным вектором данных исследований является изучение и моделирование потребительских установок».

С точки зрения математического моделирования различие между понятиями «поведение» и «установка» заключается в следующем. Поведение рассматривается как последовательность взаимосвязанных действий. Установка, в общем случае, – это набор определенных правил для выбора разных способов поведения в зависимости от конкретной ситуации. Следовательно, можно отметить достаточную приближенность понятия установка к понятию стратегия, решающее правило или правило выбора решений (decision rule), то есть установку можно рассматривать как вероятность или распределение вероятностей на множестве возможных действий или способов поведения.

Фундаментальной идеей, которая была положена в основу различных подходов к моделированию потребительских установок, было предположение о том, что большинству людей свойственно подражательное поведение, то есть существует склонность к усвоению определенных образцов поведения в подражание определенным референтным группам, что составляет основу существующих теорий социального поведения в социологии или социальной психологии. В контексте данного диссертационного исследования понятие «потребительская установка» используется в более узком смысле, по сравнению с понятием «социальная установка» в социологии или социальной психологии, и выражает, прежде всего, отношение потребителей к конкретным товарам (благоприятное, нейтральное или неблагоприятное) или к товарным маркам.

Литература

1. *Слуцкий Е.Е.* К теории сбалансированного бюджета потребителя // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2016. – № 4. – С. 88–113.
2. *Голубков Е.П.* Маркетинговые исследования: теория, методология, практика. – М.: Финпресс, 2002. – 416 с.
3. *Орлов И.Ю.* Направления развития программно-целевого управления региональной экономикой (на примере Республики Татарстан) // Казанский социально-гуманитарный вестник. – 2016. – № 3 (20). – С. 53–58.
4. Эконометрика. Под ред. И.И. Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 2001. – С.169–175.
5. *Глазьев С.Ю.* Политика экономического роста в условиях глобального кризиса // Партнёрство цивилизаций, 2012. – №2. – С. 66–90
6. *Паньшин, И.В.* Исследование готовности российских регионов к созданию высокотехнологичных рабочих мест в процессе инновационной модернизации / И.В. Паньшин, А.М. Добронравова // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 16. – С. 11–20.
7. *Орлов И.Ю., Багаутдинова Н.Г.* К вопросу о направлениях пространственно-экономической трансформации региональной экономики // Казанский экономический вестник. 2016. – № 3 (23). – С. 18–21.
8. *Тютюкина, Е.Б.* Формирование факторов развития инновационно-инвестиционной деятельности компаний базовых отраслей экономики для повышения их конкурентоспособности: монография / колл. авт. под ред. проф. Тютюкиной Е.Б. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 213 с.
9. *Нестерова О.А., Гайзатуллин Р.Р.* Некоторые аспекты развития человеческого капитала в инновационной экономике // Экономические науки, 2021. – № 6. – С.104–109.
10. *Федоров О.В.* Стратегии инновационной деятельности / О.В. Федоров. – Москва: Инфра-М, 2012. – 275 с.
11. *Нестерова О.А., Гайзатуллин Р.Р.* Предпосылки к формированию концепции инноватора или инновационной личности и ее роли в экономике // Сборник научных статей по материалам Экономического форума с международным участием "Экономика в меняющемся мире", 2021. – С. 192–195.

СТРАТЕГИЯ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМЫ НА РЫНКЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Зарипова Элина Римелевна,
Павлова Алина Валерьевна,
Палей Татьяна Феликсовна**

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация. Важным инструментом развития крупных фирм является правильное позиционирование, которое в будущем будет иметь огромное значение для принятия покупателем положительного решения в пользу той или иной организации. Стратегия позиционирования на основе сегментации рынка способствует диверсификации бизнеса, расширению сферы и масштабов деятельности компаний. Используемая в исследовании модель SAGE доказывает, что в условиях открытости национальной экономики стратегии позиционирования должны предусматривать не только эффективную работу предприятий, но и влияние геоэкономических и геополитических факторов. Методологическая база основана на применении системного подхода, макроэкономического и общеэкономического анализа, сочетания исторического, логического и эволюционного подходов.

Ключевые слова. Позиционирование, глобализация, стратегия позиционирования, сегментация рынка, международный рынок.

В условиях современного рынка бизнес сталкивается с высоким уровнем конкуренции, которая подталкивает их к маркетинговому исследованию, пониманию потребностей клиентов, определению вектора развития компании и выбору приоритетных направлений деятельности. С каждым днем рынок становится более глобальным и технологически оснащенным, поэтому потребительское поведение и образ жизни могут стать дополнительными инструментами для экономической и геополитической сегментации на международных рынках. Это обуславливает необходимость принятия компаниями решений о стратегическом позиционировании на более конкурентном рынке, которое способно увеличить ценность бренда и добиться экономии от масштаба. Стратегическая необходимость не ограничивается выбором желательных сегментов рынка, она включает в себя необходимость эффективного позиционирования фирмы относительно сегмента рынка [5, с. 16].

Термин «позиционирование» рассматривается с различных точек зрения. Ф. Котлер считает, что позиционирование – это «процесс разработки предложения компании занимать особое место в сознании потребителей». Данная концепция может быть применима на различных организационных уровнях: на уровне компании, бренда или отдельно взятого продукта. Причем, бренд и продукт являются важнейшими элементами при определении маркетинговой стратегии, а компания непосредственно связана с управлением конкурентной стратегией [2, с. 226].

В то же время, М. Портер рассматривает позиционирование как «выполнение действий, отличных от действий конкурентов, или выполнение аналогичных действий различными способами» [3, с. 77]. Взятые вместе, эти ученые понимают позиционирование компании как широкое понятие, включающее в себя определенные действия, которые способны создать имеющиеся или потенциальные преимущества компании в сознании потенциальных потребителей.

Таким образом, позиционирование – это деятельность компании, направленная на создание и формирование уникального товара или услуги в сознании целевой аудитории, которое обеспечит выгодное положение среди конкурентов на рынке и будет способствовать повышению эффективности бизнеса.

Для того, чтобы начать свою деятельность на мировом рынке, компании необходимо тщательно изучить сложные механизмы, связанные со стратегией позиционирования в сочетании с сегментацией. Современные исследования международного рынка показывают значительную нехватку эмпирических исследований, изучающих связь между сегментацией и позиционированием фирмы в условиях глобализации. Тем не менее, исследователи подчеркивают

критическую важность взаимосвязи сегментации и позиционирования, так как они играют главную роль в разработке глобальной стратегии фирмы.

Подобный подход использует компания Nike, разделяющая свою широкую товарную продукцию на несколько смежных сегментов. Компания выпускает спортивную обувь для всех видов спорта, и таким образом создает предложение для потребителей из разных групповых сегментов. В дополнение этому, Nike выпускает повседневную обувь, ориентированную на комфорт, для тех, кто не занимается спортом, что позволяет привлечь еще больше потенциальных покупателей.

Данный опыт говорит о том, что компаниям необходимо изучить стратегию сегментации рынка, чтобы определить наиболее подходящие ниши для глобального позиционирования бренда. Глобальные потребительские рынки лучше всего понимать не только как группы тех, кто разделяет национальную границу, но и как группы покупателей, которые разделяют потребность и желание в продукте и способность платить за него.

Перед компанией стоит серьезная задача – определить где и как расширяться на мировом рынке. В данном случае стоит обратиться к такому инструменту стратегического менеджмента, как CAGE Distance Framework, разработанный американским экономистом Панкаджем Гемаватом. Данная модель помогает компаниям разрабатывать позиционирование, с точки зрения культурных, административных, географических и экономических различий и расстояний между странами [1, с. 78].

Культурными различиями выступают язык, религия, раса, национальность, социальные нормы и ценности. Согласно исследованиям ученых, отсутствие языкового барьера между странами обуславливает рост торговли на 42%, чем в странах разной языковой особенности, так как отсутствует возможность прямого общения без посредников. Влияние культурного фактора на стратегию позиционирования в той или иной стране определяется самодостаточностью ее культуры и открытостью новым возможностям.

К административным различиям относятся национальная валюта, политические отношения между странами, дипломатические связи. Фактор общих черт играет первостепенную роль, так как административные различия могут затруднять деятельность компании. Так, статистика показывает, что страны склонны сотрудничать друг с другом, если являются членами одних и тех же международных организаций. Разница достигает при этом до 94% [1, с. 80].

Географические различия включают в себя не только расстояние между двумя исследуемыми странами, но и их физические размеры, климат, население, наличие сухопутной границы или доступ к океану. Ученые задаются вопросом важности фактора границ, поэтому постоянно анализируют взаимоотношения стран и особенности их территориальных признаков. Опираясь на историю, исследователи отмечают отношения Восточной и Западной Германии: почти сразу после исчезновения Берлинской стены товарооборот между этими двумя странами увеличился в 16 раз. Обратным примером является Чехословакия – распад на Чехию и Словакию повлек за собой снижение объема внешней торговли между новыми странами в 40 раз.

Экономические расстояния определяют различия в доступе стран к финансовым ресурсам, природным ресурсам, инфраструктуре, производственным возможностям. Причем, различия в доходах и расходах населения являются наиболее очевидными и значимыми факторами экономического расстояния между странами.

Благодаря проведенным исследованиям, П. Гемавату удалось выявить некоторые закономерности, касаемые крупнейших мировых компаний. Опыт некоторых из них способствует движению денежного обращения между странами и увеличению товарооборота, в то время как другие, наоборот, показывают обратную ситуацию. Таким образом, он сделал вывод, что глобализация должна затрагивать всех, кто ведет бизнес, и основной задачей деятельности компании является управление группами различий, а также умение приспосабливаться к их особенностям при осуществлении международной торговли.

Тем не менее, существуют мировые рынки, в которых стираются национальные и культурные границы и наблюдается сходство потребительских сегментов. В данном случае задача

компания состоит в том, чтобы идентифицировать и профилировать эти сегменты на межрыночной основе и разработать стратегии для охвата глобализованными фирмами. Покупатели в сегменте ищут схожие выгоды и проявляют схожее поведение при покупке продукта. Несмотря на то, что потребители живут в разных городах и происходят из разных слоев общества, их могут объединять общие интересы и потребности, которые в силах удовлетворить глобальным компаниям. Успех на международных рынках требует от фирм выделения ценных ресурсов и возможностей для достижения стратегических целей. Они достигают успеха в том случае, когда стремятся эффективно и действенно удовлетворять потребности своих клиентов, и это не зависит от их географических различий [2, с. 167].

Отличным примером выступает компания Starbucks, которая была создана в 1971 как региональный бренд, а теперь известна по всему миру. Благодаря высокому качеству продукции, Starbucks достиг конкурентных преимуществ и широкую узнаваемость среди потребителей. Далее компания начала использовать стратегию позиционирования, нацеленную на расширение ассортимента и выход за пределы рынка кофе, что на сегодняшний день позволило ей заниматься другими видами бизнеса – музыкой, кинематографом, переработкой отходов и созданием программ по защите окружающей среды.

Процесс экономической глобализации может замедлиться во времена финансовых и социальных потрясений, но глобальные перемещения капитала, рабочей силы и производства будут продолжать расти в долгосрочной перспективе. Даже когда укоренившиеся культурные традиции и ценности в разных странах не сходятся, спрос на мировые бренды среди определенных сегментов остается высоким. Кроме того, фактические данные подтверждают тенденцию к глобальной ориентации на потребление [4, с. 229].

Универсальная стратегия на принимающем рынке способна привести компанию к экономии за счет масштаба, адаптивному использованию ресурсов и снижению рисков. Поэтому разумно утверждать, что стратегия позиционирования иностранных фирм на принимающем рынке с большей вероятностью добьется успеха, чем стратегия позиционирования национальных компаний. Международные компании получают возможность шире использовать конкурентные преимущества для рационального размещения производств и централизации сбыта, что приведет к повышению производительности на принимающем рынке. К тому же, опыт международного маркетинга повысит узнаваемость компании и сформирует положительный имидж не только у имеющих потребителей, но и потенциальных.

Таким образом, не стоит забывать о том, что стратегия позиционирования одного бренда в одной стране последовательна, но не статична. Появление новых конкурентов, исчезновение или реорганизация других компаний может повлечь за собой перестройку конкурентной стратегии. Очевидно, стоит довольно часто и внимательно анализировать конкурентную среду, поскольку конкуренция с каждым днем становится все более динамичной.

Литература

1. *Гемават П.* Мир 3.0. Глобальная интеграция без барьеров / Альпина Паблишер, 2013. – 415 с. 78–82
2. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2012. – 496 с. 167–226.
3. *Портер М.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отрасли и конкурентов / М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с. 77.
4. *Alden D.L., Steenkamp J.B. & Batra R.* (2006) Consumer attitudes toward marketplace globalization: structure, antecedents and consequences. *International Journal of Research in Marketing*, 23(3), pp. 227–239.
5. *Aulakh P.S. and Kotabe M.* (1993), “An assessment of theoretical and methodological development in international marketing: 1980-1990”, *Journal of International Marketing*, Vol. 1. – No. 2, pp. 5–28

МАРКЕТИНГОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОГРАММ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

**Белобородова Анастасия Леонидовна,
Палякин Роман Борисович**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье описывается процесс продвижения программ дополнительного образования с использованием маркетинговых методик и инструментов. Характеризуется контент-стратегия продвижения образовательных продуктов.

Ключевые слова: маркетинг, стратегия маркетинга, сегментация, позиционирование, продвижение, образование, дополнительное профессиональное образование, контент-стратегия.

На современном этапе своего развития система государственного образования сталкивается с высокой конкуренцией не только со стороны вузов, но и со стороны внешнего рынка. С каждым годом все большую популярность приобретают корпоративные университеты, рынок фриланса, система образования на базе консалтинговых компаний, в некоторых сферах деятельности они даже значительно опережают по качеству и квалификации государственные вузы.

Основным конкурентным преимуществом описанных выше институтов образовательной системы является их маневренность и молниеносная реакция на изменения рынка и запросов потребителей. Государственной образовательной системе в силу ее неповоротливости и жесткой регламентированной законодательной привязки, зачастую сложно оперативно отвечать на изменения запросов рынка. С точки зрения рыночного позиционирования все образовательные структуры можно разделить на четыре блока (рис. 1).

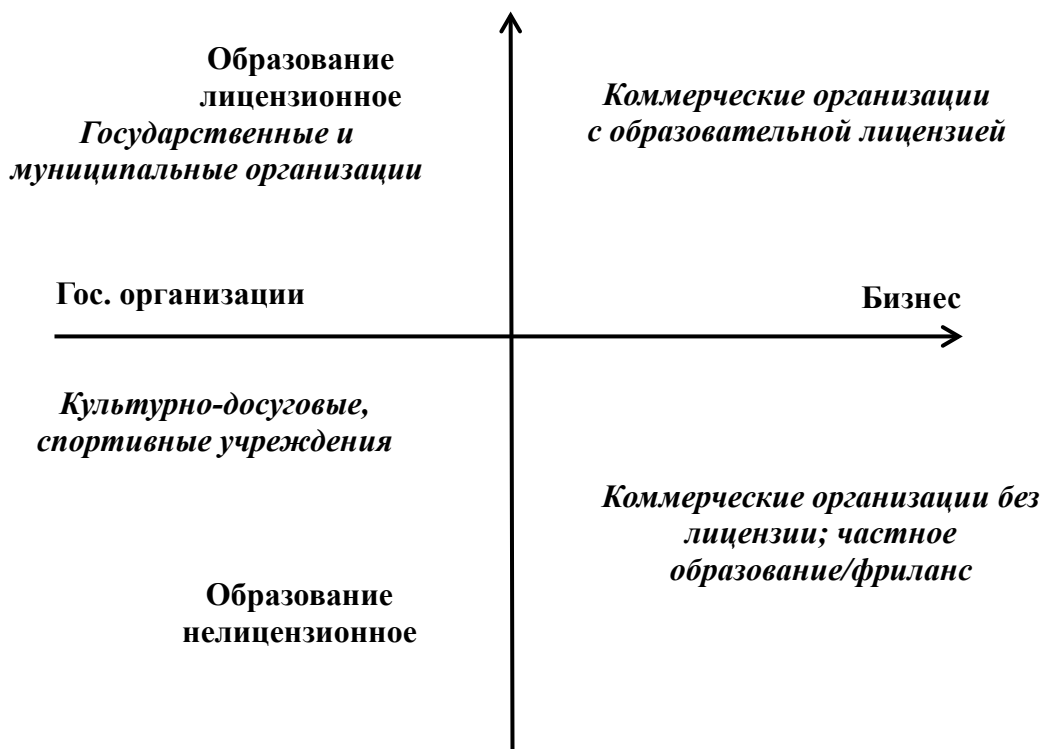


Рис. 1. Типы образовательных организаций и их позиционирование на рынке

Если еще лет десять назад блок «государственные и муниципальные организации», был приоритетным позиционированием в умах потребителей, то сегодня все существенно поменялось.

Хорошей площадкой для маневрирования в данном случае выступает блок дополнительного профессионального образования (ДПО). Поэтому вузам сегодня очень важно научиться грамотно разрабатывать стратегию маркетинга для данного образовательного сегмента.

Так, в работе И.С. Бондаренко отмечает, что образовательный маркетинг обеспечивает максимально эффективное и продуктивное удовлетворение потребностей: личности – в образовании; образовательной организации – в повышении конкурентных преимуществ на рынке образования, а также в материальном благополучии; хозяйствующих субъектов (бизнеса) – в профессиональной подготовке и развитии кадрового потенциала и человеческих ресурсов; общества – в расширенном воспроизводстве трудового (кадрового) и образовательного потенциала страны [1].

Первым этапом является построение модели СТП (сегментация, таргетирование и позиционирование) дополнительной образовательной программы. Лучшие способы определить целевую аудиторию:

- поговорить с представителями команды – разработчиками курса (они лучше знают, кто покупает их продукт, за какую цену, что ценят в их продукте, чем они лучше конкурентов и т.д.);
- провести опрос слушателей (методика CustDev – позволит определить портрет ЦА; методика Jobs To Be Done – позволит оценить, какой продукт будет востребован рынком);
- изучить данные аналитики (аналитика социальных сетей, Яндекс.Метрика, Google Analytics).

Методика Jobs To Be Done является одной из самых удобных для описания портрета потенциального клиента доп. образования. Она проводится в четыре этапа [2]:

Разработка шаблона карточки профиля сегмента (buyer-персоны) + составление вопросов для интервью. Шаблон карточки предлагается собрать из четырёх блоков: описание (персоны/компании); контекст/проблема (поиск причин покупки образовательной программы); job stories (строится по модели когда...я хочу....чтобы); информация для продвижения (интересы потенциальной аудитории).

Проведение и расшифровка интервью.

Интерпретация данных (от частного к общему).

Поиск пересечений и формирование карточек buyer-персон. Т.е. описание профилей сегментов (от общего к частному).

Далее осуществляется переход к этапу таргетирования. На основе полученных карточек buyer-персон, целей программы и ресурсов организации принимается решение о выборе одной из трех стратегий охвата рынка: недифференцированный макркетинг; дифференцированный маркетинг; концентрированный маркетинг.

И последний этап – этап позиционирования. Разработка стратегии позиционирования на основе базы знаний о клиентских сегментах, собранной на первом этапе. В качестве примера можем привести образовательные программы компании Нейротренд – крупнейшей российской нейромаркетинговой компании с широкой линейкой решений и исследовательских инструментов для различных отраслей экономики.

Все образовательные программы компании разделены на четыре сегмента: для частных лиц, для корпораций, для вузов, для МСБ. Содержание каждой программы отражает частные запросы и поведенческие характеристики данного сегмента. Так, например, корпорациям Нейротренд предлагает не только прослушать образовательный курс, но и организовать стажировку команды на базе лаборатории на реальном проекте корпорации, а вот для вузов образовательный продукт включает в себя возможность разработки преподавателем авторского курса, лекций или деловых игр по нейромаркетингу. Подробнее с программами можно ознакомиться на сайте компании Нейротренд [3].

С точки зрения позиционирования образовательной программы важно работать с чёткой контент-стратегией. Популярный в практике коммерческих компаний inbound-marketing предполагает, что пользователь контента представляется не как потребитель, а как непосредственный участник контент-стратегии. За счёт вовлечённости пользователя компания формирует лояльность, управляет поведением пользователей и подкрепляет силу собственного бренда [4].

Можно отметить, что у образовательного контента существуют особенности контент-стратегии. Образовательная услуга представляет, с одной стороны, готовый для восприятия и законченный продукт. С другой стороны, иерархический характер предоставления образовательных услуг ограничивает использование контент-стратегии. Студенты образовательного курса куда больше вовлечены в процесс, нежели потребители коммерческих структур. И в этом случае влияние контент-стратегии в оказании образовательной услуги более существенно, чем при реализации товаров или услуг коммерческих фирм.

Напомним, что контент-менеджмент решает ряд задач: привлечение пользователей, преобразование пользователей в потребителей, создание имиджа и управление лояльностью. Для грамотного управления контентом необходимо реализовывать контент-планы, работать с обратной связью и отслеживать структуру самого контента [5].

При продвижении образовательных услуг управление контентом становится необходимостью, чему есть ряд причин.

Во-первых, образовательная услуга требует вовлеченности со стороны пользователя – от этого зависит качество полученных знаний. *Во-вторых*, контент-стратегия бизнеса учитывает образовательный и вовлекающий контент, который является основой для образовательного продукта. Бизнес учится образовывать, в то время как образование должно учиться продавать свой продукт через контент. *В-третьих*, в силу принятой двусторонней несимметричной связи между потребителем и источником образовательной услуги, управление контентом на основе работы с обратной связью от слушателей помогает образовательной структуре формировать лояльность слушателей.

С позиции источника образовательной программы важно, чтобы слушатель вернулся за получением дополнительных курсов. При этом образовательный курс решает задачи, связанные с получением новых знаний, повышением квалификации и трудоустройством.

В рамках контент-стратегии образовательного продукта вовлеченность обеспечивают полезные сведения и подборки, лайфхаки, экспертный материал. Обучающий контент лучше усваивается, когда его преподносят в виде карточек и инфографики.

Существует несколько моделей контент-стратегии образовательной услуги. Для новых образовательных продуктов подойдёт модель «4 к 1», где на один продающий пост (рекламу образовательного курса) приходится четыре полезные, образовательные или вовлекающие публикации. Образовательная структура, которая известна целевой аудитории и занимается расширением рынка, может использовать схему «1 из 10». Эта схема предполагает, что на один продающий пост приходится девять публикаций, которые вовлекают или обучают [6].

Подготовительный этап разработки контент-стратегии образовательного продукта включает в себя этапы: аналитика конкурентов и их контента, анализ сегментов слушателей по принятию решений, подбор торговых предложений для каждого сегмента, описание видов контента, поиск идей для контента.

Источниками идей для продвижения образовательного продукта выступают профессиональные сообщества, успешные кейсы в образовании, научно-популярные форумы, ситуативный контент, новостные каналы в социальных сетях, мировой календарь, популярные среди аудитории блогеры.

Для поиска идей при продвижении образовательного контента можно использовать шаблон матрицы контента (таблица 1). Идеи для контента при продвижении образовательной услуги обозначают на пересечении тематик контента (строки) и форматов контента (столбцы). Матрица контента не обязательно заполняется полностью. Найденные идеи для контента помогают реализовать контент-стратегию продвижения образовательного продукта.

Шаблон матрицы контента образовательной услуги

	мнение	статья	подборка	инструкция	игра/тест	событие
Команда (преподаватели)						
Темы / разделы курса						
Практические навыки						
Слушатели						
Образовательное учреждение						

Контент-стратегию реализуют самостоятельно в рабочей группе либо привлекают маркетологов.

Специфика продвижения образовательного продукта заключается в сложности этого продукта, неоднородности целевой аудитории, сложности возврата слушателей на курс. Дополнительную сложность в продвижении программ дополнительного образования представляет обеспечение и поддержание вовлечённости слушателей в образовательный процесс.

Использование указанных методик позволит продвигать образовательные продукты и услуги, чтобы оставаться конкурентоспособным.

Литература

1. *Бондаренко И.С.* Механизм внедрения и реализации образовательного маркетинга в системе дополнительного профессионального образования на профессиональном этапе // В книге: *Дополнительное профессиональное образование в условиях модернизации. Сборник статей девятой международной научно-практической интернет-конференции – 2017.* – С. 31–36.

2. Как применить теорию Jobs to be Done при создании портретов buyer-персон в продукте: опыт Carrot quest. – URL: <https://vc.ru/life/185593-kak-primenit-teoriyu-jobs-to-be-done-pri-sozdanii-portretov-buyer-person-v-produkte-opyt-carrot-quest> (Дата обращения: 01.05.2022)

3. Нейротренд. Образование. URL: <https://neurotrend.ru/obrazovanie/> (Дата обращения 03.05.2022).

4. Что такое инбаунд-маркетинг? Inbound Marketing. Resonate: Diamond-партнер HubSpot. – URL: <https://www.resonatehq.com/inbound-blog/chto-takoe-inbound-marketing> (Дата обращения 03.05.2022).

5. *Палякин Р.Б.* Контент-менеджмент как эффективный инструмент коммуникационной политики предприятия / Р.Б. Палякин, А.Л. Белобородова, Р.М. Ахметшин // IX Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансам: сборник научных трудов, Казань, 20–23 октября 2020 года. – Казань: Казанский (Приволжский) федеральный университет, 2020. – С. 391–394. – EDN DSLGED.

6. Контент-план для социальных сетей: инструкция + 7 примеров. Блог о сервисах и маркетинге In-Scale. URL: <https://in-scale.ru/blog/kontent-plan-dlya-socialnyx-setej-instrukciya-primery/> (Дата обращения 03.05.2022).

ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Казаков Олим Сабирович

Махмудова Нилуфар Гуламжановна

Наманганский инженерно-технологический институт
г.Наманган, Узбекистан

Аннотация. Развитие предпринимательской деятельности играет важную роль в развитии экономики страны. Эффективность развития предпринимательской деятельности обеспечивается за счет организации эффективного управления.

Ключевые слова: предпринимательство, конкуренция, организация управления, эффективность, материальные ресурсы, качество.

На эффективность деятельности предприятий предпринимательства влияют многие факторы. Среди них важное значение имеет направление совершенствования управления этими предприятиями. Наблюдения и анализы показали, что эффективность управленческой деятельности на предпринимательских предприятиях низка в современных условиях глобализации экономики. Низкий уровень применения современных принципов управления на этих предприятиях приводит к низкой эффективности производства и услуг в результате неумения использовать эффективные методы и инструменты управления. Уровень управления предпринимательскими предприятиями остается низким из-за того, что лица, занимающиеся управлением, имеют низкие навыки и опыт в области управления. Для разрешения этой ситуации необходимо повысить эффективность управления в деятельности коммерческих предприятий. Предприятия, осуществляющие предпринимательскую деятельность, будут иметь ряд особенностей осуществления управленческой деятельности.

Первая и главная проблема – обеспечение экономических ресурсов бизнеса. Если предприятие своевременно не обеспечено необходимыми ресурсами, нельзя ожидать эффективности от деятельности предприятия. На некоторых предприятиях неэффективность и даже банкротство являются следствием нехватки материальных ресурсов, в том числе сырья, отключений электроэнергии и топлива, нехватки финансовых средств, невозможности своевременно выплачивать заработную плату и другие льготы.

Это означает, что руководителям предпринимательских предприятий, прежде всего, необходимо улучшать снабжение своих предприятий и организаций, постоянно повышать квалификацию работников, занимающихся данным видом деятельности.

Для улучшения ресурсообеспеченности предпринимательских предприятий, прежде всего, необходимо улучшить ситуацию с обеспечением их кредитными ресурсами, устранить различные барьеры и так далее.

Как неоднократно заявлял Президент Республики Узбекистана, в системе кредитования малого бизнеса во многих коммерческих банках до сих пор существуют недостатки. Вопрос прохождения экспертизы и получения кредита остается одной из самых сложных проблем для компании. Безусловно, это вызовет недовольство предпринимателей, которые пытаются открыть собственное дело и стремятся расширить уже существующий бизнес. Доступ к кредитам в иностранной валюте для бизнеса очень затруднен из-за высоких процентных ставок, неопытности в разработке бизнес-планов предприятий, а также высокого размера залога, необходимого для получения кредита.

Кроме того, помимо суммы залога, предприниматель должен иметь собственные средства в размере не менее 25% от стоимости проекта. В состав собственных средств могут входить предпринимательские здания и сооружения, машины и оборудование, необходимые для реализации проекта, а также средства на покрытие финансовых затрат и средства, которые могут быть пополнены на оборотный капитал. Однако у современного среднего предпринимателя не более 7-8 миллионов сумов.

Заемщику предоставляется кредит в соответствии со следующими требованиями. Кредит должен быть обеспечен залогом в размере 120% от его стоимости. Большинство предпринимателей в стране не имеют такой возможности. Однако также отсутствует механизм гарантий со стороны третьих лиц для малых предприятий, которые не могут предоставить залог своего имущества. Кроме того, залоговые процедуры по инвестиционным проектам не учитывают рыночную стоимость активов, заложенных заемщиком.

Это касается и требования о том, чтобы предприниматели участвовали в инвестиционных проектах с 25% собственных средств, а участие инвестиционных институтов страны в формировании уставного капитала не осуществляется из-за несовершенства нормативно-правовой базы, регулирующей механизм их взаимодействие. Все это значительно затрудняет доступ предпринимателей к иностранным кредитам.

Среди замедляющих факторов – сложность механизма перехода инвестиционных проектов от финансирования к открытию, стоимость подготовки инвестиционных проектов высока для большинства предпринимателей и требует расходования до 5% запрашиваемого кредита.

Помимо вышеперечисленного, существует еще одна серьезная проблема – низкий уровень правосознания некоторых предпринимателей, занимающихся предпринимательской деятельностью. Для того, чтобы производить конкурентоспособный продукт или заниматься любой другой деятельностью в условиях рыночной экономики, необходимо не только полагаться на зарубежное оборудование, но и иметь глубокие знания, высокие навыки и владение своим делом.

К сожалению, эти требования не всегда выполняются. Поскольку у них недостаточно знаний, во многих случаях они не могут ответить на вопросы о своих проектах, которые рассматриваются в коммерческих банках. Это обычные вопросы, закупка сырья, продажа готовой продукции, технологические процессы, связанные с производством. В связи с этим предприниматель виноват в том, что проект не был тщательно продуман, что приводит к списанию затрат на получение кредита.

На наш взгляд, необходимо обеспечить полное использование кредитов международных кредитных линий и местных кредитов, упорядочить существующую кредитную систему, устранить барьеры для ее регистрации.

Также необходимо эффективно организовать инвестиционный процесс в коммерческих предприятиях. Также требуется ускорение инвестиционного процесса. Для ускорения инвестиционного процесса необходимо будет создать благоприятный инвестиционный климат для инвестора.

Это связано с тем, что основной целью инвестора при получении инвестиционной среды является определение уровня риска ожидаемого возврата инвестиций. Это проявляется в результате положительного или отрицательного воздействия определенных факторов.

Всегда было важно найти решения следующих проблем, которые ведут к повышению эффективности бизнеса:

1. Дальнейшее совершенствование налоговой системы.
2. Предопределение процесса развития бизнеса.
3. Повышение уровня развития инфраструктуры.
4. Устранение недостатков в законодательстве и нормативных актах в страховом механизме.
5. Культура и духовность.
6. Поиск и предоставление предпринимателям достоверной информации по инвестиционным проектам.

На наш взгляд, для развития предпринимательства в ближайшие годы, увеличения его доли в экономическом развитии необходимо особое внимание уделить:

1. Совершенствование методов лизинга.
2. Совершенствование страхования инвестиционных рисков.
3. Совершенствование коммерческих и частных банков для поддержки малого бизнеса.
4. Создание фондов, гарантирующих иностранные инвестиции за счет иностранного капитала.

5. Совершенствование современных методов тендера.

6. Широкое использование бизнес-инкубаторов в экономических зонах.

Еще одним актуальным вопросом управления коммерческими предприятиями в условиях глобализации экономики является недостаточная рекламно-информационная емкость бизнес-сектора в сфере инвестиций и экспорта, не отвечающая современным требованиям. Информационное обеспечение проектов рационального размещения производства с учетом приоритетных направлений развития отраслей и регионов только начинает складываться. Оценка объема продукции, планируемой к выпуску на рынки, отсутствие информации о наборе данных, возможностях в сфере сырья и ресурсов, экологических последствиях развития новых производств и т.д., которые могут понадобиться на практике для планирования ценовой и производственной политики потенциальных конкурентов, влияет на тщательную разработку проектов. Многим предпринимателям очень сложно найти современное оборудование и технологии, зарубежных партнеров и выйти со своей продукцией на зарубежные рынки.

Правильная организация и управление предпринимательской деятельностью является одним из необходимых условий развития этого современного сектора нашей экономики. Правильно организованный процесс управления приводит к увеличению доходов за счет эффективного использования имеющихся возможностей.

Мы знаем, что исходной и самой важной задачей любого предприятия является выбор стратегии управления, основных направлений на будущее, цели и путей ее достижения. Такую стратегию будет непросто реализовать в условиях реальной конкуренции, сильных профсоюзов, потребительских общественных организаций, где доминирует антимонопольная политика государства.

Высокий уровень прибыли был достигнут за счет увеличения продаж, ускорения оборачиваемости оборотных средств, соблюдения условий сотрудничества, освоения новых рынков и новых технологий. не только увеличение прибыли и повышение уровня прибыли, но и увеличение валового дохода имеет большое значение для предпринимателей. Потому что от этого будет зависеть заработная плата и другие средства.

Помимо управления производством, предпринимательство требует углубления управления торговлей. Целью управления производством и сбытом является производство товаров или поставка сущности товаров на согласованный на договорной основе срок с минимальными затратами, а также получение большей прибыли от оказания услуг. Наиболее сложными вопросами для руководителя в этой области являются:

- подбор наиболее необходимых показателей для компьютерного мониторинга производственных процессов;
- создание максимально эффективной процедуры управления бизнесом;
- управление качеством продукции;
- кадровый менеджмент;
- организация обновления средств производства и бесперебойного снабжения сырьем, а также управление запасами;
- исследование рынка, определение потребительского спроса, доходов, уровня цен на перспективу;
- заказ дизайнеров на создание шаблона продукта с ценовыми ограничениями и спецификациями;
- формирование нового продукта для рынка за счет рекламы, организации различных выставок, рассылки информации клиентам;
- система контрактов, начало производства и меры по дальнейшему совершенствованию сущности;
- организация продаж товаров;
- дополнительные услуги, ремонт, поставка запасных частей потребителям и консультирование по их выгоде и т.д.

Эффективная реализация этих мер повысит экономическую эффективность предпринимательских предприятий страны.

Литература

1. *Богатин Ю.В.* Экономическая оценка качества и эффективность работ предприятий // Москва: Экономика, 1992
2. *Kazakov O.* КИЧИК БИЗНЕС СУБЪЕКТИДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ФАОЛИЯТИНИ РИВОЖЛАНТИРИШ ЙЎЛЛАРИ // Архив научных исследований 2020, 1(2).
3. Международные стандарты ИСО серии 9000-2000: Методические рекомендации по применению. / Е.С. Баландин, В.Г. Юдаева. – Ульяновск: УлГТУ, 2003. – 90 с.
4. *Kazakov O.S., Ahmedkhodjaev X.T.* Fundamentals of management. // Tashkent, Ilm-Ziyo.
5. *Kazakov O.* IMPROVING THE MANAGEMENT ACTIVITY OF THE FRUIT AND VEGETABLE INDUSTRY ENTERPRISES. Архив научных исследований, 1(2).
6. *Qozoqov, O., Qozoqov, S.* WAYS TO INCREASE THE EFFICIENCY OF USING EQUIPMENT AND TECHNOLOGY IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY // International Finance and Accounting: 2020 Vol. 2020: Iss. 5, Article 30.
7. *Kazakov O.S., Kamoliddinov I.M.* SOME QUESTIONS OF INCREASE OF EFFICIENCY IN ACTIVITY ENTERPRISE SUBJECTS // Journal of Central Asian Social Studies 2021, 2(01), 160–169 pp.
8. *Ubaydullayev L.X., Dedajanov B.N.* THE DIGITAL ECONOMY: ADVANTAGES AND RISKS. // Journal of Central Asian Social Studies, 2021 2(01), 153–159 pp.
9. *Nabijanovich, D. B.* (2019). Issues of support and stimulation of exporting enterprises and ways of their elimination. American Journal of Economics and Business Management, 2(3), 44–56.

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ

Каленская Наталья Валерьевна

Ладжуз Мерям

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация. В контексте решения проблем, связанных с мировыми вызовами в международной экономике, проблемы кибератак, а именно, каким образом бороться с ними, являются чрезвычайно важными и актуальными. Особый интерес представляет определение типов кибератак, а также оценка влияния кибератак на бизнес, бренд и репутацию компании на международных рынках.

Ключевые слова: кибератака, уязвимость бизнеса, мировая экономика, глобальные вызовы.

Чтобы получить представление о реальном влиянии цифровой экономики на мировую экономику, достаточно взглянуть на цифры, которые постоянно растут. Например, размер цифровой экономики оценивается от 4,5% до 15,5% мирового ВВП. С точки зрения добавленной стоимости ИКТ, только на США и Китай приходится 40% от общемирового объема. С точки зрения занятости, сектор ИКТ вырос с 34 миллионов в 2010 году до 39 миллионов в 2015 году, причем наибольшая доля этих рабочих мест приходится на компьютерные услуги (38%).

Доля сектора ИКТ в общей занятости также увеличилась за тот же период с 1,8% до 2%.

Россия с 2,6% занятости в секторе ИКТ, конечно, не далеко ушла от таких мировых лидеров, как Южная Корея с 4,5%, не говоря уже о США с едва ли 3%.

Что касается доли сектора ИКТ в ВВП страны, то России с 3,4% очень далеко до мирового лидера, которым является Южная Корея с 10,2%, Швеция с 7,3% или США с 6%.

Цифры объемов мирового экспорта услуг ИКТ (банковских, консультационных, услуг по передаче и доставке и т.д.) и услуг, предоставляемых в цифровом формате, за последние десять лет не менее впечатляющи. В 2018 году экспорт услуг, предоставляемых в цифровом формате, составил \$2,9 трлн, или 50% мирового экспорта услуг.

В НРС (менее развитых странах) они оцениваются в 16% от общего объема экспорта услуг и более чем в три раза увеличились с 2005 по 2018 год.

В мировом рейтинге объемов экспорта ИКТ Китай занимает первое место с 42%, за ним следуют США с 25%, их обгоняет Россия с 30%.

Что касается общественного аспекта и глобального баланса наций, то цифровая экономика еще больше материализовала существующий разрыв между странами, однако старое разделение Север-Юг больше не актуально, поскольку в цифровой экономике неизменно доминируют США и Китай. В глобальном масштабе, например, на эти две страны приходится 75% патентов на технологию блокчейн, 50% расходов на Интернет вещей и более 75% доли рынка ИТ-услуг. Самое удивительное, что на них приходится более 90% рыночной капитализации 70 крупнейших цифровых платформ в мире.

Европа сильно отстает – всего 4%, хотя Россия находится на среднеевропейском уровне – 3,6%.

Совокупная рыночная капитализация стран Африки и Латинской Америки составляет всего 1%.

Цифровая экономика также позволила появиться новым сверхмощным транснациональным корпорациям с глобальным влиянием, как на население, так и на государства, через их разветвленные сети и их финансовую мощь, известную как цифровые платформы, будь то американские или китайские, их сила и влияние отражаются в цифрах на местах.

Рыночная капитализация свыше \$100 млн превысила \$7 трлн в 2017 году, что на 67% больше, чем в 2015 году.

Google, например, занимает около 90% рынка интернет-поиска. Facebook занимает две трети мирового рынка социальных сетей и является ведущей платформой социальных сетей в более чем 90% стран мира. Amazon занимает почти 40% мирового бизнеса розничной электронной коммерции.

В Китае WeChat (принадлежит компании Tencent) имеет более миллиарда активных пользователей. Благодаря своим платежным решениям WeChat и Alibaba (приложение Alipay) практически завоевали весь китайский рынок мобильных платежей. В то же время, по оценкам, Alibaba занимает почти 60% китайского рынка электронной коммерции.

Россия не остается в стороне в этой области. В число 100 самых посещаемых сайтов в мире (по данным Alexa) входят VK (социальная сеть), mail.ru (электронная почта, блоггинг, владеет VK) и Yandex (поисковая система). Среди других российских компаний сектора, Rambler&Co, владелец портала Rambler, известной блоггерской платформы LiveJournal, отметил, что Google сделал предложение о покупке портала Rambler, российское правительство выступило против этой операции, чтобы гарантировать свой цифровой суверенитет. Оборот ИКТ, созданный этими и другими компаниями в 2017 году, например, составил почти 5 млрд долларов США.

В условиях растущей цифровизации и массового обращения к дистанционным услугам с начала кризиса здравоохранения количество кибератак увеличилось в четыре раза в 2020 году, согласно данным национального агентства по безопасности информационных систем (Anssi), которое предупредило, что уровень кибер-угроз растет. Этот рост можно объяснить, в частности, структурированием и специализацией киберпреступных сетей.

Подводя итоги анализа, следует отметить, что кибератаки сегодня являются серьезным риском для международного бизнеса, независимо от его размера или сектора. Компания может пострадать, даже если нет сайта или, компьютерная атака может оказаться разрушительной для вашего бизнеса.

Поэтому это явление охватывает все преступления в Интернете, это очень слаженные и организованный механизм, основанный на связанных сетях. Эта новая форма экономической войны становится все более распространенной в результате развития новых информационных технологий и экономических изменений, связанных с глобализацией.

Таким образом, для борьбы с кибератаками существуют различные средства защиты, от антивирусов до усиления безопасности на веб-сайтах, включая брандмауэры и предотвращение вторжений, чтобы защитить компьютеры частных лиц, а также правительственные компьютерные системы.

Однако, бороться с киберпреступностью очень сложно по нескольким причинам:

1) невежество людей в компьютерных вопросах позволяет осуществлять настоящую маркетинговую интоксикацию через определенные вредоносные антивирусные программы.

2) несмотря на все исследования, проведенные с целью подсчета жертв кибератак и оценки масштабов ущерба, нанесенного международной экономике, многочисленность этих атак и сложность отслеживания их исполнителей делают это явление очень трудно поддающимся количественной оценке.

3) индивидуализм государств, наиболее пострадавших от кибератак, и отсутствие сотрудничества между ними делает борьбу с киберпреступностью практически невозможной.

Таким образом, в ходе нашего анализа мы выявили, что все более сложные инструменты кибератак затрудняют для компаний выявление своих уязвимостей, и поэтому их защита от этого явления неэффективна. Поэтому в условиях цифровизации необходимо отдельно вводить в структуру крупных международных компаний отделы экономической безопасности.

Литература

1. Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации".

2. Доклад Группы правительственных экспертов по достижениям в сфере информатизации и телекоммуникаций в контексте международной безопасности ИКТ-среды / ООН: официальный сайт, 2020. URL: <http://undocs.org/ru/A/70/174>.

3. *Тетерятников К.С., Пухов С.Г.* Россия и АСЕАН: перспективы // Вольная Экономика. – 2021. – № 3. – С. 9–13.

4. *Kaspersky Eugene*, "cybercriminalité, une guerre perdue?" documentation française, article n°6 sécurité global, défis de la cybercriminalité, hiver 2008–2009, France.

5. Kaspersky VPN Secure Connection. Southeast Asia, 2020. URL: https://tass.ru/ekonomika/13218453?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop.

6. Identity Theft Resource Center, 2020. URL: <https://www.idtheftcenter.org/2021-predictions-government-support-oridentitycrime-victims-is-out-and-stealing-passwords-is-in>.

7. *Heinl C.* Regional cybersecurity: Moving toward a resilient ASEAN cybersecurity Regime // Asia Policy. – 2020. – Vol. 8. – pp. 131–159.

8. Tokopedia projects to contribute USD 12 billion to the Indonesian economy this year // KrASIA. – 2021. – Issue 13. – pp. 15–23.

9. *Бозоян Т.Р.* Анализ состояния кибербезопасности стран АСЕАН в условиях противодействия транснациональным вызовам безопасности // Информационные войны. – 2022. – № 1 (61). – С. 71–74.

10. *Yakhneeva, I.V., Pavlova, A.V., Kalenskaya, N.V.* Digital Marketing in the Post-pandemic World // Lecture Notes in Networks and Systems, 2022, 304, pp 575–581.

11. *Al Mohannadi, H., Mirza, Q., Namanya, A., (...), Cullen, A., Disso, J.* Cyber-attack modeling analysis techniques: An overview // 2016 Proceedings - 2016 4th International Conference on Future Internet of Things and Cloud Workshops, W-FiCloud 20167592703, pp. 69–76

12. *Miao, Y., Chen, C., Pan, L., Zhang, J., Xiang, Y.* Machine Learning based Cyber Attacks Targeting on Controlled Information: A Survey // 2022 ACM Computing Surveys 54(7), 139.

РОСТ ИНТЕРЕСА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К ИНФО-ПРОДУКТАМ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Лантаева Алина Маратовна,
Белоборода Анастасия Леонидовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются основные причины роста интереса со стороны потребителей к приобретению информационных продуктов в период пандемии. Предлагается авторская классификация инфо-продуктов, представленных сегодня на рынке. Затронут вопрос о мерах, которые помогли бы обезопасить потребителя во время приобретения данного вида продукции.

Ключевые слова: информационный продукт, онлайн образование, пандемия, COVID 19, онлайн рынок, образование в России

Пандемия, как всем известно, внесла свои коррективы абсолютно во все процессы жизнедеятельности. Причем образование не стало исключением. В данной статье будет поднята тема того, как развивается “продажа” знаний в Интернете и социальных сетях, а также какое влияние на данный процесс оказала пандемия.

Следует начать с того, что тот продукт, который образован и продвигается через сеть Интернет чаще всего называется информационным продуктом (в сокращении инфо-продукт) или же онлайн-образованием.

Информационный продукт – это информационные материалы, позволяющие получить ценные знания, развить необходимые навыки и умения целевой аудитории. Иными словами, если говорить кратко, то инфо-продукт – это материал, предоставляемый клиенту, где описаны процессы и инструменты для достижения поставленной цели, переход из точки А в точку Б, как это называют коучи.

Формат, получения знаний. Данный механизм в корне отличает от традиционного процесса получения знаний. Обусловлено это тем, что на рынке всегда представлена часть людей, которые открыты и готовы получать новые знания, но территориального доступа к преподавателю не имеют. Именно тогда, как вид возникло онлайн-образование. После же преподаватели или коучи (синонимом также может выступать проводники) стали тестировать и иные форматы. Далее будет представлено авторское предложение того, на какие группы разделяются инфо-продукты на сегодняшний день:

Персональные инфо-продукты. Они, как правило не предполагают обратной связи потребителя с автором, записываются один раз и периодически поставляются на рынок. Особенность заключается в том, что покупатель, приобретая данный продукт, сам становится ответственным за его использование, внедрение и изучение. Таковыми продуктами могут выступать: электронные книги, аудио-курсы, рабочие тетради, планеры, интеллект-карты и всевозможные шаблоны;

Полу-персональные инфо-продукты. Данные продукты поступают к покупателям также в виде обработанной информации, но в отличии от первой группы, они дополнительно наделены различными способами обратной связи с автором. Такие продукты считаются более эффективными для обучения, ведь предполагают не только теорию, но и практическое ее применение с последующей оценкой эксперта в лице преподавателя. В данную группу входят такие продукты, как: онлайн-курсы, марафоны и видеотренинги;

Сообщество – самый обширный инфо-продукт, который рассчитан одновременно на нескольких потребителей, заинтересованных в том или ином вопросе. Встречи здесь могут носить разнообразный характер, от разовых и до целого курса в зависимости от программы. Примерами сообществ могут послужить: вебинары, виртуальные саммиты, мастер-майнды, интенсивы, конференции, воркшопы и ряд так далее.

На 2018 год среди современных педагогических технологий и образовательных инноваций мощным трендом стало как раз таки онлайн-образование, на долю которого к тому моменту приходилось 1,1% (20,7 млрд. руб.) от общего рынка образования в России. [5] Объясняется это тем, что конец 2018 – начало 2019 года изменили в целом весь мир. С появлением COVID-19 многие люди стали буквально заложниками своих домов и не имели доступа к оффлайн встречам. Именно в этот момент быстрыми темпами начала развиваться онлайн рынок, а вместе с ним особым спросом стали пользоваться инфо-продукты. Потому что люди, находясь в тех условиях, стали искать всевозможные пути того, как себя отвлечь в силу того, что появилось много свободного времени. Помимо этого, была группа людей, которая, попав под сокращение, в короткие сроки нуждалась в приобретении новых навыков и умений с целью хоть какого-то заработка в столь непростое время.

В целом, если рассматривать нишу онлайн-образования, то можно смело сказать о тенденциях ее развития еще до прихода пандемии. Ведь государство имеет увеличенный интерес к тому, чтобы присутствовать в данном сегменте рынка образовательных услуг. Дабы подкрепить эту мысль следует лишь вспомнить о столь недавней реализации проекта на 2016-2021 гг. “Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации”, целью которого было повышение доступности образования и реализации концепции непрерывного образования “за счет развития российского цифрового образовательного пространства”. [1]

Если сравнивать ситуацию, которая была четыре года назад и сегодняшнюю обстановку, то конечно же наблюдается рост тенденции онлайн-образования. Согласно данным, имеющимся в свободном доступе сети Интернет, оборот онлайн-образования в России в 2021 году увеличился на 19%, а средний чек за плату инфо-продуктов увеличился на 18% и составляет 4200 рублей, что было подтверждено исследованием IT-компании Admitad. [2]

Почти половина инфо-продуктов в прошлом году пришлась на интернет-блоги, онлайн-СМИ и социальные сети, а именно 43% от общего числа заказов в онлайн-образовании, о чем свидетельствует рисунок 1. Данный канал получения товара до сих пор демонстрирует высокую эффективность и традиционно возглавляет рейтинг каналов трафика. Также следует отметить, что в большинстве своем на рынке социальных сетей представлены именно онлайн-курсы, авторами которых зачастую становятся известные всем блогеры или же «гуру» в узких нишах.



Рис. 1. “Каналы трафика с наибольшим числом заказов в онлайн-образовании в 2021 году”

Структура онлайн-курса в социальных сетях. Подобные продукты предполагают работу, направленную на результат в течении небольшого периода времени. Если же говорить про временные рамки, то обычно такое обучение длится от месяца до полугода в зависимости от объема материалов и программы.

Перед стартом продаж обычно проходит “прогрев” аудитории, который заключается в том, чтобы надавить на болевые точки потребителя и внушить ему то, что последующий курс станет решением его проблем или же выведет на новый уровень. Данная стадия носит название марафон. [3] В нем как правило рассказывается о базовых элементах, которые будут освещены в рамках последующего инфо-продукта. Помимо этого, хорошо продуманный марафон должен содержать в себе базовые практики, которые участники могли бы выполнять и делиться своими результатами в социальных сетях. С точки зрения поведенческой и экспериментальной экономики на данном этапе наступает некий эффект владения, так как потребитель уже становится владельцем части материала, который в последующем будет освещен в онлайн-курсе. Следовательно, от этого растёт его желание приобрести продукт и владеть им в полной мере. В итоге, тем самым автор начинает оказывать поведенческий эффект на человека и появляется возможность регулировать последующие действия. Также следует добавить, что человек, проходя марафон делится своими результатами, после чего снова, сам того не осознавая, становится адвокатом бренда марафона. Обусловлено это тем, что за удовлетворяющий экспертов результат, “марафонец” может получить внушительную скидку на онлайн-курс или же вовсе получить его пробную версию. Тогда соблазн приобретения становится в разы больше и потребитель, в состоянии шока и эмоций, не всегда может адекватно оценивать рациональность выгоды.

Говоря об онлайн-марафонах следует отметить, что лишь с весны 2020 года спрос на данный инфо-продукт вырос почти в четыре раза, по сравнению с 2019 годом. По оценкам экспертов ЮMoney сумма, которую ранее пользователи сети платили за предоставляемые услуги, увеличилась во столько же раз. Пики продаж пришлись на декабрь 2020 года и июль 2021 года.

Учитывая статистику и спрос, можно сказать, что интерес у публики к подобным продуктам весьма повышен. Объясняется это тем, что современные тенденции овладевают людьми по простой причине – это желание человека что-то изменить в своей жизни и получить быстрый результат при дефиците времени и свободных средств.

«Период пандемии спровоцировал появление большого количества новых онлайн-марафонов. Их годовая прибыль исчисляется десятками и сотнями миллионов рублей, так как организаторы продают готовый продукт не одному, а десяткам тысяч людей одновременно. Обратной стороной роста спроса на онлайн-марафоны в пандемию стала усилившаяся конкуренция и, как следствие, перегрев этого рынка. Спрос на онлайн-программы в обозримом будущем, вероятнее всего, продолжит расти, при жёсткой конкуренции на плаву останутся лидеры рынка. Нишевое сегментирование рынка продолжится и станет активнее», – указал Иван Глазачев [4].

Так как подобное онлайн-обучение носит характер быстрого обучения, то не всегда потребитель остается доволен результатом. Происходит это из-за того, что в первую очередь для организатора (синоним автора) такого продукта данный контент является бизнесом и, следовательно, средством обогащения. Отсюда и появляются “лже-проводники в мир знаний”. Но в перевес им, конечно же, есть и честные авторы, которые готовы нести в массы достойные обучающие материалы и строить формат обучения таким образом, чтобы в дальнейшем люди возвращались и дополняли уже полученные знания, а в идеале еще и приводили своих друзей, знакомых.

Исходя из рассуждений выше можно отметить, что инфо-продукты носят как положительный характер, в виде возможности за короткий промежуток времени и из любого места страны обучить человека и дать ему новые возможности, так и негативные последствия, которые выражаются в том, что потребитель при сделке не является защищенным и заведомо не может знать о качестве приобретаемого продукта. Именно поэтому онлайн образование в России является недооцененным.

Также следует дополнить, что на данный момент в законодательной базе РФ нет регулирующего закона касательно сделок, в которых объектом выступает информационный продукт и фактически потребитель действует “вслепую”. С целью того, чтобы обезопасить потребителя государство могло бы проводить аттестации и оценивать предлагаемый для обучения материал, а также размещать в свободном доступе список одобренных официальных площадок и спикеров, у которых можно было бы по-настоящему чему-то научиться.

На сегодняшний день в сети Интернет уже представлены несколько лидирующих образовательных платформ, среди которых: SkillBox, Coursera, Stepik, Udemu, Нетология и Национальная платформа Открытого образования. У перечисленных платформ можно получить не просто знания, а целую будущую профессию с трудоустройством. Обучение проходит под чутким контролем преподавателей, которые имеют практический опыт.

В качестве итога, хочется отметить, что любое движение – это несомненно хорошо, особенно если оно проявляется в приобретении знаний и умений. Хотя Ковид и предоставил данному сегменту рынка возможность возрасти, но обходиться с ним рекомендуется аккуратно, честно и в рамках закона. Касательно пользователей, им необходимо быть внимательнее, обращать внимание на отзывы и с осторожностью подходить к выбору спикера, тем самым сводя на минимум риск получения некачественного материала.

Литература

1. Паспорт приоритетного проекта “Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации”. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216432/ (Дата обращения: 25.04.2022).
2. Новостной ресурс “Adindex”. – URL: <https://adindex.ru/news/researches/2022/02/10/302715.phtml> (Дата обращения: 26.04.2022).
3. Новостной ресурс “SMMplaner”. – URL: <https://smmplanner.com/blog/onlain-marafony-v-instagramie-za-i-protiv/> (Дата обращения: 26.04.2022).
4. Новостной ресурс “Секрет фирмы”. – URL: <https://secretmag.ru/news/rossiyane-stali-tratit-na-onlain-marafony-v-chetyre-raza-bolshe-deneg.htm> (Дата обращения: 28.04.2022).
5. Новостной ресурс “EdMarket”. – URL: <http://edumarket.digital> (Дата обращения: 28.04.2022).

АНАЛИЗ РЫНКА АВТОШКОЛ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Мартынова Ольга Вячеславовна,
Хайбуллина Азалия Назировна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье проведен анализ развития рынка услуг автошкол, проанализированы основные факторы, влияющие на деятельность автошкол. Рассмотрены аспекты формирования потребительского спроса на услуги автошкол.

Ключевые слова: автошкола, рынок автошкол РФ, потребительский спрос на услуги автошкол.

Рынок автошкол – достаточно сложный и регулируемый рынок. Открыть автошколу – это значит учесть множество факторов, которые могут повлиять на деятельность организации. Еще сложнее на этом рынке удержаться, так как конкуренция с каждым годом лишь возрастает, сетевые автошколы захватывают рынок, а мелкие автошколы не способны конкурировать из-за нестабильного спроса. Именно поэтому важно учитывать тенденции рынка, определить факторы, которые влияют на его изменения, и пытаться адаптироваться под эти изменения.

Перейдем к анализу рынка автошкол. Основными направлениями обучения в автошколах являются следующие категории: А, В, С, D, Е. Из года в год приоритетной и наиболее популярной категорией обучения остается категория В (легковые автомобили), что позволяет некоторым автошколам сфокусироваться на обучении только одной категории.

В современном обществе автомобиль имеется в наличии практически у каждого второго человека. Это подтверждается динамикой уровня автомобилизации РФ.

Уровень автомобилизации – это показатель оснащенности населения страны легковыми автомобилями, который рассчитывается как число легковых автомобилей в собственности граждан на 1000 жителей [3]. Динамика представлена на рисунке 1.

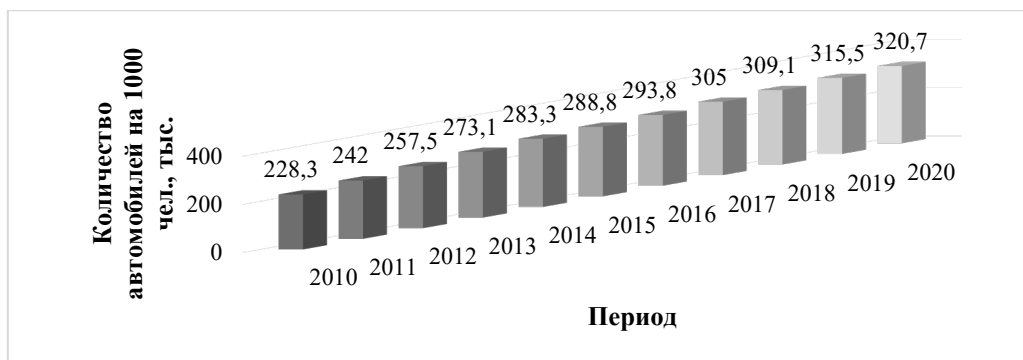


Рис. 1. Общий уровень автомобилизации России за 2010-2020 гг.

Источник: составлено автором на основании данных Росстат [4]

Таким образом, динамика роста количества автомобилей на 1000 человек положительна, что предполагает прямую зависимость между ростом численности населения страны и количеством легковых автомобилей в собственности граждан. Даже несмотря на COVID-19 в 2020 году, который привел к росту безработицы, кризис и поднятие цен на автомобили производителями, граждане продолжили приобретать автомобили.

Рассмотрим статистику получения водительских удостоверений (рисунок 2).

В 2014 изменения в сдаче экзаменов в ГИБДД на статистике получения водительских удостоверений не отразилось – видимо, сработала инерция, но уже в 2015-м ситуация изменилась. К 2017 году общее количество получивших удостоверение достигло минимума – 1,33 миллиона человек и продолжала держаться на прежнем уровне вплоть до 2020 года. В 2020 году пандемия вызвала небольшое падение (на 5,5%) выданных водительских удостоверений.

Однако в 2021 году наблюдается заметный рост (на 20%) количества полученных водительских удостоверений. Такой эффект мог быть получен благодаря отложенной сдаче, к которой были вынуждены прибегнуть автошколы в силу возникших проблем в 2020 году, к которым приложилось и отсутствие записи в ГИБДД из-за количества желающих. Вероятно и влияние карантина, последствием которого некоторые люди выявили потребность в свободном и безопасном передвижении (не в общественном транспорте и большом скоплении людей) или в желании перемен.

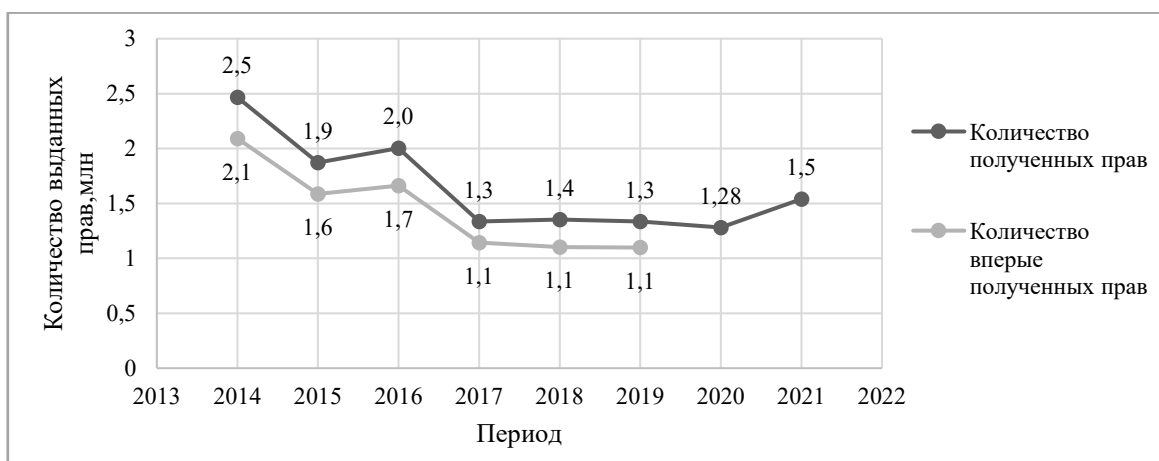


Рис. 2. Динамика выданных водительских удостоверений по РФ

Источник: по данным сайта Госавтоинспекции [2]

Причины резкого сокращения числа выданных удостоверений годами ранее:

«Перестроечная» демографическая яма. Более половины учащихся автошкол – молодежь в возрасте от 17 до 22 лет. Однако в данный момент доминирует численность людей в возрасте от 29 до 40 лет (приходящиеся на пик рождаемости и превышающих «яму»), что могло оказать влияние на падение общего спроса на услуги автошкол.

Несмотря на это рождаемость с 1999 г. начала расти, соответственно, клиентов автошкол так же будет становиться больше.

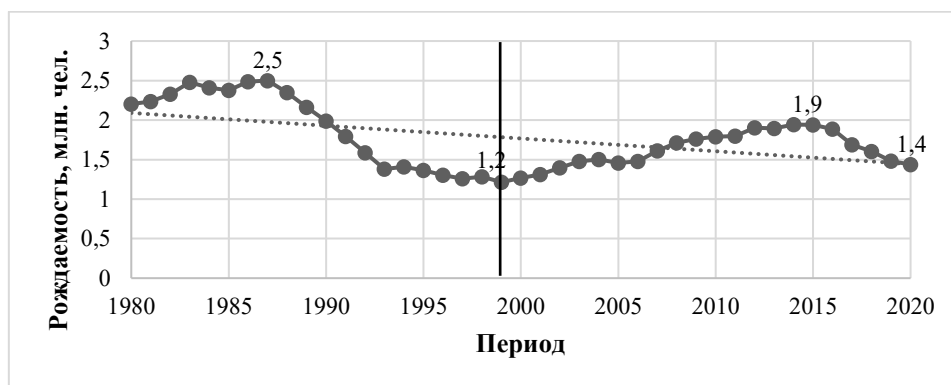


Рис. 3. Статистика рождаемости в РФ

Источник: составлено автором по данным Росстат [4]

Предположительно, к 2033 году будет наблюдаться максимальный спрос, так как будет достигнут пик рождаемости за промежуток времени в 20 лет (2000-2020 г.г.). На это повлияет высокая рождаемость 2014-2015 годов, дети этих годов достигнут совершеннолетнего возраста именно к 2032-2033 годам.

С 2014 года существенно повысилась стоимость обучения с введением новых требований. Если до 2014 года средняя стоимость курса для сдачи на категорию В составляла 25–30 тысяч рублей, то после реформы она поднялась до 30–35 тысяч. Не все автошколы смогли адаптироваться. С рынка ушли мелкие игроки.

Важно, что с 2014 года в среде учеников из-за кризисов произошли качественные изменения. Раньше среди них было много тех, кто обзаводился водительским удостоверением впрок (водительский стаж идет, поэтому в будущем страховка обойдется дешевле). Сейчас в автошколу идут учиться, чтобы сразу сесть за руль.

На покупку автомобилей непосредственно влияют доходы населения России. По данным Росстата, среднедушевые денежные доходы населения с каждым годом растут, однако этих данных недостаточно, чтобы сделать вывод о том, способны ли граждане приобрести личный автомобиль при текущих доходах.

В этом случае используют такой показатель, как реальный располагаемый доход. Реально располагаемые денежные доходы – это денежные доходы текущего периода, за вычетом обязательных платежей и взносов, скорректированные на индекс потребительских цен (ИПЦ).

Для того, чтобы отследить взаимосвязь между динамикой доходов населения и динамикой средних цен на легковые автомобили, построим график (рисунок 4).

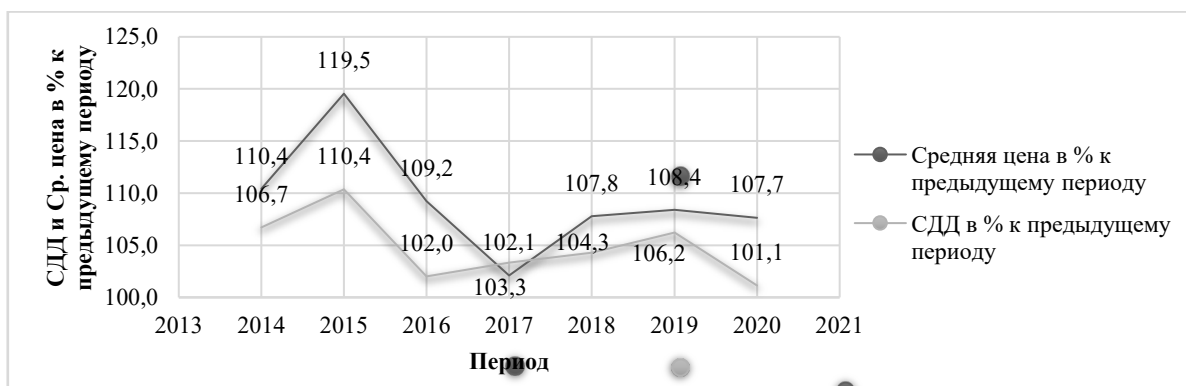


Рис. 4. Сопоставление динамики СДД и средней цены на легковые автомобили

Источник: составлено автором на основании данных Росстата и интернета

Резкий рост цен на автомобили в 2015 году связан с поднятием цен практически всеми производителями автомобилей, а также автодилерами, из-за ажиотажа в ноябре и декабре 2014 года. По данным РКБ, цены на некоторые автомобили поднялись на 10-20%, а на другие и того больше – 40%. Повышение цен привело к спаду рынка автомобилей, так как потребители были не готовы к неожиданному росту цен, поэтому далее наблюдается стабилизация рынка.

Самой положительной точкой считается 2017 год – когда динамика среднедушевого денежного дохода превысила динамику роста цен на автомобили. Связано это с установлением рубля, высоким отложенным спросом, который начал оживлять рынок.

С 2018 года цены неустанно растут. На это повлияли и ослабление господдержки, и рост НДС, и новая кризисная ситуация в 2020 году, связанная с пандемией COVID-19, повлекшей огромное количество последствий как для производителей и автодилеров, так и для граждан России (уменьшение темпа роста доходов на фоне повышения цен).

В 2022 году на фоне геополитической ситуации в стране, введение различных санкций повышение цен на автомобили достигло 30-40% [4]. При чем, выросли цены не только на сами автомобили, но и на обслуживание и запчасти - там рост цен составил 60% [4].

Таким образом, потребители будут ожидать падения цены на легковые автомобили, соответственно, есть вероятность того, что некоторые будут откладывать обучение в автошколе до момента, когда появится возможность приобрести автомобиль.

Деятельность автошкол тщательно регулируется органами ГИБДД. Для того, чтобы автошкола осуществляла свою деятельность на легальной основе, ей нужно обладать рядом документов и отвечать ряду требований. Каждая автошкола должна иметь два основных документа: лицензия на образовательную деятельность и заключение ГИБДД о соответствии учебно-методической базы. Помимо отягощения документооборотом и обустройством автошколы, периодически принимаются нормативные акты об изменениях в образовательных программах автошкол, в способах сдачи экзаменов и других аспектах.

В силу перечисленных выше причин, количество автошкол по всей России резко сократилось. По графику видно, что за последние 4 года количество автошкол уменьшается. Только в 2020 году было вынуждено закрыться около 353 автошкол.

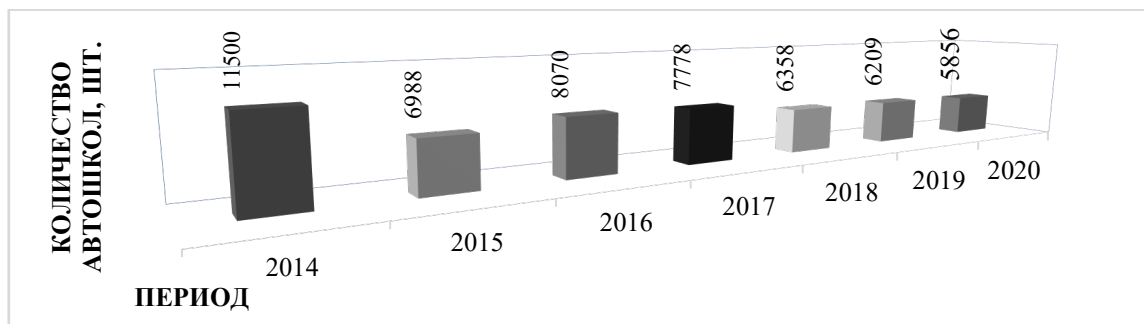


Рис. 5. Статистика численности автошкол РФ

Источник: составлено автором на основании данных Интернет

В результате анализа рынка автошкол РФ было выявлено, что на деятельность организаций влияет большое количество факторов, при чем природа этих факторов различна, что только утяжеляет способность компаний конкурировать на рынке.

Спрос на услуги автошкол достаточно изменчив и может зависеть от уровня рождаемости, цен на автомобили и их запчасти, доходов населения и ряда других факторов.

Таким образом, каждой автошколе следует отслеживать изменения, происходящие на рынке, выявить как можно больше факторов, влияющих на их работу. Эти мероприятия позволят повысить конкурентоспособность автошколы на уровне тех, кто не проводит исследований.

Литература

1. Официальный сайт Госавтоинспекции. – URL: <https://гибдд.рф/> (Дата обращения: 02.05.22).
2. Официальный сайт Набережных Челнов. – URL: <http://nabchelny.ru/page/267> (Дата обращения: 02.05.22).
3. Официальный сайт Росстата. – URL: <https://rosstat.gov.ru> (Дата обращения: 02.05.22).
4. Эксперты рассказали, что подорожало для автомобилистов в 2022 году [Электронный источник]. – URL: <https://www.autonews.ru/news/624ea36f9a7947a87f09121b> (Дата обращения: 02.05.22).

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ АО «МЭЛОН ФЭШН ГРУП» НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Ту Сын

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Конкурентоспособность продукции является важной составляющей конкурентоспособности предприятия. Уровень конкурентоспособности продукции определяет конкурентное положение предприятия на рынке и является основополагающим условием выживания и развития предприятия. В данной статье изучается известная российская модная компания Мэлон Фэшн Групп и определяется конкурентоспособность продукции компании через долю рынка, объем продаж и прибыль.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность продукции.

Конкурентоспособность продукции является залогом выживания и развития предприятия. Уровень конкурентоспособности продукта может определять продажи продукта, прибыль и долю рынка компании. В то же время эти три показателя также могут интуитивно отражать ситуацию с конкурентоспособностью продукции.

Доля рынка (рыночная доля) [1, с. 102] – это часть общего рынка, принадлежащая конкретной организации, для данной категории товаров или отдельного товара. Ключевой показатель конкурентоспособности на рынке, это показатель того, насколько хорошо фирма справляется с конкурентной ситуацией и насколько рыночное предложение компании удовлетворяет потребителей. Доля рынка характеризует положение компании на рынке относительно конкурентов.

В данной статье для анализа доли рынка выбрана десятка ведущих российских брендов одежды FMCG (Fast Moving Consumer Goods). Путем анализа количества магазинов каждой марки, доли продаж в общем объеме продаж этих десяти компаний и их изменения определяется конкурентоспособность продукции «Мэлон Фэшн Групп» (именуемый в дальнейшем МФГ).

По состоянию на 2020 год у «Мэлон Фэшн Групп» в общей сложности 809 магазинов, за ними следуют O'stin с 720, Gloria Jeans с 618, Концепт групп с 406 и Zolla с 417 [2, с. 87]. Очевидно, что МФГ – компания с наибольшим количеством магазинов среди российских брендов одежды FMCG. Топ-10 брендов одежды с наибольшим количеством магазинов на российском рынке представлены на рисунке 1.

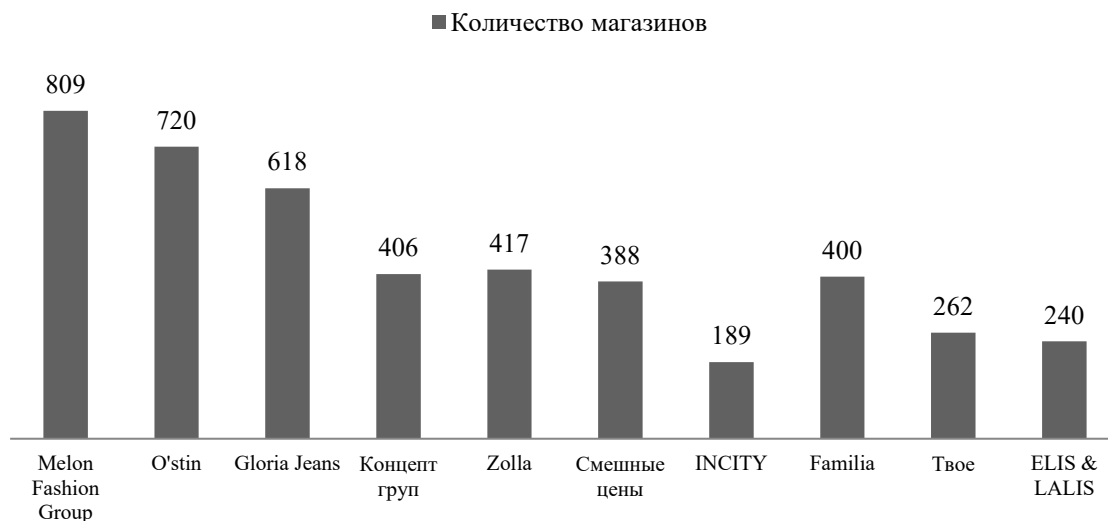


Рис. 1. Топ-10 брендов одежды с наибольшим количеством магазинов на российском рынке

По итогам 2020 года на долю МФГ приходилось 17% от общего объема продаж десяти ведущих брендов одежды FMCG в России, занимая третье место после O'stin (24%) и Familia (20%). В то же время, проанализировав изменение доли продаж десяти ведущих брендов с 2016 по 2020 год, можно обнаружить, что МФГ – единственная компания со значительным положительным ростом. Под влиянием эпидемии снизилась доля продаж других компаний. В сочетании с активным развитием МФГ онлайн-продаж во время эпидемии на онлайн-каналы приходилось 34% от общей структуры продаж. А выручка собственного интернет-магазина выросла на 112%, а на маркетплейсе – на 75%. Кроме того, в 2020 году Мэлон Фэшн Груп вошла в тройку лидеров продаж модных брендов на онлайн-площадках Wildberries и Lamoda. Это показывает, что ее стратегия развития онлайн-продаж имела большой успех, и она добилась хороших результатов в случае жизнеспособности других компаний. Динамика доли рынка представлена на рисунке 2. и рисунке 3.

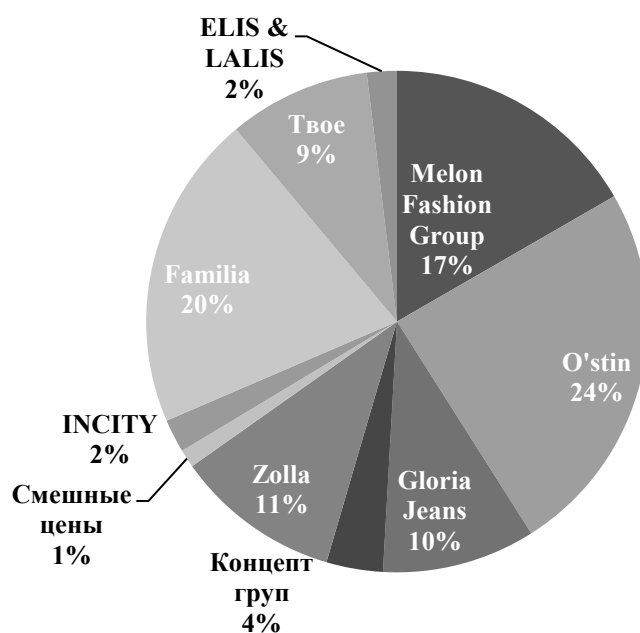


Рис. 2. Доля продаж каждого бренда в первой десятке брендов в 2020 г.

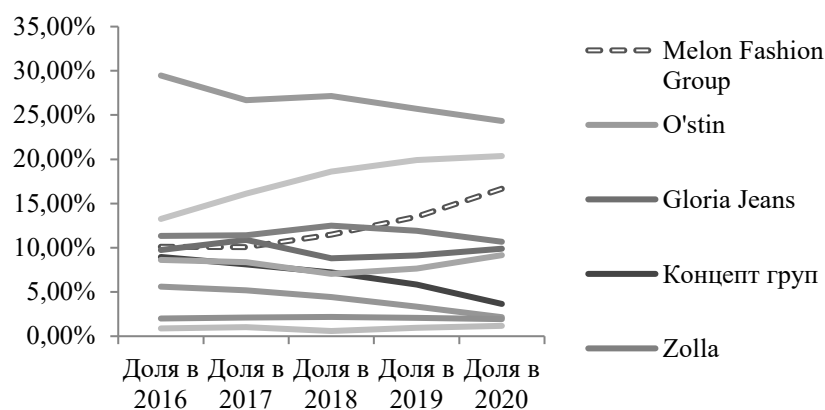


Рис. 3. Динамика доли рынка Топ-10 российских брендов в 2016-2020 году

Прибыль – существенная разница между доходом одного независимого субъекта предпринимательской деятельности от реализации определенной продукции, различных товаров, услуг и затратами на развитие и ведение хозяйственной деятельности. Это очень важный фактор и элемент среди основных показателей финансовых результатов деятельности различных организаций. Сюда же входят и другие независимые субъекты и предприятия, в основном прибыль представляет из себя цель предпринимательской деятельности.

Среди десяти ведущих российских брендов FMCG восемь компаний или брендов могут запрашивать данные о прибыли. После анализа данных о прибыли этих восьми компаний или брендов результаты показывают, что только прибыль от продаж МФГ продолжает значительно увеличиваться. Прибыль от продаж других компаний колебалась с 2016 по 2020 год. Прибыль от продаж может показать, что МФГ добилась успехов как в контроле затрат, так и в стимулировании сбыта, и ситуация с развитием хорошая. Прибыль от продаж основных сети одежды на Российском рынке в 2016-2020 годах представлена на рисунке 4.

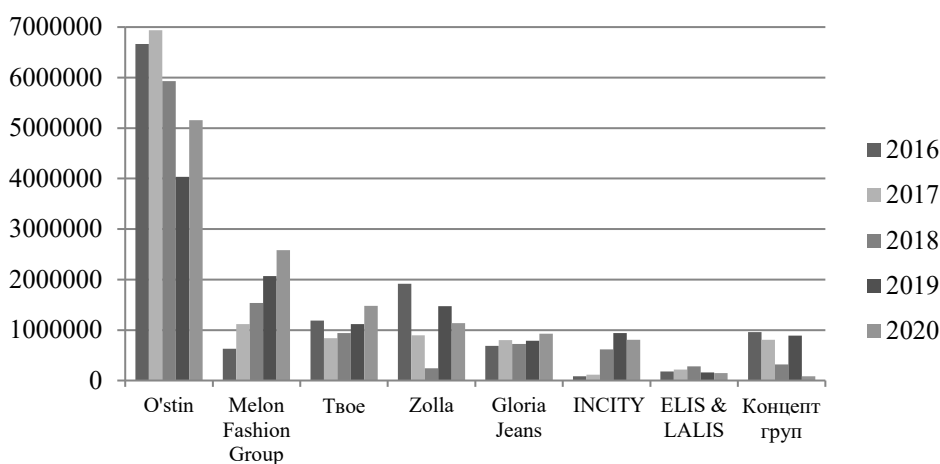


Рис. 4. Прибыль от продаж основных сети одежды на Российском рынке в 2016-2020 годах

Объем продаж - главный показатель результатов работы компании. Его можно выразить в фактическом числе единиц реализованной продукции или в суммарной величине средств, поступивших на счет фирмы после продажи товаров. В экономическом анализе рассчитываются валовой, чистый, целевой и критический оп. Индикатор используют при анализе прибыли, затрат, точки безубыточности и конкурентоспособности продукции.

С 2016 по 2020 год продажи МФГ продолжали расти, с 12291381 тыс. руб. до 25047631 тыс. руб., среднегодовой темп роста продаж за пять лет достиг 20,76%, темпы роста поразительны. Среди десяти брендов с самыми высокими продажами его продажи показали тенденцию

сначала к росту, а затем к снижению: в 2020 году из-за эпидемии продажи сократились на 15,44%. Familia, занимающая второе место по продажам в 2020 году, похожа на O'stin. Продажи продолжали расти с 2016 по 2019 год, но внезапно упали в 2020 году, снизившись на 8,66%. Продажи остальных компаний также колебались в течение пятилетнего периода. Выручка от продаж в 2016-2020 году представлена в таблице 1.

Таблица 1

Выручка от продаж в 2016–2020 году

Название сети одежды	Выручка от продаж 2016 г. тыс. руб.	Выручка от продаж 2017 г. тыс. руб.	Выручка от продаж 2018 г. тыс. руб.	Выручка от продаж 2019 г. тыс. руб.	Выручка от продаж 2020 г. тыс. руб.
Мэлон Фэшн Груп	12291381	13898680	17265512	22706153	25047631
O'stin	35823090	36819991	40810151	43228287	36553742
Gloria Jeans	11835010	15026510	13243991	15335822	14851225
Концепт груп	10888592	11218761	10847907	9805731	5482085
Zolla	13775465	15743203	18792967	20035686	16039975
Смешные цены	1056000	1423000	886000	1615000	1760000
INCITY	6812845	7170143	6647833	5627363	3228905
Familia	16114737	22222222	28000000	33500000	30600000
Твое	10502347	11556245	10599415	12856115	13764337
ELIS & LALIS	2450243	2925407	3276952	3491010	2902763

Анализируя объем продаж, прибыль и долю рынка продукции МФГ, можно обнаружить, что доля рынка компании в целом демонстрировала тенденцию к росту с 2016 по 2020 год. А рыночная доля других 9 лучших российских брендов одежды FMCG продемонстрировала тенденцию к снижению. Прибыль от продукта также растет, и это единственный из восьми проанализированных брендов одежды FMCG. На данном этапе продажи продукции находятся на третьем месте среди десяти ведущих российских брендов одежды FMCG, уступая только O'stin и Familia, а продажи МФГ растут, и темпы развития сильны.

В целом, объем продаж, прибыль и рыночная доля продукции МФГ растут, что интуитивно свидетельствует о том, что продукция компании пользуется популярностью у потребителей и хорошо зарекомендовала себя на рынке, что является отражением высокой конкурентоспособности продукции.

Литература

1. Шао Ян, Руань Пиннань. Анализ конкурентоспособности продукции и раннее маркетинговое предупреждение / Шао Ян, Руань Пиннань // Журнал Пекинского технологического университета. – 2000 (S1). – С. 102–106.
2. Годовой отчет акционерного общества за 2020 год. – URL: <https://www.melonfashion.ru/cooperation/investors/> (Дата обращения: 11.4.2022).

СЕКЦИЯ «НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ МЕНЕДЖМЕНТА И ИННОВАЦИОННЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРАКТИКИ»

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИЛОСОФИИ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

**Гурбанов Натиг Гусейн оглы,
Хосровлу Фикрет Исраил оглы**

*Азербайджанский Государственный Экономический Университет (UNEC),
Баку, Азербайджан*

Аннотация. В статье рассмотрены некоторые современные тенденции изменения философии менеджмента, связанные с переходом к инновационным методам развития, и их значение для долгосрочного экономического роста. Представлены предложения по усовершенствованию подготовки менеджмента и рассмотрены преимущества их совместной деятельности.

Ключевые слова: философия менеджмента, управление знаниями, инновации, сотрудничество.

Современная специфика моделей развития выражается в необходимости кардинальных трансформаций в господствующих ранее подходах к системам управления, характеризующихся первым долгим переходом к стимулирующим разработкам и внедрению инноваций, а также повышению конкурентоспособности экономики.

В современных условиях глобальных изменений в цифровом масштабе следует учитывать новые тенденции на всех уровнях управления. К факторам, влияющим на эти тенденции можно отнести нестабильность, высокую турбулентность, непредсказуемость изменений и структурные диспропорции. Указывая на наличие данных факторов А. Либман отмечает, что в современной науке фигурирует огромное количество неработоспособных теорий и материалов, в то время как преимущество должно уделяться использованию действенных принципов и методологических подходов [3, с. 52].

Рассмотрение предмета исследований управления, включение в него поведенческих особенностей, усиление роли междисциплинарных экономических, социальных и политологических исследований изменяет само содержание менеджмента.

На необходимость изменения в этой области методологических принципов в пользу качественных методов, указывают О. Бальшев, Н. Ведин и другие ученые [1, с. 60; 2, с. 35].

Целью данной статьи является рассмотрение некоторых тенденций развития менеджмента в условиях модели инновационного развития.

Так, по мнению Д. Форей, инновационные возможности сводятся преимущественно к способности систематически комбинировать, а также использовать по-новому имеющиеся знание по сравнению с открытием новых технологических способов. Автор утверждает, что кроме процесса получения новых знаний следует уделять больше внимания также процессам их управления и реорганизации [5, с. 125].

Безусловно, производство знаний имеет решающее значение для обеспечения долгосрочного экономического развития. Но утверждение, что «знание – сила» в настоящее время является не столь уж и бесспорным. Ныне считается более верным утверждение – «умение использовать знание – сила». Такой подход компенсирует отрицательные последствия уменьшения предельной производительности капитала и таким образом, стимулирует рост в долгосрочной перспективе. В этой связи, современной особенностью самого менеджмента, отличающий его в какой-то мере от понятия управления, является то, что основная цель управления сводится к достижению поставленных целей, в то время как целью менеджмента – правильное достижение этих целей.

Ведь функционирование одних и тех же инструментов в отдельных условиях различно и их применение, и использование требует в свою очередь творческого, креативного подхода. А это, характеризуя современную философию менеджмента, требует подготовки новой, отличительной категории управленцев.

Представляют особый интерес в этом направлении новые подходы к философии управления. Некоторые, из которых были представлены в середине XX века одним из признанных новаторов и гуру бизнеса в этой области Мацусита Коносукэ. Философия менеджмента по данному автору, это прежде всего ответственность, добросовестность и честность, неустанное стремление к совершенству [4, с. 5].

Основываясь на вышеизложенном, следует отметить, что современный менеджмент должен обладать более широким спектром знаний и навыков, нежели только управленческими.

И здесь хотелось бы отметить некоторые важные, с нашей точки зрения, особенности в деятельности современных менеджеров и имеющиеся недостатки в их подготовке.

В связи с тем, что к нынешним характерным особенностям относятся быстрый рост затрат на проведение и внедрение инноваций, а также их превышение по сравнению с возможностями одного предприятия или даже региона, требуется консолидация усилий менеджеров и в рамках такого объединения разделение высоких затрат и рисков между участниками.

Это в свою очередь позволит также более эффективно проводить адаптацию организационных структур к новым условиям, быстрому получению информации и освоении новых технологий.

Сотрудничество менеджеров, работающих в различных отраслях, может помочь решить вопросы, связанные со сложностью восприятия персоналом многих важных инноваций.

Общеизвестно, что многие виды знаний и инноваций являются не очевидными и в связи со сложностью их кодификации осложняется и передача информации. Сотрудничество позволит осуществить эту передачу на основе тесного взаимопонимания и взаимодоверия.

И в заключении следует хотя бы вкратце охарактеризовать существующую практику подготовки менеджеров в высших учебных заведениях. Не останавливаясь на положительных сторонах, происшедших за последние годы, отметим некоторые существующие, с нашей точки зрения, недостатки в этой области. К ним можно отнести, в частности следующие: отрыв образования от быстро меняющихся потребностей, несоответствие затрат на образование, неудовлетворительный уровень качества образования. Выявление путей разрешения этих недостатков требует, безусловно, дальнейших исследований. Следует отметить, что, широко используя в этом направлении опыт зарубежных высших учебных заведений, не надо забывать и о положительных сторонах подготовки кадров в нашей бывшей общей стране.

Вывод: Углубленное изучение новых тенденций в управлении, с учетом инновационного развития, будет направлено на концептуально-методологическое обновление его содержания, разработку рекомендаций по совершенствованию подготовкам и деятельности современных менеджеров.

Литература

1. *Бальшева О.* Вопросы экономической теории // Проблемы современной экономики – 2012 – №1(41) – С. 60–62.
2. *Ведин Н.* Гуманизация экономической теории как системообразующий принцип ее адекватности к современным реалиям // Проблемы современной экономики. – 2007 – № 1(21) – С. 35–38.
3. *Либман А.* Современная экономическая теория: новые тенденции // Вопросы экономики. – 2007 – №3 – С. 36–54.
4. *Мацусита К.* Философия менеджмента – М – 2018. – С.188.
5. *Foray D.* The Economics of knowledge. Cambridge. MA. London. – 2004. – P. 185.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Меклер Борис Абрамович¹

Афонин Павел Андреевич²

¹*Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия*

²*ГБУ «Центр перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан», Казань, Россия*

Аннотация. Целью авторов статьи является разработка практикоориентированных подходов к эффективному принятию управленческих решений на основе своевременного получения достоверной информации. Системный подход, положенный в основу исследования, позволяет принимать решения, учитывая нюансы всей логистической цепочки бизнеса. Предметом исследования является повышение эффективности управления товарно-денежными потоками предприятия. Позиция авторов сфокусирована вокруг трех вопросов: какие у бизнеса есть активы и пассивы, что бизнесу должны и что должен бизнес? Далее закономерно дается ответ на вопрос: что бизнесу, в итоге, необходимо, как разница между задолженностью бизнеса, тем, что есть в наличии и тем, что бизнесу должны.

Ключевые слова: Управление оборотными средствами, управленческий учет и планирование, управленческие решения.

В случае покупки бизнеса или если необходимо исследовать его эффективность, в первую очередь необходимо проанализировать деятельность фирмы по балансу. В таблице 1 представлена упрощенная схема баланса предприятия.

Таблица 1

Баланс предприятия. Упрощенная схема (пример)

АКТИВЫ		ПАССИВЫ	
Статья баланса	Сумма	Статья баланса	Сумма
Внеоборотные активы, в т.ч.:	1000	Собственные средства, в т.ч.:	
Недвижимость		Уставный капитал	400
		Прибыль	1000
Оборотные активы, в т.ч.:		Долгосрочные заемные средства	
Денежные средства	50	Краткосрочные займы, в т.ч.:	
Дебиторская задолженность контрагентам	800	Кредиторская задолженность контрагентам и пр.	
Дебиторская задолженность по налогам и взносам		Кредиторская задолженность по налогам и взносам	600
Товары на складах	150	Кредиторская задолженность банкам	
ИТОГО:	2000	ИТОГО:	2000

На основе этих данных, осуществляется анализ финансово-хозяйственной деятельности. Который позволяет сделать выводы об эффективности бизнеса и его результативности. В том числе выявить сверхнормативные запасы, определить уровень ликвидности и т.п.

Далее следует рассмотреть, как эти данные возможно использовать в оперативном управлении бизнесом?

Под оперативным управлением бизнесом понимается как решение повседневных управленческих вопросов в рамках совещаний с руководством, подчиненными и клиентами, так и оперативное реагирование на события, по которым надо предпринимать действия. Элементами

оперативного управления бизнесом также являются оперативное управление бизнес-процессами, оперативное управление оборотными средствами. Последний элемент мы рассмотрим подробнее [1].

В предпринимательской деятельности в первую очередь управление оборотными средствами приносит деньги и прибыль.

Для целей управления коммерческим предприятием требуется некоторая корректировка формата бухгалтерского баланса. При этом мы убираем из фокуса зрения «внеоборотные активы» и анализируем уровень запасов, дебиторской и кредиторской задолженностей. Целью аудита складских запасов является инвентаризация, но не бухгалтерская, а управленческая, позволяющая определить невостребованные остатки материалов. Целью аудита дебиторской и кредиторской задолженностей является определение реальных сумм по обязательствам. В таблице 2 представлена исходная информация, необходимая для анализа оборотных средств.

Таблица 2

Исходная информация для анализа оборотных средств

АКТИВЫ		ПАССИВЫ	
Статья баланса	Сумма	Статья баланса	Сумма
<i>Внеоборотные активы, в т.ч.:</i>	<i>1000</i>	<i>Собственные средства, в т.ч.:</i>	
<i>Недвижимость</i>		<i>Уставный капитал</i>	<i>400</i>
		<i>Прибыль</i>	<i>1000</i>
Оборотные активы, в т.ч.:		Долгосрочные заемные средства	
Денежные средства	500	Краткосрочные займы, в т.ч.:	
Дебиторская задолженность. (Далее ДЗ), в т.ч.:		Кредиторская задолженность (Далее Кр.З), в т.ч.:	
Контрагентам	900	Контрагентам	1150
По налогам и взносам		По налогам и взносам	
		Банкам	
Товары на складах	150		
ИТОГО:	2550	ИТОГО:	2550
В т.ч. оборотных средств	1550	Кредиторская задолженность	1150

Данные, представленные в таблице, свидетельствуют о дисбалансе, то есть активы не равны пассивам. На этом этапе финансисты показывают владельцам почему «ПРИБЫЛЬ не равно ДЕНЬГИ», и в каких активах находится прибыль. Например, в товарных запасах или в «дебиторской задолженности», что позволяет сделать выводы о ликвидности и финансовой устойчивости компании.

Предлагаемый нами подход позволяет подавать информацию лицу, принимающему решение, в удобном формате (таблица 3).

Таблица 3

Авторский подход к информационному обеспечению анализа оборотных средств

У меня есть	Мне должны	Я должен
Остатки на складах и на счетах фирмы	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
650 (=500+150)	900	1150

На основе вышеприведенной информации складывается логика управленческого решения «Мне надо». Т.е. понимание того, требуется ли привлечение заемных средств на приобретение активов. Выстраивается логика закупок, заемной политики и т.п. для достижения искомого финансового результата (таблица 4).

Итак, в результате: Мне надо = Я должен – У меня есть – Мне должны
 = 1150 - 900 - 650

В данном условном примере: «У меня есть» + «Мне должны» > «Мне надо»
 1550 > 650

Таблица 4

Авторский подход к информационному обеспечению
 управленческого решения о распоряжении активами

Мне надо	У меня есть	Мне должны	Я должен
	Остатки на складах и на счетах фирмы.	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность

Первоначальный вывод будет следующим: бизнесу ничего не надо, финансовое положение стабильно. Бизнес способен выполнить все принятые на себя обязательства. И еще если мы применяем систему «Бережливое производство», то напрашивается вывод, что предприятие имеет сверхнормативные запасы (таблица 5).

Таблица 5

Авторский подход к расчету финансового результата

Управленческое решение	Управленческий учет		
		План минимум	
Мне надо	У меня есть	Мне должны	Я должен
:	Остатки на складах и на счетах фирмы.	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
	Сумма	Сумма	Сумма
Ничего не надо	650	900	1150

«У меня есть» + «Мне должны» - «Я должен» = Прибыль
 650 + 900 - 1150 = 400

Финансовый результат подтверждает первоначальный вывод. Финансовое положение стабильно. Предприятие готово исполнить обязательства и является прибыльным.

Далее предлагаем рассмотреть более подробно влияние структуры дебиторской и кредиторской задолженностей на принятие управленческих решений.

Дебиторская и кредиторская задолженности включают: задолженность поставщикам/ков, задолженность покупателям/ей, задолженность бюджету [2].

А это значит, что в одном случае речь идет о ТМЦ. В другом о деньгах. Т.е. можно говорить о двух потоках финансово-хозяйственной деятельности предприятия, о товарном и денежном потоках. И их необходимо рассматривать один отдельно от другого.

Таблица 6

Авторский подход к анализу дебиторской и кредиторской задолженности

Мне надо	У меня есть	Мне должны	Я должен
		Бух учет	Бух. учет
		Дебиторская задолженность, в т.ч.: Кредиторская задолженность, в т.ч.:	
Купить товары	Товары на складах	Поставщики	Покупателям
Привлечь деньги: инвестиции, займы	Деньги на счетах фирмы	Покупатели	Поставщикам
		Банкам	
К оплате = Кредиторская задолженность по налогам и сборам - Дебиторская задолженность по налогам и сборам			+/-

Представим, что в нашем примере (таблица 7)

Из таблицы 7 видно, что нам необходимо закупить ТМЦ на сумму 50 руб.

Однако в таблице 5 мы определили, что «Бизнесу не надо ничего закупать». Таким образом первоначальное решение видоизменилось.

Таблица 7

Авторский подход к анализу дебиторской и кредиторской задолженности (условный пример)

Мне надо		У меня есть		Мне должны		Я должен	
				Бух. учет		Бух. учет	
				Дебиторская задолженность, в т.ч.:		Кредиторская задолженность, в т.ч.:	
Купить товары	50	Товары на складах	500	Поставщики	150	Покупателям	700
Привлечь деньги	0	Деньги на счетах фирмы	150	Покупатели	750	Поставщикам	450
						Банкам	
				Налоги		Налоги	
Итого:			650		900		1150

Ниже приведена таблица 8, показывающая какие вопросы затрагивает информация изложенная в данном формате.

Таблица 8

Авторский подход к анализу денежного потока

Управленческое решение	Управленческий учет		
		План минимум	
Мне надо	У меня есть	Мне должны	Я должен
Купить товары	Товары на складах	Дебиторская задолженность Поставщики	Кредиторская задолженность Покупателям
<i>План закупок</i>	<i>Бух. учет</i>	<i>План поставок</i>	<i>План продаж (отгрузок)</i>
Привлечь деньги: инвестиции, займы	Деньги на счетах фирмы	Дебиторская задолженность Покупатели	Кредиторская задолженность Поставщикам
<i>Заемная политика</i>	<i>Бух. учет</i>	<i>План притока денег</i>	<i>План оттока денег</i>

Для получения полной картины происходящего в бизнесе не хватает информации о действии обязательств, срок исполнения по которым не наступил (ДОСН). Например, завтра бизнес должен отгрузить товар покупателю на условиях «отгрузка с отсрочкой платежа». Т.е. запись в бухгалтерском учете об отгрузке товара и выручке (для предприятий на ОСНО) появится в момент отгрузки товара. В плане продаж появляется столбец «Я должен. ДОСН».

К этому времени у бизнеса должен появиться товар. Столбец «Мне должны. ДОСН» или на складе.

Первоначальная формула «У меня есть» + «Мне должны» - «Я должен»

Преобразуется в «У меня есть» + «Мне должны» + «Мне должны. ДОСН» - «Я должен» - «Я должен. ДОСН» (таблица 9).

Если этого не сделать, то при анализе деятельности можно сделать ложный вывод о сверхнормативных запасах на складах или о дебиторской задолженности покупателей.

Мы вновь вносим изменения, принимая управленческое решение.

Динамика изменений приведена ниже. Выводы сделаны на основании таблиц:

Таблица 4 - Бизнесу ничего не надо.

Таблица 7 - «... нам необходимо закупить товары на сумму 50».

Таблица 9 - Необходимо увеличить закупки с 50 до 100 и привлечь деньги в размере 50.

Таблица 9

Авторский подход к анализу запасов, закупок и продаж

Мне надо		У меня есть		Мне должны			Я должен		
				Бух. учет		ДОСН	Бух. учет		ДОСН
Купить товары	100	Товары	500	ДЗ Поставщики	150	150	Кр.З Покупатели	700	200
Привлечь деньги	50	Деньги.	150	ДЗ Покупатели	750	0	Кр.З Поставщики	450	500
Надо	150		750		900	150		1150	700

В рамках данной статьи наглядно показано, как нюансы информационного обеспечения могут повлиять на систему принятия управленческого решения. Предлагаемый нами подход позволяет принимать эффективные решения в соответствии с бизнес ситуацией и целями предприятия.

Литература

1. Хиггинс Р.С. Финансовый менеджмент. Управление капиталом и инвестициями. – М.: Вильямс, 2013. – 464 с.
2. Бригхэм Ю.Ф., Эрхардт М.С. Финансовый менеджмент. – СПб.: Питер, 2005. – 960 с.

РЕСУРСЫ И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КАК ОСНОВА АНАЛИЗА ПРИ ОРГАНИЗАЦИОННОМ ПРОЕКТИРОВАНИИ

Новиков Роман Викторович
Пугачева Мария Александровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В эпоху развитого капитализма при глобальной смене технологических парадигм предприятиям для сохранения конкурентоспособности необходимо действенно реагировать на вызовы внешней среды, а это значит, что внутренняя среда предприятия должна быть восприимчивой к этим вызовам и, прибегая к различным стратегиям, иметь возможности для сохранения/улучшения своих позиций относительно конкурентов. Для этого предприятиям необходимо критически относиться к текущему положению дел: изыскивать точки организационного роста, трансформировать организационные формы управления и технологии. В статье рассматривается бизнес-модель организации обладающая гибкостью и адаптивностью к внешним факторам в условиях неопределенности, а также даётся оценка возможностям применения ресурсо-ориентированного подхода и теории трансакционных издержек при анализе конкурентного потенциала коммерческих организаций.

Ключевые слова: ресурсно-ориентированный подход, трансакционные издержки, организационное проектирование, стратегический менеджмент, конкурентоспособность.

Рост организационных систем обеспечивается их консолидацией и адаптацией, под которыми понимаются интеграционные процессы и диверсификация, что на разных итерациях жизненного цикла организации обуславливается превосходством в эффективности или в гибкости. Осваивая новые возможности, система повышает свою эффективность и впоследствии сможет продолжить свою экспансию.

Масштабирование бизнеса также объясняется стремлением хозяйственного субъекта увеличить свою концентрацию на рынке относительно других игроков, чтобы действовать с большей определённой. Однако «черные лебеди» в виде глобальных эпидемий, природных катаклизмов и войн, а также турбулентность на мировых финансовых рынках, да, и, собственно сама по себе концепция созидательного разрушения не перестают вносить свои коррективы в устоявшиеся расклады стейкхолдеров, что особенно чётко прослеживается в нынешнее время.

Ограничением и причиной прекращения существования любой организации является ее стремление к обеспечению краткосрочного эффекта. Добившись текущего краткосрочного преимущества, пожертвовав будущим, система достигает своего пика и под натиском внешних факторов может перейти в состояние спада и даже ликвидации.

Для того чтобы выжить в условиях рынка, предприятие должно преодолевать кризисные моменты в развитии. С этой целью компания должна регулярно совершенствовать свою систему ведения бизнеса, осуществляя преобразования системы управления от предыдущего уровня к последующему [1, с. 27].

Данные положения, основанные на теории систем и теории организаций, всецело коррелируются с экономической теорией и теорией стратегического менеджмента, но стоит отметить, что эффективность, гибкость и выносливость организации зависит во многом от внутренних факторов, так как внешняя среда с позиции организации в условиях высокой концентрации контролируется слабо или не контролируется вовсе.

Неопределённость в экономических активных системах в большей степени может компенсироваться за счёт рационального поведения самого хозяйственного субъекта, которое можно соотнести с формированием стабильного конкурентного потенциала организации. Конкурентоспособность организации в том числе отражает продуктивность использования ресурсов. М. Портер в [2] отметил, что «ресурсы или компетенции наиболее ценны не сами по себе, а с точки зрения определенной позиции или способа ведения конкуренции» [2, с. 16].

С этой позиции конкурентный потенциал организации наилучшим способом позволяет взвесить ресурсо-ориентированный подход (РОП).

РОП основывается на двух ключевых концепциях: компетенциях и технологиях. На абстрактном уровне компетенции и технологии отражают труд и капитал, которые в подходе раскрываются как ресурсы и организационные способности, которые представляют собой подсистемы более высокого уровня, по сравнению с технологиями и компетенциями. Организационная способность означает применение и интеграцию индивидуальных компетенций для установления контроля, использования, комбинирования, качественного и количественного приращения ресурсов. Согласно РОП, для того, чтобы предприятия были конкурентоспособны в долгосрочной перспективе, им необходимо обладать: ресурсами, как таковыми, уникальными технологиями и компетенциями, динамическими способностями и абсорбирующим потенциалом [3, с. 169-171].

Эти элементы вместе и составляют конкурентный потенциал организации, анализируя которые с условиями внешней среды можно придти к некой эквивалентности, выраженной в создании гибкой и адаптивной организационной структуры.

Процесс нахождения соответствия между ключевыми элементами организации и её стратегией является основной задачей организационного проектирования. В настоящее время при проектировании сложных организационных систем используются в основном модельные методы, в частности архитектуры предприятия, где по модульному типу проектируются: организационная структура; функциональная структура; информационная структура; управляющая структура; модель ресурсов. Как правило, при моделировании применяется нормативно-функциональный и процессный подходы на основе реинжиниринга и бенчмаркинга.

В общем виде под архитектурой предприятия понимается всестороннее и исчерпывающее описание (модель) всех ее ключевых элементов и межэлементных отношений. Однако методы реинжиниринга и бенчмаркинга в модельных методах используются в основном для внутренних преобразований и повышения гибкости бизнес-процессов внутри организации. Стоит отметить, что гибкость понятие достаточно широкое и может относиться как в целом к организации, так и к её элементам в частности. В настоящей статье автор рассматривает аспекты проектирования организации как целостной системы и в этой связи особую роль приобретают внешние факторы и вопросы повышения гибкости организации как целостной бизнес-модели.

Более полно к анализу внешней среды можно подойти через теорию институционализма и транзакционных издержек. Современные технологические возможности позволяют резко сократить транзакционные издержки при совершении актов обмена. В технологические возможности закладывается не только всевозможные технические нововведения, но также социальные и политические технологии, сетевой эффект, как конвергенция технологической, социальной и экономической теорий.

При таком подходе анализ внешней среды способен кардинально повлиять на организационные изменения для получения заданной эквивалентности, которую мы обозначили как гибкость и адаптивность организации в пространстве.

В качестве примера удачного стратегического менеджмента и организационного проектирования в пространстве с учётом двухсторонних факторов внешней и внутренней среды можно привести пример известной компании МакДоналдс, которая в ряде регионов на территории РФ продолжает работать после введения антироссийских санкций [4]. Этому способствовал франчайзинг. Франчайзинг можно рассматривать, как способ компенсации транзакционных издержек для иностранных компаний при оценке риска политических факторов – первое, и как инструмент повышающий гибкость организации и адаптивность в пространстве – второе. Кроме этого, наличие институциональных экономических мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства способствует активному приобретению пакета франшиз, за счёт государственного субсидирования и льготирования малого и среднего бизнеса, что в существующих условиях является ещё и конкурентным преимуществом при предложении франчайзинговых условий.

Таким образом, наличие уникальных ресурсов и компетенций способствует созданию перспективных бизнес-моделей, основу которых составляет – нематериальный актив, а также рациональный подход в стратегии, что способствует формированию конкурентного преимущества и повышению устойчивости организации.

Также транзакционные издержки могут выражаться в удаленности/доступности к потребителю благ. Это значит, что методы организационного проектирования должны обладать возможностью оценки увеличения точек соприкосновения с агентом, устранения «трений» при обмене благами. Это может быть выражено в выстраивании удобного сервиса, развитии сети логистики, доступности к потребителю и др.

Технологические инновации приводят организации к поиску новых решений. Одним из таких решений удовлетворяющих критериям поиска в части увеличения точек соприкосновения с агентом являются платформы. Как пишет в своём обзоре Контарёва А.Ю. «в отличие от вертикально интегрированных фирм с централизованным управленческим контролем и фирм, выносящих на аутсорс часть бизнес-процессов, платформа представляет собой гибрид, основанный на коллаборативных сетях между комплементарными партнерами. Инновации стали возникать не внутри фирмы как таковой, а в обширной сети вне фирмы. Платформенный способ организации, охватывающий целые индустрии, стимулирует развитие инноваций во-круг элементов технологий, разработанных отдельно друг от друга. Лидером индустрии становится компания, способная держать нейтралитет по отношению к бизнес-партнерам и выступать в роли «капитана» или «дирижера инноваций», который направляет работу комплементоров для достижения взаимной выгоды» [5].

Таким образом, успех компаний, выраженный в создании устойчивого конкурентного преимущества в условиях неопределенности, которые определяются динамическими изменениями внешних факторов, зависит во многом от организационных рутин и паттернов взаимодействия не только во внутренней среде, но и внешней.

Это обуславливает разработку новых комплексных системных подходов к организационному проектированию, как инструмента приведения к соответствию стратегических целей компаний и её элементов к одному знаменателю.

При организационном проектировании и бизнес-моделировании в условиях неопределенности менеджеры должны фокусировать свое внимание не только на количественных критериях (сокращение издержек, например), но и накоплении новых знаний и навыков, организационных способностей, которые в долгосрочной перспективе могут способствовать повышению гибкости за счет разработки на их основе новой бизнес-модели, например франчайзинговой или платформенной.

Таким образом, определена целесообразность применения РОП и теории транзакционных издержек, позволяющих более качественно и комплексно взвесить потенциал компании при организационном проектировании и бизнес-моделировании, а также стратегической трансформации организаций в условиях неопределенности.

Литература

1. *Гатауллин И.И., Забирова Л.М.* Организационное проектирование предприятия: учебное пособие. - Казань: Издательство Казанского Университета, 2020. – 134 С.
2. *Портер М.Е.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов, Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 С.
3. *Лящук А.В.* Динамический потенциал предприятий как основа приращения стабильного конкурентного преимущества/ Современные вызовы и актуальные проблемы науки, образования и бизнеса в условиях мировой нестабильности : материалы научной конференции аспирантов СПбГЭУ, (Санкт-Петербург, 19–24 апреля), 2021. – С. 169–171.
4. Новостной портал «Казань онлайн 116RU».
5. URL: <https://116.ru/text/gorod/2022/04/29/71286728/> (Дата обращения: 29.04.2022)
6. *Контарева А.Ю.* Платформы как рынки, архитектуры, экосистемы: обзор основных подходов к изучению интернет-компаний // Социология власти. – 2021. – Т. 33. – № 1. – С. 169–192.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАКТОВКИ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПРОЦЕССОВ ИНФОРМАТИЗАЦИИ

Орлов Игорь Юрьевич

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Информационный потенциал определен как совокупность информационных ресурсов, а также средств, методов и условий, позволяющих их использовать. В свою очередь, информационные ресурсы определены как знания, сведения, данные, получаемые и накапливаемые в процессе развития науки и практической деятельности людей и выступающие в качестве фактора увеличения агрегированных показателей функционирования экономики. Отказ от признания информационных ресурсов в качестве самостоятельного фактора производства, обусловленный их специфическими признаками, не отрицает относительно автономности информационного потенциала. Анализ последствий информатизации экономических отношений привел к признанию необходимости ревизии положений теории государства

всеобщего благосостояния с целью разработки эффективных инструментов управления информационными взаимодействиями и воздействия на информационный потенциал для обеспечения устойчивого экономического развития.

Ключевые слова: информационный потенциал, информационный ресурс, рынок, ценность, экономический рост, благосостояние.

Исследование региональных образований показывает, что движение информационных потоков на мезоуровне характеризуются признаками распределенной системы, т.е. системы, для которой отношения местоположений элементов оказывают существенное воздействие на результаты ее функционирования. При этом относительная автономность элементов мезоэкономической системы в пространстве не препятствует их взаимодействию в рамках решения общих задач. Распределенный характер региональных систем управления информационными потоками предполагает необходимость сочетания централизованных и децентрализованных механизмов ввода и обработки данных как необходимого условия принятия эффективных управленческих решений.

Распределенные региональные системы управления обеспечивают соединение потребителей с ресурсами, характеризуются прозрачностью, открытостью и масштабируемостью. Последнее становится возможным на основе использования технологий асинхронной связи, кэширования и репликации. В соответствии с подобным подходом к региональным экономическим системам управления информационными потоками и принципами квантовой теории поля информационный потенциал может рассматриваться как «функция, описывающая характеристики исследуемой распределенной системы обработки информации в качестве информационной среды, в которой происходит распространение элементарных информационных потоков (квантов информации) – агентов и контрагентов» [1]. Особенности информационного потенциала находятся в зависимости от характеристик региональной экономики и системы ее управления, а именно: субъектным составом и численностью участников; параметрами каналов передачи данных; уровнем цифровизации и информатизации экономических отношений; наличием программно-аппаратных средств контроля передаваемой информации и др.

В этой связи следует согласиться с выводом ряда авторов [1], которые рассматривают информационный потенциал как воздействие среды (распределенной системы обработки информации) на помещенных в нее экономических агентов и активы. Это оказывает влияние на выбор экономических агентов и на их расположение в пространстве, определяет степень достижимости узлов данной распределенной системы и время, которое необходимо для решения указанной задачи.

Для оценки зависимости скорости распространения информации от состояния информационной среды целесообразно представить скалярную оценку меры воздействия на динамику затрат на перемещение единиц данных извне в определенный узел распределенной системы регионального управления. В этой связи целесообразно ввести в понятийный аппарат современной экономической науки понятие разности потенциалов как меры указанных затрат, которые увеличиваются в случае удлинения и усложнения траектории перемещения данных. В целях определения расстояния представляется необходимым использовать положения теории графов, согласно которой вершины графа представляют узлы распределенной региональной системы, а ребра – каналы передачи информации. Подобная трактовка информационного потенциала позволяет в качестве его характеристик рассматривать скорость перемещения информации по соответствующему каналу связи, а также направление движения и продолжительность ее обработки в узлах. При этом последний показатель может варьироваться в зависимости от накопленного субъектами региональной системы объема человеческого капитала.

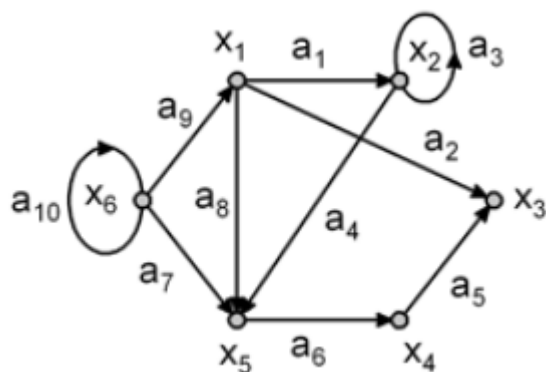


Рис.1. Теория графов

где x_i – это вершины графа, ранжированные в соответствии с продолжительностью обработки (задержки) информации; a_j – это ребра графов, ранжированные в соответствии с продолжительностью времени преодоления расстояния между двумя узлами.

Ранжирование вершин и ребер графов осуществляется с учетом веса, соответствующего средней фактической задержке узла и ребра графа. Отношение веса всех вершин и ребер графа к минимальному весу среди полученных значений позволит рассчитать значение безразмерной задержки информационных потоков, выраженной в нормированном весе (не менее 1). При этом минимальное значение, равное 1, будет достигаться в узле и канале связи с минимальной задержкой информационного потока. Тем самым, расстояние между узлами распределенной системы передачи и обработки информации может определяться как сумма весов ребер и весов узлов, за исключением конечных. В качестве начала координат в системе управления информационными потоками выступает первый узел, где размещен экономический агент, обладающий некоторым объемом знаний, данных и сведений. В этом случае координаты узлов будут определяться как расстояние между ними и началом координат. В свою очередь, длина пути должна определяться как расстояние между соответствующим узлом и узлом, занятым экономическим агентом, обладающим информацией соответствующего типа. Подобный подход позволяет проанализировать закономерности диффузии информации и инноваций в экономическом пространстве.

Проведенное исследование позволяет согласиться с определением информационного потенциала региональной экономической системы как «скалярной характеристики информационного поля, характеризующая потенциальную энергию, которой обладает интеллектуальный агент, помещенный в данный узел распределенной системы обработки информации (данную точку поля)» [1, 3, 6]. В контексте диссертационного исследования информационный потенциал может трактоваться как совокупность количественных и качественных характеристик информационных ресурсов, а также средств, методов и условий, которыми располагают экономические агенты, фактически применяемых или потенциально доступных для применения в системе общественного воспроизводства. При этом совокупность информационных взаимодействий экономических агентов определяется как энергетическое поле, которое определяет полноту и эффективность использования традиционных факторов производства, поскольку влияет на динамику трансформационных и транзакционных издержек использования ресурсов и технологий.

Системная информатизация и цифровизация экономических отношений, проявляющаяся в широком внедрении информационно-коммуникационных технологий в инновационные и традиционные сферы экономической деятельности, приводит к глубоким изменениям количественных и качественных характеристик информационных ресурсов, а также средств их использования, которыми располагают экономические агенты. Это находит отражение в модификации факторов потребительского выбора и поведенческой функции хозяйствующих субъектов, что определяет необходимость трансформации технологий и инструментов менеджмента, а также форм и методов государственного регулирования экономики.

Литература

1. Приходько М.А. Информационный потенциал распределенной системы обработки информации // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2013. Отдельный выпуск № 5. – С. 147.
2. Бобылев С.Н., Гирусов Э.В., Перелет Р.А. Экономика устойчивого развития. – М.: Ступени, 2004. – 303 с
3. Нестерова О.А., Гайзатуллин Р.Р. Некоторые аспекты развития человеческого капитала в инновационной экономике // Экономические науки, 2021. – № 6. – С.104–109.
4. Руцкий В.Н. Информация как фактор экономического развития: теоретический аспект // Проблемы современной экономики. 2009. – № 3 (31). – С. 91–94.
5. Альтер Л.Б. Избранные произведения. Методологические проблемы социалистического планирования и капиталистического программирования. – М.: Наука, 1978. – 253 с.
6. Нестерова О.А. Классификация и основные виды человека инновационного // Сборник научных статей по материалам Экономического форума с международным участием "Экономика в меняющемся мире", 2021. – С. 429–433.
7. Розмаинский И.В. Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 48–59.
8. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 408 с.
9. Гарбузова Е.Ю. Принципы формирования инструментария управления бизнес-процессами // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. – 2015. – № 1. – С. 57.

ОЦЕНКА РЕПУТАЦИИ РЕГИОНА В ИНТЕРНЕТ-СРЕДЕ

Павлова Христина Александровна

*Центр перспективных экономических исследований
Академии Наук Республики Татарстан, Казань, Россия*

Аннотация. С развитием социальных сетей и использованием новых цифровых технологий репутация региона все больше преобразуется в значимый ресурс, который начинает ощутимо влиять на основные показатели развития территорий, что создает качественно новые возможности и инструменты по повышению инклюзии, вовлеченности населения в реализуемые государственные проекты и программы [1], а также расширяет потенциал социального диалога, краудсорсинга и содействует укреплению социального самочувствия.

Ключевые слова: репутация, репутационный капитал региона, репутация территории, репутационная активность, цифровая репутация.

Идет активная фаза четвертой промышленной революции и наиболее важным моментом в многообразии изменений в экономике является то, что в отличие от традиционных факторов (трудовых ресурсов, капитала и земли), начинают ключевую роль играть новые факторы, новые ресурсы, одним из которых является репутация [2]. Если проанализировать рост капитализации ключевых компаний, то именно сейчас на первый план выходят те организации, которые основаны на построении и развитии экосистемы, платформ, цифровой репутации (например, это всем известные компании: PayPal, Uber, Airbnb и другие), и все экономические оценки показывают, что с ростом цифровизации роль этого фактора в перспективе будет только усиливаться.

Основная идея нашего исследования заключается в том, чтобы попробовать количественно оценить репутацию через соотнесение процессов, происходящих в информационной среде, с реальными процессами, наблюдаемыми в сфере государственного управления, и на этой основе обосновать действенные инструменты социального диалога и повышения эффективности государственного управления за счет лучшего понимания взаимодействия.

В данном исследовании предпринята попытка оценить, насколько активность в цифровой среде на примере государственных органов Республики Татарстан взаимосвязана

с потребностями граждан и их оценками эффективности деятельности государства в соответствующих областях [4].

Первый этап – выбор референтных государственных органов для проведения расчетов. Министерств, как и государственных задач и функций, которые они выполняют, достаточно много. Поэтому сразу же хотели бы выделить, что в соответствии с задачами нашего исследования мы включили только те министерства, которые напрямую контактируют с населением, связаны с реализацией государственной политики в области повышения качества жизни населения.

В настоящее время существует много различных агрегаторов для оценки активности в сети. В качестве базы для расчетов был выбран сайт «Официальный Татарстан», поскольку это основной ресурс, где размещены материалы деятельности Правительства Республики Татарстан и его структурных подразделений. Именно на нем выставляется вся необходимая информация для граждан, и на него возложена функция выстраивания и организации социального диалога.

Дополнительным преимуществом данного подхода является то, что вся необходимая информация для анализа об интернет-деятельности организации представлена в интегративном и сопоставимом виде через статистику посещаемости сайта и количества просмотров [3].

Второй этап – оценка активности интересов и потребностей граждан в реальном мире.

Наиболее известным и действенным инструментом, отвечающим задачам исследования, являются результаты регулярных социологических исследований в сфере качества жизни.

Мы предлагаем для пилотного исследования использовать результаты опроса жителей г. Казани, которые ежегодно публикуются в открытом доступе.

Третий этап – соотнесение государственных органов, которые осуществляют определенные задачи в социально-экономической сфере с проблематикой и потребностями граждан.

Четвертый этап – подбор показателей, которые бы характеризовали деятельность министерств и ведомств в сети Интернет [6]. Для этого попробуем сопоставить отобранные министерства с их интернет-активностью, количеством просмотров их сайтов, и оценить, как это коррелирует с реальной активностью людей в физическом пространстве для того, чтобы на этой основе оценить характер и особенности формирующихся трендов, а также понять, какая будет их перспектива развертывания в дальнейшем.

Полученные результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

Взаимосвязь интернет-активности министерств и запросов граждан

Министерства Республики Татарстан	Результаты опроса		Статистика сайта	
	Кол-во человек	Доля	Количество просмотров (январь-декабрь 2020)	Доля
Министерство экономики	416	25,2%	977 737	8,3%
Министерство финансов	402	24,3%	733 586	6,2%
Министерство труда, занятости и социальной защиты	275	16,7%	2 443 545	20,8%
Министерство здравоохранения	232	14%	1 788 612	15,3%
Министерство культуры	106	6,4%	661 273	5,6%
Министерство экологии и природных ресурсов	87	5,3%	1 377 231	11,7%
Министерство образования и науки	71	4,3%	2 839 534	24,2%
Министерство строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства	65	3,9%	906 815	7,7%
ИТОГО	1654		11 722 333	

Источник: составлено автором на основе регулярных социологических опросов ЦПЭИ АН РТ [9] и сайта «Официальный Татарстан»

Для этого попробуем сопоставить отобранные министерства с их интернет-активностью-количеством просмотров их сайтов, и оценить, как это коррелирует с реальной активностью людей в физическом пространстве для того, чтобы на этой основе оценить характер и особенности формирующихся трендов, а также понять, какая будет их перспектива развертывания в дальнейшем.

Пятый этап – анализ полученных результатов, выводы и рекомендации.

Такие министерства как, Министерство труда, занятости и социальной защиты, Министерство здравоохранения, Министерство культуры, напротив, демонстрируют релевантность цифровых и физических процессов: то есть активность в интернет-среде близка по своему соотношению и значимости с результатами социологических исследований граждан, что позволяет сделать вывод о том, что информационная сеть Интернет и современные цифровые возможности используются указанными министерствами соразмерно существующим потребностям.

Очень высокий интерес к тем проблемам, которыми занимается Министерство экономики (в частности проблемы роста цен и неустойчивости экономического роста), но при этом, если соотнести эти процессы с теми, которые разворачиваются в реальной экономической среде с той активностью, которую ведет это министерство в сети, предпринимаемых инициатив пока недостаточно. Аналогичная ситуация наблюдается и с Министерством финансов (волнующие проблемы связаны с низким размером зарплаты, пенсий и пособий), но, к сожалению, деятельность в цифровой среде министерства при прочих равных условиях весьма скромна.

И, наконец, можно выделить третью группу министерств. Это прежде всего министерство экологии, образования и строительства, где благодаря хорошему PR и мероприятиям по продвижению в киберпространстве, население получает возможность удовлетворения своих интересов и запросов через существующие возможности электронных платформ, что отражает их интернет-активность.

Таким образом, в современных условиях деятельность граждан все больше и больше перемещается в цифровую среду и конкордирует с интернет-активностью профильных государственных организаций, что создает качественно новые возможности и инструменты по повышению инклюзии, вовлеченности населения в реализуемые государственные проекты и программы, а также расширяет потенциал социального диалога, краудсорсинга и содействует укреплению социального самочувствия.

Результаты исследования показали, что опыт последней группы министерств представляется очень важным для того, чтобы выработать рекомендации для министерств первой и второй группы, чтобы они могли использовать лучшие практики и нарастить свою активность, повысить открытость, улучшить понятность, что позволит повысить инклюзию и построить действенный социальный диалог.

Надеемся, что оно будет полезным для всех, кто занимается данной проблематикой, а также тем, кто отвечает за политику продвижения государственных сайтов.

Статья написана в рамках гранта Республики Татарстан при Президиуме Академии наук Республики Татарстан для государственной поддержки молодых ученых РТ («Цифровая репутация как инструмент продвижения региона в современной экономике (на примере Республики Татарстан)»), проект № 12-13-юГ от 2022 г.

Литература

1. *Safiullin M.R., Grunichev A.S., Elshin L.A.* Methodical approaches to assessment of the impact of the reputation capital on investment processes in the region (On the example of regions of the Volga Federal district) // *Humanities and Social Sciences Reviews*. – 2019. – Vol. 7. – № 5. – P. 840–846.

2. Сафиуллин М.Р., Павлова Х.А. Репутационный капитал региона и особенности его формирования. «Казанский экономический вестник» – Казань, выпуск 2 (52), 2021. – С. 66–73.
3. Сафиуллин М.Р., Павлова Х.А. Репутационный капитал территории в оценках ключевых стейкхолдеров // Электронный экономический вестник Татарстана. 2021. – № 3. – С. 32–37.
4. Сафиуллин М.Р., Павлова Х.А. Интернет-репутация организации в оценках глобальной информационной сети (на примере государственных органов Республики Татарстан) // Электронный экономический вестник Татарстана. 2022. – №1. – С. 110–115.
5. Курбангалиева Д.Л. Репутационная экономика: новая парадигма исследований в эпоху цифровизации // Казанский экономический вестник // № 4 (48). – 2020. – С. 5–8.
6. Официальный сайт «Правительства Республики Татарстан». – URL: <https://open.tatarstan.ru/reports/categories/10172169/reports/30199> (Дата обращения: 01.05.2022)
7. Официальный сайт «Центра Перспективных экономических исследований Академии Наук Республики Татарстан». – URL: <https://spei.tatarstan.ru> (Дата обращения: 15.05.2022)

ВНЕДРЕНИЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Халиуллина Лейсан Вагизовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Рассматривается вопрос актуальности применения процессного подхода для организации управления малым предприятием в целях повышения эффективности его работы и увеличения конкурентоспособности в условиях изменения внешней среды, наличия неопределенности и возникновения экономических кризисов. В результате применения процессного подхода успешно функционируют все бизнес-процессы в организации, так как данный подход позволяет проанализировать работу, выполняемую сотрудниками, оперативно внести коррективы и сделать ее более качественной для достижения наилучшего результата.

Ключевые слова: процессный подход, малое предприятие, управление предприятием.

Динамично изменяющаяся внешняя обстановка и нестабильность новых условий для развития российской экономики, ставят деятельность большинства компаний под угрозу. Руководители многих компаний находятся в поиске успешного метода управления с целью повышения эффективности хозяйственной деятельности, более мягкого прохождения сложных периодов и дальнейшего успешного развития бизнеса. Новый механизм управления главным образом должен повысить уровень эффективности организации управления. Одним из таких методов может выступать процессный подход [1, с. 84]. Особенно данная проблема поиска оптимального метода управления актуальна для малых организаций ввиду особенностей построения и функционирования организационной структуры.

Процесс организации управлением любого малого предприятия имеет свои преимущества, так как в таких организациях, как правило, сотрудники имеют более высокую мотивацию, отношения внутри коллектива построены на взаимопонимании, выстроена более гибкая структура взаимодействия между сотрудниками и руководством, отсутствуют функциональные подразделения и четко выраженная иерархия между сотрудниками. Однако, система управления малых предприятий имеет ряд недостатков. Это, и принятие управленческих решений, основанных на интуиции, и низкий уровень профессиональной компетентности менеджеров, и отсутствие системы оценки эффективности управления, и сильная ограниченность финансовых ресурсов [3, с. 175]. Как правило, о наличии эффективного управления на таких малых предприятиях, судят по уровню рентабельности и размеру полученной прибыли по сравнению с предыдущими годами. Поэтому, для объективной и справедливой оценки эффективности управления, необходимо учитывать не только общие результаты деятельности

малого предприятия в целом, но и результаты, полученные в ходе выполнения отдельных бизнес-процессов. Малое количество функциональных подразделений или полное их отсутствие, в большинстве малых предприятий, является основным критерием выбора процессного подхода, как наиболее эффективного метода управления и оценки деятельности всей команды сотрудников в целом. При процессном подходе деятельность организации складывается из совокупности взаимосвязанных и взаимодействующих бизнес-процессов, нацеленных на получение конечного результата, а каждый отдельный бизнес-процесс имеет строго описанный механизм исполнения в зависимости от поставленной цели и задачи [4, с. 32–33]. Процессный подход предполагает командную работу, которая состоит из совместной деятельности сотрудников малого предприятия, нацеленных на достижение общего результата. Наличие высокой мотивации у сотрудников и отсутствие бюрократизации при согласовании и принятии решений в ходе реализации бизнес-процессов внутри самого предприятия, способствуют быстрому и спешному внедрению процессного подхода и его дальнейшему успешному применению.

Таким образом, особенности организационной модели малого предприятия выступают преимуществом для успешного и быстрого внедрения процессного подхода. В результате данный подход способствует совершенствованию деятельности в результате появления эффективного управления, направленного на выявление слабых мест и быстрого их устранения или оптимизации.

Литература

1. *Агафонова Г.В.*, Процессный подход в управлении предприятием: сущность и экономическое содержание // *Инновации и инвестиции* – № 6. – 2020. – С. 84.
2. *Репин В.В.* Два понимания процессного подхода к управлению организацией. – URL: <http://quality.eur.ru/DOCUM5/dpprup.htm> (дата обращения 03.05.2022).
3. *Самойлова А.Н., Потапов А.В.*, Процессный подход в системе оценки эффективности управления малым предприятием // *Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд*. – № 3–2. – 2010. – С. 175–179.
4. *Стерлигова А.Н.* Операционный (производственный) менеджмент: учеб. пособие / А.Н. Стерлигова, А.В. Фель. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 187с.
5. *Экономика и экономическая политика в условиях пандемии* / Под ред. д-р экон. наук Кудрина А.Л. – М.: Издательство Института Гайдара, 2021. – 344 с.

СЕКЦИЯ «НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ УЧЁТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

РАЗВИТИЕ УЧЕТА ИНФЛЯЦИИ В ИСТОРИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ

Алсафади Аммар

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Одним из фундаментальных вопросов бухгалтерского учета является изменение уровня цен, которое является предметом Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Важность и полезность финансовой отчетности с поправкой на инфляцию была предметом многих исследований в области бухгалтерского учета. Вместе с тем, в литературе не рассматриваются характеристики, объясняющие различия в выборе методов учета инфляции в разных странах. Многие страны игнорируют его последствия и используют историческую стоимость при формировании отчетности. Другие страны используют ту или иную форму учета уровня цен, а также применяют историческую стоимость с переоценкой некоторых статей отчетности. Поскольку эти разные подходы существуют, необходимо изучить историческое развитие учета инфляции.

Ключевые слова: учет, инфляция, история, развитие.

Одной из основных задач бухгалтерского учета является формирование полной и достоверной информации о деятельности, имущественном положении и финансовых результатах организации. Инфляция существенным образом влияет на достоверность этих показателей. Инфляция является сложным, многофакторным, подчас противоречивым экономическим явлением. Важно отметить, что инфляция сопровождает экономические процессы много веков, начиная с появления денег. Ее проявления то усиливаются, то ослабевают, и приобрели наибольшее влияние на экономические процессы, начиная с 20-х годов прошлого века.

Отсутствие учета инфляции ведет к значительному искажению данных об имущественном положении предприятий и результатах их деятельности, делает невозможным сопоставление данных различных периодов, затрудняет анализ инвестиционной привлекательности, деформирует структуру капитала, лишает предприятие источников средств для своевременной замены оборудования, что, в конечном итоге, может повлечь за собой неспособность продолжать деятельность в обозримом будущем.

Начиная с середины прошлого века, проблема отражения последствий инфляции в финансовой отчетности встала с небывалой остротой. Рост акционерных компаний постоянно увеличивал количество инвесторов, принимающих решения на основании финансовой отчетности, что значительно усилило требования к ней. Бухгалтеры всего мира ищут поиск подходов, которые позволили бы надежно и достоверно отражать последствия инфляции. [1, с. 3].

Первое упоминание в литературе о необходимости корректировки учетных данных с учетом инфляции было сделано Фишером в 1911 г. [2]. Фишер, однако, не разработал модель бухгалтерского учета. Он только что указал, что инфляция заставляет бухгалтерию сообщать о фиктивной прибыли.

Первые модели учета инфляции были разработаны немецкими учеными во время инфляции, связанной с Первой мировой войной. Малберг разработал модель корректировки уровня цен в 1921 году, Шмидт разработал модель текущей стоимости в 1921 году; а Шмаленбах разработал модель корректировки уровня цен в 1922 г. [3]. Высокая инфляция началась в Германии в 1914 г., достигнув гиперинфляционного уровня в 1922 - 1923 гг. Модель регулирования уровня цен Малберга использовалась немецкими компаниями в период с 1922 по 1925 год [2]. Таким образом, высокие уровни инфляции привели к разработке моделей учета инфляции, а гиперинфляция привела к использованию этих моделей.

Суини использовал эти немецкие модели для разработки модели учета инфляции, которую он представил в США в 1927 году. Он продолжал развивать свою стабилизированную модель учета до 1930-х годов. Однако эта идея не получила одобрения, поскольку в США не было высокой инфляции [2].

Во время Великой депрессии некоторые корпорации пересматривали свои финансовые отчеты, чтобы отразить инфляцию. Время от времени в течение последних 50 лет организации, устанавливающие стандарты, поощряли компании дополнять финансовые отчеты, основанные на затратах, отчетами, скорректированными на уровне цен. В период высокой инфляции в 1970-х годах FASB рассматривал проект предложения по отчетам, скорректированным с учетом уровня цен, когда Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) выпустила ASR 190, в соответствии с которым примерно 1000 крупнейших корпораций США должны были предоставить дополнительную информацию на основе по стоимости замены.

Дискуссии, касающиеся учета инфляции и его использования, наиболее распространены в странах во времена высокой инфляции. Когда инфляция низка, дискуссий, как правило, мало. Получить поддержку для необходимого использования также сложно во времена низкой инфляции. Это можно задокументировать, рассмотрев сроки принятия учета инфляции различными странами. Франция использовала индексацию для учета инфляции после Второй мировой войны в период с 1945 по 1962 год [4]. В Бразилии, стране, страдающей от высокой инфляции, в 1951 году была введена система, основанная на индексации [4]. Энергетический кризис 1970-х годов вызвал высокую инфляцию во многих странах. В результате большинство промышленно развитых стран начали разрабатывать стандарты для учета последствий инфляции. В Соединенном Королевстве в 1973 г. был подготовлен проект текущего представления данных о покупательной способности, а в 1974 г. – заявление [5]. Также в 1974 г. США разработали предварительный вариант расчета текущей покупательной способности и текущей стоимости постоянного курса доллара, что привело к принятию стандарта в 1979 г. [6]. В 1975 г. Немецкий институт аудиторов рекомендовал использовать некоторые корректировки текущих затрат к доходам [7]. После вмешательства правительства Соединенное Королевство выпустило второй предварительный проект по учету инфляции, призывающий к использованию учета по текущим затратам в 1976 г. Этот предварительный проект привел к принятию заявления в 1980 г. [8]. В 1982 году Канада выпустила заявление о дополнительном и добровольном раскрытии информации на основе текущей стоимости постоянного доллара [6].

В целом все эти стандарты вышли в периоды исторически высокой инфляции. Даже бухгалтеры осознали необходимость хотя бы дополнительного раскрытия информации о влиянии инфляции на сообщаемые доходы и активы. Однако по мере восстановления мировой экономики популярность и поддержка учета инфляции снизились. При более низких темпах инфляции в большинстве этих стран к середине 1980-х раскрытие информации было добровольным или вообще было приостановлено [6].

Инфляцию можно считать важным событием в бухгалтерской практике. Более высокие уровни инфляции создают большие искажения в финансовых отчетах по исторической стоимости [9]. Коннон (1987) обнаружил, что пользователи считают уровень инфляции наиболее существенным фактором, определяющим важность учета инфляции [10].

Таким образом, изучение исторического развития и использования учета инфляции показывает, что высокие уровни инфляции ускорили использование той или иной формы корректировок бухгалтерского учета и отчетности.

Литература

1. Гусева Ю.В. Инфляция: ее отражение в бухгалтерской отчетности предприятий: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / Гусева, Юлия Валентиновна. – Санкт-Петербург, 2005. – 241 с.
2. Clarke F.L., Dean G.W. Conjectures on the Influence of the 1920s Betriebswirtschaftslehre on Sweeney's Stabilized Accounting // Accounting and Business Research. –1989. – Volume 19, – Pp. 291–304.

3. *Graves O.F.* Walter Mahlberg's Valuation Theory: An Anomaly in the Development of Inflation Accounting // *Abacus*. – 1989. – Volume 25, – Pp. 22–30.
4. *Schoenfeld H.W.* Inflation Accounting Development of Theory and Practice in Continental Europe // *Quarterly Review of Economics and Business*. – 1979. – Volume 19, – Pp. 57–73.
5. *Allen D.* Accounting for Changing Price Levels Articulating a Problem // *Management Accounting*. – 1989. – Volume 67, – Pp. 28–29.
6. *Hanna J.R.* Accounting for Changing Prices: Dead or Alive? // *CA Magazine*. – 1988. – Volume 121, – Pp. 38–43.
7. *Graves O.F.* Fritz Schmidt, Henry Sweeney and Stabilised Accounting // *Accounting and Business Research*. – 1991. – Volume 21, – Pp. 119–124.
8. *Singleton-Green B.* The Rise and Fall of the ASC // *Accountancy*. – 1990. – Volume 106, – Pp. 84–85.
9. *Jeffrey J. A., Marie E. A.* A Cross-National Test of Determinants of Inflation Accounting Practices // *The International Journal of Accounting*. – 1999. – Volume 34, – Pp. 189–207.
10. *Connon H.* Views Mixed on Importance of Inflation Accounting // *Accountancy Age*. – 1987.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ

**Беляев Раис Маратович,
Кирпиков Алексей Николаевич**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В современных условиях банкам необходимо оперативно выделить из состава заемщиков организации, имеющие признаки утраты платежеспособности и находящиеся под угрозой банкротства. В статье рассматриваются инструментальные подходы к решению поставленной задачи в корпоративном сегменте кредитования коммерческого банка, базирующиеся на применении автоматизированных алгоритмов обработки информации, раскрываемой в составе бухгалтерской (финансовой) отчетности компаний, инструментами машинного обучения.

Ключевые слова: оценка кредитоспособности, машинное обучение, банкротство, дерево решений, data science.

Важнейшим направлением прикладных экономических исследований выступает формализация признаков банкротства юридических лиц и разработка устойчивых механизмов взаимодействия кредитных организаций с указанной категорией заемщиками. Согласно ст. 3 Федерального закона № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены [1]. Определение дает нам возможность понять, что классифицировать банкрота возможно постфактум, когда денежных поступлений не будет достаточно для расчетов с персоналом организации и внешними контрагентами. На наш взгляд, банкротство организации необходимо прогнозировать, применяя современных инструменты машинного обучения.

В процессе обоснования подходов к решению поставленной задачи возникает необходимость классификации организаций на проблемные и устойчивые. В качестве информационной основы исследователи могут использовать значительные объемы публичных данных по организациям, которые прошли процедуру банкротства. В частности, таким ресурсом является

федеральный реестр банкротов, где консолидирована информация о банкротстве не только юридических, но и физических лиц. Так как банкротство наступает не сразу, а протекает как тяжелая форма заболевания, симптомы «заболевания» и его динамика, должны найти документальное подтверждение. Подобную информацию можно проследить в балансе организации и отчете о её финансовых результатах. Наиболее характерными признаками будут выступать существенное снижение показателей чистых активов и ликвидности экономического субъекта. Вместе с тем достоверно определить, какие комбинации факторов действительно будут важны при классификации заемщика на банкрота и не банкрота достаточно сложно. Именно на этом этапе и потребуется применение инструментов машинного обучения.

Машинное обучение (machine learning) – класс методов искусственного интеллекта, характерной чертой которых является не прямое решение задачи, а обучение за счёт применения решений множества сходных задач. В нашем случае, используя базы данных реестра банкротов, можно обучить модель классификации организаций по типу финансового состояния.

Существуют альтернативные инструменты машинного обучения, однако, в рамках выбранного предмета исследования наибольший интерес для нас представляет тип машинного обучения с учителем, когда известны данные, которые содержат необходимые входные и выходные значения. В нашем случае входными данными выступают аналитические показатели, сформированные на основе баланса и отчета о финансовых результатах, а выходными – значения 1 для банкротов и 0 для не банкротов.

Наиболее популярные алгоритмы обучения с учителем для задач классификации представлены в таблице 1.

Таблица 1

Алгоритмы машинного обучения с учителем для задач классификации

Алгоритм	Описание
Дерево решений	Представляет из себя дерево с задачами. Если фактор больше или меньше определенного значения, выполняется следующая задача. Так происходит пока модель не решит все задачи, где даст итоговый ответ по классификации.
Линейный дискриминантный анализ	Линейный дискриминантный анализ, а также связанный с ним линейный дискриминант Фишера – методы статистики и машинного обучения для нахождения линейных комбинаций признаков, наилучшим образом разделяющих два или более класса объектов или событий.

За основу алгоритма классификации при выполнении поставленной задачи возьмем дерево решений. Указанный алгоритм интуитивно понятен и широко применяется в различных сферах науки о данных.

Определившись с алгоритмом, мы выбрали программную среду python для дальнейшей работы с данными. В ходе построения модели использовались библиотеки pandas для оценки выборки и sklearn для построения дерева решений. Входные данные состояли из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах по 182 организациям (за исключением финансово-кредитных учреждений), из которых 102 являлись банкротами, а 80 компаний относятся к числу крупных и финансово устойчивых экономических субъектов современной России. Основу информационного массива при решении задачи классификации сформировали значения 28 финансовых коэффициентов, характеризующих рентабельность, оборачиваемость, платежеспособность и финансовую устойчивость компаний.

Необходимо отметить, что расчет отдельных коэффициентов проводился за два года. По организациям, не демонстрирующим признаков банкротства, использовались значения показателей за последние два года, по банкротам определялся интервал, в котором был пиковый показатель выручки. Например, если организацию признали банкротом в 2020 году, а финансовые индикаторы ухудшались уже с 2017 года, в расчетах принимали участие показатели 2017 и 2018 года. Генеральная совокупность была разделена на две выборки: обучаемая и тестовая. При этом доля тестовой выборке составляла 40% от генеральной совокупности.

На основе генеральной совокупности была сформировано дерево классификации, структурные элементы которого представлены на рисунках 1 и 2.

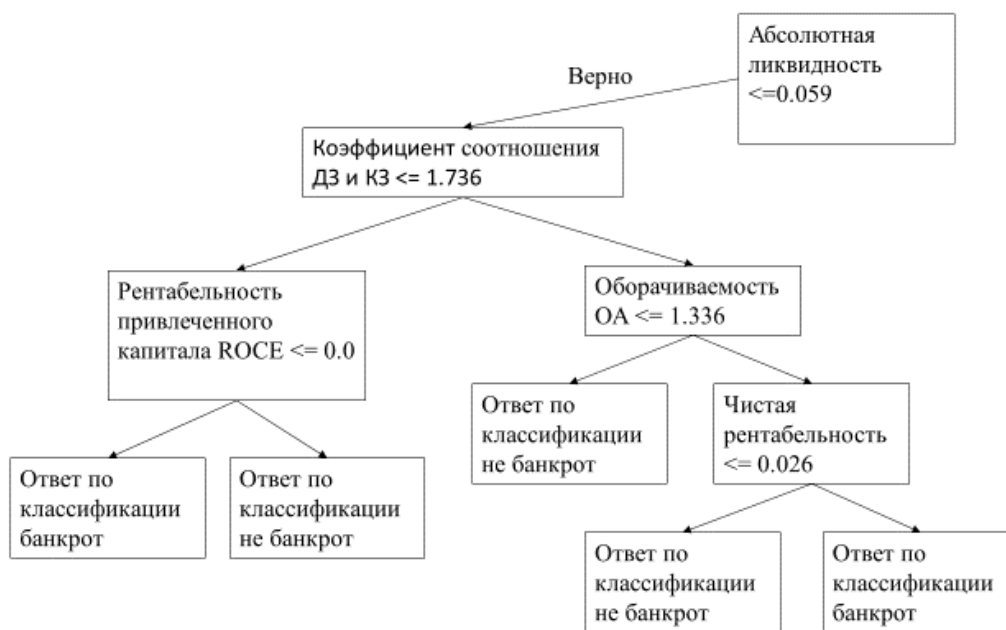


Рис. 1. Дерево по классификации на банкротов и не банкротов, где показатель абсолютной ликвидности меньше или равен 0,059.

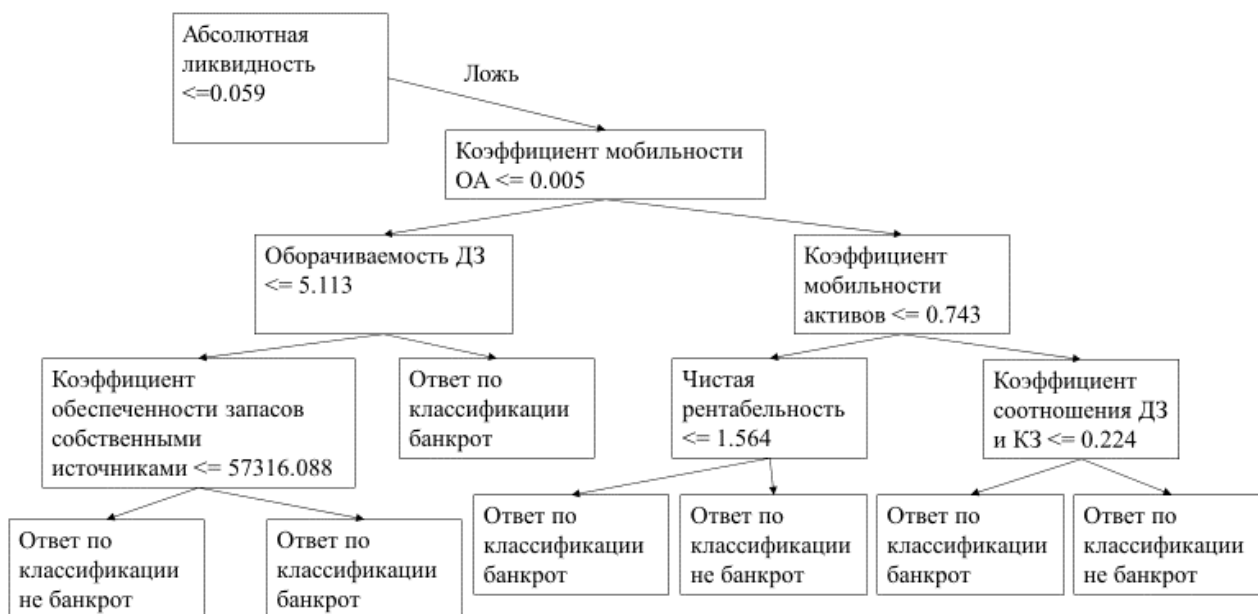


Рис. 2. Дерево по классификации на банкротов и не банкротов, где показатель абсолютной ликвидности больше 0,059.

На рисунках видно дальнейшее распределение условий «если»: истинное условие идет влево, а ложное – вправо. Чтобы определить, какую функцию использовать для первого разделения, то есть для создания корневого узла (в нашем случае условие абсолютной ликвидности), алгоритм выбирает функцию и выполняет разбиение. На следующем этапе проводится автоматизированная оценка подмножеств и измеряются их «примеси» с использованием показателя Джини. Выбранный метод делает это для нескольких порогов и определяет, что наилучшее разделение для данной функции это то, которое создает наиболее чистые подмножества. Указанный принцип повторяется для всех функций в обучающем наборе. В конечном счете, корневой узел определяется функцией, которая производит разделение с наиболее чистыми подмножествами. Как только корневой узел определен, дерево растет до глубины одного. Тот же процесс повторяется для других узлов дерева [5].

На рисунках 1 и 2 мы видим, что количество узлов составляет 4, при этом количество узлов могло быть и больше, однако, в процессе настройки алгоритма мы намеренно уменьшили глубину дерева для того, чтобы не возникло «переобучения» модели. Если модель будет «переобучена», проявится ситуация, когда на обучаемой выборке процент верных классификаций составит 100%. В этом случае прогностические функции модели резко снижаются и фактический результат на тестовой выборке может оказаться не достоверным.

По данным рисунка 1 мы видим, что условия для построения дерева решений формируют пять показателей: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, рентабельность привлеченного капитала, оборачиваемость текущих активов и чистая рентабельность. В распределении, которое предложил автоматизированный алгоритм, предусмотрен механизм движения по дереву решений. Если у организации нет денежных средств, она не сможет в полном объеме и в условленный срок погасить свои срочные обязательства. При этом соотношение дебиторской и кредиторской задолженности показывает нам картину того, как средства в расчетах покрывают наши собственные обязательства, и, если этот показатель более 1,736, необходимо обратить внимание на оборачиваемость текущих активов. Если оборачиваемость менее или равна 1,336, модель классифицирует организацию как «не банкрот», однако, если значение составляет более 1,336, идет рассмотрение показателя чистой рентабельности. Если чистая рентабельность оказывается менее или равна 0,026 идет классификация как «не банкрот», если более, то банкрот. Аналогичная подход к распределению наблюдается и на рисунке 2.

Стоит отметить, что на этапе обучения модели процент верных классификаций составил 98%, что положительно характеризует качество модели, модель получилась «не переобученной». В свою очередь на тестовой выборке процент верных классификаций составил 71%, что также является достойным результатом при выполнении задач машинного обучения. Вместе с тем, экономическое обоснование формирования ветвей дерева решений далеко не всегда представляется однозначным и свидетельствует о том, что настоящем виде алгоритм представляет интерес в постановочном контексте и нуждается в дальнейшем исследовании.

Вместе с тем предлагаемый подход может быть востребован при решении задач кредитования, поскольку необходимость тщательной оценки потенциального заемщика занимает большое количество времени андеррайтеров и кредитных специалистов. Модели машинного обучения позволяют снизить нагрузку на этапе первичного отсева кредитных заявок юридических лиц. С другой стороны, если аппетит к риску у кредитной организации высок, можно не отклонять проблемные организации, а построить бизнес-процесс по кредитованию на основе двух направлений. Первое ориентировано на организации, которые были классифицированы как банкроты, что требует детальной оценки кредитных рисков. Второе будет представлять из себя упрощенную схему оценки кредитоспособности заемщиков, имеющих устойчивое финансовое состояние.

Литература

1. О несостоятельности (банкротстве): [федеральный закон от 26 октября 2002 № 127-ФЗ] [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/ (дата обращения: 30.04.2022).
2. Документация библиотеки sklearn [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://scikit-learn.org/0.21/documentation.html> (дата обращения: 30.04.2022).
3. Единый федеральный реестр сведений о банкротстве [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://test.fedresurs.ru/DebtorsSearch.aspx?Name=> (дата обращения: 30.04.2022).
4. *Потехин Н.В.* Деревья принятия решений для решения задач прогнозирования и классификации // Материалы и методы инновационных исследований и разработок. – 2018. – № 2. – с. 28-29.
5. *Усачев П.О.* Решение задачи классификации на основе алгоритмов дерева принятия решений // Современные технологии в науке и образовании. – 2018. – № 3. – С. 73–76.

СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

**Ветошкина Елена Юрьевна,
Семенихина Наталья Борисовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье авторы исследуют особенности раскрытия информации о событиях после отчетной даты в контексте современных изменений в РФ и мире. Авторы констатируют необходимость формирования и раскрытия информации в отношении оценки рисков и их возможных последствий в пояснениях к бухгалтерской отчетности компаний с целью элиминирования негативных тенденций для пользователей информации, в том числе при анализе ими способности компании сохранить непрерывность деятельности.

Ключевые слова: события после отчетной даты, принцип непрерывности деятельности, риск, бухгалтерская отчетность.

Представление достоверной и объективной информации для целей принятия эффективных управленческих решений – основная задача, которая стоит перед современным бухгалтерским учетом [1; с. 23]. В настоящее время все более очевидным становится факт, что информации, представленной в бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах, недостаточно для принятия взвешенных обоснованных управленческих решений. Более того, перед организациями перманентно возникают новые вызовы, риски и неопределенности, которые, как минимум нужно раскрывать в пояснениях к бухгалтерской отчетности, а как максимум, стремиться к обоснованной оценке их влияния на способность непрерывно хозяйствовать [2; с. 15].

Согласно п. 3 ПБУ 7/98 «События после отчетной даты», утв. Приказом МФ РФ от 25.11.1998 №56н, «событием после отчетной даты признается факт хозяйственной деятельности, который оказал или может оказать влияние на финансовое состояние, движение денежных средств или результаты деятельности организации и который имел место в период между отчетной датой и датой подписания бухгалтерской отчетности за отчетный год». Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» устанавливает, что «Обязательный экземпляр отчетности представляется экономическим субъектом в виде электронного документа не позднее трех месяцев после окончания отчетного периода» (5п. ст. 18). В ст. 15 указанного Закона определено, что «отчетным периодом для годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности (отчетным

годом) является календарный год – с 1 января по 31 декабря включительно, за исключением случаев создания, реорганизации и ликвидации юридического лица». Таким образом, события после отчетной даты, возникают в период с 1 января года, следующего за отчетным, и заканчиваются датой утверждения бухгалтерской отчетности уполномоченным лицом.

События после отчетной даты классифицируются на корректирующие (события, подтверждающие существовавшие на отчетную дату хозяйственные условия, в которых организация вела свою деятельность и не корректирующие (события, свидетельствующие о возникших после отчетной даты хозяйственных условиях, в которых организация ведет свою деятельность). Корректирующие события после отчетной даты отражаются непосредственно в системе бухгалтерского учета «путем уточнения данных о соответствующих активах, обязательствах, капитале, доходах и расходах организации либо путем раскрытия соответствующей информации» (ст. 7 ПБУ 7/98). Некорректирующие события после отчетной даты раскрываются в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Нормативно закреплено, что все существенные события после отчетной даты подлежат отражению в годовой бухгалтерской отчетности не независимо от характера их влияния – положительного или негативного.

В Информационном сообщении (ИС-аудит-32 – Письмо Департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности, аудиторской деятельности, валютной сферы и негосударственных пенсионных фондов Минфина России от 7 апреля 2020 г. № 07-02-09/27403) аудиторам было рекомендовано обратить внимание на возрастание рисков в деятельности компаний, которые ведут в свою очередь, к появлению новых аудиторских рисков. Анализ текста указанного информационного сообщения позволяет констатировать необходимость мониторинга организациями и аудиторами основного риска – риска, приводящего к невозможности соблюдением организациями принципа непрерывности деятельности. Ранее Минфин РФ уже давал похожие рекомендации, например, в Письме от 29.01.2009 № 07-02-18/01 была определена обязанность организаций в соответствии с ПБУ 1/2008 при подготовке бухгалтерской отчетности при значительной неопределенности в отношении событий и условий, которые могут породить существенные сомнения в применимости допущения непрерывности деятельности, указывать на такую неопределенность и однозначно описать, с чем она связана. Следовательно, повышение вероятности возникновения рисков хозяйственной деятельности, способных привести к элиминированию принципа непрерывности деятельности, приводит, в свою очередь, к необходимости раскрытия дополнительной информации в годовой бухгалтерской отчетности, при этом данные раскрытия иницируются регулятором.

Рассмотрим на примере условной российской производственной компании «Х» пояснения в отношении событий после отчетной даты – 31.12.2021 г. Дата утверждения годовой бухгалтерской отчетности – 30 марта 2022 года. Данная компания является производителем высокотехнологичной продукции, осуществляет импорт комплектующих из стран ЕС и КНР, а также экспорт в страны ЕС и ТС ЕАЭС. Примерное содержание пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах в отношении событий после отчетной даты представлено ниже.

В 2022 году после отчетной даты возникли события, которые оказывают влияние как в целом на экономику Российской Федерации, так и на финансово-хозяйственную деятельность Общества. Так, в 2022 году были введены санкции недружественных государств против Российской Федерации. Их влияние на деятельность Общества находится под пристальным вниманием менеджмента.

Общество в отчетном периоде осуществляло экспортно-импортные операции. В составе закупаемых материалов доля импортных материалов составляет 10,6 %, из них экспорт из стран, введших санкции, а именно из Великобритании, составляет 3,25% (т.е. 3,4% от общей стоимости импортных комплектующих). Остальной экспорт материалов производится из Китайской Народной Республики и других стран, не присоединившихся к антироссийским санкциям. Экспорт готовой продукции осуществляется как в страны ЕАЭС, так и в страны Евросоюза. Однако доля стран Евросоюза составляет 1,6 % от общей выручки Общества.

В настоящее время Общество проводит активную работу по переориентации закупок материалов для производства на поставщиков из стран, не вводящих антироссийские санкции. Оценивая геополитические, экономические и отраслевые риски и текущую ситуацию, Общество не ожидает существенных перебоев в поставках ТМЦ и не планирует сокращения производства.

Общество осуществляет импорт высокотехнологичной продукции. Поставляемые по части договоров с Заказчиками импортные товары и лицензионное ПО закупается у поставщиков по ценам, определяемым в контрактах в долларах, евро и юанях, а реализуется по ценам, определяемым в рублевом эквиваленте. В связи с волатильностью курса рубля прибыль по таким контрактам может снизиться. Однако убытки маловероятны.

28.02.2022 г. Центральный Банк России объявил о повышении ключевой ставки до 20% с 28.02.2022 г. (Информация ЦБ от 28.02.2022). В связи с этим возникают риски повышения ставки по уже полученным кредитам, а так же риски привлечения новых заемных средств на условиях повышенной процентной ставки. Однако, на дату формирования и подписания бухгалтерской отчетности по итогам 2021 г., банки-кредиторы не уведомили Общество об изменении условий кредитных соглашений. Кроме того, в настоящее время Правительство Российской Федерации предпринимает ряд эффективных мер по поддержке IT-бизнеса. Общество пока не может оценить влияние изменения ключевой ставки ЦБ РФ на свое финансовое положение в обозримом будущем. Однако, на дату подписания бухгалтерской отчетности за 2021 год Общество обладает достаточной финансовой устойчивостью, ликвидностью, не испытывает сложностей с обслуживанием текущих долговых обязательств и не планирует снижения деловой активности в сфере производства и реализации продукции.

В связи с антироссийскими санкциями на Российские банки, а именно отключение от системы SWIFT и блокировкой активов ЦБ РФ и активов некоторых банков, Общество раскрывает остатки денежных средств на своих расчетных счетах в подсанкционных банках.

Кроме того, коронавирусная инфекция все еще оказывает негативное влияние на большинство отраслей экономики в мире и РФ. Однако итоги деятельности прошлых лет показали, что Общество достаточно уверенно справляется с влиянием данного фактора и не прогнозирует ухудшения показателей деятельности вследствие влияния коронавирусной инфекции.

Общество будет продолжать свою деятельность и не имеет намерений прекращать или существенно сокращать хозяйственно-финансовую деятельность в обозримом будущем.

Таким образом, в условиях быстроменяющейся политической, экономической, эпидемиологической ситуации организации должны осуществлять мониторинг рисков, а также оценивать их влияние на способность непрерывно продолжать свою деятельность в обозримом будущем.

Литература

1. *Ветошкина Е.Ю.* К вопросу о признании бухгалтерской (финансовой) отчетности достоверной / Е.Ю. Ветошкина // В сборнике: Проблемы и перспективы развития учетно-аналитической и контрольной системы в условиях глобализации экономических процессов. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита. 2014. – С. 23–27.

2. *Куликова Л.И., Степанов К.А.* Принцип непрерывности деятельности предприятия в бухгалтерском учете и отчетности. – Казань, 2009.

3. *Фаизова К.Я., Лыжова А.В.* Применение современных интеллектуальных технологий для борьбы с фальсификацией финансовой отчетности // В сборнике: Экономика в меняющемся мире. Сборник научных статей. 2019. – С. 69–72.

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Гилялова Алия Айратовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья затрагивает вопросы аналитического обеспечения управления дебиторской задолженностью коммерческой организации. Эффективное управление дебиторской задолженностью возможно только при наличии должного учетно-аналитического обеспечения. Развернутая аналитическая информация о дебиторской задолженности позволит руководству организации осуществлять своевременный контроль ее погашения и принимать взвешенные управленческие решения по формированию кредитной политики организации.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, анализ, аналитическое обеспечение, контроль.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации одной из основных задач является необходимость управления дебиторской задолженностью. Политика управления дебиторской задолженностью направлена на ускорение востребования долгов, а также снижение риска неплатежей.

На сегодняшний день можно выделить огромное количество различных определений дебиторской задолженности. Авторы дополняют или меняют некоторые аспекты в определении термина. В силу данного фактора и складываются различные подходы к раскрытию сущности дебиторской задолженности.

Например, в Экономической энциклопедии Л.И. Абалкина дано следующее определение: «дебиторская задолженность – стоимостная оценка обязательств, подлежащих уплате или взысканию в определенные сроки» [1, с. 195]. Однако данное определение смешивает в себе понятия актива и обязательства. Представляется более корректным с бухгалтерской точки зрения определение рассматриваемого термина, данное В.Ю. Сутягиным и М.В. Беспаловым: «дебиторская задолженность – сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических и физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений» [8, с. 11].

Необходимо отметить, что дебиторская задолженность может образовываться вследствие наличия договорных отношений между контрагентами, когда момент признания выручки от продажи товаров (работ, услуг) и момент их оплаты не совпадают по времени. Несомненно, также она может возникнуть из-за невыполнения договорных обязательств, выданных денежных сумм под отчет, излишне уплаченных налогов и так далее.

Стоит обратить внимание и на то, что для организаций дебиторская задолженность может выступать как риск, если рассматривать с точки зрения недополучения или в целом неполучения денежных средств. Когда хозяйствующий субъект понимает, что задолженность не погашена в срок или не будет погашена в срок с высокой степенью вероятности, такая дебиторская задолженность классифицируется в «сомнительную дебиторскую задолженность». В таком случае в бухгалтерском учете необходимо сформировать резерв по сомнительным долгам. При этом, в балансе резерв самостоятельно не отражается, но дебиторская задолженность в активе отразится в нетто-оценке, то есть за вычетом образованного резерва. По мнению Л.И. Куликовой и А.Г. Гарынцева, при формировании учетной политики организации целесообразно установить предел формирования резерва по сомнительным долгам [7, с. 22].

В настоящее время практически ни одна организация не обходится без существования дебиторской задолженности, так как ее наличие объясняется следующими причинами [2, с. 257]:

а) для предприятия-должника задолженность предоставляет возможность использования дополнительных оборотных активов;

б) для предприятия-кредитора задолженность может говорить о том, что расширяется рынок товаров, работ, услуг.

Для того чтобы обеспечить своевременность расчетов, контроля показателей финансовой устойчивости организации необходимо грамотное управление дебиторской задолженностью. Отсутствие внимания к дебиторской задолженности может спровоцировать нехватку средств

для погашения кредиторской задолженности, так как организация рискует не получить оплату от покупателей (заказчиков) или же оплата может пройти с опозданием.

С целью недопущения критических ситуаций экономические субъекты должны проводить мониторинг дебиторской задолженности на постоянной основе, для определения последующих рисков и предпринимать необходимые меры для устранения появившихся проблем с дебиторской задолженностью [4, с. 67].

Важнейшей составляющей устойчивого развития предприятия являются эффективное управление и контроль дебиторской задолженности. Основной целью организации является получение максимальной прибыли, которая может быть реализована с помощью эффективного использования имеющихся ресурсов в компании.

По этой причине для эффективного управления организацией должна быть создана и внедрена система информационно-аналитического обеспечения системы экономической диагностики и управления дебиторской задолженностью, которая будет основываться на надежной и достоверной учетной информации, а также способах ее аналитической обработки. Преимущества данной системы заключаются в том, чтобы вовремя контролировать состояние задолженности, выявлять и предупреждать негативные последствия, которые непосредственно связаны с нарушением платежной дисциплины.

Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью должно включать: аналитические источники информации, систему аналитических показателей, методику и последовательность анализа причин ее возникновения.

Основными задачами учетно-аналитического обеспечения управления дебиторской задолженности являются:

- а) обоснование политики предоставления товарного кредита и инкассации задолженностей для различных групп покупателей и видов продукции;
- б) анализ дебиторской задолженности по персональному списку дебиторов, срокам образования, а также размерам;
- в) анализ допустимой и недопустимой дебиторской задолженности;
- г) оценка реальности дебиторской задолженности экономического субъекта;
- д) анализ и ранжирование покупателей в зависимости от объема закупок;
- е) контроль расчетов с дебиторами по отсроченной или просроченной задолженности, а также оценка средних сроков погашения задолженности и сроков их изменения;
- ж) предварительная оценка платежеспособности потенциальных покупателей;
- з) определение приемов и способов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов;
- и) предоставление отчетной информации, которая необходима для составления календарного графика расчетов с дебиторами, являющегося дополнением бюджета движения денежных средств [6, с. 76].

Организация эффективного аналитического обеспечения управления дебиторской задолженностью предприятия позволяет вести постоянный контроль состояния расчетов с дебиторами, снижает риски невозврата дебиторской задолженности и возникновения просроченной задолженности, с ее помощью своевременно определяется потребность предприятия в дополнительных денежных ресурсах для покрытия дебиторской задолженности, вырабатывается рациональная политика предоставления кредитов дебиторам-покупателям, что неизменно приводит к улучшению финансового состояния предприятия.

В качестве общих приемов управления дебиторской задолженностью можно выделить следующие:

- а) отслеживание соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;
- б) контроль состояния расчетов по просроченным задолженностям;
- в) своевременность выявления недопустимых видов дебиторской задолженности.

Таким образом, в качестве путей совершенствования управления дебиторской задолженности необходимо предложить экономическим субъектам разработать и внедрить кредитную политику, которая может быть основана на рейтинге дебитора, и будет способствовать снижению дебиторской задолженности [5, с. 34].

Разработанная кредитная политика будет включать в себя следующее:

- а) разработка условий отгрузки продукции в зависимости от рейтинга дебитора – сумма предоплаты, установленная в виде процента от стоимости поставки товаров, работ или услуг;
- б) расчет кредитного лимита и сроков отсрочки платежа;
- в) применение штрафных санкций – сумма штрафа, зависящая от объема просроченных обязательств.

Важно отметить, что при разработке приемов управления дебиторской задолженностью необходимо организовать процесс ее инкассации. Целесообразно использовать самые удобные способы расчетов, такие как взыскание денежными средствами, взаимозачет задолженности либо же уступка третьим лицам на основании договоров факторинга, цессии и т.д. Если же указанные способы не принесут положительных результатов, то взыскивать задолженность следует путем обращения в суд [3, с. 49].

Таким образом, использование организацией эффективного аналитического обеспечения контроля и управления дебиторской задолженностью позволит отслеживать состояние расчетов с дебиторами, а также снижать риск невозврата сумм дебиторской задолженности, своевременно определять необходимость в дополнительных ресурсах для покрытия дебиторской задолженности, осуществлять рациональную политику предоставления кредитов покупателям, что повлечет за собой улучшение финансового состояния.

Литература

1. *Абалкин Л.И.* Экономическая энциклопедия. – Москва: Экономика, 1999. – 1054 с.
2. *Баркан Д.И.* Управление продажами: учебник. – Санкт-Петербург: СПбГУ, 2007. – 908 с.
3. *Бычкова Н.С.* Система информационно-аналитического обеспечения управления дебиторской и кредиторской задолженностью / Сборник научных трудов VI научно-практической конференции магистрантов и аспирантов «Интеграция науки и практики: взгляд молодых ученых» (Саратов, 29 октября), 2019. – С. 48–50.
4. *Ивановская А.В., Биктагирова Э.Т.* Оценка существующих методов управления дебиторской и кредиторской задолженностью / Сборник статей V Международной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория, методология, практика» (Пенза 05 марта), 2019. – С. 65–68.
5. *Ивановская А.В., Биктагирова Э.Т.* Современные проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью / Сборник статей XVII Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы права, экономики и управления» (Пенза 05 марта), 2019. – С. 33–37.
6. *Ковалев В.В.* Введение в финансовый менеджмент: учебник. – Москва: Финансы и статистика, 2016. – 767 с.
7. *Куликова Л.И., Яхин И.И.* Резерв делькредере как фактор снижения финансовых рисков организации. Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 29(371). – С. 19–28.
8. *Сутягин В.Ю., Беспалов М.В.* Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: учебное пособие. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 216 с.

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

**Евстигнеева Софья Александровна,
Аразов Нурмурад Ильясович**

Казанский (Приволжский) Федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Из-за сложной ситуации в мире и непостоянства экономических условий необходимо принимать быстрые и эффективные решения. Однако, это не всегда происходит своевременно. Для этого существуют несколько систем в управленческом учете, которые

могут содержать в себе все условия отличного менеджмента. В настоящее время данные системы цифровизируются с целью уменьшения времени работы или для быстрой интеграции данных и процессов.

Ключевые слова: управленческий учет, концепция, ресурсы. ЕРМ-система, методология, гибкость, оптимизация, управление, цифровизация.

Современные реалии внедряют свои правила развития предприятий практически всех отраслей ввиду укрупнения компаний и повышения сложности решаемых задач из-за непостоянство современных условий. В такой ситуации выживают только те компании, которые имеют системы управления, позволяющие быстро и организованно выявить возникающие проблемы, или же предвидеть проблемы и не допускать их возникновения. Эти задачи очень непросты, но именно здесь на помощь руководителю приходят современные управленческие концепции и технологии. Одной из таких концепций является управленческий учет.

Управленческий учёт – упорядоченная система выявления, измерения, сбора, регистрации, интерпретации, обобщения, подготовки и предоставления важной для принятия решений по деятельности организации информации и показателей для управленческого звена организации. Управленческий учёт может также оперировать прогнозами, электронной информацией, не подтверждённой первичными документами и другими возможными данными.

Главным фактором управленческом учете является система управления ресурсами предприятия. Таких систем существует несколько, однако в данной статье мы опишем самую популярную – ЕРМ.

Enterprise Performance Management (ЕРМ) – это модель управления эффективностью бизнеса, охватывающая все аспекты деятельности предприятия. Реализуется в прикладных бизнес-приложениях, позволяющих создать качественную и адекватную модель бюджетирования, оценить состояние дел в компании и выработать план для достижения поставленных стратегических целей.

Термин ЕРР-система употребляется в двух аспектах:

- Информационная система для идентификации и планирования всех ресурсов предприятия.
- Методология эффективного планирования и управления всеми ресурсами предприятия.

ЕРМ-системы обеспечивают формализацию, соблюдение и контроль основных управленческих дисциплин:

- Стратегии предприятия
- Бизнес-планирования и прогнозирования
- Финансового управления

Выделяют шесть этапов цикла ЕРМ-процесса:

- разработка стратегии
- соотнесение целей
- оперативное планирование
- бюджетирование
- мониторинг
- адаптация стратегии под сложившиеся реальные условия.

Цикл системы ЕРМ начинается разработкой стратегии и завершается ее корректировкой. Система ЕРМ помогает руководству компании оперативно оценивать текущую ситуацию, своевременно и гибко реагировать на изменения.

При этом особое значение приобретает тесная взаимосвязь между всеми процессами ЕРМ, непрерывность и качество реализации каждого из них.

В состав ЕРМ-системы заложено универсальное средство бизнес-аналитики, предназначенное для сбора необходимой информации из различных источников. ЕРМ-цикл предусматривает составление консолидированной финансовой отчетности, в том числе, в соответствии с требованиями международных стандартов, таких как МСФО.

ЕРМ помогает соблюдать непрерывный цикл управления бизнесом:

- назначать цели развития;
- прогнозировать факторы, способствующие и препятствующие достижениям целей;
- планировать действия, ведущие к достижению поставленных целей;
- отслеживать состояния ключевых показателей эффективности;
- анализировать результаты и назначать корректирующие действия;
- составлять финансовую и управленческую отчетность для принятия экономически

обоснованных решений.

На данный момент в такое нестабильное время применение ЕРМ концепции особенно актуально. Системы ЕРМ для бизнеса играют важнейшую роль во времена нестабильности:

Гибкость. Современные решения ЕРМ дают возможность определять, какие изменения, где и когда нужно внести, чтобы адаптироваться к ситуации.

Оптимизация финансового закрытия. ЕРМ поможет Вам оптимизировать финансовое закрытие и обеспечить точные и ценные данные в отчетности.

Оптимизация процесса сверки счетов. ЕРМ позволяет эффективно управлять сверкой счетов на глобальном уровне и обеспечивать более высокие результаты благодаря автоматизации и полному устранению проблем безопасности и рисков, обычно связанных с этим процессом.

Разработка и реализация эффективных интегрированных планов. ЕРМ позволяет координировать планирование по всей организации, оперативно составлять прогнозы для всех направлений бизнеса и реагировать на изменения быстрее и эффективнее.

Управление рентабельностью и рост прибыли ЕРМ помогает оценить расходы и доходы и определить оптимальные направления инвестиций в условиях нехватки бюджета.

Оптимизация налоговой и финансовой отчетности. ЕРМ обеспечивает эффективную организацию налоговой отчетности за счет сопоставления финансовых и налоговых данных, метаданных и процессов, таких как финансовое планирование, закрытие и нормативная отчетность.

Соблюдение требований к отчетности. ЕРМ устраняет потребность в нескольких системах отчетности.

Управление изменениями на основе корпоративных данных.

Вышеприведенные критерии определяют данную концепцию как многофункциональную и универсальную систему, которая позволяет как в благоприятных, так и в неблагоприятных условиях.

Важной характеристикой современных облачных систем ЕРМ является унифицированное решение или комплексный набор приложений. По сравнению со специализированными программными решениями – такими как приложения для консолидации или планирования и бюджетирования – комплекс ЕРМ Cloud обеспечивает существенные преимущества. Это комплексное решение, которое интегрирует все процессы управления во всей организации, обеспечивая реализацию стратегии в соответствии с планом. Все аспекты бизнеса становятся более прозрачными для сотрудников. Кроме того, решения ЕРМ представляют собой интегрированные комплексы, что позволяет заказчикам управлять сделанными капиталовложениями и обеспечивать быструю интеграцию данных и процессов в основные системы ERP. Современные облачные системы ЕРМ Cloud дают финансовым руководителям возможность подготовить свою организацию к будущим изменениям.

Таким образом, на данный момент ЕРМ-система является наилучшим решением в применении на предприятиях. Цифровизация данной системы является актуальным вопросом, который может решить многие проблемы, связанные с управленческим учетом и управлением организации в целом.

Литература

1. Антонов Г.Д. Управление проектами организации: Уч. / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин. – М.: Инфра-М, 2018. – 64 с.

2. *Афонин А.М.* Управление проектами: Учебное пособие / А.М. Афонин, Ю.Н. Царегородцев, С.А. Петрова. – М.: Форум, 2010. – 184 с.
3. *Балашов А.И.* Управление проектами: Учебник и практикум для СПО / А.И. Балашов, Е.М. Рогова, М.В. Тихонова и др. - Люберцы: Юрайт, 2016. – 383 с.
4. *Балашов А.И.* Управление проектами: Учебник и практикум для академического бакалавриата / А.И. Балашов, Е.М. Рогова, М.В. Тихонова и др. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 383 с.
5. *Володин С.В.* Стратегическое управление проектами: На примере аэрокосмической отрасли / С.В. Володин. – М.: Ленанд, 2019. – 148 с.
6. *Гультияев А.К.* MS office Project 2003 Professional. Управление проектами: Практическое пособие / А.К. Гультияев. – СПб.: Корона Принт, 2012. – 512 с.
7. *Гультияев А.К.* Project Professional 2003 Управление проектами / А.К. Гультияев. - СПб.: Корона Принт, 2004. – 512 с.
8. *Джалота П.* Управление проектами в области информационных технологий / П. Джалота. – М.: Лори, 2014. – 224 с.
9. *Ехлаков Ю.П.* Управление программными проектами. Стандарты, модели: Учебное пособие / Ю.П. Ехлаков. – СПб.: Лань, 2019. – 244 с.
10. *Зуб А.Т.* Управление проектами: Учебник и практикум для академического бакалавриата / А.Т. Зуб. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 422 с.
11. *Иванов П.В.* Управление проектами: Учебное пособие / П.В. Иванов. – Рн/Д: Феникс, 2018. – 102 с.
12. *Керцнер Г.* Стратегическое управление в компании. Модель зрелого управления проектами / Г. Керцнер. – М.: ДМК, 2012. – 320 с.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Знаменская Алёна Витальевна

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия*

Аннотация. В статье представлена информация об основных тенденциях развития управленческого учета в условиях цифровизации экономики. В связи с изменениями в экономике к управленческому учету предъявляются новые требования. Благодаря осуществляемым преобразованиям в сегодняшние дни сохраняется актуальность учета с новыми цифровыми системами.

Ключевые слова: управленческий учет, цифровизация, цифровая экономика.

Цифровая экономика является трендовым направлением, как в России, так и за рубежом. Информация о концепциях цифровизации опубликована в «Программе развития цифровой экономики в России до 2030 года», где содержатся направления политики со стороны государства, заключающиеся в формировании и развитии цифровой экономики для обеспечения конкурентоспособности в глобальной экономической системе.

Важную роль в цифровизации играет управленческий учет, переосмысление его роли и места [7].

Уже сейчас существует множество технологических достижений, которые внесли изменения в организацию управленческого учета. Среди таких достижений можно выделить следующие, представленные на рисунке 1.

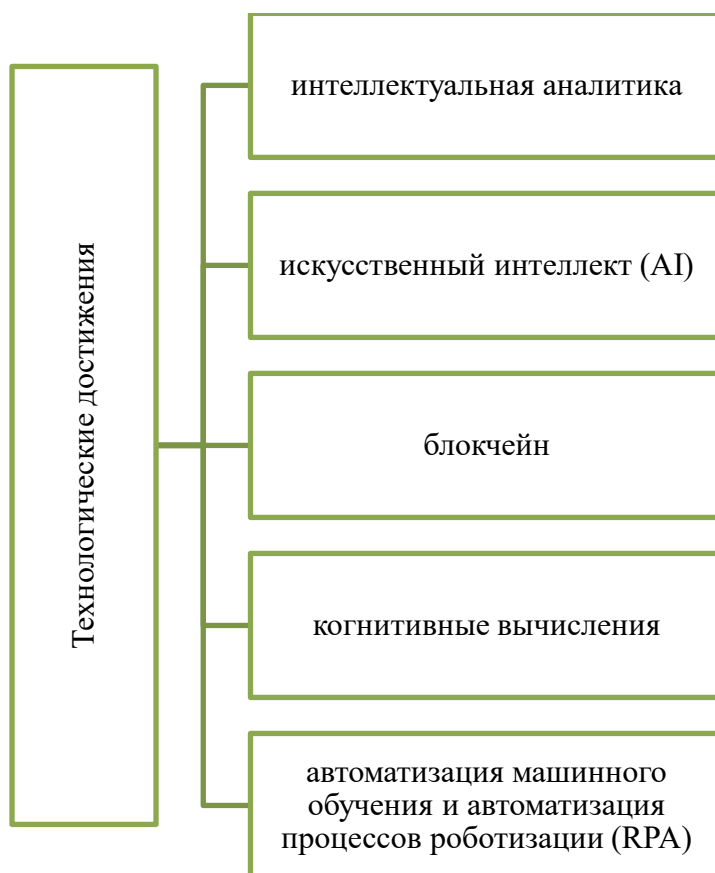


Рис. 1. Технологические достижения, повлекшие изменения в управленческом учете [1]

Благодаря цифровизации экономики информационные системы будут выполнять канцелярские задачи, которые в недалеком прошлом выполнялись людьми, что в свою очередь облегчит работу и снизит временные затраты на сбор, организацию данных учета, их оценку и анализ. При этом неизбежно возрастает значение интеллектуальной деятельности и профессионального суждения специалиста по управленческому учету. [2]

При цифровизации важная роль отводится отходу от традиционных, статичных методов. Ярким примером является мобильный управленческий учет, который применяет как традиционные методы, так и методики смежных областей, заключающихся в прогнозировании, планировании, анализе и моделировании.

К основным преимуществам вариативного использования инструментов в управленческом учете можно отнести преимущества, представленные на рисунке 2.

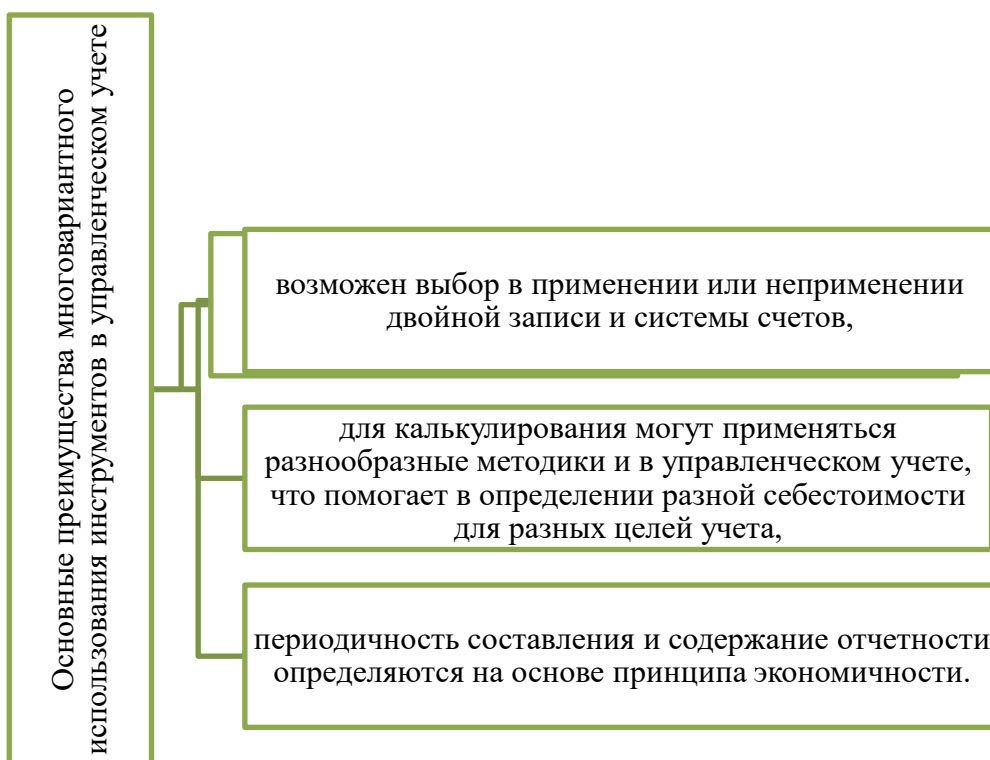


Рис. 2. Преимущества вариативного использования инструментов в управленческом учете [3] [4]

Цифровизация управленческого учета является индивидуальным и сложным процессом, так как требования руководителей должны быть перенесены в набор настроек программного продукта.

На данный момент уже имеются программные продукты автоматизации учета, однако каждой организации приходится дорабатывать такие продукты в соответствии с собственной спецификой деятельности для получения максимальной эффективности.

Немаловажным является тот факт, что по большей части программные продукты настроены на процессы, описанные в соответствии с регламентами, поэтому автоматизацию на основе таких программных продуктов можно применять только в тех компаниях, где уже введена на практике система управленческого учета и отражена ее важность и необходимость [5].

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что цифровизация управленческого учета должна осуществляться поэтапно с использованием системного подхода. Лишь такой подход позволит адаптировать ИТ-решения особенностям деятельности компании и минимизировать риски. Однако в данный момент этот тезис не всегда реализуется на практике.

В заключении необходимо отметить, что развитие теории и совершенствование практики ведения управленческого учета сопровождается расширением потенциала, связанного с информационными технологиями, а именно: с цифровизацией экономики и существующего в экономическом пространстве. Поэтому цифровизация управленческого учета согласно новым потребностям – это необходимый этап его развития. Перманентное развитие управленческого учета позволит сохранить его актуальность в эпоху цифровизации, одновременно повысив инвестиционную привлекательность организации [6].

Литература

1. *Баев, А.Б.* Процессный подход к формированию данных управленческого учета и анализа // Вестник Московского университета. – 2019. – 420 с.
2. *Вахрушина, М.А.* Грядущее исчезновение профессии бухгалтера: оцениваем вероятность перспективы // Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. 2016. – № 12. – С. 10–19.

3. Будович, Ю.И. Цифровизация управленческого учета: учебник для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 245 с.
4. Вахрушина, М.А. Учетная политика для целей управленческого учета // Бухгалтерский учет. 2007. – № 23. – С. 66–68.
5. Карионова, Т.П. Направления развития управленческого учета в цифровой экономике – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 273 с.
6. Вахрушина, М.А. Инвестиционная привлекательность коммерческих организаций: проблемы анализа и оценки // Вестник АПК Ставрополя. 2016. – №S1. – С. 4–7.
7. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 №1632-р «Об утверждении программы Цифровая экономика Российской Федерации» – URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (дата обращения 29.04.2022 г.)

ПРИНЦИПЫ РУССКОЙ БУХГАЛТЕРИИ, ЗАТРУДНЯЮЩИЕ СБЛИЖЕНИЕ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА С МСФО

Карельская Светлана Николаевна

Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург, Россия

Аннотация. В работе раскрыты основные причины препятствующие сближению российской системы учета с МСФО, состоящие в действии четырех принципов русской бухгалтерии (примата государственной собственности, примата административных правоотношений, затратного ценообразования и обрядолюбия), формировавшихся столетия, неослабевающее влияние которых продолжает определять развитие учета в нашей стране вплоть до настоящего времени.

Ключевые слова: приходно-расходная концепция учета, обрядолюбие, регулирование учета, затратное ценообразование.

Проблемы сближения российской системы учета с МСФО сегодня рассматривают многие ученые [9; 18, с. 75; и др.], отмечая разные причины затруднений этого процесса, некоторые исследователи среди прочих справедливо называют «психологический фактор специалистов» и «менталитет российских бухгалтеров» [3, с. 53], однако, лишь единицы раскрывают причину существования этого барьера и его содержание [2; 19; 5]. Эта причина формировалась на протяжении всей истории развития российского учета и выразилась в том, что в 1992 г. Я.В. Соколов (1938-2010) и В.В. Ковалев (1948-2020) назвали принципами русской бухгалтерии [16]. Я.В. Соколов позже уточнил их описание в фундаментальной работе по истории учета «Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней» в главе «Учет в России до реформ Петра I (862-1700 гг.)» [15, с. 214-218]. Эти принципы не имеют связи с качественными характеристиками, описанными в концептуальных основах финансовой отчетности МСФО, которые часто называют этим же термином [1; 7, с. 140; 8; 14, с. 81-110; 18, с. 67-122; и др.]. Принципы русской бухгалтерии вплоть до настоящего времени продолжают влиять на развитие практики бухгалтерского учета в нашей стране [2, с. 696; 19; 5].

Я.В. Соколов и В.В. Ковалев описали десять принципов русской бухгалтерии, раскрывающие специфику организации учета в России: 1) примата государственной собственности, 2) материальной ответственности, 3) личной ответственности, 4) коллективной ответственности, 5) урока или планового задания, 6) коллагии, 7) примата административных правоотношений, 8) затратного ценообразования, 9) приоритета формы над содержанием (обрядолюбия), 10) заимствований [15, с. 214-218; 16].

Принцип заимствования состоит в восприятии и внедрении чужих идей в российский бухгалтерский учет [15, с. 218]. В правление Петра Великого (годы жизни: 1672–1725, годы правления: 1682–1725) влияние этого принципа на российскую учетную практику проявилось

особенно ярко, правитель на основе европейских образцов разработал регламенты, регулирующие правила бухгалтерского учета [10, с. 73–78]. Может показаться, этот принцип русской бухгалтерии должен был облегчить внедрение правил МСФО в России, однако, это не так. Причиной этого, прежде всего, является то, что его содержание по словам Я.В. Соколова определяется тем, что в России готовы к заимствованию, «но русская традиция сознательно или бессознательно деформирует изначальную европейскую идею, как бы национализируя ее» [15, с. 218]. Кроме того, этому прямо противодействует почти половина, а именно четыре из десяти, принципов русской бухгалтерии: примата государственной собственности, примата административных правоотношений, затратного ценообразования и обрядолюбия.

Принцип примата государственной собственности проявляется в том, что в России государство исторически и в некотором смысле даже сегодня является собственником всего или почти всего имущества, находящегося в стране и это находит отражение также в том, что правила бухгалтерского учета регламентируются правительством. Примеры этого можно найти в начале XVII в. Наказные памяти управляющим казенных кабаков (1625 г.) [6] и управляющим государственных медных рудников (1643 г.) [15, с. 221] выдавались конкретным должностным лицам и в них в указания по организации деятельности всегда обязательно включались правила ведения учетных книг. В период правления Петра I произошли самые значимые изменения в России во всех сферах жизни, от внешнего вида россиян до правил организации похорон, были проведены также и значимые преобразования бухгалтерского учета, и самой ключевой из реформ этого правителя в этой области стало введение практики законодательного регулирования правил бухгалтерского учета на общегосударственном уровне (например, в 1703 г. был принят Приговор Ратуши «О заведении шнуровых книг ...» [4, с. 159-160], а самым известным стал Адмиралтейский регламент, утвержденный в 1722 г. [10, с. 75]). Е.А. Мизиковский полагает, что «традиционная практика централизованной (общегосударственной) регламентации методологии бухгалтерского финансового учета становится, по сути, непреодолимым препятствием для неформальной интеграции соответствующих норм МСФО в российскую учетную методологию» [11, с. 33]. С этим легко согласиться, поскольку современная российская учетная практика продолжает строиться по правилам, введенным в действие нормативными документами (план счетов, закон о бухгалтерском учете, специальные учетные стандарты и т.п.).

Принцип примата административных правоотношений характеризуется тем, что обязательства сторонними лицами всегда менее важны, чем перед начальником. Само ведение учета в нашей стране понимается как трудовая повинность, наложенная на администрацию вышестоящим начальством [15, с. 217]. Известны доказательства того, что еще в XVI в. учет во всех типах хозяйства велся для того, чтобы представить учетные регистры в вышестоящие органы в качестве отчета. В XVIII в. это правило нашло отражение в регулятивах. В настоящее время бухгалтерский учет и составление бухгалтерской отчетности продолжает восприниматься как повинность, выполнение которой обеспечивается штрафными санкциями за непредставление отчетности [2, с. 969; 19].

Принцип затратного ценообразования подразумевает то, что цены товаров в нашей стране зависят от затрат, связанных с их производством [15, с. 217]. По историческим исследованиям можно проследить обязательное применение калькуляции (расчет расходов) для определения цены продукта или услуги во все наблюдаемые периоды. Калькуляция широко применялась в промышленности, например, на Московском печатном дворе, начиная с 1630-х гг., в государственных медных рудниках, о чем было написано в уже упоминавшейся выше наказной памяти 1643 г., в судостроительстве (1667-1671 гг.), в городском строительстве (1670 г.), при производстве меди в Пермском нижнем начальстве в 1723 г. и др. [12, с. 42-47, 63-67, 107-112; 15, с. 220-221] и т.д. Калькуляционные расчеты использовались государственными органами для контроля расходования материальных и трудовых ресурсов. Эта практика была воспринята и в частных производственных предприятиях и широко применялась в России в XIX в. [13, с. 289-294]. Принцип затратного ценообразования являлся основным в советский период, когда все цены на товары регулировались государством [17, с. 84]. В постсоветский период это нашло

отражение в налогообложении прибыли, правила которого определяли организацию бухгалтерского учета доходов и расходов, в том числе нормируемых расходов. В современной российской практике бухгалтерского учета принцип затратного ценообразования проявляется в применении доходно-расходной концепции. Следуя именно этому принципу, российский законодатель утвердил ПБУ 10/99 «Расходы организации». Такого стандарта не было и никогда не будет в МСФО, поскольку в этой системе отчетности принята балансовая концепция, состоящая в том, что содержание доходов и расходов, как элементов финансовой отчетности, является вторичным или подчиненным по отношению к активам и обязательствам [14, с. 170]. Введение стандарта о расходах в нашей стране было естественным результатом развития российского бухгалтерского учета, поскольку применение принципа затратного ценообразования заложено в менталитете отечественных специалистов и на практике проявляется в условиях неопределенности, когда бухгалтеры отдают предпочтение более достоверному содержанию отчета о финансовых результатах перед показателями бухгалтерского баланса.

Принцип обрядоловбия состоит в том, что порядок оформления всегда в российской учетной практике оказывается важнее содержания [15, с. 217]. Неотъемлемой частью учета в нашей стране является регламентирование внешнего вида документов, их взаимосвязи, порядка и последовательности заполнения. Много усилий законодателей направлялось и направляется сегодня на обеспечение единообразия учетных записей в регистрах и отчетности. К XVII в. сложился определенный порядок описания фактов хозяйственной жизни, применяемый во всех учетных регистрах, он включал обязательное занесение следующих реквизитов: дата, содержание операции, количественные измерители и их денежная оценка [12, с. 25]. При Петре I в законодательную практику введено правило включать в нормативные акты образцы оформления учетных регистров (по форме и содержанию) [5, с. 40]. В настоящее время в нашей стране формы бухгалтерской и налоговой отчетности продолжают разрабатываться государственными органами и закрепляться в законодательных регулятивах.

Таким образом, можно заключить, что принципы русской бухгалтерии, сформулированные Я.В. Соколовым и В.В. Ковалевым 30 лет назад, формировались столетиями и продолжают оставаться актуальными до настоящего времени. Они меняются под воздействием времени, но продолжают определять особенности русской бухгалтерии. В допетровскую эпоху принципы учета формировались на практике, о чем свидетельствуют примеры, иллюстрирующие их действие. Петр I усилил действие большей части принципов русской бухгалтерии (обрядоловбия, затратного ценообразования, примата государственной собственности и административных отношений). Сегодня эти принципы составляют основу менталитета бухгалтеров в России и затрудняют сближение российской системы учета с МСФО.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-42004.

Литература

1. *Акатьева М.Д.* Принципы бухгалтерского учета: ретроспектива формирования и современные тенденции // *Международный бухгалтерский учет.* – 2017. – Т. 20. – № 7(421). – С. 370–384.
2. *Алдарова Т.М., Фролова В.А.* Исторические предпосылки формирования ментальности русского бухгалтера // *Международный бухгалтерский учет.* – 2017. – № 20(16). – С. 962–976.
3. *Аркаути В. В., и др.* МСФО и РСБУ: международная гармонизация и стандартизация учета и финансовой отчетности в условиях глобализации мировой экономики // *Экономика и управление: проблемы, решения.* 2022. – Т. 5, № 10. – С. 49–57.
4. *Бухгалтерский учет в XXI веке / И.Н. Вейнер, Н.В. Генералова, [и др.].* – СПб: ООО "Скифия-принт", 2021. – 266 с.
5. *Карельская, С.Н., Зуга Е.И.* Принципы русской бухгалтерии и их применение на практике // *Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров).* – 2021. – № 5. – С. 38–43.
6. *Кистерев С.Н.* Нормативные документы таможенных учреждений городов Устюжской четверти конца XVI – начала XVII века // *Древлехранилище.* – 2003. – Т. 1.

7. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Концептуальные основы бухгалтерского учета: логика эволюции // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2015. – № 4. – С. 117–152.
8. Куликова Л.И. Концепция развития бухгалтерского учета и финансовой отчетности в России // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. – 2005. – № 1(1). – С. 44–47.
9. Левченко Н.Е., Путьрская Я.В. Международные стандарты финансовой отчетности: проблемы внедрения // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2019. – Т. 16. – № 3. – С. 101–108.
10. Львова Д.А. Истоки теории бухгалтерского учета общественного сектора экономики. – СПб: Издательство Санкт-Петербургского университета, 2014. – 160 с.
11. Мизиковский Е.А. Концептуальные допущения в бухгалтерской отчетности по российским стандартам и МСФО // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2016. – № 1. – С. 30–34.
12. Назаров Д.В., Сидорова М.И. У истоков профессии бухгалтера в России – люди и события XVIII века: монография. – М.: Издательство «Научные технологии»; 2020. – 223 с.
13. Очерки по теории и истории бухгалтерского учета / под ред. В.В. Ковалева, Д.А. Львовой. М.: Проспект, 2016. – 464 с.
14. Пятов М.Л., Смирнова И.А. Концептуальные основы международных стандартов финансовой отчетности. – М.: ООО «С-Пабблишинг». – 2008. – 199 с.
15. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. – М.: Аудит; ЮНИТИ. – 1996.
16. Соколов Я.В., Ковалев В.В. Принципы русской бухгалтерии // Бухгалтерский учет. – 1992. – №12. – С. 23–25.
17. Степнов П. А., Степнова А.П. Психологические проблемы ценообразования. Парадоксальность ценообразования в условиях российского рынка // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2007. – № 1. – С. 84–86.
18. Ткачук Н.В. Синтетическая концепция бухгалтерской (финансовой) отчетности / Н.В. Ткачук. – СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2021. – 229 с.
19. Sokolov V.I., Guzov I.N., Generalova N.V., Karelskaia S.N. Applying IFRS in Russia // The Routledge Companion to Accounting in Emerging Economies/ В P. Weetman. – Taylor & Francis. – 2019.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СУБЪЕКТАМИ

Куликова Лидия Ивановна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье представлены результаты исследования современного состояния формирования интегрированной отчетности российскими организациями в контексте используемых стандартов раскрытия информации.

Ключевые слова: интегрированная отчетность, формирование, стандарты.

В настоящее время в нашей стране происходят существенные изменения в подготовке и представлении экономическими субъектами публичной информации о своей деятельности, включающей экономическую, экологическую и социальную составляющие. Концепцией развития публичной нефинансовой отчетности, утвержденной Правительством РФ в мае 2017 года, установлено, что актуальной национальной задачей является повышение осведомленности

государства и общества в вопросах устойчивого развития и социальной ответственности [1]. В соответствии с названной Концепцией информация о деятельности организации может быть представлена в отдельном отчете о деятельности в области устойчивого развития (о корпоративной социальной ответственности, комплексном социальном отчете), годовом отчете или интегрированном отчете.

Особую заинтересованность в представлении информации в публичных нефинансовых отчетах проявляет Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), который на своем официальном сайте размещает отчеты в разделе «Национальный Регистр корпоративных нефинансовых отчетов» [2]. По итогам 2020 года на указанном сайте размещено 54 отчета об устойчивом развитии, 4 экологических отчета, 5 отчетов о социальной ответственности и 45 отчетов, носящих название «Интегрированная отчетность».

Распределение интегрированных отчетов, размещенных в Национальном Регистре по отраслевой принадлежности компаний, по результатам 2020 года, представлено в таблице 1.

Таблица 1

Размещение интегрированных отчетов компаний по отраслевой принадлежности

Отраслевая принадлежность компаний	Количество отчетов
Нефтегазовая	3
Энергетика	12
Металлургическая, горнодобывающая	6
Производство машин и оборудования	3
Химическая, нефтехимическая, парфюмерная	4
Деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	1
Производство пищевых продуктов	1
Телекоммуникационная и связь	2
Финансы и страхование	3
Транспортное, дорожное строительство и логистические услуги	5
Ритейл	5
Итого	45

Как свидетельствуют данные таблицы, наибольшее количество интегрированных отчетов за 2020 год представляют российские компании, работающие в сфере энергетики.

Для целей формирования отчетности Международным Комитетом по интегрированной отчетности в декабре 2013 года рекомендованы к применению Международные стандарты интегрированной отчетности, где определены фундаментальные концепции, ведущие принципы и элементы содержания отчетов [3]. С 1 января 2022 года применяется новая редакция Международных основ интегрированной отчетности, в которых установлено, что при формировании отчета особое внимание должно быть уделено представлению информации о бизнес-моделях организации и отражению способности организации создавать стоимость в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах [4].

В целях установления соответствия названия интегрированной отчетности ее содержанию нами исследованы отчеты трех нефтегазовых и десяти энергетических компаний России за 2020 год, опубликованных на сайте РСПП и их официальных сайтах. Результаты исследования представлены в таблице 2.

Результаты исследования трех нефтегазовых
и десяти энергетических компаний России за 2020 год

Наименование организации	Наименование отчета	Используемые стандарты для раскрытия информации
Нефтегазовая		
Группа компаний «Зарубежнефть»	Интегрированный отчет	Стандарты Глобальной инициативы по отчетности (GRI Standards)
ПАО «Татнефть»	Годовой отчет	Элементы Стандарта интегрированной отчетности Международного совета по интегрированной отчетности (IIRC)
ОАО «Севернефтегазпром»	Годовой отчет	Стандарты Глобальной инициативы по отчетности (GRI Standards)
Энергетика		
ПАО «МРСК Северо-Запада	Интегрированный годовой отчет	Стандарты по отчетности в области устойчивого развития, Международный стандарт интегрированной отчетности
ПАО «Россети Московский регион»	Годовой отчет	Стандарты Глобальной инициативы по отчетности (GRI Standards), дополненные набором специфических отраслевых индикаторов нефинансовой отчетности, рекомендуемых для компаний электроэнергетического сектора
ПАО «ФСК ЕЭС» (Россети) +	Годовой отчет	Стандарты по отчетности в области устойчивого развития, Международный стандарт интегрированной отчетности
ПАО «РусГидро»	Годовой отчет	Стандарты отчетности в области устойчивого развития (GRI Standards) и отраслевые приложения для компаний энергетической отрасли (GRI G4 – EU)
ПАО «Энел Россия»	Годовой отчет	Стандарты отчетности в области устойчивого развития (GRI Standards)
ПАО «Юнипро»	Годовой отчет	Стандарты отчетности в области устойчивого развития (GRI Standards)
ПАО «МРСК Центра»	Интегрированный годовой отчет	Стандарты Глобальной инициативы по отчетности (GRI Standards)
ПАО «Интер РАО ЕЭС»	Годовой отчет Отчёт в области устойчивого развития и экологической ответственности	Отчёт подготовлен в соответствии с методологией GRI Standards «Основной» (Core), с учётом рекомендаций Центрального банка Российской Федерации, Росимущества и Московской биржи
ОАО «Сетевая компания» ИО+	Интегрированный годовой отчет	Отчет подготовлен в соответствии с принципами GRI Standards: уровень раскрытия «расширенный», а также в соответствии с Международным стандартом интегрированной отчетности International Framework
ПАО «ОГК-2»	Годовой отчет	Информация не раскрыта

Как показывают данные таблицы, имеются несоответствия между названиями отчетов, опубликованных на сайте РСПП, и теми отчетами, которые публикуют сами организации. Большинство исследуемых организаций публикуют годовые отчеты. Согласно Концепции развития публичной нефинансовой отчетности годовой отчет является документом, ориентированным, прежде всего на акционеров, в котором особое внимание должно быть уделено результатам деятельности организации в отчетном периоде [1].

Основная цель составления интегрированной отчетности – информирование ее пользователей о перспективах и способах создания стоимости организации. В данном отчете должна быть раскрыта финансовая и нефинансовая информация о деятельности организации в процессе создания стоимости не только на краткосрочной, но и долгосрочной основе, отражена взаимосвязь между различными элементами, характеризующими бизнес-модель организации. Интегрированный отчет отличается от прочих отчетов, он может быть самостоятельным отчетом или включаться в состав другого отчета в качестве его существенной части.

Только у четырех исследуемых нами организаций отчет носит название «Интегрированный». Вместе с тем, содержание отчетов не соответствует их названию. Так, Группа компаний «Зарубежнефть» составляет интегрированную отчетность, но в ее основе лежат Стандарты Глобальной инициативы по отчетности (GRI Standards). Недостаточно представлена информация в разделах отчета, определяющих его структуру и содержание в соответствии с Международными основами интегрированной отчетности.

В отчетности ПАО «МРСК Центра» не представлена информация в соответствии с фундаментальными концепциями Международных основ интегрированной отчетности о процессе создания, сохранении или утрате стоимости, обусловленной коммерческой деятельностью и продуктами деятельности организации, не приведена информация о бизнес-модели и шести видах капитала.

ПАО «МРСК Северо-Запада при формировании отчетности использует Международные основы интегрированной отчетности. Представлены фундаментальные концепции (обеспечение ценности для заинтересованных сторон) и стратегические приоритеты (интересы акционеров, рост конкурентоспособности, интересы развития, устойчивое развитие), показана бизнес-модель по концепции капиталов. Вместе с тем, представленная информация о шести видах капитала не позволяет определять капиталы-результаты, поскольку бизнес-модель организации рассматривает только капиталы-ресурсы и, таким образом, не показывает тенденции их изменения.

Интегрированный годовой отчет ОАО «Сетевая компания» подготовлен в соответствии с принципами GRI Standards и Международным стандартом интегрированной отчетности. Хорошо представлена бизнес-модель организации. Ресурсы, используемые в цепочке создания стоимости, и получаемые результаты сгруппированы в шесть капиталов: финансовый, производственный, человеческий, интеллектуальный, природный и социально-репутационный. В результате деятельности ОАО «Сетевая компания» происходит трансформация капиталов и создание ценности для внешних и внутренних заинтересованных сторон.

Таким образом, к настоящему времени остаются нерешенными многие вопросы, касающиеся процесса формирования и представления интегрированной отчетности организациями, ее структуры и содержания. Недостаточно соблюдаются принципы формирования отчетов, регламентированные в Международных основах интегрированной отчетности.

Литература

1. Концепция развития публичной нефинансовой отчетности. Распоряжение Правительства РФ от 05.05.2017 № 876-п [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/jyIP6Zj9fv4oEbAuVI8V03jxk9r9JIQf.pdf> (дата обращения 05.04.2022).

2. Национальный регистр и Библиотека корпоративных нефинансовых отчетов. Российский союз промышленников и предпринимателей. [Электронный ресурс] // Официальный сайт РСПП. – Режим доступа: <http://rspp.ru/simplepage/157> – (дата обращения: 05.04.2022).

3. Международный стандарт интегрированной отчетности [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2014/04/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf (дата обращения 05.04.2022).

4. Международные основы интегрированной отчетности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2021/05/International-Integrated-Reporting-Framework-January-2021-Russian.pdf> (дата обращения 05.04.2022).

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СОСТАВЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Минина Елизавета Александровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Быстро развивающаяся глобализация, а также сопутствующая ей деятельность по сбору, обработке информации направлены на создание отчетности, с помощью которой можно спрогнозировать деятельность компании в различных сферах, в том числе по теме интеллектуального развития. В рамках интегрированной отчетности для анализа динамики капиталов предлагается разработать и внедрить в компании мониторинг данных, основанный на наборе количественных и стоимостных показателей относительно каждого из 6 типов капиталов, регламентированных в международном стандарте интегрированной отчетности.

Ключевые слова: Интегрированная отчетность, интеллектуальный капитал, система показателей.

Настоящее время характеризуется быстрым развитием глобализации и созданием новых условий конкуренции, при которых на первый план выходит рост прозрачности в деятельности компаний и, следовательно, в отчетах, представляемых ими ежегодно для заинтересованных лиц. В соответствии с этим, по причине того, что отчеты о финансовых результатах отчетного и прошлых периодов не раскрывают информацию о будущих направлениях развития компании, инвесторы начали искать новые источники информации. Таким образом появилась концепция интегрированной отчетности, в которой нефинансовые показатели представляются в интерактивном взаимосвязанном режиме наряду с финансовыми показателями. Развитие темы формирования и представления интегрированных отчетности проходит достаточно быстро.

Интегрированная отчетность (IR) – это форма раскрытия информации, которая фокусируется на передаче взаимодействия между финансовой и нефинансовой информацией [3].

Для регламентирования порядка формирования интегрированной отчетности был разработан международный стандарт интегрированной отчетности (документ актуализирован специалистами последний раз в 2021 году) [2, с. 51].

В теории интегрированной отчетности особое внимание уделяется теме о будущем создании стоимости компании со ссылкой на стратегию организации, бизнес-план и шесть типов капиталов: финансовый, производственный, интеллектуальный, человеческий, социальный, а также природный капитал [5, с.1].

Стандарт раскрывает определения капиталов и их составляющие, например, к финансовому капиталу относят: совокупность средств, имеющихся у организации для использования в производстве товаров или для оказания услуг; совокупность средств, полученных путем привлечения финансирования (например, в форме долгового финансирования, долевого финансирования или грантов) либо полученных от текущей деятельности или инвестиций [1].

Однако стандарт не детализирует каждый тип капитала в разрезе показателей, что является важным при построении взаимосвязанной системы оценки эффективности различных сфер деятельности компании.

В качестве перспективного информационного решения для компаний предлагается создание системы мониторинга и учета показателей по 6 видам капитала для решения следующих целей и задач:

- системный сбор данных по 6 видам капитала;
- нормализация и обработка собираемых данных по 6 видам капитала;
- проведение анализа динамики показателей;
- фиксация отклонений значений показателей от плана, заданного в начале отчетного периода/базисного периода;
- проведение анализа бенчмаркинга с данными по отрасли/стране;
- получение оперативной информации о развитии капиталов и их стоимости на конкретную дату отчетного периода и т.д.

Информация должна собираться на основе детализированных данных по каждому подразделению компании, далее агрегироваться на всю компанию по каждому капиталу.

В качестве примера рассмотрена система показателей интеллектуального капитала.

Интеллектуальный капитал по мнению многих исследователей занимает одну из важнейших ролей в теории всех капиталов интегрированной отчетности. За ним следуют соответственно социальный капитал, человеческий капитал.

Инновационный потенциал составляет основу интеллектуального капитала, который направлен на превращение знаний в ресурс, представляющий ценность. Инновационные инвестиции в технологические разработки не только формируют основу финансовой отдачи в будущем, но и вносят вклад в интеллектуальный и человеческий капитал. В этом контексте все большее значение приобретает межотраслевое сотрудничество, интеграция новых технологий и реализация креативных идей за счет использования профильного опыта сотрудников и получения обратной связи от клиентов.

В состав интеллектуального капитала согласно международному стандарту интегрированной отчетности относят следующие нематериальные ресурсы: интеллектуальная собственность (патенты, авторские права, программное обеспечение, права и лицензии), «организационный капитал» (неявные знания, системы, процедуры и правила).

В таблице 1 представлены примеры абсолютных показателей нематериальных ресурсов интеллектуального капитала.

Таблица 1

Абсолютные показатели интеллектуального капитала в компании

Тип показателя	Пример показателей интеллектуального капитала
Количественные показатели	Общая величина единиц нематериальных активов
	Количество патентов/авторских прав/программного обеспечения, прав и лицензии
	Количество баз данных, используемых в компании (количество API-соединений)
	Количество информационных систем, используемых в компании
	Количество систем интеграции данных, используемых в компании
	Количество клиентов, активно использующих продукт разработки
	Количество партнеров по созданию и модернизации интеллектуального капитала
	Изменение величины единиц нематериальных активов за 1 год/3 года/5 лет
Изменение количества патентов/авторских прав/ программного обеспечения, прав и лицензии за 1 год/3 года/5 лет	

Тип показателя	Пример показателей интеллектуального капитала
	Изменение количества баз данных, используемых в компании (количества API-соединений) за 1 год/3 года/5 лет
	Изменение количества информационных систем, используемых в компании за 1 год/3 года/5 лет
	Изменение количества систем интеграции данных, используемых в компании за 1 год/3 года/5 лет
	Изменение количества клиентов, активно использующих продукт разработки за 1 год/3 года/5 лет
	Изменение количества партнеров по созданию и модернизации интеллектуального капитала за 1 год/3 года/5 лет
Стоимостные показатели	Общая стоимость нематериальных активов
	Стоимость патентов/авторских прав/программного обеспечения, прав и лицензии
	Стоимость баз данных, используемых в компании
	Стоимость информационных систем, используемых в компании
	Расходы на НИОКР
	Изменение общей стоимости нематериальных активов за 1 год/3 года/5 лет
	Изменение стоимости патентов/авторских прав/ программного обеспечения, прав и лицензии за 1 год/3 года/5 лет
	Изменение стоимости баз данных, используемых в компании за 1 год/3 года /5 лет
	Изменение стоимости информационных систем, используемых в компании за 1 год/3 года/5 лет
	Изменение расходов на НИОКР за 1 год/3 года/5 лет

Данные таблицы 1 представляют результаты деятельности компании в сфере интеллектуального развития в отчетный период или за определенный промежуток времени.

Для проведения сопоставительного анализа различных подразделений/компаний требуется проведение анализа по относительным данным.

В таблице 2 представлены примеры относительных показателей нематериальных ресурсов интеллектуального капитала.

Таблица 2

Относительные показатели интеллектуального капитала в компании

Тип показателя	Пример показателей интеллектуального капитала
Количественные показатели	Отношение фактических/плановых показателей, представленных в таблице 1 к общей величине единиц нематериальных активов текущего отчетного периода (для статичных показателей)
	Отношение фактических/плановых показателей, представленных в таблице 1 к общей величине единиц нематериальных активов предыдущего отчетного периода (для динамичных показателей)
	Отношение прогнозных показателей, представленных в таблице 1 к общей величине единиц нематериальных активов будущего периода (для статичных показателей)
	Отношение прогнозных показателей, представленных в таблице 1 к общей величине единиц нематериальных активов будущего периода (для динамичных показателей)

Тип показателя	Пример показателей интеллектуального капитала
	Отношение числа активных пользователей информационных систем к общему количеству пользователей
Стоимостные показатели	Отношение фактических/плановых показателей, представленных в таблице 1 к общей стоимости нематериальных активов текущего отчетного периода (для статичных показателей)
	Отношение фактических/плановых показателей, представленных в таблице 1 к общей стоимости нематериальных активов предыдущего отчетного периода (для динамичных показателей)
	Отношение фактических/плановых показателей, представленных в таблице 1 к общей стоимости всех активов текущего отчетного периода (для статичных показателей)
	Отношение фактических/плановых показателей, представленных в таблице 1 к общей стоимости всех активов текущего отчетного периода предыдущего отчетного периода (для динамичных показателей)
	Отношение прогнозных показателей, представленных в таблице 1 к общей стоимости нематериальных активов будущего периода (для статичных показателей)
	Отношение прогнозных показателей, представленных в таблице 1 к общей стоимости нематериальных активов будущего периода (для динамичных показателей)
	Отношение прогнозных показателей, представленных в таблице 1 к общей стоимости всех активов будущего периода (для статичных показателей)
	Отношение прогнозных показателей, представленных в таблице 1 к общей стоимости всех активов будущего периода (для динамичных показателей)
	Фактическая общая стоимость нематериальных активов в расчете на 1 сотрудника компании

Таким образом, интегрированная отчетность формируется на основе множественных капиталов для целостного и своевременного представления результатов деятельности компании. Для проведения аналитики изменения капиталов в течение определенного периода времени необходимо установить показатели и задать им плановые показатели. Далее проводить мониторинг данных с использованием современных информационных инструментов. Также следует отметить, что ведущей темой в развитии интегрированной отчетности являются инновационные исследования. Кроме того, предполагается, что мероприятия, которые будут проводиться в данной области, будут способствовать разработке других показателей и приводить к увеличению стоимости других капиталов.

Литература

1. Герасимова Л.Н. Интегрированная бухгалтерская отчетность: преимущества и перспективы развития в России // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 4. – С. 33–35.
2. Куликова Л.И., Минина Е.А. Формирование информации в системе интегрированной отчетности: исследование современного состояния // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2021. – № 6. – С. 49–62.
3. Aras, G. and Mutlu Yildirim, F. Development of capitals in integrated reporting and weighting representative indicators with entropy approach // Social Responsibility Journal. – 2022. – Vol. 18, – No. 3. – Pp. 551–572.
4. Dumay, J. A critical reflection on the future of intellectual capital: from reporting to disclosure // Journal of Intellectual Capital. – 2016. – № 17(1). – Pp. 168–184.

5. Villiers, Charl & Hsiao, Pei-Chi. Integrated Reporting And The Connections Between Integrated Reporting And Intellectual Capital // The Routledge Companion to Intellectual Capital. – 2017.

6. Zhou, S., Simnett, R. and Green, W. Does Integrated Reporting Matter to the Capital Market? // Abacus. – 2017. – № 53(1). – Pp. 94-132.

ПРОЦЕСС ЦИФРОВИЗАЦИИ УЧЁТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ COVID-19

Рыжакова Софья Сергеевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В условиях современности, когда, постепенно, деятельность всех видов экономической деятельности переходит в цифровой режим, необходимо обеспечить и организовать техническую и методологическую деятельность в сфере информационных услуг, к числу которых относятся и аудиторские услуги. Развитие интеллектуальных технологий позволит ускорить процесс сбора информации и механизировать процедуры, которые ранее выполнялись вручную, а также построить алгоритм понимания аудиторской деятельности. В данной статье рассмотрены основные тенденции перехода к цифровой экономике в условиях экономической трансформации. Кроме того обосновано, что технологическая интеграция аудита на основе современных информационных систем повышает эффективность аналитической работы аудитора.

Ключевые слова: цифровая экономика, аудит, интеллектуальный аудит, услуги аудитора, covid-19.

Деятельность аудиторов состоит в том, что они осуществляют проверку финансовой и хозяйственно-экономической деятельности различных предприятий и выступают независимыми специалистами. Условия цифровой экономики позволяют вывести процесс проверки на новый уровень, а также обеспечить высокий уровень проделанной работы.

Глобальная пандемия 2019-2020 годов меняет не только жизнь граждан, но и подходы к управлению бизнесом. По состоянию на 16 мая 2020 года в мире было зарегистрировано в общей сложности 4 648 205 пациентов [1]. Из-за неспособности граждан покупать товары и услуги компании пересматривают свои бизнес-планы и стратегии развития, некоторые из них теряют прибыль из-за ограничений на деятельность. Реальной проблемой для предпринимателей стало длительное введение карантина. Предприятия вынуждены работать удаленно, через Интернет, перестраивая своих клиентов на онлайн-покупки. Согласно исследованию международной аудиторской компании Deloitte, наибольшее влияние пандемии COVID-19 на бизнес может оказать снижение продаж и денежного потока (61 %), неспособность обслуживать потребителей / клиентов (52 %) и неспособность продолжать нормальное ведение бизнеса (46 %) [2].

Глобальная пандемия не обошла стороной деятельность аудиторских компаний. Аудит стремительно развивается, прошел стадию становления и продолжает набирать обороты. Интенсивное развитие информационных и компьютерных технологий и всемирной паутины является причиной появления новых и современных подходов к построению учетно-аналитического обеспечения хозяйствующих субъектов и его аудиторского сопровождения, что повышает динамичность бизнес-процессов, что крайне важно во времена ограничения деятельности.

Материалами исследования послужили показатели распространения пандемии COVID-19 в мире, публикации ученых, официальные отчеты международных организаций, нормативные акты и т.д. В исследовании анализируется теоретико-методологическая основа, состоящая

из общенаучных и специальных методов познания, основанных на диалектическом подходе к рассмотрению экономических процессов.

Для решения поставленных задач использовались различные методы, такие как методы анализа и синтеза – для изучения экономической сущности аудита в условиях COVID-19; системный подход – определение методологической основы управления предприятием, методы общего анализа и т.д. В исследовании использовались общие и частные методы понимания объективной природы экономических явлений и процессов для анализа влияния пандемии COVID-19 на бизнес; методы причинно–следственной связи – для изучения влияния цифровизации на процесс аудита; методы группировки и компиляции, выборочного наблюдения – для статистической обработки данных. На основе методов системного анализа и научной абстракции формулируются общие выводы. Кроме того, набор были введены дополнительные методы научного исследования экономических процессов и явлений с использованием статистических и аналитических материалов, а также результатов собственных исследований.

В марте 2020 года Ассоциация дипломированных сертифицированных бухгалтеров (АССА) приняла решение провести расследование влияния COVID-19 на работу компаний [3]. Он провел глобальный опрос и обнаружил, что из-за кризиса, вызванного пандемией коронавируса, такое обычное действие для бухгалтеров и аудиторов, как привлечение новых клиентов, стало реальной проблемой. Несмотря на проблемы, связанные с COVID-19, аудит должен проводиться в полном соответствии со стандартами, хотя в сложившихся обстоятельствах, завершение аудита может занять больше времени. Таким образом, использование информационных технологий упрощает работу аудитора и предполагает проведение аудитов с использованием компьютерных технологий.

Это упрощает работу ИТ-аудитора и обеспечивает аудит для работы с компьютером. Использование компьютерных технологий может применяться на всех этапах аудита, а именно при планировании, внедрении, документировании, составлении отчетности. Использование информационных технологий не изменяет цели аудиторских процедур, но напрямую влияет на порядок и методы их проведения, процесс планирования аудита, процесс документирования, оценку существенности и аудиторского риска, а также определение содержания, объем, последовательность и внедрение аудиторских процедур и оценка аудиторских доказательств. В связи с распространением процесса оцифровки существует необходимость совершенствования методологии и инструментов аудита хозяйствующих субъектов различных форм собственности в соответствии с вызовами сегодняшнего дня и формирования высококачественной информационной базы для принятия управленческих решений. Переход многих компаний в режим онлайн и процессы цифровой трансформации являются движущей силой изменений корпоративном мире, основой которого является внедрение новых технологий, таких как анализ больших данных, облачные технологии или 3D-печать. Аналоговая информация преобразуется в цифровые данные. Большинство изменений, вызванных цифровизацией, носят разрушительный характер и коренным образом меняют существующие отрасли. Компании, занимающие доминирующие позиции на рынке, сталкиваются с новыми конкурентами, существующие бизнес-модели устаревают и заменяются новыми [4].

Компьютерная программа должна иметь возможность корректировать предложенный метод с помощью конструктора. Также необходимо, чтобы такая компьютерная программа была способна импортировать информацию, например, из Microsoft Excel, которая наиболее активно используется как отечественными, так и зарубежными аудиторами. Импорт таких данных должен адаптировать их к базе данных компьютерной программы, к рабочим документам аудитора или, даже на основе определенного алгоритма, для формирования аудиторского отчета. С этим выводом аудитор может согласиться, а может и не согласиться, потому что легче проанализировать то, что создано, чем сформулировать свое собственное. В любом случае, это значительно сократило бы время аудитора, затрачиваемое непосредственно на рабочую документацию. Однако это дало бы возможность сосредоточиться на более важных этапах и процедурах аудита, которые компьютер сегодня не в состоянии выполнить, таких как профессиональное суждение аудитора, основанное на его или ее интуиции.

Технологическая интеграция аудита на основе современных информационных систем повышает эффективность аналитической работы за счет: расширения возможностей факторного анализа; выбора и решения новых многомерных задачи, решаемые с использованием экономико-математических методов и моделей.

Информационные технологии позволяют аудитору быстро и эффективно проводить аудит, который будет основываться на точных данных предприятия. Как сотрудники предприятия, так и аудиторы должны соблюдать условия конфиденциальности данных. Это позволяет аудитору завоевать доверие и уважение своих клиентов и конкурентов. Программное обеспечение для аудита должно быть надежно защищено, что является одним из условий гарантии качества работы.

Таким образом, аудиторская информационная технология представляет собой набор методов и процедур, обеспечивающих функции сбора, накопления, хранения, обработки и передача данных с использованием технических средств для достижения цели аудита в наилучших возможных условиях. Использование информационных технологий аудита не заменяет сам процесс аудита, а является лишь инструментом, который сводит к минимуму время и ресурсы.

Литература

1. COVID-19. Coronavirus pandemic. www.worldometers.info. URL: <https://www.worldometers.info/coronavirus>.
2. Businesses are preparing to reduce sales and cash flow due to the COVID-19 pandemic. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2020/acc-and-deloitte-covid19-research.html>
3. *Shuklov, L.* Automation of accounting under IFRS: how to choose the information system and audit the effectiveness of its implementation. *International accounting*, 30, 2013. – 35–43 p.
4. *Lisova, R.* The impact of digitization on business models: stages and tools of digital transformation. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University*, 24, 2019. – 114–118 p.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

Султанова Ирина Олеговна

Александрова Марина Геннадьевна

*Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрены перспективы развития электронного документооборота между компаниями России и других стран. Проведён анализ объема ИТ-рынка и внешне-торговых оборотов России с основными торговыми партнёрами. Показана необходимость унификации электронных документов. Обоснована необходимость скорейшего развития трансграничного электронного документооборота между Россией и её основными торговыми партнерами, а также между странами ЕАЭС.

Ключевые слова: электронный документооборот, трансграничный электронный документооборот, ИТ-отрасль, первичные документы, внешнеторговый оборот, льготы.

С ускорением научно-технического прогресса и в связи с последними событиями, приведшими к вынужденному введению ограничений, связанных с пандемией COVID-19 и политическими обстоятельствами, внедрение ИТ-технологий в России становится все более актуальным.

Развитие ИТ-отрасли позволяет не только функционировать практически всем сегментам экономики, но и сохранять рабочие места для многих миллионов людей, поскольку

появляется возможность работать удалённо. Однако на ИТ-отрасль текущие проблемы могут накладывать и определенные негативные последствия. Например, ИТ-специалисты в связи с угрозой ухудшения условий труда выезжают из страны для работы за рубежом. Возникает вполне логичная мысль: сохранится ли в России тенденция ускоренного развития ИТ-отрасли.

Согласно данным аналитического агентства TAdviser объем российского рынка ИТ-услуг с 2016 года постепенно возрастает (рис. 1).

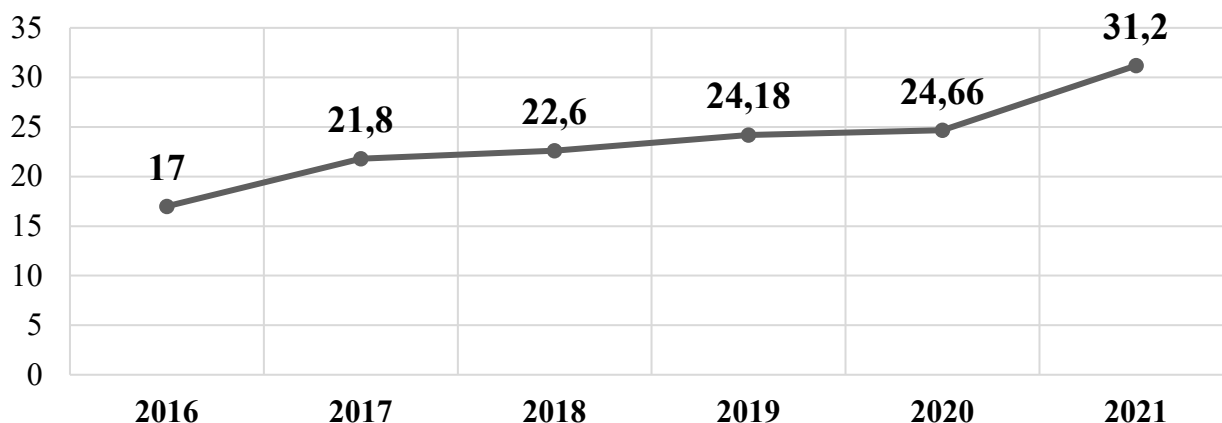


Рис. 1. Объем ИТ-рынка в России, который включает расходы населения и корпоративного сектора, млрд. долл. [1]

О росте спроса на ИТ-продукцию в России свидетельствует увеличение в 2021 году затрат организаций на покупку программного обеспечения и оплату ИТ-услуг на 26,5% по сравнению с предыдущим годом. Это свидетельствует об укреплении отрасли ИТ-услуг на внутреннем рынке.

Одной из насущных задач государства является внедрение ИТ-технологий как во внутреннюю систему учета организаций, так и во внешний документооборот. Важной составляющей является трансграничный электронный документооборот (далее – ТЭДО), поскольку в настоящее время увеличение товарооборота со странами Восточной Азии становится всё более насущной задачей. А в современных условиях эта задача влечёт за собой и необходимость решения вопроса о разработке и внедрении ТЭДО с контрагентами из этих стран.

В настоящее время электронный документооборот в России регулируется следующими нормативно-правовыми документами:

1. Федеральным законом «Об электронной подписи» от 06.04.2011 N 63-ФЗ (далее – ФЗ-63);
2. Налоговым кодексом РФ (далее – НК РФ), содержащим статьи, которые регулируют составление счетов-фактур в электронном виде (ст. 169 НК РФ), а также представление электронных документов в Федеральную налоговую службу России (ст. 93 НК РФ);
3. Гражданским кодексом РФ (далее – ГК РФ), содержащим статьи, в которых говорится о возможности обмена документами в электронном виде (ст. 160, 434 ГК РФ);
4. Федеральным законом «О бухгалтерском учёте» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (далее – ФЗ-402), который устанавливает возможность составлять документы, передаваемые от продавцов к покупателям, не только на бумажном носителе, но и в виде электронного документа (ст. 9 ФЗ-402);
5. Федеральным законом «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 N 149-ФЗ (далее – ФЗ-149), который даёт определение понятию «электронный документ» (ст. 2 ФЗ-149);
6. Федеральным законом «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчётов в Российской Федерации» от 22.05.2003 N 54-ФЗ;
7. Федеральным законом «Об архивном деле в Российской Федерации» от 22.10.2004 N 125-ФЗ;
8. Федеральным законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 N 223-ФЗ;

9. иными Федеральными законами, Постановлениями Правительства РФ и приказами Федеральной налоговой службы России.

Обратим внимание, что отдельной нормы, касающейся трансграничного ЭДО нет. Соответственно, при осуществлении внешнеэкономической деятельности организации должны руководствоваться внутрироссийским законодательством, регулирующим ЭДО между российскими компаниями.

На данный момент рынок систем электронного документооборота расширяется. На рисунке 2 представлены крупнейшие поставщики таких систем по выручке от соответствующих проектов за 2020 год.

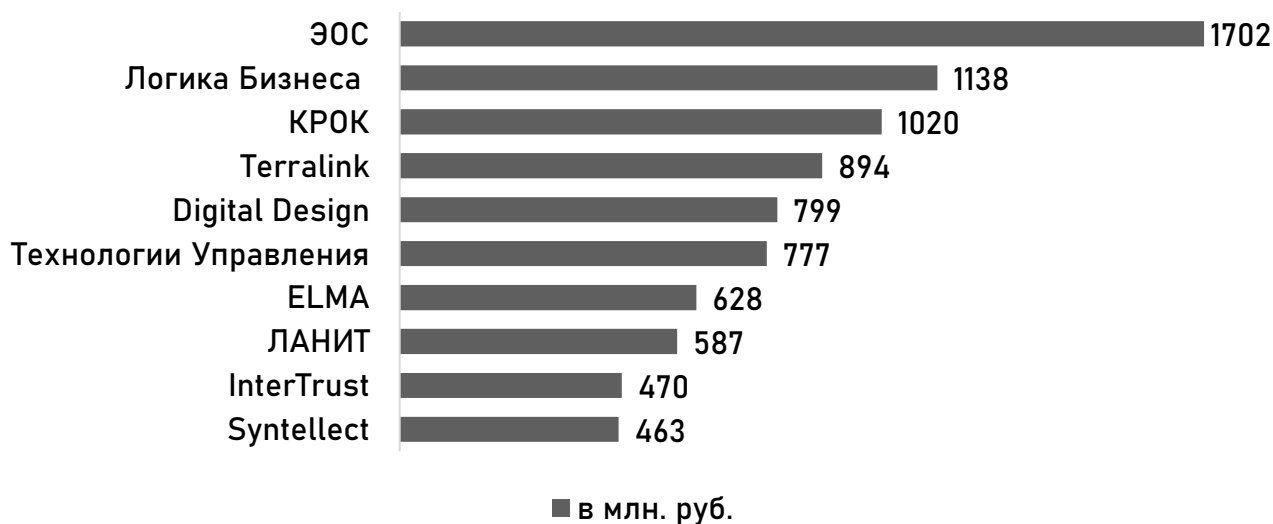


Рис. 2. Крупнейшие поставщики СЭД-систем в России [2]

Бизнес ждёт от внедрения ТЭДО получения ряда преимуществ. Во-первых, уменьшения времени на составление, согласование и подписание первичных документов, поскольку обмен ими производится в online формате. Во-вторых, ожидается, что при обнаружении каких-либо недочетов или ошибок в первичных документах, будет возможность быстро их исправить и отправить контрагенту или получить от него исправленный комплект документов. Кроме того, предполагается, что найти в определенный момент нужный документ будет проще, так как документы будут храниться в облачном электронном архиве с налаженной системой поиска. Таким образом, ожидается, что время на совершение сделок между контрагентами сократится до минимума, а уверенность в том, что документ не будет исправлен после его подписания уполномоченными на то лицами увеличится.

На сегодняшний момент между некоторыми российскими организациями и их контрагентами из других стран уже налажен ТЭДО. Например, в 2018 году ПАО «МегаФон» первым в России, применил ТЭДО в работе с нерезидентом – китайской компанией Huawei. Ещё одной компанией, применившей ТЭДО стало ПАО «Нижекамскнефтехим». Обе компании используют ТЭДО Диадок от компании СКБ Контур [3]. В 2021 году российской компанией «Сберкорус» и белорусской компанией «Современные технологии торговли» под контролем налоговых органов обеих стран реализован проект ТЭДО между Россией и Белоруссией. Они наладили роуминг для обмена между российскими и белорусскими компаниями документами, имеющими юридическую значимость, и обеспечили конвертацию получаемых от зарубежных партнёров документов в формат, пригодный для предоставления в налоговые органы страны. Компания «Газинформсервис» стала доверенной третьей стороной, в чьи обязанности входит подтверждение соответствия ФЗ-63 «Об электронной подписи» документов, подписанных ЭЦП в Белоруссии [4]. Развитием ТЭДО занимается Группа компаний TELS, но пока только между своими структурами, не являющимися резидентами РФ, и российскими организациями.

На начало 2022 года Россия уже может наладить ТЭДО с 26 странами: Великобритания, Чехия, Казахстан, Литва, Польша, Беларусь, Китай, Монголия и другие.

Согласно данным Росстата внешнеторговый оборот России со странами дальнего зарубежья за период с января по август 2020 года составил 355 млрд. долл. США, а за аналогичный период 2021 года – 485,8 млрд. долл. США, внешнеторговый оборот между странами вырос почти на 37% [5].

Самым крупным торговым партнером России является Китай (рис. 3).

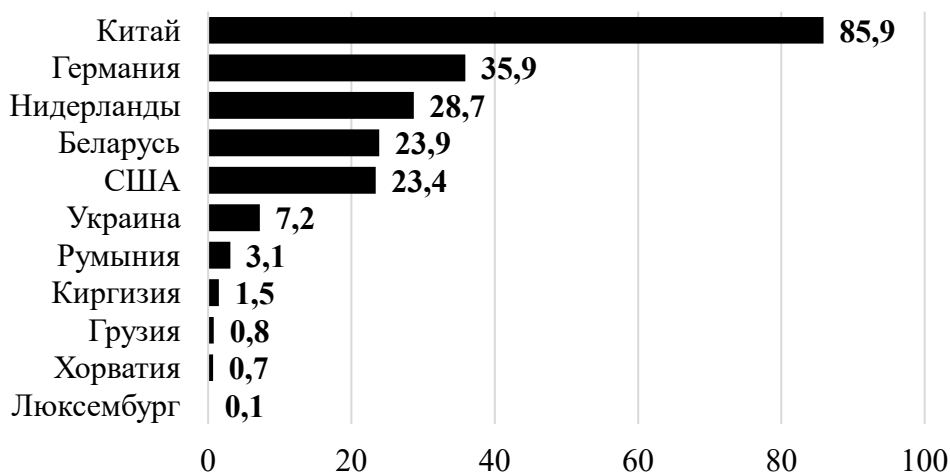


Рис. 3. Внешнеторговый оборот РФ с основными торговыми партнерами (январь – август 2021), млрд. долл. [5]

Первый в нашей стране трансграничный ЭДО был налажен между российской и китайской организациями. Однако это документооборот только между двумя компаниями. В прошлом году был налажен ТЭДО между Россией и Беларусью. Это уже следующий большой шаг на пути внедрения электронных систем в развитие внешнеэкономической деятельности бизнеса. Необходимо переходить на систему обмена электронными документами между странами в принципе. В таком случае любая компания из одной страны сможет применять ЭДО с компанией другой страны. Но для этого необходимо разрабатывать новое программное обеспечение (далее – ПО), что требует большого количества специалистов в ИТ-отрасли.

В нашей стране уже введены некоторые меры для усиления работы ИТ-отрасли. В настоящее время Федеральными законами от 26.03.2022 № 66-ФЗ и № 67-ФЗ для ИТ-компаний введены федеральные льготы. Для разработчиков программного обеспечения и баз данных введена льготная ставка по налогу на прибыль организаций в размере 0% в период с 2022 года по 2024 год, а начиная с 2025 года ставка увеличится до 3%. Также компании могут начислять страховые взносы по пониженным ставкам. Так, пониженный тариф по взносам в Пенсионный Фонд России составляет 6%, в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 0,1% и 1,5% – в Фонд социального страхования РФ. Кроме того, не начисляется НДС при передаче исключительных прав на компьютерные программы и базы данных, включенные в единый реестр российского ПО, а также прав на их использование.

Считаем, что ИТ-отрасль в России будет расти и развиваться, поскольку страна имеет большой потенциал, в том числе большое количество вузов, ведущих подготовку ИТ-специалистов. Многие льготы государство ввело для ИТ-компаний в 2022 году. Поэтому только в конце года можно будет оценить, какие это принесло плоды. Но на данный момент уже видны усилия внедрения ЭДО, по крайней мере внутри страны. Надеемся, что такими же темпами пойдет и внедрение ТЭДО. Отметим, что при внедрении ЭДО, конечно же, была бы полезна и унификация электронных документов и в первую очередь это касается стран Евразийского экономического союза.

Литература

1. Российский интернет-портал и аналитическое агентство «Tadviser». – URL: <https://clck.ru/NtbR5> (Дата обращения 01.05.2022).
2. Российский интернет-портал и аналитическое агентство «Tadviser». – URL: <https://www.tadviser.ru/index.php> (Дата обращения 01.05.2022);
3. Группа компаний «СКБ Контур». – URL: <https://www.diadoc.ru/blog/7827> (дата обращения 02.05.2022);
4. Цифровая платформа для компаний и физических лиц – СберКорпус. – URL: <https://www.esphere.ru/press/mezhdu-rossiej-i-belorussiej-realizovan-pervyj-transgranichnyj-edo> (Дата обращения 02.05.2022);
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/trade-august.pdf> (Дата обращения 02.05.2022)

ФОРМИРОВАНИЕ ТАРИФА В ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ

Сунгатуллина Лилия Баграмовна¹,
Исламова Луиза Хамисовна²

¹Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань, Россия

²Общество с ограниченной ответственностью «ПЭСТ», г. Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы формирования тарифа в энергетических компаниях. Акцент сделан на отдельных аспектах применения метода экономически обоснованных затрат как наиболее действенного инструмента управления деятельностью энергетических компаний в современных условиях.

Ключевые слова: учет, тариф, энергетика, затраты, ценообразование, стратегия.

Для динамичного развития энергетических компаний, успешной их деятельности и повышения эффективности функционирования важным является проведение грамотной финансовой и налоговой политики в области регулирования тарифов в энергетике. Настоящие геополитические события и постпандемийная реальность влекут кризис на рынке электроэнергетики, требующий объективной оценки сложившихся событий по отношению к устройству экономики в целом и энергетических компаний в частности. В этой связи в повестке дня актуализируется вопрос ценовой политики компаний энергетики, так как последствия корректировки тарифов болезненны для больших экономических систем и экономики страны.

Как известно, тариф должен быть установлен таким образом, чтобы максимизировать прибыль для каждого проданного мегаватт-часа электрической энергии (мощности) как для оптового, так и для розничного рынков электроэнергии. Это означает, что ценовая стратегия компании определяет тариф на электрическую энергию (мощность). Через тариф, установленный на электрическую энергию (мощность), реализуется конечная коммерческая цель и определяется эффективность деятельности всей энергетической компании, поскольку прибыль важнейший показатель работы и наглядный индикатор состояния системы учета электроэнергии и эффективности энергетической деятельности.

Выделим основные методы формирования тарифа, рассматриваемые в научной литературе:

- 1) метод экономически обоснованных затрат;
- 2) метод долгосрочной индексации;
- 3) метод доходности инвестирования капитала (метод RAB-Regulatory Asset Base – регулирование).

По нашему мнению, одним из наиболее эффективных методов является метод экономически обоснованных затрат. Главной характеристикой данного метода является – простота расчетов.

К основным преимуществам этого метода следует отнести эффективность, целесообразность, разумность, умеренную экономическую нагрузку на население, неограниченность перечня и открытость данных. Метод экономически обоснованных затрат позволяет охарактеризовать состояние учетной системы энергетической компании, способствует повышению точности отражения электроэнергии и эффективности сбора денежных средств за поставляемую энергию, и в результате позволяет компании иметь высокую рентабельность.

К ключевому преимуществу данного метода следует отнести то, что тариф формируется на основе документально подтвержденных затрат, оформленных в соответствии с законодательством Российской Федерации, либо, в соответствии с обычаями делового оборота, косвенно подтверждающие имевшие место расходы и, следовательно, экономически оправданные.

Отметим, что экономическая оправданность является частой причиной споров с государственными органами регулирования, толкующие это понятие достаточно широко. Экономическая обоснованность расходов определяется не фактическим получением доходов в конкретном периоде, а обусловленностью экономической деятельности энергетической компании. Такого рода расходы представляют собой экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в стоимостном выражении. Расходами могут признаваться любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение прибыли.

Напомним, что государственное регулирование тарифов на электроэнергию в России основывается на положениях ФЗ от 26.03.2003 г. № 35-ФЗ "Об электроэнергетике" [1]. Согласно которому определение экономической обоснованности планируемых (расчетных) затрат и прибыли при расчете и утверждении тарифов является основополагающим элементом ценообразования электроэнергетики.

В энергетической отрасли действуют две системы ценообразования, характер которых определяется типом модели взаимодействия спроса и предложения.

Первая – это когда поставка электрической энергии (мощности) потребителям осуществляется по нерегулируемым ценам, исходя из цен на приобретаемую электрическую энергию и мощность на оптовом и розничном рынке. Во втором случае – государственное регулирование цены на энергетическую продукцию, где государственным регулирующим органом (комитетом) устанавливается тариф. Тарифом на электроэнергию, является дифференцированная цена, когда на один и тот же товар или услугу влияют сегментные показатели, такие как географический сегмент или отраслевой, в зависимости от того где организация зарегистрирована и ведет свою деятельность. В сфере энергетике как электрической, так и тепловой к числу основных принципов регулирования тарифов относится именно осуществление экономически обоснованных расходов компании. Обобщенная информация о видах расходов, подлежащих признанию в бухгалтерском учете в качестве экономически обоснованных, позволяет компании осуществлять их детализированный аналитический учет для контроля расходов, подлежащих компенсации за счет средств бюджета.

Критерии для расчета метода экономически обоснованных расходов (затрат) каждая компания выбирает самостоятельно, взваливая на себя бремя доказывания осуществленных затрат с учетом оценки рисков и определения необходимой валовой выручки для установления тарифа. Экономически обоснованные затраты при расчете необходимой валовой выручки позволяют организации достичь требуемых показателей эффективности ведения финансово-хозяйственной деятельности. С учетом этих аспектов нами предлагается к базовым показателям, на основе которых рассчитывается тариф, относить следующие значения:

- расходы на приобретение энергоресурсов;
- операционные (подконтрольные) расходы;
- неподконтрольные расходы;
- расчетно-предпринимательская прибыль;
- недополученный по независящим причинам доход;
- валовая выручка.

Поясним, что мы относим к выше перечисленным показателям

К расходам на приобретение энергоресурсов относятся потери электроэнергии при ее передаче и распределении в электрических сетях. Снижения потерь электроэнергии в электрических сетях требует активного поиска новых подходов к выбору соответствующих мероприятий, а главное, организация работы должна быть выстроена таким образом, чтобы снижение потерь было минимальным, это в частности – смена устаревшего оборудования, требующая значительных капиталоемких мероприятий, сокращение радиуса строительства линий электропередач, обработка и внедрение новых телеметрических данных, широкое использование устройств автоматического регулирования системы коммерческого учета (АИСКУЭ), обученный и квалифицированный персонал. Отдельными составляющими по снижению потерь могут быть индивидуальные значения, которое выявляются посредством их автоматизированного учета и телеизмерением, либо по данным оперативно-измерительного комплекса диспетчерской службы энергетической компании. При установлении долгосрочных тарифов используются прогнозные значения, формируемые на основе статистических данных за достаточно длительный период времени, а также применяются объемы потерь на основании представленных договоров, что расширяет возможности экономии от снижения потерь.

Операционные (подконтрольные) расходы включают в себя производственные расходы, к которым относятся расходы на ремонтные работы (включая текущий и капитальный ремонт), административные расходы, сбытовые надбавки гарантирующих организаций, арендные платежи производственного оборудования, лизинговые платежи, расходы на оплату труда. Перечень последнего вида расходов является открытым, в виду проблем с их детализацией, поскольку оплату труда можно отнести к подконтрольным и не к подконтрольным затратам. Выбор расчетов по оплате труда, не должен варьироваться в промежутке некоего максимума или минимума, а должен быть стабильным показателем с целью отнесения к затратам. В виду того, что подконтрольные расходы являются основой формирования требуемой валовой выручки и соответственно получаемого тарифа на электрическую энергию (мощность) в принятых компанией Положениями и нормативными актами должно четко отражаться подтверждение тех или иных затрат, относимых к операционным расходам.

К неподконтрольным расходам (прочие расходы) относятся отчисления на социальные нужды, непроизводственные расходы, налоги и другие обязательные платежи и сборы, внереализационные расходы, амортизация основных средств. Причем сумма амортизационных отчислений должна использоваться на обновление основных средств – на осуществление их модернизации и капитального ремонта. При этом срок полезного использования основного средства для налоговых целей определяется согласно Классификатора ОКОФ, а для целей бухгалтерского учета согласно ФСБУ 6/2020 устанавливается каждой организацией лимит срока полезного использования объекта основного средства исходя из профессионального суждения, опирающегося на ожидаемые условия эксплуатации, предполагаемые сроки физического износа и морального устаревания, а также с учетом планов по замене и модернизации объектов основных средств [3].

Расчетно-предпринимательская прибыль является расчетной величиной и определяется в соответствии с пунктом 74(1) Основ ценообразования, утвержденных постановлением правительства РФ от 22.10.2019 г. №1075 [2]. Обычно данный показатель принимается в размере 5% от суммы текущих расходов на каждый год регулирования.

К недополученному доходу по независящим от компании причинам относится доход по итогам расчетного периода регулирования на основании данных статистической и бухгалтерской отчетности. Под выпадающими доходами понимаются доходы, связанные с превышением учтенного тарифа над установленным, иными словами выпадающие доходы фактически превышают установленный регулирующим органом тариф. Средства на компенсацию таких выпадающих доходов учитываются государственным комитетом по тарифам при установлении тарифов в более позднем периоде после формирования тарифа. Периодом начисления является период, следующей за периодом, в котором указанные выпадающие доходы были документально подтверждены. Расчетным периодом принятия таких доходов должен выступать (не позднее чем) 3-й расчетный период регулирования. Данные доходы принимаются в

полном объеме следующего периода после установления тарифа. Выпадающие доходы должны быть экономически обоснованы и включены в необходимую валовую выручку независимо от достигнутого компанией финансового результата.

Определение потребности в получении необходимой валовой выручки это основная цель построения схемы ценовой стратегии при расчете тарифа. Результаты расчетов позволяют рассчитать величину прибыли и сформировать тариф, определяющий получение валовой выручки по отдельным категориям потребителей [4, с. 5].

Процесс формирования конкурентоспособной цены на рынке электроэнергии и ее оценка позволяет энергетическим компаниям получать максимальную прибыль. Комплексный подход помогает выбрать компании верную ценовую стратегию, не ограничиваясь узким критерием выбора. Именно грамотный выбор стратегии ценообразования является залогом получения дохода и выстраивания краткосрочного и долгосрочного прогноза рынка спроса и предложения. Тщательно выверенные расчеты в тесной увязке с организацией производства, управлением затрат, сбытом помогают компании сделать верный выбор стратегии ценообразования в рыночных условиях.

Литература

1. Федеральный закон от 26.03.2003 N 35-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об электроэнергетике» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 30.03.2022).

2. Постановление Правительства РФ от 22.10.2012 N 1075 (ред. от 03.03.2022) «О ценообразовании в сфере теплоснабжения» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 30.03.2022).

3. Приказ Минфина России от 17 сентября 2020 г. N 204н «Об утверждении Федеральных Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 30.03.2022).

4. Сунгатуллина Л.Б. Влияние отраслевых особенностей на формирование учетной информации организации / Л.Б. Сунгатуллина, А.Г. Зиганшина // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2017. - №4 (184) – С. 2–9.

НОВЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЯЗЫК ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Холбеков Расул Олимович¹,
Олимов Анвар Атамирзаевич²

¹доктор экономических наук, профессор

Ташкентского государственного экономического университета

²старший преподаватель Ташкентского института текстильной и легкой промышленности Республики Узбекистан

Аннотация. В статье рассматриваются приоритетные направления, перспективы и проблемы по цифровизации последовательного социально-экономического развития, а также рассмотрена «Национальная концепция цифровой экономики» Республики Узбекистан. Перечислены основополагающие документы внедрения информационно-коммуникационных технологий со стороны правительства Республики Узбекистан. Дано понятие о языке деловой отчетности (XBRL) и рекомендованы этапы совершенствования цифровой экономики в хозяйственной деятельности отрасли.

Ключевые слова: цифровая экономика, финансовая отчетность, МСФО, XBRL, сокращение данных, электронные платежи, электронное правительство.

В Узбекистане приняты основополагающие документы, заложившие нормативно-правовой фундамент дальнейших цифровых реформ. В том числе, 28 апреля 2020 года было принято Постановление Президента Узбекистана «О мерах по широкому внедрению цифровой экономики и электронного правительства». [1]

В данном документе очерчен круг актуальных вопросов, связанных с широким внедрением цифровых технологий в работу отечественных предприятий и государственных служб, подготовкой IT-специалистов, комплексной поддержкой IT-предпринимательства и многие другие.

Дальнейшей мерой по цифровизации Узбекистана стал Указ Президента Республики Узбекистан «Об утверждении Стратегии «Цифровой Узбекистан – 2030» и мерах по её эффективной реализации» от 05.10.2020 года. [2]

В последние три 2019-2021 годы, даже в условиях пандемии, в стране проводились масштабные цифровые реформы. И, что немаловажно, именно сегодня, в такой сложный для страны и всего человечества этап, была наглядно доказана важность мер по широкому внедрению цифровых технологий в сферу государственного управления и торговли.

Цифровым развитием Узбекистана является создание современной телекоммуникационной базы, в республике за последние шесть лет была проделана масштабная работа по модернизации и расширению сетей связи.

Николас Негропonte, американский ученый и профессор университета штата Массачусетс, впервые употребил термин «цифровая экономика» в 1995 году, она возникла в результате сравнения новой экономики со старой, основанной на развитии информационных и коммуникационных технологий.

Цифровая экономика – это не какая-то другая экономика, которую нужно создавать с нуля. Это означает перевод существующей экономики в новую систему путем создания новых технологий, платформ и бизнес-моделей и внедрения их в повседневную жизнь. Её симптомами являются высокая степень автоматизации, электронный документооборот, электронная интеграция систем учета и управления, электронные базы данных, наличие CRM (системы взаимодействия с клиентами) и корпоративных сетей. [11]

Другими словами, «цифровая экономика» – это экономическая деятельность, которая представляет информацию об основных факторах производства (поставка оборудования, сырьё и технологий производства, хранение, продажа, предложение товаров и услуг и т. д.) в электронных числах. Таким образом, цифровая экономика является неотъемлемой частью производственных и управленческих процессов, а также обмена информацией с использованием электронных технологий. С его помощью традиционным образом анализируется производственная и управленческая деятельность, и по ее результатам принимаются решения по повышению эффективности.

Финансовые отчеты являются основным источником информации об экономической деятельности компании. С помощью финансовых отчетов все заинтересованные стороны (гендиректора, акционеры, регулирующие органы и все другие заинтересованные лица) могут получить представление о развитии бизнеса компании. При подготовке финансовых отчетов существуют стандарты, которые должны соблюдаться, чтобы отчет считался надлежащим. Информация, содержащаяся в финансовой отчетности, может использоваться заинтересованными сторонами для многих целей, в том числе для измерения эффективности компании, в качестве материала для оценки компании и в качестве справочной информации для компании при принятии решений. Поэтому информация, содержащаяся в финансовой отчетности, должна соответствовать фактам и может быть обоснована [3, с. 83–90].

Видя, насколько важно существование этих финансовых отчетов, нам нужна система, которую можно использовать для максимального использования любой информации, содержащейся в финансовых отчетах. Extensible Business Reporting Language (расширяемый язык бизнес-отчетности) – это система с совместной структурой, разработанная для создания стандартизированных и настраиваемых финансовых отчетов, налоговых отчетов и других бизнес-отчетов, с подробным и кратким цифровым представлением. Он был впервые представлен в

2003 году и широко используется различными финансовыми учреждениями по всему миру. Используя расширяемый язык бизнес-отчетности, пользователи могут определять финансовую информацию и создавать финансовые отчеты в различных форматах. Это облегчает пользователям обработку и анализ данных с помощью другого программного обеспечения.

Расширяемый язык бизнес-отчетности или язык деловой отчетности (XBRL) – это универсальный язык электронного общения, используемый для передачи и обмена деловой информацией, улучшающий различные процессы, включая подготовку, анализ и точность для сторон, участвующих в этом обмене. XBRL оказывает значительное влияние на бухгалтерский учет и аудит. В этом документе будет описано влияние XBRL на изменение парадигмы финансовой отчетности, а также его связь с цепочкой поставок финансовой отчетности.

Метод, который используется в этом исследовании, называется описательно-количественным методом. В этом методе намеревается собрать исторические данные и внимательно наблюдать за некоторыми аспектами, связанными с проблемой, чтобы получить данные, которые могут поддержать подготовку отчета. Результаты этого исследования заключаются в том, что прозрачность и представление данных важны при обсуждении корпоративного управления, особенно во избежание информационной асимметрии. Ослабление торговли акциями привело к тому, что цена акций по начальной цене стала выше, чем раньше. Высокая цена акций снизит способность инвесторов покупать эти акции.

Используя XBRL, заинтересованные стороны могут гарантировать точность и достоверность полученных данных. XBRL также позволяет заинтересованным сторонам получать данные и информацию, которые были обработаны и проанализированы за короткое время, что позволяет принимать решения быстро и точно. Таким образом, наличие XBRL также помогает повысить экономическую эффективность и производительность компании [4, с. 2–20].

Еще одна вещь, которую упрощает наличие XBRL, заключается в том, что пользователи могут разделять и форматировать данные и по-новому рассматривать проблемы, чтобы у пользователей было больше места и гибкости при обработке существующих данных. Еще одно преимущество использования XBRL заключается в том, что он упрощает доступ к финансовой информации, особенно для международных инвесторов. Иностранные инвесторы могут проводить свой анализ самостоятельно, а также проводить сравнения на своем родном языке. Это удобство, в свою очередь, может привлечь иностранных инвесторов для инвестирования в Узбекистан.

XBRL может показать, как элементы данных связаны друг с другом. Таким образом, XBRL может показать, как расчеты лежат в основе элемента данных. XBRL также может группировать элементы данных по организациям или в соответствии с конкретными целями отчетности. И самое главное, XBRL можно легко расширять (расширять), чтобы компании и другие организации могли адаптировать XBRL для удовлетворения конкретных потребностей [5, с. 330–335].

Информация преобразуется в XBRL посредством процесса сопоставления или создается в формате XBRL с помощью программного обеспечения. Кроме того, информацию можно искать, обменивать и анализировать с помощью компьютеров или публиковать на регулярной основе. Таксономия XBRL представляет собой схему группировки, которая присваивает определенные теги каждому элементу данных. Например, в финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО, тег «Прочие резервы» XBRL представляет заголовок «Прочие резервы» [6, с. 267–274].

В некоторых странах существуют разные стандарты правил бухгалтерского учета, даже несмотря на то, что МСФО уже действуют. В результате каждой стране потребуется своя таксономия финансовой отчетности [7, с. 34].

Организации, в том числе регулирующие органы, отраслевые ассоциации или материнские компании, могут также требовать определенных таксономий XBRL для удовлетворения своих собственных потребностей в бизнес-отчетности. Также была разработана специальная таксономия для облегчения сопоставления данных и внутренней отчетности внутри организации. Эта специальная таксономия называется таксономией GL.

Филипс и другие подчеркивают, что для создания документов XBRL; нам не нужно изучать XML. Это программное обеспечение, которое выполняет процесс маркировки и отправляет документы XBRL между связанными сторонами в системе отчетности на основе XBRL. Он предоставляет несколько преимуществ, в том числе более надежный и эффективный отчет, а также возможность для пользователей манипулировать данными в соответствии со своими потребностями и требованиями. Однако некоторые утверждают, что это преимущество универсальности может снизить сопоставимость отчетов компаний [5, с. 330–335].

Компании с большой информационной асимметрией нанесут вред инвесторам из-за отсутствия прозрачности и, как правило, плохо управляются, снижение доверия инвесторов повлияет на ликвидность акций, можно сказать, что высокая ликвидность акций указывает на более высокий уровень доверия инвесторов. В этом исследовании будет рассмотрена ранее проверенная теория в новом контексте [9, с. 1–2].

При проведении исследования необходимо наличие метода или тактики как шагов, которые должен предпринять исследователь при решении проблемы для достижения цели. Метод, который используется в этом исследовании, называется описательным количественным методом. По данным определение метода исследования звучит следующим образом: «Метод исследования можно интерпретировать, как научный способ получения достоверных данных с целью иметь возможность находить, развивать и доказывать определенные знания, чтобы, в свою очередь, их можно было использовать для понимания, решения и предвидения проблем». С помощью этого метода мы намерены собрать исторические данные и внимательно наблюдать за некоторыми аспектами, связанными с проблемой, которую мы исследуем, чтобы получить данные, которые могут помочь в подготовке исследовательского отчета. Далее полученные данные обрабатываются и анализируются на основе изученной теории, чтобы получить общее представление об объекте и сделать выводы об изучаемой проблеме [10, с. 515–526].

В этом исследовании используется много вторичных данных. Вторичные данные – это тип дополнительных данных, которые не получены из основного источника, а прошли через сотый источник. То есть исследователь, непосредственно не ощущает изучаемое явление, а получает информацию из других первоисточников. На самом деле у этих вторичных данных много источников, начиная от книг, журналов, статей и заканчивая предыдущими исследованиями. Все они могут быть использованы в качестве источников данных на этом. Самое главное - убедиться в том, что полученные данные действительно достоверны.

Выборка – это случайный отбор членов совокупности. Это меньшая группа, набранная из населения, которая имеет характеристики всего населения. Наблюдения и выводы, сделанные на основе выборочных данных, связаны с популяцией.

Сокращение данных, определяемое как процесс отбора, направлено на упрощение и преобразование необработанных данных, полученных из письменных записей в полевых условиях. Сокращение осуществляется, поскольку сбор данных начинается с обобщения, кодирования, поиска тем, создания кластеров, написания заметок и т. д. с целью отбрасывания нерелевантных данных/информации.

XBRL состоит из двух важных частей, а именно таксономии и экземпляров. Таксономия – это классификация, которая формирует основу для маркировки элементов финансовой отчетности. Таксономия содержит определения того, как следует рассматривать элемент в документе XBRL. Отчеты XBRL помечаются финансовой информацией с использованием правил синтаксиса языка разметки XBRL.

Прозрачные представления данных важны при обсуждении вопросов корпоративного управления, особенно во избежание информационной асимметрии. Ослабление торговли акциями привело к тому, что цена акций по начальной цене стала выше, чем раньше. Высокая цена акций снизит способность инвесторов покупать эти акции. Закон спроса и предложения будет преобладать, и, следовательно, высокая цена акций будет снижаться до тех пор, пока не будет достигнуто новое положение равновесия. Метод, используемый эмитентами для поддержания своих акций в оптимальном торговом диапазоне, чтобы повысить покупательную

способность инвесторов, особенно для мелких инвесторов, заключается в дроблении акций. Таким образом, «цифровая экономика» – это не отдельная отрасль экономики, а отрасль информационно-коммуникационной системы, организация и развитие которой напрямую связаны с компьютерными технологиями. В основные элементы цифровой системы включают онлайн-сервисы, электронные платежи, электронное правительство, электронную отчетность, электронную коммерцию, электронную рекламу, электронные игры и многое другое. Благодаря процессу цифровой экономики, будет устранена деятельность различных посреднических услуг, что приведет к прекращению дублирования, мошенничества и коррупции. Это также увеличивает возможность сохранения конфиденциальности информации. Поскольку все работы и услуги выполняются непосредственно в сети, пользователям информации одновременно предоставляется необходимая информация.

Исходя из вышесказанного, организацию и совершенствование цифровой экономики с использованием новой системы XBRL можно разделить на два этапа. Первый этап – полная оцифровка информации о хозяйственной деятельности отрасли.

Второй этап – использование передовых информационных и коммуникационных технологий для предоставления пользователям информации о деятельности цифрового бизнеса. Желательно, при создании и совершенствовании системы цифровизации экономики или «цифровой экономики» нужно учитывать специфику каждой отрасли и сферы. Например, организационные и управленческие методы банковской, налоговой, пенсионной, страховой, бюджетной системы, торговли, промышленности, сельского хозяйства отличаются друг от друга своими особенностями.

Литература

1. Постановление Президента Узбекистана «О мерах по широкому внедрению цифровой экономики и электронного правительства» № ПП- 469928 апреля 2020 г.
2. Указ Президента Республики Узбекистан «Об утверждении Стратегии «Цифровой Узбекистан - 2030» и мерах по её эффективной реализации» от 05.10.2020 года.
3. Аллес, М., и Дебрецени, Р. Эволюция и будущее исследований XBRL. Международный журнал бухгалтерских информационных систем, – 2012, 13(2), 83–90 с.
4. Арнольд В., Бедард Дж. К., Филлипс Дж. Р. и Саттон С.Г. Влияние маркировки качественной финансовой информации на принятие решений инвесторами: последствия для XBRL. Международный журнал бухгалтерских информационных систем. – 2012. – 13(1), – С. 2–20.
5. Тоханг В., Лимиджая А. и Читрахадиди М. Анализ влияния XBRL-файлов на информационную асимметрию в Индонезии. Материалы Международной конференции по управлению информацией и технологиям (ICIMTech) 2020 г., стр. 330–335.
6. Muchlis, F., Primadyan, M., Shauki, E. R., & Diyanty, V. Изучение первых последовательностей xbrl: исследование определяющих факторов и релевантности ценности. Азиатско-Тихоокеанская конференция по бизнесу и экономике – 2019, – С. 267–274.
7. Phillips, M. E., Bahmanziari, T. E., & Colvard, R. G. Six steps to XBRL. Journal of Accountancy, - 2008. 205(2), 34.
8. Sassi, W., Ben Othman, H., & Hussainey, K. The impact of mandatory adoption of XBRL on firm's stock liquidity: A cross-country study. Journal of Financial Reporting and Accounting, 19(2), – 2021, 299–324.
9. Salamzadeh A. What Constitutes A. Theoretical Contribution? Journal of Organizational Culture, Communications and Conflict, - 2020. 24(1), 1–2.
10. Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. Research Methods for Business Students (5th ed.). Prentice Hall. Tohang, V., & Lan, M. The impact of adoption of xbrl on information risk in representative countries of scandinavian region. Jurnal Keuangan Dan Perbankan, – 2017. – 21(4), 515–526.
11. Холбеков Р. О. Роль учетной системы в цифровой экономике республики Узбекистан // “Международные стандарты учета и аудита: практика применения в условиях цифровой экономики”, РУДН., г.Москва, 25 февраля 2021 г.

СЕКЦИЯ «ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ ЭКОЛОГО-ГЕОГРАФИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА: КРІ

Аскарров Аброр Давлатмирзаевич

Термезский государственный университет. Узбекистан

Аннотация. В статье было отмечено, что успех деятельности высшего учебного заведения напрямую связан с профессиональными навыками кадров, внедрение оптимальных систем мотивации за счет соответствующего стимулирования результатов и профессионального развития профессорско-преподавателей в конкурентной среде являются основными проблемами, стоящими перед управлением качеством. При решении этой задачи была раскрыта суть системы управления основными индикаторами эффективности (КРІ). Также по системе КРІ был изучены подходы вузов зарубежных стран.

Ключевые слова: качество образования, профессор-преподаватель, мотивация, ключевые индикаторы эффективности (КРІ), оценка.

Качество образования стало стратегией системы высшего образования, и этот вопрос рассматривается как ключевым компонентом конкурентного преимущества. В современную эпоху практических усилий по реформированию системы образования «качество» высшее образование является предметом дальнейших обсуждений на фоне его непосредственной связи и значимости с реальной экономикой страны.

В “Стратегии развития нового Узбекистана на 2022-2026 годы”, включающей 100 целей по 7 приоритетным направлениям развития на ближайшие 5 лет, являющимся неотъемлемой частью стратегии Действий, в направлении проведению справедливой социальной политики, развитию человеческого капитала, поставлены актуальные задачи по повышению качества образования [1].

Статус и качество современного высшего учебного заведения (ВУЗ) отражается в итогах распоряданных условиях экономических и нормативно-правовых актах, в прозрачной и последовательной учебно-организационной деятельности, в особенных методах финансирования, в уровнях подготовки кадров и в научно-исследовательской, социально-образовательной, инновационной и предпринимательской деятельности. Успех этой деятельности непосредственно связан с профессиональной компетентности профессорско-преподавательского состава и сотрудников.

На международном уровне одним из наиболее удачных вариантов среди существующих традиционных организационно-управленческих мер, подходов на основе инновационных технологий в решении задачи управления профессиональным развитием сотрудников и вуза является система, основанная на ключевых показателях эффективности (КРІ). В Узбекистане меры по обеспечению финансовой самостоятельности государственных высших учебных заведений включают механизм создания системы КРІ в соответствии с программой долгосрочного и среднесрочного стратегического развития вуза и целенаправленные меры по рейтингу всемирно признанных организаций.

Система КРІ (Key Performance Indicators - Ключевые показатели эффективности) – элемент стратегического развития организации, основанный на целях вуза и мера обеспечения качества образования, включающая в себя планирование, подбор, мотивацию, стимулирование, оценка работы с персоналом и профессорско-преподавательским составом.

Посредством системы КРІ предполагается уточнить взаимосвязь между качеством деятельности и ее обеспечением путем предварительного планирования деятельности и подведения итогов. Соотношение между качеством труда и его обеспечением резко отличается

от других профессий, это связано с тем, что результаты труда профессоров-преподавателей не в полной мере отражаются в непосредственной профессиональной деятельности и, следовательно, с трудностями их надлежащей мотивации. Основной целью системы КРІ является оценка и уровень профессорско-преподавательского состава путем поиска факторов, влияющих на их трудовую мотивацию.

Различные формы оценки эффективности человеческих ресурсов используются для поощрения труда в системе высшего образования зарубежных стран [3]. Во многих странах, в том числе в России, эффективность профессорско-преподавательского состава в области управления персоналом вуза оценивается ежегодно на основании комплекса внутренних нормативных документов, таких как устав вуза, руководства по трудовым договорам, методические рекомендации. Строгие порядки и правила позволяют решать ряд задач, связанных с эффективным управлением работниками, в том числе изменения должности, повышением заработной платы, установлением различных льгот, компенсаций и так далее.

Оценка соответствия установленным порядком будет проводиться в университетах США в таких областях, как преподавание, исследования и дополнительная деятельность, и преподаватель будет заранее проинформирован об этих критериях оценки. Показатели оценки включают хороший метод презентации, коммуникативные навыки, хорошее знание науки и предмета и четкое изложение содержания обучения, способность связываться с практикой, использование технических средств, осведомленность о современных тенденциях в своей области. При этом в качестве критериев оценки рассматривается вклад преподавателя в решение стоящих перед вузом задач, участие сообщества и организация студенческой жизни.

Качество деятельности современных преподавателей в британских вузах определяется их научным уровнем, опытом обучения, количеством научных публикаций, стремлением к повышению эффективности труда, саморазвитием, перспективами научной деятельности, что оценивает совокупность соответствующих показателей в этих областях. Оценка проводится ежегодно или раз в три года внутренней комиссией вуза на основе субъективного решения руководства и собеседования с профессором-преподавателем и сотрудниками.

В процессе оценки деятельности персонала в университетах Великобритании заполняются соответствующие документы, связанные с деятельностью, на основании которых используются заключения внешней экспертизы. Этот опыт управления персоналом (внутренняя и внешняя оценка) также используется во Франции, Нидерландах, Дании, Финляндии и Норвегии. Во французских вузах результаты внешней экспертизы подготавливает национальный орган высшего образования, который подчиняется непосредственно Президенту страны.

Критерии оценки персонала в университетах западноевропейских, американских и скандинавских стран неодинаковы, они могут даже различаться внутри страны, вуза.

В испанском опыте большую роль в мотивации учителей играют количество публикаций, нагрузка учителя и количество преподаваемых предметов, количество аудиторных занятий, методическое руководство по преподаваемым предметам.

Система оценки и поощрения преподавателей в немецких университетах существенно отличается от вышеперечисленных подходов. Дело в том, что оценивание осуществляется только местными (региональными) органами управления образованием, а университетские комиссии в этом процессе не участвуют. Оценка проводится на всех этапах продвижения учителя, критерии определяются специфическими особенностями, проблемами и условиями работы региона. Стандартная оценка проводится один раз в шесть лет, если целью оценки является пересмотр размера заработной платы, то возможно она проводится раз в два года.

Выше перечисленный международный опыт оценки и стимулирования человеческих ресурсов и задачи, поставленные в мерах финансовой независимости государственных высших учебных заведений, показывают, что в основу системы КРІ положены структура и содержание программы стратегического развития высшего образования, основанной на характеристике вузов, регионов и стран, рейтинг признанных организаций, а также реализация перспективных показателей, направленных на занятие высоких мест в национальной рейтинговой системе.

Литература

1. Постановление Президента Республики Узбекистан от 28 января 2022 г № ПФ-60 «О Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы», 06/22/60/0082.
2. Постановление Президента Республики Узбекистан от 24 декабря 2021 года № 61 «О мерах по обеспечению финансовой самостоятельности государственных высших учебных заведений» ПП-61., Национальная база данных законодательства 25.12.2021. 07/21/61/119
3. *Мамвеев В.В., Соболева Ю.П.* Управление процессом мотивации персонала вузов с использованием стратегического подхода. Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2020. № 3. 28-41 стр.
4. *Askarov A.D.* Parameters and indicators of educational quality monitoring in Higher educational institutions. Web of Scientist: International Scientific Research Journal. 2022. – vol. 3, I 3. – P. 28–40. <https://wos.academiascience.org/index.php/wos/article/view/1002>.

РОЛЬ СИСТЕМНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНОГО ПОДХОДА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

**Бекетова Светлана Ивановна,
Хаялеева Альбина Дамировна,
Валиев Марат Ринадович**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается системно-деятельностный подход, как уникальный, охватывающий все современные педагогические технологии. Поднимается вопрос об интеллектуальном развитии и ведущей роли мышления в нем. Раскрывается роль проблемного обучения для развития познавательной активности и творческих способностей учащихся. Рассмотрен вклад прогрессивных педагогов в создание дидактической системы, направленной на формирование познавательной самостоятельности. Уделено внимание проектной деятельности, приводятся отличия ее от исследовательской деятельности.

Ключевые слова: системно-деятельностный подход, интеллект, интеллектуальное развитие, познавательная деятельность, проблемное обучение, проектная технология, исследовательская работа.

Процесс обучения географии в школе осуществляется в соответствии с Концепцией модернизации образования, ФГОС ООО. На смену знаниевому подходу, где основным результатом обучения является система знаний, умений, навыков приходит системно-деятельностный подход, направленный на формирование универсальных учебных действий, ключевых компетенций в интеллектуальной, информационной, коммуникативной сферах.

Системно-деятельностный подход – методологическая основа ФГОС по географии. Он является базовым подходом в образовании, на его основе осуществляется личностно-ориентированный, компетентностный, культурологический, здоровьесберегающий, проектно-исследовательский, когнитивный, аксеологический подходы. Он уникален тем, что впитывает в себя все технологии и поэтому его применение дает возможность гармонично развиваться школьникам в процессе обучения.

Системно-деятельностный подход обеспечивает саморазвитие и непрерывное самообразование [5]. Вопросам системно-деятельностного подхода уделяли внимание Б.Г. Ананьев, Б.Ф. Ломов. Психологические особенности деятельностного подхода раскрыли Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев, П.Я. Гальперин, психолого-педагогические закономерности процесса обучения и воспитания, в основе которой лежит деятельность рассматривались в трудах В.В. Давыдова, Л.В. Занкова, Д.Б. Эльконина.

В основе реализации системно-деятельностного подхода лежит принцип деятельности, предусматривающий самостоятельное получение знаний, принцип непрерывности в обучении, принцип целостности, предполагающий единство всех компонентов географического образования: знаний, умений, опыта творческой деятельности, эмоционально-ценностного отношения к миру и деятельности, принцип минимакса, при котором осуществляется индивидуальный подход, определяется потребность в информации, которой должен овладеть обучающийся на минимальном уровне и которой может овладеть на максимальном уровне, это зависит от индивидуальных особенностей школьников, принципах вариативности и свободы творчества в учебно-воспитательном процессе.

Сегодня урок в режиме системно-деятельностного подхода предусматривает выполнение учебного действия по плану, осуществление контроля и взаимоконтроля, формулировку затруднений и самооценивание, рефлексия – как метод способствующий развитию мыслительных процессов.

С точки зрения А.Г. Асмолова, Р. Бернса, В.П. Зинченко «Рефлексия как способность человека к самоанализу, самоосмыслению и переосмыслению стимулирует процессы самосознания, обогащает «Я – концепцию» человека, является важнейшим фактором личностного самосовершенствования [13]. Таким образом, системно-деятельностный подход основан на деятельности и рефлексии.

В процессе деятельности идет процесс интеллектуального развития школьников. «Интеллект (от латинского *intellectus* – познание, рассудок), способность мышления, рационального познания. Латинский перевод древнегреческого понятия нус («ум»), тождественный ему по смыслу» [3]. Мышление начинается с чувствительного познания, ощущений, восприятий, представлений, затем может перейти к мышлению.

«Мышлению свойственны такие процессы как абстракция, обобщение, анализ, синтез, постановка задач и нахождение путей их решения. Результатом мышления является мысль». Мышление отражает действительность в нашем сознании, выражающиеся в индуктивных и дедуктивных умозаключениях, доказательствах, логических выводах [12]. Такая способность мышления расширяет рамки познания, причем школьник приобретает знания и в то же время стремится к формированию и сохранению своей индивидуальности, к интеллектуальному развитию. «При характеристике индивидуального мышления учитываются качества ума: систематичность, последовательность, доказательность, гибкость, быстрота реакции и др., а также тип мышления индивида его интеллектуальные особенности» [14].

Идея активизации мыслительной деятельности уходит в глубь веков. Уже в дискуссиях Сократа присутствовали проблемные вопросы, и собеседники испытывали затруднения, пытаясь найти ответ. «Знания по Сократу, есть мысль, понятие об общем. Раскрываются понятия через определения, а обобщаются через индукцию. Сам Сократ давал образцы определения, обобщения ответы на вопросы [14]».

Прогрессивные педагоги искали наиболее эффективные методические пути развития умственного труда. Стронниками активизации обучения школьников были: чешский педагог Ян Амос Коменский, французский философ Жан Жак Руссо, Швейцарский педагог И.Г. Пестоллоци, немецкий педагог А. Дистервег.

Содержание книги великого дидакта – Яна Амоса Коменского «Великая дидактика» направлено против словесно-догматического обучения, которое учит детей «мыслить чужим умом» [6].

Жан Жак Руссо выступал за развитие умственных способностей ребенка и внедрение в обучение исследовательского подхода «...сделайте вашего ребенка внимательным к явлениям природы... ставьте доступные его пониманию вопросы и предоставьте ему решать их». В этих словах Руссо четко выражена идея обучения на повышенном уровне трудности, идея самостоятельного решения учеником сложных вопросов, это были зачатки проблемного обучения. И.Г. Пестоллоци полагал, что применение наглядности – лучший способ развития мышления учащихся. На основе наблюдений учащиеся могут делать самостоятельные выводы, обобщения [8].

А. Дистервег писал: «Плохой учитель преподносит истину, хороший учит ее находить» [4], акцентируя внимание на методах активизирующих познавательную деятельность учащихся, предвосхищая проблемное обучение.

С деятельностью российского педагога К.Д. Ушинского, связано создание дидактической системы, которая была направлена на развитие умственных сил учащихся. Его идеи познавательной самостоятельности учащихся актуальны и сегодня.

Можно сделать вывод, что выдающиеся прогрессивные педагоги прошлого борясь против догматизма и схоластики в обучении, разрабатывали активные методы обучения, на основе самостоятельности в приобретении новых знаний, все это способствовало познавательной и творческой активности учащихся.

Идеи активизации умственного развития через постановку проблемного обучения нашли отражение в работах болгарских педагогов В. Веткова, М. Маркова. Психологической основой проблемного обучения является теория мышления как продуктивного процесса, выдвинутая С.А. Рубинштейном» [9].

Практика работы в современной школе доказывает, что развитие творческого мышления возможно только при проблемном обучении, которое «вошло в состав прогрессивного поискового стиля обучения, стало характерной принадлежностью современного урока» [7].

Элементы проблемного обучения присутствуют в технологии личностно-ориентированного обучения, а именно, технологии учебно-игровой деятельности, технологии создания кейсов (case study), проектной технологии. Технология проектной деятельности в последнее время стала очень популярной, остановимся на ней подробнее. «Под проектной деятельностью подразумевается целенаправленная организованная работа творческой группы по разрешению одной из актуальных социальных или учебных проблем. При этом происходит самостоятельное освоение комплексных научно-практических знаний и ключевых компетенций и создается собственный интеллектуальный продукт, предназначенный для применения в различных видах деятельности» [13].

Это не только технология, но и метод личностно-ориентированного обучения, направленный на выработку самостоятельных исследовательских умений, так как в процессе работы ставится проблема, идет сбор информации, проводится эксперимент и анализируются полученные результаты. В результате работы у учащихся формируется логическое мышление, готовность к получению систематических знаний, развиваются творческие способности; в рабочей группе преобладают отношения сотрудничества, партнерства, формируются умения вести беседу, дискуссию, выдвигать свою точку зрения, защищать ее, аргументировать, внимательно слушать собеседников; развивается способность к «самоорганизации, саморегуляции, рефлексии, необходимой для жизни в информационном обществе [13]», параллельно развиваются «исследовательские умения и способности, реализуется исследовательский подход в обучении географии» [10].

С точки зрения школьника учебный проект – это возможность сделать что-то интересное, нестандартное, уникальное, оригинальное самостоятельно или в группе, опираясь на свои способности и возможности, эта деятельность, позволяющая проявить себя, показать результат своей работы, принести пользу.

Наряду с проектной деятельностью школьники занимаются научно-исследовательской деятельностью. Исследователи Е.Е. Шестернинов и М.Н. Арцев выделяют виды исследования: экспериментальное, описательное, методическое, экспериментально-аналитическое, историко-библиографическое, исследование смешанного типа [15]. Между проектной деятельностью и научно-исследовательской существуют отличия:

во-первых, по определению, проект создает продукт, проектирование-решение определенной цели; исследование-процесс выработки новых знаний, вид познавательной деятельности, это поиск истины при этом формируется «исследовательский тип мышления»;

во-вторых, по цели, если цель проекта-реализация замысла, то цель исследовательской деятельности-уяснение сущности явления, истины, открытия новых законов, закономерностей;

в-третьих, по гипотезе, проекты могут быть без гипотезы, а исследование обязательно с гипотезой и их теоретической и экспериментальной проверкой;

в-четвертых, по этапам работы, в проектной работе присутствуют этапы: планирование, реализация проекта, оформление, презентация, оценка проекта, а в исследовательской: объект, предмет исследования, цели и задачи, выдвижение гипотезы, методы и методика, проведение исследования, описание процесса исследования;

в-пятых, по продукту, в проектной работе это-продукт, проектирование-последовательное выполнение четко определенных шагов для получения результата, в исследовательской работе – новое знание, исследование - процесс выработки нового знания [13,10].

Работа в группе предполагает постоянный поиск, обсуждение, дискуссии, где учащиеся высказывают свои идеи, доказывают или опровергают правильность предложенных решений, идет активная творческая работа. Проектная технология дает возможность учащимся реализовать свой интеллектуальный потенциал, заставляет осуществлять творческий поиск, принимать решения [1].

Таким образом, проектная деятельность включает в себя совокупность поисковых и исследовательских методов и ориентирована на самостоятельную творческую работу учащихся, на формирование образовательных компетенций, представляющих совокупность знаний, умений, опыта творческой деятельности, опыта эмоционально-ценностного отношения к деятельности.

В проектной и исследовательской деятельности, опирающихся на системно-деятельностный подход, формируются универсальные учебные действия, на их основе ключевые компетенции, способствующие формированию всесторонне образованной личности.

Литература

1. *Бекетова С.И.* Формирование мировоззрения школьников средних классов в процессе изучения географии. / С.И. Бекетова, Р.И. Гайсин // Науч.ред. А.Н. Хузиахметов – Казань: Отечество, 2012. – 242 с.
2. Вопросы образования и психологии: монография / Е.А. Бакланова, Т.А. Барзыкина, С.И. Бекетова [и др.]. – Чебоксары: Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Среда», 2021. – С. 44–54.
3. Большой энциклопедический словарь. – 2-е изд. / Под ред. А.М. Прохорова. – М.: БРЭ, – Санкт-Петербург: Норинт, – 2002. – 1434 с.
4. *Дистервег А.В., Пискунов А.И.* Дидактические взгляды Дистервега. – М., 1956. – 374 с.
5. *Дронов В.П.* География. Рабочие программы. Предметная линия учебников «Сферы». 5-9 классы: пособие для учителей общеобразоват, учреждений / В.П. Дронов, Л.Е. Савельева. – М.: Просвещение, – 2011. – 176 с.
6. *Коменский Я.А.* Великая дидактика. – С. 173–174.
7. Методика обучения географии в общеобразовательных учреждениях: учебное пособие для студентов вузов / И.В. Душина, В.Б. Пятунин, А.А. Летягин и др.; под ред. И.В. Душиной. – М.: Дрофа, – 2007. – 509 с.
8. *Песталоцци И.Г., Руссо Ж-Ж.* Педагогическое наследие. Песталоцци Иоганн Генрих, Руссо Жан-Жак – М., Педагогика, – 1989 – 416 с.
9. *Рубинштейн С.Л.* Основы общей психологии. HTML, СПб, изд. Питер, – 2007. – 781 с.
10. *Таможняя Е.А.* Методика обучения географии: учебник и практикум для вузов / Е.А. Таможняя, М.С. Смирнова, И.В. Душина; под общей редакцией Е.А. Таможней. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 321 с.
11. *Ушинский К.Д.* Педагогические сочинения в 6 томах, том 5. Сост. С.Ф. Егоров – М., Педагогика, 1990 – 528 с.
12. Философский словарь / Под ред. И.Г. Фролова. 5-е изд. – М.: Политиздат, 1987. – 590 с.

13. *Шестернинов Е.Е., Арцев М.Н.* Учебный проект: методическое пособие для педагогов общеобразовательных учреждений. – М.: Некоммерческая организация. Благотворительный фонд наследия Менделеева, – 2022. – 123 с.

14. *Шерстернинов Е.Е., Арцев М.Н., Ефимова Н.С.* Навигатор исследователя. Рабочая тетрадь для школьников по подготовке и проведению учебно-исследовательской работы. – 3-е издание. – М.: Некоммерческая организация. Благотворительный фонд наследия Менделеева, – 2021. – 89 с.

15. *Шерстернинов Е.Е., Арцев М.Н.* Спутник исследователя. Рабочая тетрадь для учащихся средней школы по подготовке и проведению учебно-исследовательской деятельности. – 4-е издание. – М.: Некоммерческая организация. Благотворительный фонд наследия Менделеева, 2022. – 53 с.

ИЗУЧЕНИЕ ЭКОНОМИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОГО НАСЕЛЕНИЯ СРЕДНЕГО ПОВОЛЖЬЯ В КУРСЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ГЕОГРАФИЯ РОССИИ» В ШКОЛЕ И ВУЗЕ

**Гайсин Ильгизар Тимергалиевич,
Гайсин Ренат Ильгизарович**

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются экономико-географические особенности городов, и проведен краткий анализ развития городского населения на территории субъектов Среднего Поволжья, входящих в Поволжский экономический район: Пензенская, Самарская, Саратовская, Ульяновская области и Республика Татарстан. Проведенный нами анализ показал снижение динамики городского населения во многих крупных городах почти во всех областях, за исключением крупных городов Республики Татарстан.

Ключевые слова: городские поселения, население, Среднее Поволжье, промышленность, транспорт.

В процессе изучения экономической и социальной географии России в образовательных организациях значительное внимание уделяется изучению условий и факторов, влияющих на развития городов и городского населения экономических районов и отдельных регионов, так как городские поселения в своем развитии выполняют определенные функции: административно-политические, промышленные, транспортные, торговые, культурные, сферы услуг и другие, поэтому более крупные городские поселения почти всегда бывают многофункциональными. Городские поселения (города) имеют свою определенную территорию, так называемую городскую черту, и население в их пределах, которое называется городским населением. В литературе в состав Среднего Поволжья включают следующие субъекты Поволжского экономического района: Самарская, Саратовская, Пензенская, Ульяновская области и Республика Татарстан. Территория Среднего Поволжья вытянулась по обоим берегам реки Волга с севера на юг.

Изучая экономико-географическую характеристику Среднего Поволжья, обучающиеся должны овладеть фактическим материалом, характеризующим население и хозяйство конкретного региона или экономического района, при этом у обучающихся продолжают формироваться умения и навыки в работе с экономическими картами и они учатся использовать статистические данные, оперировать ими на уроках географии.

Анализ литературных источников показывает, что исторически, первоначальной предпосылкой и базой образования городских поселений на территории региона послужили следующие условия и факторы: центры добывающей, химической и нефтехимической, пищевой,

топливно-энергетической промышленности, так как Среднее Поволжье располагает значительными запасами различного минерального сырья. Здесь основными полезными ископаемыми являются нефть и природный газ. Крупнейшие месторождения нефти находятся в Татарстане (Ромашкинское, Альметьевское, Елабужское, Бавлинское и др.), в Самарской (Дмитриевское, Зольненское, Мухановское и др.) и основные нефтегазовые месторождения находятся в Саратовской области (Александровское, Багаевское, Степановское и др.).

С давних времен многие города региона являются крупными транспортными узлами (Казань, Самара, Саратов, Сызрань, Пенза, Ульяновск). Так как по территории Среднего Поволжья протекает река Волга со своим крупным притоком Камой, поэтому экономической осью Среднего Поволжья принято считать реку Волгу и основной характеристикой данного региона также является расположение крупных городов по берегам рек. Территорию региона также пересекают многочисленные железнодорожные и автомобильные магистрали, нефте- и газопроводы с запада на восток и с севера на юг [2].

Как известно, многие малые города, рабочие поселки на территории Среднего Поволжья в основном возникли с середины XX-го века в связи с разработкой месторождений различных полезных ископаемых и строительством автомобильных и железных дорог. Поэтому среди поселков городского типа доминируют узкоспециализированные «ресурсные» поселки, являющиеся небольшими центрами добывающей и обрабатывающей промышленности, это в основном характерно для районов, где ведется добыча нефти и природного газа и других природных ресурсов. Нефтепровод «Дружба», построенный еще в советское время, до сих пор имеет международное значение. Начало его расположено в городе Альметьевске, а далее нефтепровод идет по двум направлениям до стран Восточной и Западной Европы [1, 2].

В последние годы во всех субъектах Среднего Поволжья и страны, в целом, уделяется большое внимание развитию городских агломераций. В монографии «Устойчивое развитие регионов и городов Поволжья» С.Н.Кириллов, С.Н. Никоноров, А.А. Пакина» отмечают, что наряду с высокой сырьевой обеспеченностью, агломерационный эффект является преимуществом регионов России. Сегодня каждый пятый россиянин проживает в крупнейших городах с миллионным населением. А ведущая роль в изменении пространственной структуры Поволжья отводится шести крупнейшим городским территориям Приволжского федерального округа и из них три находятся в Среднем Поволжье: Казанской, Самара-Тольяттинской и Саратовской агломерациям, в каждой из которых проживает более одного миллиона человек. На территории региона сформировано две укрупненные зоны развития: Казанская (с центром в городе Казани), включающая зоны опережающего экономического роста с инновационным, промышленным развитием: транспортное машиностроение, нефтеперерабатывающие, нефтехимические и агропромышленные отрасли и другие, а также транспортно-логистические функции; Средневожская (с центром в городе Самаре), включающая зоны опережающего экономического роста с инновационными, промышленными: транспортными, приборостроительными, химическими, нефтехимическими, агропромышленными, и другими, туристско-рекреационными и транспортно-логистическими функциями [6]. Однако, главным фактором экономического роста городских агломераций является налаживание инфраструктуры. Например, согласно стратегии развития Республики Татарстан «Татарстан–2030», в качестве «точек роста» помимо Казанской городской агломерации рассматривают ещё две: Нижнекамскую (Набережно-челнинская) и Альметьевскую [5].

В процессе изучения районного обзора экономической и социальной географии России обучающиеся получают знания о примерной численности и национальном составе населения и проблемы урбанизации. Кроме того, здесь большое значение имеет работа с цифровыми данными о доле городского населения от всего населения региона и по субъектам входящих в Среднее Поволжье, а также необходимо приучать школьников работать со статистическими материалами и экономическими картами и др.

Многие городские поселения, находящиеся на территории Среднего Поволжья, в основном обеспечены квалифицированными трудовыми ресурсами и в последние годы в них мало безработных. В регионе так же хорошо развито машиностроение, особенно транспортное

машиностроение в городах: Тольятти – занимается производством автомобилей ВАЗ. Набережные Челны – производит большегрузные КамАЗы. Ульяновск – УАЗ. Елабуга-выпускает Ford Transit, Энгельс – производство троллейбусов. Зеленодольск, Ульяновск – судостроение. Казань и Самара - авиационная промышленность и др.

По данным на 1 января 2021 года численность городского населения России составляет 109,251 млн. человек и их доля составляет 74,7% от общего числа жителей страны. Из них на территории Приволжского федерального округа проживает более 21 млн. человек [3]. В разрезе общей численности населения Среднего Поволжья, число городского населения в субъектах отличается друг от друга и по этому показателю Среднее Поволжье можно отнести к наиболее урбанизированным территориям Российской Федерации. Так, уровень урбанизации в 2021 году в Самарской области составляет – 80,45%, в Татарстане – 77,1%, в Ульяновской области – 76,56%. в Саратовской области – 76,44% и в Пензенской области – 69,71% [3,4].

В социально-экономическом развитии региона многофункциональную роль выполняют областные центры: Самара, Саратов, Ульяновск, Пенза и столица Татарстана – город Казань. В этих городах региона в основном сосредоточены политика – административная, организационно-хозяйственная, культурно-просветительская деятельность. Кроме того, они являются крупными промышленными центрами и городскими агломерациями Среднего Поволжья и России.

В социально-экономическом развитии особенно велика роль городов – миллионеров – Казани (1145,4 тыс. чел.; 2011 г., 1257,3 тыс. чел., 2021г.), Самары (1116,8 тыс. чел., 2011 г.; 1144,7 тыс. чел., 2021 г.) [3], однако в этих городах наблюдается изменение динамики численности населения, за этот период в Казани увеличение численности населения составляет – 111,9 тыс. человек, а в Самаре наблюдается небольшой рост численности населения всего 27,9 тыс. человек. Самым крупным городом Среднего Поволжья является Казань и город делится на семь районов, а Самара поделена на девять районов. Также крупными городами региона являются Саратов (838,0 тыс. чел.), Тольятти (699,0 тыс. чел.), Ульяновск (628,0 тыс. чел.), Набережные Челны (534,0 тыс. чел.) Пенза (520 тыс. чел.) [3, 4], и в этих городах расположены самые крупные предприятия промышленности региона, средне-специальные и высшие учебные заведения, научно-исследовательские институты и т.д.

В 2020 году в Среднем Поволжье 16 городов имели численность более 100 тыс. человек и из них в 10 городах наблюдалось увеличение численности по сравнению с 2011 годом (Альметьевск, Казань, Набережные Челны, Пенза, Саратов, Ульяновск, Нижнекамск, Зеленодольск, Энгельс, Йошкар Ола), а в 6 городах наблюдалось снижение численности населения (Балаково, Димитровград, Новокуйбышевск, Самара, Сызрань, Тольятти) [3, 4].

Субъекты, входящие в Среднее Поволжье. также отличаются друг от друга количеством городских поселений. Так, в Республике Татарстан всего – 24 города и 17 поселков городского типа, в Самарской области – 11 и 14, в Саратовской области – 18 и 30, в Пензенской области – 11 и 16, в Ульяновской области – 6 и 33, соответственно. Следовательно, самое большое количество городских поселений находятся в Саратовской области и в Республике Татарстан. С 2007 года наблюдается некоторое снижение численности городского населения в связи с переводом жителей небольших поселков городского типа в категорию сельских [3, 4, 5].

Во второй половине XX века на территории Среднего Поволжья возникли новые города, как промышленные центры: Тольятти, Набережные Челны, Балаково, Нижнекамск, Новокуйбышевск, Зеленодольск, Димитровград, в них были построены крупные промышленные предприятия: химической, нефтехимической, автомобильной, судостроительной, нефтяной, энергетической и других отраслей[1,4]. Анализ статистических данных о численности населения Среднего Поволжья показывает, что в относительно молодых городах в Альметьевске, Набережных Челнах, Нижнекамске, начиная с 2011 года, наблюдается небольшой рост городского населения. Все эти городские поселения в основном располагают трудовыми ресурсами, обеспечены транспортом, водой, находятся недалеко друг от друга, что способствует экономически эффективному размещению небольших промышленных предприятий добывающей, пищевой и других отраслей.

По мнению С.М. Никонорова, в малых городах и моногородах круг проблем еще шире, так как за годы проведения рыночных реформ в России уровень жизни населения малых городов (моногородов) Поволжских регионов существенно снизился, а разрыв по этому показателю между большим городом-миллионником или столицей региона и малым городом увеличился. Одним из решений накопившихся проблем, как демонстрирует мировой опыт, является формирование специализаций городов в рамках более укрупненной кооперации в интересах инновационного развития регионов и городов [6].

В Республике Татарстан в 2010 году возник новый молодой город-наукоград – Иннополис, который является городом-спутником города Казани, входящий в её агломерацию, расположенный на правом склоне реки Волга, в 40 километрах к западу от Казани. В нём расположена особая экономическая зона «Иннополис» и Университет Иннополис. Здесь студенты получают образование в области информационных технологий по нескольким направлениям: компьютерная безопасность, робототехника, искусственный интеллект, разработка компьютерных программ. Самое основное – университет готовит специалистов совместно с IT-компаниями. Город является одним из трёх наукоградов в Российской Федерации, созданных для развития информационных технологий и инновационных высоких технологий. Здесь за короткое время были построены основные объекты: здание технопарка, здание университета, спорткомплекс, медицинского центра, вся жилая инфраструктура. Общая численность жителей на 2021 год составляла 866 человек. В дальнейшем развитие инфраструктуры позволит увеличить население города до 30 тысяч человек к 2024 году [2,4,5].

Таким образом, проведенный нами анализ показывает динамику городского населения Среднего Поволжья, почти во всех субъектах, за исключением Республики Татарстан, наблюдается снижение доли городского населения. Это в основном связано с условиями работы рыночной экономики и замедлением темпов строительства новых промышленных предприятий в малых и крупных городах. Также во многих городах промышленные предприятия изменили свой статус и стали называться акционерными обществами открытого и закрытого типов или частными предприятиями и организациями. В результате все эти процессы привели к банкротству и далее закрытию многих промышленных предприятий, особенно машиностроительного комплекса и легкой промышленности и других отраслей во многих городах Среднего Поволжья, которые также привели к сокращению городского населения и в том числе количества инженерно-технических работников и высококвалифицированных рабочих кадров и увеличению числа безработных.

Литература

1. *Гайсин И.Т.* Приволжский федеральный округ – экономико-географическая характеристика: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. – Казань: РИЦ «Школа», 2008. – 160 с.
2. Поволжский экономический район – характеристика. положение, развитие промышленности. [Электронный ресурс] – URL.: <https://nauka.club/geografiya/povolzhskij-ekonomicheskij-rajon.html> (Дата обращения: 02.01.2022).
3. Российский статистический ежегодник. 2020. Стат. Сб./Росстат. – Москва, 2020. – 786 с.
4. Современная Россия: географическое описание нашего Отечества. Европейская Россия и Урал: в 2 кн. Кн.2. Регионы Европейской России и Урала / отв. ред. В.М. Котляков, А.И. Зырянов; ред. сост. С.Э. Мышлянцева. – Москва: Паулсен, 2021. – 576 с., ил.
5. Татарстану – 100лет: иллюстрированные энциклопедические очерки. – Казань: ОСП «Институт татарской энциклопедии и регионоведения АН РТ», 2019. – 600 с.: ил.
6. Устойчивое развитие регионов и городов Поволжья коллективная монография / под редакцией С.М. Никонорова, С.В. Соловьевой, К.С. Ситкиной. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2020. – 255 с

КОНТЕНТ АНАЛИЗ ИНТЕРНЕТ ИСТОЧНИКОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕХНОЛОГИИ Э. ДЕ БОНО ПРИ ИЗУЧЕНИИ ЭКОТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Самигуллина Галина Савельевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается обобщающее занятие по технологии Э.Де Боно при изучении проблем развития экотуризма в республике Татарстан со студентами 5 курса по направлению подготовки педагогического образование (с двумя профилями: география и экология). Используемая технология Эдварда Де Боно позволяет решить несколько дидактических задач: работать с Интернет-источниками, оптимизировать и дифференцировать образовательный процесс, коммуницировать, аргументировать точку зрения, практиковать аутентичное оценивание деятельности студентов.

Ключевые слова: технология Эдварда Де Боно, экологический туризм, экопотенциал республики Татарстан.

В ходе практического изучения дисциплины «География туризма в образовательных учреждениях» со студентами 5 курса по направлению подготовки педагогического образование (с двумя профилями: география и экология) было проведено обобщающее занятие по технологии Э. де Боно, технологии 5 шляп. По мнению Эдварда Де Боно технология 6 шляп или параллельного мышления позволяет рассмотреть ту или иную проблему с разных точек зрения, в единстве всех аспектов (табл.1).

Таблица 1

Технология Эдварда Де Боно

№	Цвет шляп	Выполняемые функции
1.	Белая	выявление причинно-следственных связей и закономерностей развития того или иного явления
2.	Красная	эмоциональные чувства и интуиция
3.	Чёрная	разумный критицизм, оценка возможных рисков
4.	Жёлтая	позитивный, оптимистический взгляд в решении проблемы
5.	Зелёная	творческий, ранее неизвестный подход решения проблемы
6.	Синяя	целеполагание и подведение итогов

В данной технике белая шляпа отвечает за выявление причинно-следственных связей и закономерностей развития того или иного явления (табл.1).

Экопотенциал республики Татарстан представлен природными и социально-культурными ресурсами.

Анализ пополнения бюджета республики показал, что туристы только за 2014 год потратили 10 миллиардов рублей, что составило 3.5% (350 миллионов рублей) пополнения бюджета без учёта транспортных, развлекательных расходов, расходов на сувениры [10].

Кроме того в 10 вузах республики идёт подготовка специалистов по направлениям «Туризм», «Гостиничное дело», «Социально-культурный сервис и туризм».

В европейских доходах индустрии гостеприимства сельский туризм обеспечивает от 15 до 30%. В структуре российского туристского рынка доля экотуризма не более 2%. Экопотенциал республики Татарстан оставляет надежды на большие объёмы доходов от экотуризма [6].

Красная шляпа отвечает за эмоциональные чувства и интуицию. В данной группе отмечены возможности проведения следующих видов экотуризма: научного с целью проведения

полевых исследований, учета популяции местных обитателей и т.д.; познавательного, рекреационного.

Несмотря на отсутствие понятия «агротуризм» в нормативно-правовом поле, в данной группе акцентировали внимание на романтизме экотуризма, в том числе агротуризма.

Чёрная шляпа предполагает разумный критицизм, оценку возможных рисков.

В группе отметили, прежде всего, отсутствие в действующем законодательстве запрета на приватизацию участков рекреационного назначения, возможность присваивать или отменять статус охраняемого объекта регионального значения, что нарушает экологию родного края, затрудняет развитие экотуризма. Отсутствует методика оценки туристского экотенциала территорий. В заповедниках и парках ощущается дефицит квалифицированных специалистов, что отчасти связано и с системой подготовки и повышения квалификации работников, и с низкой оплатой труда. Учитывая обеспеченность автомобилями, в республике не запущен ни один автокемпинг. Низкая обеспеченность объектами отдыха на природе, так на 10 тыс. жителей Казанской агломерации таких мест всего 5, на 1 тыс. жителей Камской агломерации – 2 места. В существующих кемпингах стоимость услуг доходит до 8 тыс. руб., аренда домиков обходится ещё дороже. Пандемийные ограничения, как и события на Украине скажутся и на доходах населения. Инвесторы не готовы вкладываться в дорогие капитальные строения на природных территориях, так как чек инвестиций для предпринимателей выходит дорогим от 200 тыс. аренда мест под палатки до строительства модульных строений – 20-25 млн. руб. Посещение пещер также обойдётся дорого, поскольку необходимы каски, специальные костюмы; необходима оплата геологических и спелеологических исследований пещер. Не решённой остаётся проблема *перераспределения туристических потоков, строительства сооружений на сваях или модульных опорах с целью сохранения 200 охраняемых природных территорий в Татарстане, в том числе, и ООПТ федерального значения – Нижняя Кама и Волжско-Камский заповедник*. В России не решена проблема разделения особо охраняемых природных территорий, закрытых и доступных для туризма режимов.

Проводимый с 2014 года в республике фестиваль «Великий Болгар» показал несовершенство системы финансирования, недобросовестность посредников в отношении исполнителей фестиваля. Поскольку Болгар расположен на Каме, казалось чего проще посетить мероприятие водным путём. Но проблема в том, что приём скоростных судов требует углубления дна, перевозка же туристов от старой пассажирской пристани автотранспортом не предусмотрена. Облагороженные пляжи в Лаишево, Боровом Матюшино не имеют автостоянок. В некоторых районах республики отмечается слабый приём сотовой связи [3,5].

Следующая проблема связана с агротуризмом в двойственности желаний туристов: посмотреть на сельскую экзотику, но с максимальным комфортом [4].

Самая главная проблема – отсутствие сформированного экотуристического бренда.

Антипод чёрной шляпы – жёлтая шляпа, подразумевающая позитивный, оптимистический взгляд в решении проблемы.

Татарстан имеет туристские зоны и центры международного и федерального значения: Казанская с близлежащими республиканскими туристскими центрами, Болгарская, Елабужская, Билярская, Чистопольская.

В республике насчитывается 1327 объектов государственной охраны федерального, 31 республиканского и местного значения.

В РТ насчитывается 19 санаториев, 50 санаториев-профилакториев, 11 детских санаториев, 120 гостиниц. После объектов экскурсионного туризма (90), второе место в РТ занимают объекты экологического туризма (79).

Поток туристов в республике и Казани обслуживают все виды транспорта. С целью упрощения реализации проектов экологического туризма в Земельный кодекс РТ были внесены поправки.

Зелёная шляпа отвечает за творческий, ранее неизвестный подход решения проблемы.

С целью привлечения жителей соседних регионов запущены проекты «В гости к соседям», «1001 удовольствие за выходные», в подарок ночь в отеле и скидку в 25% в ряде кафе

и ресторанов; открытие экопарка «Дикая ферма» в Рыбно-Слободском районе, глэмпинга URMAN CAMP в Зеленодольском районе, запуск в России механизма получения электронных виз; создание турпродукта в сегменте санаторно-курортного туризма, в том числе оздоровительных программ для реабилитации людей, перенесших коронавирус.

Участие в грантах, 18 проектов Татарстана выиграли гранты.

Во всероссийском конкурсе по созданию туристско-рекреационных кластеров и развитию экологического туризма Татарстан победил по двум проектам одновременно [1, 8].

Первый проект связан с созданием экокурорта в Камском Устье с особым режимом сохранения природы «Дингез – море Татарстана», площадью в 5,8 тыс. га с 82 км экологических троп по двум ООПТ (гора Лобач, Юрьевские пещеры); гастротур пробы «французских сыров» из местного молока, осмотр местных виноградников [8].

Второй проект по экотерапии – «Зеркала Татарстана» в Крутушке, Макаровке, Семиозерке и вокруг Голубых озер Высокогорского района [1, 8].

В перспективе – реализация национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства», увеличение в 2 раза числа лиц, размещенных в гостиницах, к 2030 году.

Решение кадровой проблемы в сфере туризма планируется созданием при КФУ Центра подготовки и повышения квалификации своих работников экотуризма.

Для инвесторов предложены коробочные решения, определены участки земли для туристско-рекреационных кластеров Камское Устье и Голубые озера [9].

Агентство стратегических инициатив транслирует в другие регионы страны впервые разработанную в Татарстане комплексно-образовательную программу по созданию глэмпинга.

Вызывает интерес развитие агротуризма в Арском районе: деревня Хотня, ферма «Каенсар», комплекс «Кырлай». Здесь же расположена резиденция татарского Деда Мороза, Кыш Бабая, привлекающего более 10 тыс. туристов ежегодно [4].

В рамках реализации национального проекта «Экология» и Стратегии развития туризма в России до 2035 года Татарстан представил сразу 5 проектов: «Нижняя Кама», «Рыбная Слобода», «Волжско-Камский».

Проблема создания бренда решается совместно с другими регионами Поволжского федерального округа (ПФО). В августе 2020 года по шести регионам ПФО создан единый бренд «Великий Волжский путь». По инициативе госкомитета по туризму РТ раз в два года проводится туристический форум «Ориентиры будущего», где обсуждаются проблемы организации туризма. Министерства и ведомства Республики Татарстан обсудили перспективы развития природного и экологического туризма в Республике Татарстан, в том числе на землях сельскохозяйственного назначения, на землях лесного фонда. Рассмотрены вопросы льготного кредитования, реализации проектов через механизмы государственного/муниципального частного партнерства, введение налоговых преференций [7]. Окончание весеннего сева, знакомство с уникальными артефактами народно-художественных промыслов, мастер-классы по изготовлению изделий народных промыслов широко отмечаются народами Татарстана. Татарстан республика, где проживает более 100 этносов. Туристов привлекают праздники народов Татарстана – «Сабантуй», «Каравон», чувашский «Уяв», удмуртский «Гырон быдтон», марийский «Семык», мордовский «Балтай», кряшенский «Питрау», славянский «Ивана Купалы» и др. [2, с. 90]. Целеполагание и подведение итогов остаётся за преподавателем, обладателем синей шляпы. Технология Эдварда де Боно позволила оценить экотенциал республики Татарстан, выявить проблемы и показать инициативы республики в развитии экотуризма.

Литература

1. Загрутдинов А. Вокруг Камского Устья и Голубых озер появятся туристические кластеры. Что нужно об этом знать. URL: <https://inde.io/article/31290-vokrug-kamskogo-ustya-i-golubyh-ozher-poyavyatsya-turisticheskie-klastery-что-nuzhno-ob-etom-znat>. (Дата обращения: 21.04.2022).

2. Розанова Л.Н., Кулягина Н.Г., Мустафина А.А. Значение этнографического туризма для развития народно-художественных промыслов в республике Татарстан/ Современные проблемы сервиса и туризма. – 2015. – № 4 (т.9). – С. 88–94.
3. Рыбакова Н. Татарстанцы назвали три проблемы, мешающие развитию экотуризма URL: <https://www.tatar-inform.ru/news/tatarstantsy-nazvali-tri-problemy-meshayuschie-razvitiyu-ekoturizma>. – (Дата обращения:21.04.2022).
4. В деревню, в глушь! Кто и для кого продвигает экотуризм в Татарстане. URL: <https://realnoevremya.ru/articles/45826>. – (Дата обращения:21.04.2022).
5. Бизнесу в Татарстане дадут заработать на экотуризме URL: <https://tatcenter.ru/rubrics/monitor/biznesu-v-tatarstane-dadut-zarabotat-na-ekoturizme/> (Дата обращения:21.04.2022).
6. «Экотуризм – это не костер, палатка и гитара»: создаст ли Татарстан свой Йеллоустоун. URL: <https://www.business-gazeta.ru/article/443868> (Дата обращения: 21.04.2022).
7. Проблемы развития природного и экологического туризма в Республике Татарстан обсудили министерствами и ведомствами республики. URL: <https://tourism.tatarstan.ru/index.htm/news/1927466.htm>. (Дата обращения:21.04.2022).
8. Зелёная волна: власти решили развивать в Татарстане экотуризм. URL: <https://rt.rbc.ru/tatarstan/26/01/2021/600fdff59a79476577b6f0db>. (Дата обращения:21.04.2022).
9. В Татарстане создают два туристических экокластера – как это повлияет на экологию и туризм. URL: <https://trt-tv.ru/news/v-tatarstane-sozdayut-dva-turisticheskix-ekoklastera-kak-eto-povliyaet-na-ekologiyu-i-turizm/>. (Дата обращения:21.04.2022).
10. Экотуризм, или «Зеленое» спасение Татарстана. URL: <https://www.kazan.kp.ru/daily/26366.5/3247351/>. (Дата обращения:21.04.2022).

ПЛАСТИК И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ОКРУЖАЮЩИЙ МИР

**Тимербаева Лилия Баграмовна,
Хаялеева Альбина Дамировна,
Косова Виталина Сергеевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассматривают ключевые направления использования пластика с позиции как положительных, так и отрицательных качеств. Также сравниваются аналоги пластика – бумага, металл и стекло.

Ключевые слова: пластик, бумага, алюминий, стекло, вред, окружающая среда, использование вторсырья, экологическая культура.

XXI век – время использования современных, высокотехнологических материалов. Жизнь человечества не стояла на месте и не стоит до сих пор: каждый день на Земле появляется что-то новое. Так же обстояли дела с пластиком, который с очень быстрыми темпами вовлёкся в нашу обычную жизнь. Что же представляет собой пластик и почему он крутится вокруг нас уже более 70 лет?

Пластиком или же пластмассой принято называть прежде всего высокопрочный и эластичный материал, который при увеличении действия на него температуры и давления становится более мягким и пластичным. Однако не только эти свойства помогли ему такими быстрыми темпами стать частью нашей повседневной жизни [1].

Прежде всего стоит отметить, что данный вид используемого материала является более экологичной с точки зрения выделения в окружающую среду вредных и отравляющих веществ. Так, в состоянии бездействия пластик практически не выделяет и не разлагает ничего, в то время как тот же картон, включающий с свой состав различные виды клея, красок

начинает под действием окружающих условий гнить и выделять ядовитые и токсичные газы неблагоприятные для живых организмов быстрее, чем нами любимый пластик [2].

Рассмотрим другую позицию: производство пластика предполагает сохранить жизнь миллионам гектарам леса, потому что экологическая проблема обезлесения на сегодняшний день является одной из актуальных. Так, в России примерно было подсчитано, что пакет, изготовленный из полиэтилена, при многократном использовании в силах спасти больше миллионов деревьев в год, которые же идут на изготовление бумажных пакетов. Многие учёные и экологи считают, что использование в окружающей среде металла, стекла или бумаги намного экологичнее и безопаснее, чем пластика. Но так ли это всегда? Так например, для производства бумажного материала используется исключительно свежая древесина, расходуется в 5 раз больше энергии, в 17 раз больше воды и в 2 раза больше ископаемого топлива по сравнению с пластмассой. К тому же, если рассчитать суммарную массу вместе взятого металла, стекла и бумаги оно будет больше, чем масса пластика. Из этого следует, что для перевозки от производителя к потребителю израсходуется больше топлива и выделится больше вредных парниковых газов в атмосферу. Энергия, потребляемая при производстве пластиковых, алюминиевых и стеклянных материалов примерно относятся 1:1,5:2,5 соответственно. И конечно же, выделение парниковых газов при производстве данных материалов играет немало важную роль: пластик – 510 кг, алюминий – 1255 кг, стекло – 2200 кг [3].

Данный материал, пластик, не обошёл стороной одну из ванейших промышленностей в мире - пищевую. Огромное достоинство его использования в том, что он помогает увеличить срок хранения большинства продуктов питания. Например, у хлеба – с 2 до 7 дней, у мяса – с 4 до 10 дней, у бананов – с 5 до 36 дней, у огурцов – с 3 до 14 дней. Наряду с этим плюсом нельзя не сказать про защиту от УФ лучей, грязи, микробов, что увеличивает способность перевозить и хранить данные продукты дольше, чем в обычных условиях. И вывод в том, что предыдущие свойства пластика помогают уменьшить количество выбросов испорченной и непригодной еды, что отрицательно воздействует на окружающую среду. А это же в первую очередь, выделение огромного количества парникового газа – метана, одного из губителя озонового слоя и увеличения температуры воздуха, повлекшего за собой глобальное потепление [2].

Стоит также уделить немало важное внимание на то, за какие сроки разлагаются те или иные виды материалов. Самый распространённый и незаменимый пластик: пакеты – 100-200 лет, бутылки – около 500 лет. А вот бумага в свою очередь: газеты, картон – 3 месяца, бумага для документов – 2-3 года. Со стеклом дела обстоят ещё хуже: на его разложение потребуется более 1000 лет. Это только дезорганизовывается сам материал, а ведь при производстве добавляются в состав очень много других веществ, которые в силах замедлить процесс разложения.

Экоактивисты, ученые советуют отказываться от полиэтиленовых пакетов и заменить их на хлопковые сумки. Но выращивание и производство безобидного хлопка – это один из самых ужасных и дорогостоящих процессов. Для того чтобы вырастить качественный материал его надо поливать 200 дней в году, и для орошения отчуждаются целые водоёмы. Один из ярких и печальных примеров на сегодня – это осушение Аральского моря, береговая линия которого с каждым годом идёт в сторону упадка.

Человечество нынешнего века с большими темпами воспитывает в себе экологическую культуру. Уже в наше время с 2021 года в Евросоюзе был запрещен использование в быту одноразовой посуды, ватных палочек, соломинок для питья. В Белоруссии начиная с 2021 года под запрет попало использование одноразовой посуды в ресторанах и кафе. Так, Тайланд в том же году перестал производить и продавать пластиковые пакеты, с 2022 года эти же правила коснутся также пищевых контейнеров, соломинок для питья и одноразовую посуду. В Грузии же с 2020 года запрещены производство и импорт одноразовых пластиковых пакетов. Америка также решила на такие шаги, что в штатах, как Нью-Йорк и Калифорния, полностью запретили выдавать и продавать пакеты из пластика в магазинах, заправках и т.д.

Жизнь меняется, люди меняются, взгляды тоже меняются. Культура воспитанности в области экологии растёт, люди начинают осознавать реальную угрозу для будущего. И не важно, сколько полезных и негативных качеств несёт в себе масштабное достижение науки –

пластик. Ведь у всего на свете есть 2 стороны. Также обстоят дела с данным материалом. Да, где-то он хорош в использовании, а где-то – нет [1]. На сегодняшний день наша планета столкнулось не только с проблемами отходов, а также глобальным потеплением, обезлесением, перенаселением и т.д. А ведь все они связаны между собой прочными нитями, которые и порождают друг друга. Логична и ясна цепь: идёт процесс перенаселения Земли, увеличиваются потребности, вырубаются леса, истощаются недра. Человечество ищет другие полезные для него пути – создаёт новое. Увеличение количества отходов, процесс их разложения и гниения ведёт за собой повышение уровня концентрации в атмосфере нежелательных, токсичных газов, а отсюда и меняется климат – повышается температура воздуха, тают ледники, увеличивается уровень Мирового океана, а это прежде всего затопление многих территорий, риск исчезновения некоторых государств. При процессе отравления воздуха, окружающей среды ядовитыми веществами появляются новые болезни, гибнут люди. И данную цепь можно продолжать и продолжать. Вывод таков: человечество страдает не только от пластика, но и от своих необдуманных поступков [3, 4].

Наша общая и главная цель – это достижение такой экологической грамотности, когда каждый из нас сможет для себя принять, что использовать пластик многократно в определенных случаях лучше, чем жертвовать прекрасными лесами, легкими нашей планеты. А также отдавать то, с чем уже мы перестали пользоваться на переработку или тем, кому это сейчас так важно и необходимо.

Литература

1. Интернет-ресурс: Чем вреден и полезен пластик. – URL: <https://plus-one.ru/manual/2021/06/15/chem-vreden-i-polezen-plastik> (дата обращения: 6.04.2022).
2. Интернет-ресурс: Пластик спасет человечество. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=dNqsZWd1aGM> (дата обращения: 04.04.2022).
3. Интернет-ресурс: Пластик // Документальный фильм. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=plJpoeBgHfM> (дата обращения: 05.04.2022).
4. Интернет-ресурс: Европа запретила одноразовый пластик: чего ждать в России. – URL: <https://trends.rbc.ru/trends/green/60e829f79a794766ad12a657> (дата обращения: 07.04.2022).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ 3D МОДЕЛИ МЕСТНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ РЕЛЬЕФА НА УРОКАХ ГЕОГРАФИИ

**Уленгов Руслан Анатольевич,
Романова Елена Сергеевна,
Чернышева Мария Андриановна
Губеева Светлана Кузьминична**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрена методика создания 3D модели местности на основе участка топографической карты. Рассмотрены основные возможности использования 3D моделей местности на уроках географии. Также дается краткий обзор основных программ, с помощью которых могут создаваться трехмерные модели местности.

Ключевые слова: топографическая карта, 3D модель местности, рельеф, EasyTrase, NextGIS QGIS.

Начиная с 6 класса, школьники знакомятся с различными видами географических карт, в том числе и топографических, с их практическим использованием и развивают умение добывать знания при помощи карт. Учащиеся учатся перечислять признаки объектов, выявлять причинно-следственные связи между ними, выделять особенности изучаемой территории.

Работа с топографической картой является одной из сложных вариантов практической деятельности школьников, поскольку требует сформированности абстрактных представлений и умения мысленно переносить трехмерное изображение на плоскость и обратно.

При чтении карт часто допускаются ошибки. Учащимся сложно воспринимать по топографической карте такие формы рельефа как возвышенность, котловина, хребет, седловина, лощина, а также основные линии рельефа: водораздел, тальвег, бровки и подошвы склонов. Поэтому при формировании картографических представлений в учебном процессе следует применять наглядные пособия, сочетание карт и мультимедийных слайдов, снимков земной поверхности с космоса, а также 3D модели местности.

3D модель местности представляет собой объемный вид цифровой модели местности, который содержит информацию о рельефе участка земной поверхности и объектах, расположенных на данной территории.

Для создания трехмерной модели местности потребуется две программы:

EasyTrase – программа-векторизатор, которая предназначена для переноса графической информации с бумажных носителей в компьютер и обработки картографических материалов для создания современных ГИС.

NextGIS QGIS – полнофункциональная ГИС основанная на QGIS, которая предназначена для создания, редактирования и анализа данных, а также производства карт.

Для создания 3D модели был выбран небольшой участок листа топографической карты масштаба 1:25 000 (Рис. 1). Перепад высот от точки максимальной высоты до минимальной высоты составляет около 108 м., также протекает крупная река. Выбранный участок карты был переведен в электронный вид и с помощью программы Easy Trase сделана векторизация изображения. Для этого в главной панели нажимаем на инструменты-трассировка-криволинейная. После этого выделяем по очереди каждую горизонталь, при этом меняя значение Z, которое равно значению выделяемой горизонтали. После того, как выделили все горизонтали в главной панели нажимаем на файл-экспортировать. В появившемся окне в строке формат выбираем CSV, далее выбираем векторный слой, после этого меняем порядок колонок: X Y Z тип, в конце выбираем нет трансформации координат и нажимаем готово. В итоге мы получаем координаты точек в виде электронной таблицы Excel формата CSV.

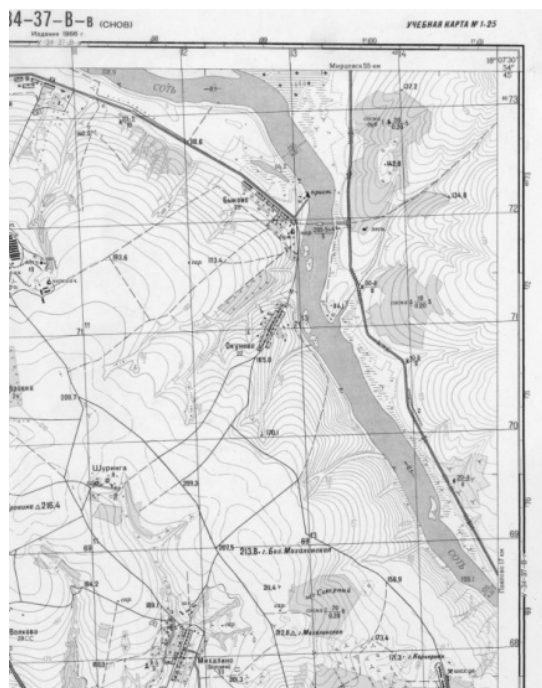


Рис. 1. Исходный участок топографической карты

Создание растрового изображения рельефа местности производится в программе NextGIS QGIS. Растровое изображение рельефа является одной из важных элементов 3D модели местности. Чем точнее модель рельефа, тем более реалистично получится 3D модель местности. Перед тем как приступить к созданию 3D модели следует подготовить растровую сетку с помощью интерполяции. Для этого необходимо создать слой по координатам точек, которые были экспортированы из программы Easy Trace в виде Excel формата CSV. Далее в QGIS добавляем новый слой CSV, щелкнув по инструменту «добавить слой CSV» на панели инструментов. Перед нами появится массив точек.

Чтобы осуществлять интерполирование точечного векторного слоя потребуется модуль интерполяции. Для интерполяции данных заходим во вкладку раст-интерполяция-интерполяция. В открывшемся окне указываем исходный векторный слой, атрибут интерполяции (поле Z) и нажимаем кнопку добавить. В появившейся строке изменим тип на линии разбивки. В правой части окна выбираем метод триангуляции (TIN) и задаем число столбцов и строк 2000, также требуется указать место сохранения файла вывода. Задав все необходимые данные, нажимаем ОК. Появляется черно-белая карта (Рис. 2).

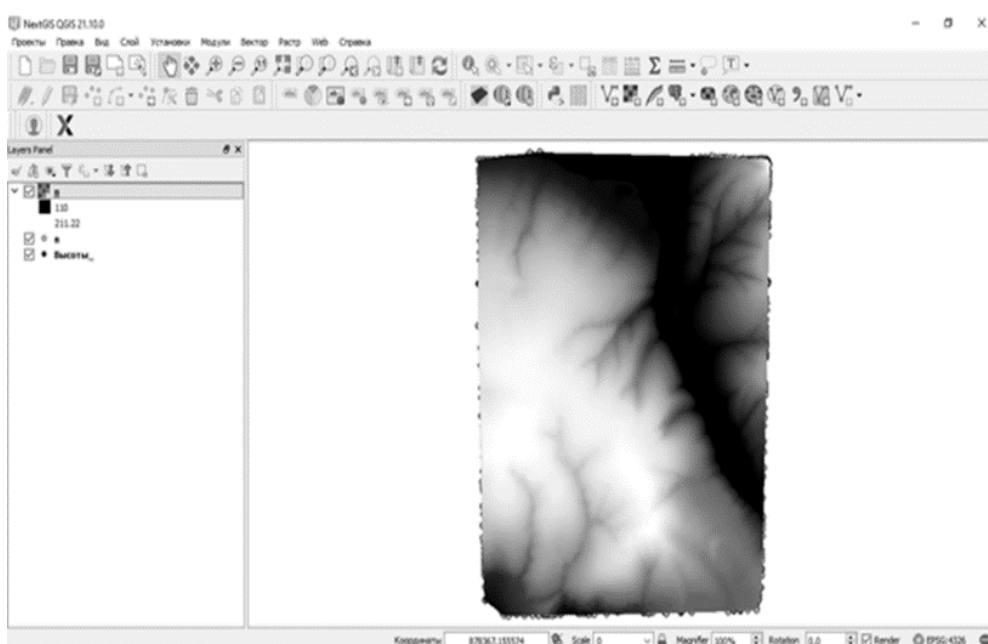


Рис. 2. Интерполируемая поверхность

Далее пересохраним сетку в растровый файл формата tiff. Для этого необходимо щелкнуть правой кнопкой мыши по слою в панели слоев и выбрать «сохранить как». В появившемся окне выбираем формат GTiff и указываем место сохранения файла. Далее в строке разрешения изменяем горизонтальное на столбцы и ставим галочку со строкой пирамида. После заполнения всех данных нажимаем ОК.

Для получения более реалистичной 3D модели следует настроить стиль. Для этого нажимаем два раза правой кнопкой мыши по растровому слою. В появившемся окне в строке изображение изменяем на одноканальное псевдоцветное, цвет выберем Spectral и отметим галочкой обратить. В строке режим выберем равные интервалы, а количество классов увеличим до 25. Настроив стиль, нажимаем кнопку применить и закрываем окно.

После этого для создания трехмерной модели понадобится модуль «Qgis2threejs». Чтобы установить данный модуль необходимо нажать на вкладку модули в главной панели. Из предложенного списка выбираем управление модулями. В открывшемся окне в строке поиск набираем «Qgis2threejs», при выборе необходимого модуля в правой части окна выходит описание модуля и нажимаем установить модуль.

Далее на панели инструментов появляется инструмент «Qgis2threejs» для работы с установленным модулем. Нажав на него, появляется окно, в котором переходим во вкладку DEM, в строке DEM layer указываем слой, сохраненный в формате tiff. Далее во вкладке world, в строке vertical exaggeration задаем значение 1200. Заполнив все необходимые данные, нажимаем Run. В браузере создается новая вкладка с построенной трехмерной моделью рельефа (Рис. 3). Данную модель можно вращать на 360° и располагать под определенным углом.

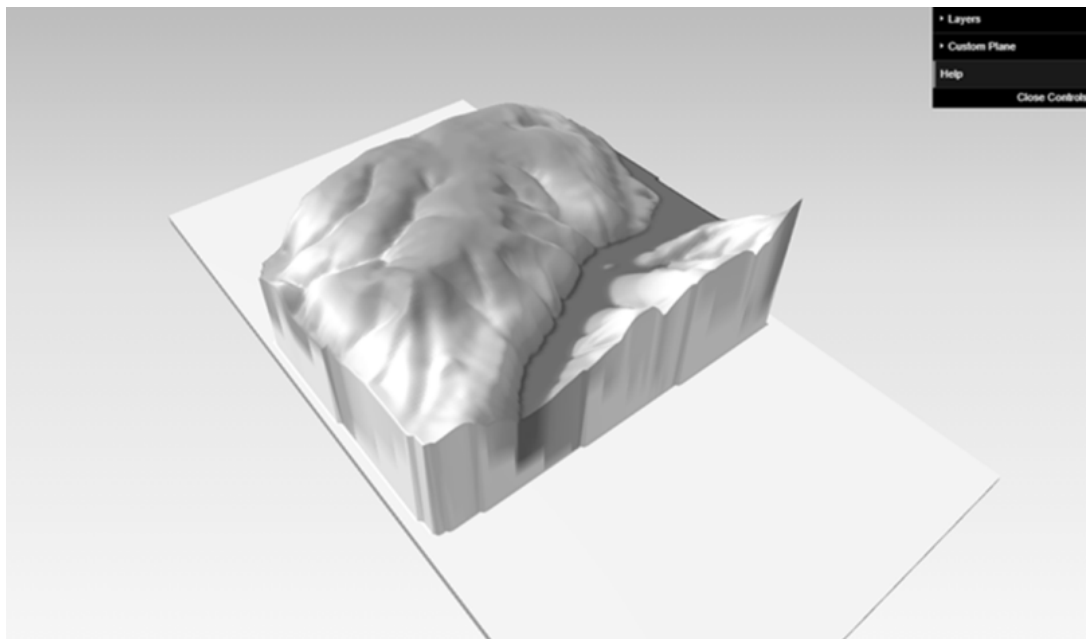


Рис. 3. 3D модель местности

Визуализация местности в виде трехмерной модели способствует быстрее и лучше понять основные формы рельефа и назначение горизонталей учащимся. Также в процессе создания данных моделей учащиеся знакомятся с возможностями современного программного обеспечения. Безусловно, использование 3D моделей в учебном процессе уместно. Кроме наглядного пособия трехмерную модель можно применить в изучении незнакомой местности, перед тем как отправиться на экскурсию с классом.

Литература

1. *Гайсин, И.Т.* Электронные образовательные ресурсы для учителей на уроках географии / И.Т. Гайсин, А.Д. Хаялеева, Э.Р. Галева // Педагогика, психология, общество: от теории к практике: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Чебоксары, 26 ноября 2021 года. – Чебоксары: Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Среда», 2021. – С. 82–83.
2. *Гайнутдинова, К.С.* Формирование образовательных компетенций обучающихся при помощи геоинформационных систем / К.С. Гайнутдинова, Р.А. Уленгов // Географические и экономические исследования в контексте устойчивого развития государства и региона: Материалы III Международной научно-практической конференции, Донецк, 11–12 ноября 2021 года / Под общей редакцией Е.Г. Кошелевой. – Донецк: Донецкий национальный университет, 2021. – С. 320–322.
3. *Урвачева, А.Е.* Использование электронных ресурсов в старших классах на уроках географии / А.Е. Урвачева, А.Д. Хаялеева, Р.А. Уленгов // Педагогика, психология, общество: от теории к практике: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Чебоксары, 26 ноября 2021 года. – Чебоксары: Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Среда», 2021. – С. 126–127.

СЕКЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ»

РЕАЛИИ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В ИОРДАНИИ И СРАВНЕНИЕ ЕЕ С НЕКОТОРЫМИ АРАБСКИМИ СТРАНАМИ

Абдулла Али Аль-Масаид

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Россия, Казань

Аннотация. В работе определено значение фискальной политики, как фактора развития Иордании. Выявлено, что государственные расходы являются основным двигателем экономической деятельности в стране, поскольку они влияют на уровень совокупного спроса. При этом обнаружено, что экономический рост и государственные доходы являются основным финансовым ресурсом, а внутренний государственный долг, как и внешний государственный долг, считается государственным доходом после перевода в казну. В работе выявлены и обоснованы проблемы экономического развития Иордании, в том числе, коррупция, внешний и внутренний долг, дефицит государственного бюджета, безработица, инфляция, высокие ставки по налогам и другие. Приведены статистические данные по Иордании за 2000–2016 гг. На основе анализа исторических событий представлены их последствия для экономики страны.

Ключевые слова: фискальная политика, Центральный банк Иордании, дефицит, государственные расходы, беженцы, экономическое развитие.

Фискальная политика занимает важное место среди экономических политик, поскольку она может играть большую роль в определении целей, преследуемых национальной экономикой, благодаря своим многочисленным инструментам, что является одним из важнейших инструментов управления экономикой в достижении экономического развития и устранении проблем, препятствующих экономической стабильности. Кроме распределительных и специализированных эффективных инструментов бюджетной политики существуют стабилизирующие меры в сфере расходов и налогообложения, воздействующих на совокупный спрос и, следовательно, на макроэкономические переменные и экономический рост.

Налогово-бюджетная политика занимает важное место среди экономических политик, поскольку она связана с мерами, принимаемыми странами в отношении государственных расходов и государственных доходов, а также с государственным заимствованием с целью воздействия на макроэкономические переменные в желаемом направлении. Концепция налогово-бюджетной политики была тесно связана с развитием роли государства в экономике. Переход от государства, осуществляющего наблюдательную роль, к государству, осуществляющему вмешательственную роль, привела к краху принципа финансового нейтралитета, который фокусируется на необходимости соблюдения принципа бюджета.

Важное значение фискальной политики заключается в том, что государственные расходы являются основным двигателем экономической деятельности в стране, поскольку они влияют на уровень совокупного спроса. Таким образом, экономический рост и государственные доходы являются основным финансовым ресурсом, а государственный долг считается как внутренний государственный долг, так и внешний государственный долг государственным доходом после перевода в казну.

Разумная фискальная политика может также быть полезной для достижения устойчивого экономического роста путем содействия осуществлению программ научных исследований и разработок, поддержания правопорядка, увеличения инвестиционных стимулов и сокращения масштабов нищеты, в то время, как неэффективная финансовая политика приводит к высоким темпам инфляции, высокая процентная ставка, вытеснение частных инвестиций, что становится, таким образом, препятствием для устойчивого экономического роста.

По мнению мыслителей и экономистов, существует несколько определений налогово-бюджетной политики, и одно из определений налогово-бюджетной политики – это та часть государственной политики, которая связана с реализацией государственных доходов через налоги и другие средства путем определения уровня и структуры расходования этих доходов, а затем правительство посредством этой политики может влиять на уровне общего спроса в этой стране и, следовательно, на уровне экономической активности.

Финансовая политика определяется как аналитическое исследование финансовой деятельности государственного сектора и ее последствий для слаборазвитых секторов национальной экономики, и включает в себя количественную адаптацию объема государственных расходов и государственных доходов для достижения экономических целей и развития национальной экономики.

Она также определяется, как все средства, с помощью которых правительство оказывает влияние на объем совокупного спроса, уровень занятости и размер национального дохода.

Финансовая политика также определяется как программа, преднамеренно планируемая и осуществляемая государством, использующим свои источники доходов и программы расходов для достижения желаемых результатов и избежания нежелательных последствий для всех переменных экономической, социальной и политической деятельности в целях достижения целей общества.

Она также определяется как управление государственными органами страны, государственными доходами и государственными расходами в целях достижения необходимого баланса в государственном общем бюджете за определенный период времени.

Эти инструменты являются одним из средств, используемых государством для воздействия на движение экономических переменных и приведения к достижению желаемых целей. Эти финансовые инструменты многочисленны и разнообразны и варьируются от страны к стране в зависимости от степени роста и технического прогресса. Иногда для достижения желаемой цели нам приходится использовать более одного инструмента.

Инструменты фискальной политики состоят из следующих инструментов:

Налоги и сборы. Этот инструмент считается одним из суверенных инструментов, потому что он выражает государство, его существование и его авторитет, поэтому он называется суверенным доходом, поскольку он вносит в государственную казну примерно 90% государственных доходов, и частные лица не могут его избежать или возражать против него, так как он является не только финансовым средством, но и рассматривается кейнсианцами как важный инструмент вмешательства и прямого экономического воздействия. Например, если государство хочет стимулировать производство в определенном секторе, оно снижает налоги на него, и наоборот. Таким образом, налог является важным инструментом в перераспределении доходов и достижении социальной справедливости. Налоги различаются в зависимости от типа действующей налоговой системы, они могут быть прямыми или косвенными в зависимости от общей политики и направления государства.

Государственные займы. Из-за финансового дефицита, который испытывают самые крупные бюджеты стран мира, этот метод стал обычным методом, когда министерство финансов в каждой стране организует процесс выпуска и маркетинга государственных облигаций и выплаты процентов по ним. Государственные займы отличаются от налогов с точки зрения механизма вмешательства, где государственные займы не имеют тех же последствий, что и налоги. Займы используются для финансирования государственных проектов, таких как инфраструктурные проекты или возмещение расходов на создание государственных заводов, которые не имеют займы с плавающими ставками. То есть займы поощряют инвесторов и способствуют развитию секторов экономики и могут быть использованы для снижения темпов инфляции, где с помощью этих облигаций мы можем устранить избыточную ликвидность на рынке и тем самым снизить темпы инфляции.

Субсидии – это выплаты, выделяемые государством для помощи некоторым социальным или экономическим секторам, направленные на существенные изменения в этих секторах.

Правительство предоставляет два вида субсидий.

1. Социальные пособия: это выплаты, выделяемые для помощи бедным или безработным, или на медицинское и социальное страхование. В развитых странах эти пособия могут достигать 40% общего бюджета государства.

2. Экономические субсидии: помощь, предназначенная для поддержки производителей-инвесторов с целью увеличения производства и увеличения объема прибыли в этом секторе, или может предоставляться для поддержки национальной промышленности для конкуренции на международных рынках, или может предоставляться для содействия поддержке отрасли. Таким образом, субсидии помогают поддерживать и развивать промышленный сектор и тем самым увеличивать объем национальной промышленной продукции.

Государственные расходы: одно из средств, с помощью которых государство может влиять на объем совокупного спроса в экономике, например, если объем государственных расходов увеличивается, совокупный спрос будет увеличиваться и наоборот. Поэтому в случае экономического спада государство работает над увеличением объема государственных расходов, чтобы стимулировать совокупный спрос, который способствует увеличению производства. И наоборот, в случае инфляции правительство работает над сокращением государственных расходов, чтобы снизить общий спрос, что приводит к снижению уровня инфляции.

Бюджетный дефицит – иногда доходы государства могут упасть, и оно не сможет покрыть свои государственные расходы, поэтому в этом случае возникнет дефицит государственного бюджета, который может потребовать процесса заимствования для решения этого дефицита.

Литература

1. *Michael Eidjman*, The Macroeconomics between Theory and Practice, Translation: Ibrahim Mansour, Riyadh Dar al-Marikh, 2002, – 455 p.

2. *Hoshyar Maruf*, Macroeconomic Analysis, Biskra, 2007, – 115 p.

3. *Noureddine Qabour*, The Impact of Financial Policy on Algeria's Economic Growth as a Model, – 201 p.

4. *Dan Ocher*, Economic Growth Measuring, Translation Yahya Ghani Al-Najjar, The Ministry of Higher Education and Scientific Research, University of Baghdad, House of Wisdom, 1989, – 151 p.

5. Economic Outlook, 2019. <https://www.albankaldawli.org/ar/country/jordan/publication/economic-update-april-2019>.

6. *Fahd Al-Funk*, Economic Correction Program 1991-1998, Fahad Al-Funk Foundation, First Edition, 1992, – 209 p.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА И ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Абсалямова Светлана Германовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань

Аннотация. Статья посвящена изучению трансформации традиционных форм занятости, выявлению новых ее форм и мотивов трудовой деятельности. Исследуются современные и будущие тенденции в соотношении рабочего и свободного времени, развитие модели job sharing и распространение дауншифтинга.

Ключевые слова: рабочее время, свободное время, гибкая занятость, дистанционная работа, фриланс, портфель работ, джоб-шеринг, дауншифтинг.

В последние годы рынок труда претерпевает кардинальные изменения, которые вызваны действием целого ряда факторов, среди которых определяющее место занимает цифровизация трудовой сферы.

В Докладе МОТ «Будущее сферы труда» выделяется несколько самых перспективных секторов, где можно ожидать рост рабочих мест [3].

Это, во-первых, «зеленые» рабочие места, ориентированные на сохранение, охрану и восстановление окружающей среды.

Во-вторых, это – «экономика ухода». К работе по уходу относится предоставление медицинских услуг, уход за детьми, дошкольное образование, уход за инвалидами и многое другое. Эпидемия COVID-19 наглядно продемонстрировала огромный потенциал данного сектора в плане создания рабочих мест будущего.

В-третьих, это «гиг-экономика», в которой работники вместо установления традиционных, более или менее постоянных отношений с одним работодателем имеют множество краткосрочных трудовых договоров и трудятся преимущественно дистанционно, что позволяет работникам увеличивать доходы, а предприятиям – по-новому организовать работу.

В-четвертых, это организация «глобальных цепочек поставок», вызванная рассредоточением процесс производства по транснациональным глобальным сетям. В последние десятилетия глобальные цепочки поставок преобразовали всю мировую экономику и стали фактором роста и создания новых рабочих мест, особенно в развивающихся странах.

В-пятых, это наступающая «эпоха роботов», приводящая к ускорению темпов автоматизации производства. При уровне автоматизации на некоторых предприятиях от 10% до 60% это неизбежно повлечет за собой потерю какой-то части рабочих мест.

Все вышеперечисленное оказало непосредственное влияние на трансформацию трудовых отношений, которая выражается в децентрализации трудовой деятельности и распространении нестандартных форм занятости, кардинальных изменениях в мотивах трудового поведения. Характерные для трудовых отношений в индустриальной экономике стандартизация и унификация постепенно сменяются дестандартизацией труда, все большее распространение получает непостоянный найм, срочный трудовой договор, развитие гибких форм занятости. Трудовая деятельность постепенно начинает обретать дискретность, распадаясь на сферы строгой регламентации и возможной вариативности. Все это изменяет производственные отношения, рабочее время все больше теряет центральное место в жизни человека, а ненормированный рабочий день полностью превращается в неотъемлемую часть образа жизни.

К специфическим чертам содержательности труда нового поколения работников сегодня можно отнести: готовность к смене видов деятельности, автономность, способность самостоятельно находить пути решения проблем, умение принимать нестандартные решения, – готовность к креативной деятельности, высокую территориальную и профессиональную мобильность, непрерывное образование и повышение профессиональной компетентности.

Рост нестандартных видов труда получил наибольшее распространение преимущественно в развитых странах. В США ими охвачено 1/3 трудящихся, в Японии рабочие места на условиях неполного рабочего времени составляют 1/4 их общего количества.

Понятия стандартной и нестандартной занятости не являются общепризнанными, однако достаточно широко используются. При этом под стандартной занятостью, как правило, понимают занятость по найму в режиме полного рабочего дня на основе трудового договора, осуществляющуюся на предприятии под руководством работодателя. Набор нестандартных форм занятости многообразен, многие ее виды переплетаются в различных комбинациях, что значительно усложняет их статистический учет. По мнению большинства исследователей, именно нестандартная занятость обеспечивает гибкость рынка труда, допускает большую степень свободы действий, самостоятельности работника при значительно меньшей (по сравнению с традиционной занятостью) внешней регламентацией в организации труда и отдыха.

В мировой практике встречаются различные формы гибкой занятости: частичная занятость; гибкий рабочий график; сокращенная рабочая неделя; временная занятость; самозанятость, дистанционная занятость (удаленная работа) как с использованием информационных

технологий, так и без их использования. Еще одна форма гибкой занятости известна как "гибкое рабочее место" (flexi-place) или работа вне основного офиса, которая подразумевает подписание индивидуального трудового договора о выполнении работы в любом месте.

Гибкая занятость трансформируется в целый ряд разновидностей гибкой трудовой деятельности. Из большого массива терминов и понятий, характеризующих гибкую занятость, можно выделить «дистанционную занятость», как наиболее полно отражающую основные характеристики современных форм занятости, основанные на информационно-коммуникационных технологиях, расстоянии и гибкости.

Выделяют следующие виды дистанционной занятости: по индивидуальному контракту; самозанятость; телезанятость; дистанционное предпринимательство и др.

Начало формированию научной концепции дистанционной занятости было положено американскими учеными Дж. Ниллесом и Ф. Кинсманом. Джек Ниллес еще в начале 1970-х годов, будучи руководителем первого телекомьютерного проекта в университете Южной Калифорнии, заметил, что в ряде случаев легче доставить работу к человеку, а не наоборот, и ввел понятия дистанционная занятость, «удаленная работа» или «телеработа», которые подразумевают работу на расстоянии вне традиционного рабочего места, когда передача и получение информации осуществляется посредством современных телекоммуникационных технологий.

Трансформация традиционных форм занятости, развитие ее гибких форм способствовали распространению множественной занятости, когда человек имеет более одного места работы. Английский ученый-экономист Чарльз Хэнди ввел в научный оборот понятие «портфель работ», на основе которого появились термины «портфельная карьера», «портфельный работник». Термин «портфель работ» включает весь набор видов деятельности человека, которые можно разделить на пять основных форм: работа за оклад, являющийся вознаграждением за отработанное время; работа за контрактное вознаграждение, которое выплачивается за определенный результат труда; домашняя работа (приготовление пищи, уборка, уход за детьми и т.д.); бесплатная работа (благотворительность, занятие общественной работой, хобби и т.п.); работа по приобретению знаний и профессиональных компетенций.

Основная идея Ч. Хэнди заключается в том, что современному работнику необходимо формировать «портфельное» мышление. Собрав в единый портфель как традиционные, так и нетрадиционные формы занятости, можно контролировать финансовые потоки в разные периоды жизни. В этом смысле занятость на неполный рабочий день, гибкий рабочий график, вторичная занятость, домашняя работа (вместо покупки готовых товаров и услуг) могут создать устойчивый и одновременно гибкий фундамент материального существования [4].

Несомненно, нестандартные формы занятости в значительной степени сдерживают падение уровня жизни населения и рост безработицы, ускоряют процесс формирования среднего класса в развитых странах, так как именно средний класс активнее других социальных групп использует виртуальные пространства для трудовой деятельности. Кроме того, они играют положительную роль в расширении рынка услуг, приводят к развитию все новых потребностей, формируют новые мотивы и трудовые стратегии, а также являются элементом инновационного развития экономики. К тому же распространение гибкой занятости соответствует общемировым тенденциям формирования глобального рынка труда.

В этой связи нельзя не упомянуть книгу Э. фон Вайцзеккера, К. Харгроуза и М. Смита «Фактор 5. Формула устойчивого роста», посвященную поиску путей спасения современного общества от неминуемого саморазрушения [5]. В числе прочих проблем авторы исследуют конфликт между интересами «достаточности и занятости». Спасение человечества, по их мнению, связано как с разумным потреблением, так и с новой организацией труда. Данная книга вызвала общемировую дискуссию, расколов ее читателей на тех, кто согласен сократить время работы, а, значит, снизить уровень жизни и ограничить потребление, и тех, кто стремится больше заработать, не переставая удовлетворять все возрастающие потребности. В качестве компенсации первые получают возможность увеличить свободное время и потратить его на домашние дела, воспитание детей, семью (сэкономив на домработницах, няньках, покупке

готовых продуктов и т.д.). Вторые пополняют ряды общества потребления и проявляют «расточительность всех видов».

В условия кризиса, вызванного пандемией, новой формой sharing economy стала идея разделения работы или job (work) sharing, под которым понимают соглашение о трудоустройстве, когда два или несколько человек нанимаются на неполный рабочий день для выполнения объема работы, обычно выполняемого одним человеком, работающим полный рабочий день. Работники, разделяющие работу, действуют как команда для выполнения рабочей задачи и несут равную ответственность за рабочую нагрузку. Для современных работников подобная модель представляет интерес, потому что позволяет высвободить время для личных и семейных дел, что особо ценно для современных поколений Y и Z. Для работодателя такая модель также выглядит привлекательно, поскольку помимо сокращения расходов существенно снижается вероятность выгорания трудовой активности у сотрудников, а также повышается эффективность выполнения задач самими сотрудниками. С другой стороны подобная модель имеет много недостатков и неопределенностей, которые возникают в самом договоре между работодателем и работниками: сложность распределения заработной платы, рабочего времени и обязанностей, что может вызвать рост административных издержек на управление процессом. В то же время не всегда сокращение рабочего времени, а значит и заработной платы, позитивно сказывается на мотивации персонала и на эффективности труда. В этой модели товаром, предлагаемым к совместному потреблению, остается нечто, принадлежащее собственнику, что люди могут совместно разделить и потребить в своих интересах: рабочее место и рабочие функции, а сама модель job sharing с неполной занятостью становится составной частью общей концепции экономики шеринга [2].

Сегодня экономика совместного потребления проникла в сферу высококвалифицированного труда, что привело к шерингу узких знаний и квалификаций. Шеринг узких знаний сегодня используют большинство крупных корпораций, среди которых Apple, Google, Microsoft, использующие сервисы типа GitHub для совместных разработок. Шеринг задач используют не только компании между собой, но и между подразделениями компаний.

Все большее распространение получает такое явление, как дауншифтинг. Дауншифтинг (downshifting) – это переход с высокооплачиваемой, но связанной с чрезмерным стрессом, нагрузками и отнимающей все свободное время работы на более спокойную, хотя и более низкооплачиваемую, что ведет к отказу от материальных ценностей и карьерных перспектив. Приверженцы дауншифтинга своим примером показывают, что по карьерной лестнице можно как подниматься, так и добровольно спускаться. Главный внешний признак дауншифтинга – отказ от карьеры ради таких жизненных ценностей, как семья, хобби, забота о собственном здоровье.

Движения дауншифтеров существуют во многих странах. Дауншифтинг рассматривается учеными как быстро набирающий силу социальный фактор, способный влиять на атмосферу современного общества. Как показывают проводимые исследования, основными производителями дауншифтеров являются крупные компании – работа в них позволяет иметь высокие заработки и вести соответствующий образ жизни, но требует большой самоотдачи. Как правило, со временем большие нагрузки и стрессы вызывают массу заболеваний, недостаток внимания к детям вызывает проблемы в отношениях с ними, все это приводит к переоценке системы жизненных ценностей. Другим основанием для дауншифтинга является стремление снизить риски, собственную ответственность за производственные показатели компании, особенно в период затянувшегося мирового кризиса [1].

Таким образом, сегодня мы наблюдаем кардинальные изменения в характере и содержательности труда, в соотношении рабочего и свободного времени, в мотивах трудового поведения, что требует дальнейшего фундаментального и углубленного исследования трансформационных процессов на рынке труда.

Литература

1. Абсалямова С.Г. Изменения в характере труда и трудовых отношений в постиндустриальном обществе // Экономический вестник РТ. – 2013. – № 2. – С. 11–16.
2. Абсалямов Т.Б. Экономика совместного потребления в рамках реализации концепции устойчивого развития: дис...канд. экон. наук / Т.Б. Абсалямов. – Казань, 2021. – 157 с.
3. Доклад МОТ «Будущее сферы труда». – URL: <https://www.ilo.org/100/ru/story/future/>
4. Хэнди Ч. Время безрассудства. Искусство управления в организации будущего. СПб.: Питер. 2001. – 288с. Э. фон Вайцзеккер, К. Харгроуз, М. Смит. Фактор 5. Формула устойчивого роста. – М.: АСТ-Пресс Книга, 2013. – 368 с.
5. Э. фон Вайцзеккер, К. Харгроуз, М. Смит. Фактор 5. Формула устойчивого роста. – М.: АСТ-Пресс Книга, 2013. – 368 с.

ИНДЕКСЫ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ РЕГИОНА С ВЫСОКОРАЗВИТЫМ НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКИМ КОМПЛЕКСОМ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И РОСТА УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ

Беилин Игорь Леонидович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В исследовании установлено, что в регионах с высокоразвитым нефтегазохимическим комплексом динамика цен промышленной продукции практически с абсолютной корреляцией определяется деятельностью по добыче полезных ископаемых и в значительно меньшей степени зависит от индексов цен товаров обрабатывающих производств. В условиях санкций и роста уровня инфляции сложившийся дисбаланс должен выровняться под влиянием процесса импортозамещения продукции с высокой добавленной стоимостью.

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс, экономика региона, индекс цен.

Санкции против России могут спровоцировать одно из самых серьезных нарушений поставок нефти в истории, и утраченные объемы невозможно будет компенсировать. В результате санкций и иных ограничений против России мировой рынок может потерять около 7 млн. баррелей российской нефти и других жидких углеводородов в сутки. Об этом, на встрече с представителями Евросоюза заявил генеральный секретарь ОПЕК М. Баркиндо: «Учитывая текущий прогноз по спросу, было бы почти невозможно компенсировать потерю объемов такого масштаба». Представители Евросоюза в свою очередь заявили на встрече, что ОПЕК могла бы увеличить добычу за счет своих резервных мощностей. Однако Баркиндо отметил, что к текущей высокой волатильности привели «нефундаментальные факторы, которые неподконтрольны ОПЕК». Мировые цены на нефть находятся в районе \$100 за баррель на фоне отказа ряда европейских нефтепереработчиков от поставок сырья из России. В Евросоюзе неоднократно сообщали, что обсуждают введения эмбарго на российские энергоносители, однако в очередной пакет санкций от 7 апреля 2022 года запрет на импорт российской нефти не вошел. В марте 2022 года запрет на импорт нефти и других энергоносителей из России ввели США. К концу года его планирует объявить и Великобритания. Согласно ряду аналитических данных предполагается, что эмбарго со стороны США на российскую нефть и газ связаны с их попыткой получить доступ к энергетическому рынку Европы. По тем же данным, до этого Вашингтону существенно мешала «зеленая повестка» европейцев и связанная с ней риторика, но теперь они забыли о ней и о том, сколько ущерба окружающей среде наносит добыча сланцевой нефти в США.

Для некоторых стран отказ от поставок будет сложным «технически и политически». Эмбарго на российскую нефть обсуждается в ЕС как минимум с конца марта, но в последний,

пятый пакет санкций эта мера не вошла. В рамках подготовки пятого пакета санкций против России обсуждалось в том числе эмбарго на российскую нефть, на такой мере настаивали страны Балтии, не поддержана была эта мера Германией, как крупнейшим в Евросоюзе покупателем российской нефти. 5 апреля 2022 года глава Еврокомиссии Урсула фон дер Ляйен сообщила, что ЕС работает над санкциями «в том числе против импорта нефти» из России. 7 апреля 2022 года Европарламент принял резолюцию с призывом ввести эмбарго на российские энергоносители – нефть, уголь, ядерное топливо и газ. Однако, пятый пакет был принят без ограничений в отношении нефти, был запрещен импорт угля. 25 марта вице-канцлер ФРГ сообщил, что страна рассчитывает к лету вдвое сократить импорт российской нефти, а к зиме перестать зависеть от поставок топлива из России. Канцлер О. Шольц 28 марта заявил, что Берлин подготовит технические условия, чтобы перестать зависеть от импорта нефти из России уже в этом году. Против запрета на поставку российских нефти и газа выступал премьер-министр Венгрии В. Орбан, которая закупает большую часть этих ресурсов у Москвы. Чтобы запрет на поставки нефти был введен, все 27 стран Евросоюза должны поддержать эту меру, при этом в Брюсселе обсуждают не только полный запрет на российскую нефть, но и менее строгие меры, например, введение пошлин. Отказ ЕС от российской нефти может негативно повлиять на энергетический баланс на континенте и привести к изменениям на мировом рынке [1].

В начале марта 2022 года опрошенные ЦБ аналитики спрогнозировали инфляцию в России по итогам 2022 года на уровне 20%, в 2023 году 8%, в 2024 году 4,8%. Согласно прогнозу опрошенных регулятором аналитиков ВВП России снизится в текущем году на 8%, рост экономики в 2023 году составит 1%. По данным Росстата месячная инфляция в марте 2022 года составила 7,6%. В годовом выражении в сравнении с мартом 2021 года цены выросли на 16,7%. Последний раз инфляция выше этого уровня фиксировалась в марте 2015 года и составляла 16,9%. По данным Минэкономразвития высокие темпы роста цен в марте 2022 года сформировались под влиянием переноса в цены произошедшего ослабления курса рубля, а также повышенного потребительского спроса. Вместе с тем к концу месяца, по недельным данным, инфляция постепенно снижалась. На фоне западных санкций ЦБ в конце февраля резко повысил ключевую ставку до 20%, но уже в начале апреля снизил ее до 17%. Последнее решение регулятор принял на фоне «существенного замедления текущих темпов роста цен, в том числе благодаря динамике обменного курса рубля». При этом по данным ЦБ годовая инфляция продолжит возрастать в силу эффекта базы [2, с. 264; 3, с. 178].

Экономика российских нефтегазовых регионов в наиболее высокой степени зависима от развития сложившейся ситуации, а государственное стимулирование производства промышленной продукции способно не только в значительной степени интенсифицировать процесс импортозамещения, но и частично повлиять на снижение инфляции за счет насыщения сложившего в результате ослабления рубля избыточного спроса дополнительным предложением. В связи с этим представляется целесообразным проведение экономической оценки влияния нефтегазохимического комплекса региона на динамику индексов цен промышленной продукции в условиях сложившейся неопределенности [4, с. 141; 5, с. 437].

Суммарный экспорт товаров нефтегазовых регионов ПФО в страны дальнего зарубежья и СНГ практически вдвое выше, чем в среднем по данному федеральному округу, что объясняется не столько высокой численностью населения, сколько большими объемами произведенных товаров. Это становится очевидным при аналогичном сравнении импорта, который в нефтегазовых регионах лишь незначительно выше, чем в среднем по данному округу за весь наблюдаемый период. Среди нефтегазовых регионов ПФО непропорционально численности населения низкий объем экспорта наблюдается в Удмуртской Республике, а слишком высокий относительно численности данного региона объем импорта в Самарской области (табл. 1, 2).

Таблица 1

Стоимостная оценка суммы экспорта нефтегазовых регионов
Приволжского федерального округа в страны дальнего зарубежья и СНГ, млн. долл. США

Регион	2005	2010	2015	2017	2018	2019
Республика Башкортостан	6455,6	9359,2	7518,2	4270,9	4464,7	4256,9
Республика Татарстан	8962,2	15602,0	11408,3	13106,7	15476,5	12866,4
Удмуртская Республика	412,7	230,4	684,3	328,0	402,7	619,4
Пермский край	2980,7	4310,7	6356,3	4981,5	5387,4	5781,5
Оренбургская область	2077,0	2990,4	2463,9	2455,7	2758,7	2052,9
Самарская область	6260,0	7934,4	6736,3	4261,2	5047,2	4667,3
Среднее по НГР ПФО	4524,7	6737,9	5861,2	4900,7	5589,5	5040,7
Среднее по ПФО	2246,7	3330,1	3003,1	2650,0	3112,2	2823,7

Составлено автором по данным Росстата.

Таблица 2

Стоимостная оценка суммы импорта нефтегазовых регионов
Приволжского федерального округа из стран дальнего зарубежья и СНГ, млн. долл. США

Регион	2005	2010	2015	2017	2018	2019
Республика Башкортостан	478,9	621,9	648,6	760,5	1019,4	764,6
Республика Татарстан	564,2	2299,8	2579,9	3876,0	3855,0	3168,8
Удмуртская Республика	211,6	248,4	501,6	290,2	382,9	384,3
Пермский край	320,5	633,5	672,2	678,4	793,0	1150,4
Оренбургская область	795,8	1114,6	654,3	544,1	529,6	297,7
Самарская область	1046,1	1630,8	2452,0	2264,8	2448,5	2432,3
Среднее по НГР ПФО	569,5	1091,5	1251,4	1402,3	1504,7	1366,4
Среднее по ПФО	377,7	759,3	814,1	969,4	1059,2	1018,9

Составлено автором по данным Росстата.

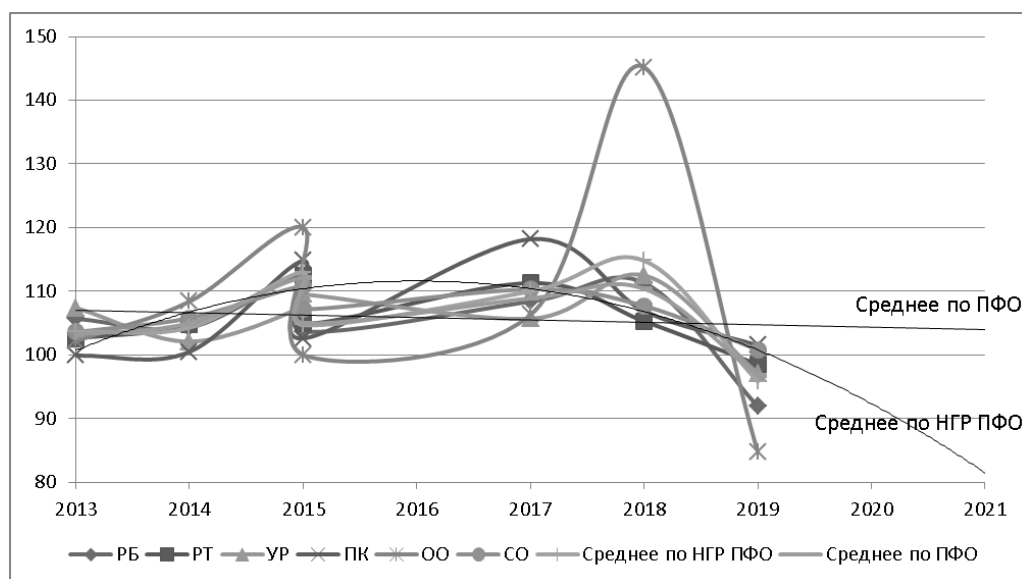


Рис. 1. Динамика индексов цен производственных товаров нефтегазовых регионов ПФО, в % к прошлому году.

Составлено автором

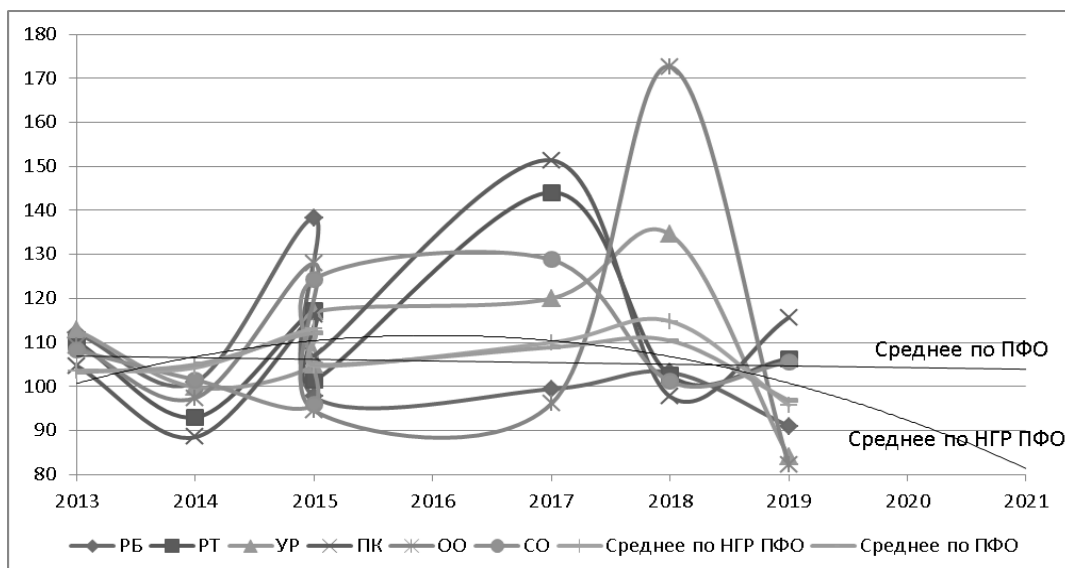


Рис. 2. Динамика индексов цен производственных товаров нефтегазовых регионов ПФО по виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых», в % к прошлому году.

Составлено автором

Динамика цен производственных товаров нефтегазовых регионов ПФО имеет похожие тенденции, как в целом, так и по виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» с наибольшей волатильностью в Оренбургской области. Это может объясняться тем, что данный регион отличается большим весом добывающей промышленности, рентабельность которой значительно зависит от конъюнктуры мировых товарно-сырьевых рынков. Стоимость сырья на них последние десятилетия определяется не столько балансом спроса и предложения [6, с. 12], сколько большим количеством экономических и политических факторов. Соответственно, динамика цен производственных товаров Оренбургской области [7, с. 125] по виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» практически в точности отражается и на общих индексах цен товаров и услуг этого региона (рисунки 1, 2).

Динамика цен производственных товаров Оренбургской области по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства» также отличается наибольшей волатильностью среди нефтегазовых регионов ПФО, что объясняется высокой зависимостью экономической системы этого региона от добывающей отрасли и ослаблению его устойчивости к внешним меняющимся условиям. Подтверждением этого наблюдения может быть обратный пример Республики Татарстан, которая занимает первое место в ПФО по объемам добываемой нефти, практически вдвое превышающим этот показатель в Оренбургской области. Не смотря на достаточно высокую волатильность цен производственных товаров по виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» в Республике Татарстан, динамика цен производственных товаров по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства» отличается наименьшей величиной колебаний среди регионов данного федерального округа. Аналогичные результаты соответствуют и промышленно достаточно диверсифицированным Республике Башкортостан, Самарской области и Пермском крае (рис. 3).

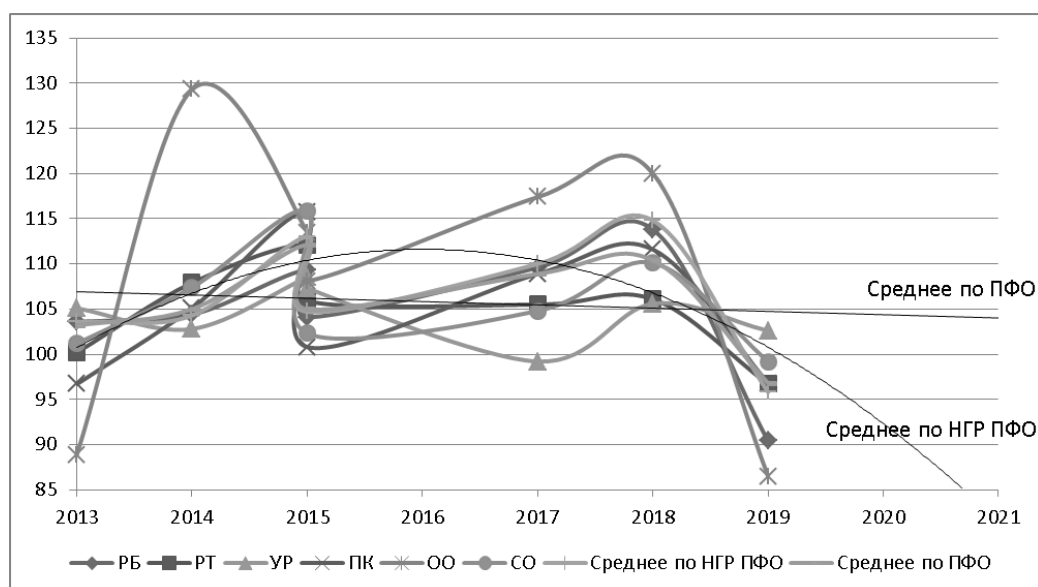


Рис. 3. Динамика индексов цен производственных товаров нефтегазовых регионов ПФО по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства», в % к прошлому году.

Составлено автором

Во всех трех выше рассмотренных случаях волатильность динамики цен производственных товаров в среднем по ПФО значительно ниже, чем в среднем по нефтегазовым регионам данного округа. Это может быть обусловлено, как было указано выше, неотъемлемым влиянием неопределенностей на мировых товарно-сырьевых рынках на индексы цен нефтегазовых регионов. Это подтверждается линиями тренда динамики цен, но с очень низкой величиной достоверности аппроксимации, что требует дополнительных исследований данной проблемы в условиях санкционного воздействия и роста уровня инфляции.

Литература

1. Официальный сайт «РБК – экономика». – URL: <https://www.rbc.ru/economics/%0A> (Дата обращения: 14.04.2022).
2. Похилько А.Т., Пьянова В.С. Индексный метод изучения динамики среднего уровня цен // *Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире*. – 2015. – № 12–2. – С. 264–266.
3. Михайлов А.Ю., Бузова Т.Ф. Ценообразование на рынке нефти и влияние на фондовые рынки // *Финансы и кредит*. – 2018. – Т. 24. – № 1 (769). – С. 178–188.
4. Белин И.Л. Трехфакторная модель управления устойчивостью инновационного химического проекта в условиях экономической неопределенности // *Вопросы инновационной экономики*. – 2018. – Т. 8. – № 1. – С. 141–154.
5. Белин И.Л., Хоменко В.В. Управление себестоимостью инновационного химического проекта на основе подходов нечеткой логики // *Вопросы инновационной экономики*. – 2017. – Т. 7. – № 4. – С. 437–448.
6. Beilin I.L., Arkhireev V.P., Galibeev S.S. New copolymers of propylenecarbonate with controlled complex of properties // *Пластические массы*. – 2005. – Т. 7. – С. 12.
7. Колодина Н.Ф., Нуртаева А.М., Лагода М.Ю. Статистический анализ внешней торговли Оренбургской области // *Матрица научного познания*. – 2017. – № 3. – С. 125–134.

ИННОВАЦИИ В ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ: РЕАЛИИ И ВЫЗОВЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Бенрашу Наримен

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Казань, Россия*

Аннотация. Несмотря на то, что недавние исследования, показывают, что инновации оказывают благотворное влияние на экономику, до сих пор ведутся споры о росте российских экономических институтов. В области прикладных и измерительных методологий инноваций было мало. Становится все более важным понимание определения степени реализации изобретения. Тема этой статьи сфокусирована на важном вопросе о реализации инноваций в российском бизнесе.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, креативность, инновации.

Введение

Организации разных размеров, а также ученые заинтересованы в инновациях. В результате неудивительно, что он находится в центре научных интересов, а также усилий правительства по его защите, мотивации и продвижению. Об инновациях можно думать отдельно. Оба являются компонентами стратегии, которые помогают в росте, функционировании и расширении фирмы. Экономические институты признают ценность инноваций, выступая в качестве порта, который устраняет опасность импорта спама, то напечатал экономику государства, и исходя из этого, эти институты пытаются поощрять своих членов и различные активные партии к инновациям, чтобы строить свою собственную экономику.

Содержание основных понятий

Инновации, эта тема по-разному определялась разными мыслителями. Однако, инновацию можно определить как производство чего-то нового и его внедрение на местах. Шумпетер – экономический мыслитель. Шумпетер был первым, кто использовал этот термин в 1191 году, сказав, что инновации – это необходимое или последовательное изменение. Шумпетер выделил пять форм инноваций:

- производство нового продукта;
- создание новой организации;
- внедрение нового метода производства;
- использование новых затрат на сырье;
- открытие нового рынка.

Mihaly Cheeksin знает, что инновации – это сумма результатов взаимодействия многих людей, и факторы, которые можно улучшить, просто изменив среду, в которой мы работаем, и то, как мы взаимодействуем, чтобы использовать новаторский талант каждого человека. И инновации можно определить, как в одном из источников [1]. Это также процесс создания, разработки, приобретения и внедрения нового продукта, новой услуги, нового процесса. Чтобы повысить эффективность, результативность и конкурентное преимущество, добавляя ценность организации и заинтересованные стороны.

В то время как Эйлин Пирс определяет инновации, как способность людей избегать рутины Обычные и традиционные способы мышления с оригинальными и новыми или необычными произведениями, которые можно реализовать или добиться этого [2]. Как определяет это Александру Рёш, это сложный процесс с существованием и измерениями.

Инновации предприятий определяются Организацией экономического сотрудничества и развития (OCDE). Это набор научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих стратегий, которые позволяют корпорации выводить на рынок новые или

улучшенные товары [4]. Это также известно, как разработка новой концепции работы организации, чтобы сделать ее более творческой, открытой и конкурентоспособной. Без инноваций неинновационная организация обречена.

Его демонстрация продукта адекватна и постоянна, и, возможно, его использование блестящей идеи обеспечит его чрезвычайно прибыльным и будет длиться в течение длительного времени. На этой основе инновации превратились в непрерывный процесс, который позволял не отставать от конкурентов или опережать их. И отсюда мы заключаем, посредством предыдущих определений, что новшество есть единственное, как бы оно ни увеличивало частные лица и компании требуют от него большего. Инновации – это отрасль будущего. С новой идеей, которая создает новую область исследований и приносит новый продукт, который создает спрос на нее, приносит новый рынок, который переводит промышленность и экономику на более высокий уровень.

Формы инноваций в хозяйственных предприятиях

Разделение по способу: инновации в производстве, производственный процесс, организация, распределение. Таким образом, инновации можно разделить по следующей схеме:

- инновации в производстве;
- инновации в производственных процедурах;
- организационные инновации;
- инновации в дистрибуции;
- сегментация по уровню вмешательства.

Инновации можно разделить в зависимости от уровня вмешательства на постепенные инновации, радикальные инновации и Систематические инновации, всеобъемлющие инновации и прерывистые инновации, которые можно детализировать следующим образом:

- прогрессивные инновации;
- радикальные инновации;
- системные инновации;
- периодические инновации;
- комплексные инновации.

Факторы, влияющие на инновации в экономических предприятиях

Таким образом можно стимулировать инновации в экономических институтах, снижая риски, связанные с внедрением новых идей, привлечением и поддержкой новаторов, и созданием перспективы. Четкий инновационный подход, включение его в список приоритетов и определение того, каким образом ему следует действовать, чтобы достичь этой точки зрения, и обратиться за помощью к людям, которые вносят свой вклад в достижение этого, а также сбор и поддержка дополнительных команд, которые поощряют инновации, например технологическое давление, давление рынка.

Заключение

В настоящее время организации находятся в опасности, особенно если они не эффективны в области инноваций и разработки товаров, соответствующих рыночному спросу. Понятие инноваций больше не ограничивается одной областью, областью технологий. Основная часть современных инновационных предприятий находится в сфере услуг, где основное внимание уделяется организационным подходам. Чтобы обеспечить дальнейшее расширение своей фирмы, двадцатка должна уметь привлекать и повышать творческую энергию своих коллег, а российские экономические институты для этого не приспособлены. Российским экономическим институтам, возможно, придется пересмотреть серьезность ситуации. Это в сочетании с

относительным отсутствием инноваций в его деятельности, мешает ему развивать конкурентоспособность, особенно с учетом открытости рынка. Правительство, с другой стороны, должно сосредоточиться не только на создании институтов, но и на улучшении способности существующих экономических институтов к инновациям. В результате организации будут способны противостоять различным угрозам, угрожающим их рыночным позициям.

Литература

1. *Акеф Лутфи Хасауна* Управление творчеством и инновациями в бизнес-организациях, первое издание, Дар Аль-Хамид для публикации и распространения, Каир. – 2011. – С. 56–55.
2. Медеф (движение французских компаний), инновации, интернационализация: два рычага развития МСП, апрель 2003. – С. 3.
3. *Софи Бутилье, Дмитрий Узунидис* Предприниматель: социально-экономический анализ, Экономика, Париж – 1995. – С. 08.
4. ОЭСР, содействие предпринимательству и инновационным МСП в условиях глобализации экономики, издания ОЭСР, Париж. – 2004. – С. 19.
5. *Роберт Ваттервульге* «Малое и человеческое предприятие», Университет Де Бёк, Брюссель. – 1998. – С. 111.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ

Бенрашу Наримен

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Мир отличается избытком методов и разнообразием целей. Это четко описывает текущее состояние мирового высшего образования. Информационная культура и век технологий продвигают педагогов в будущее, где важнее знать, как сделать, чем знать что. Руководители колледжей и университетов во всем мире стремятся определить глобальный подход, для одних преподавателей высшее образование сегодня является центром творчества, для других это лабиринт перемен и страхов. Однако эпидемия COVID-19 вызвала изменения в сфере высшего образования, что привело к непредвиденным изменениям. Каковы выводы из этой вынужденной трансформации?

Ключевые слова: высшего образования, covid 19, планирование стратегическое.

Введение

Современный мир стремительно развивается во многих неожиданных направлениях. В современном обществе стабильность уступила место неуверенности, страху и суматохе (Bosire, 2017). Руководители стратегических высших учебных заведений ищут решения для управления в несбалансированном мире в нынешних условиях. Обучение – это вопрос социальной и экономической безопасности, поскольку оно непредсказуемо и неизвестно (Beerkens, 2018). Такой период требует необычной реакции на неизвестного врага, способного нанести больший урон: образование – пустая трата времени. Очевидно, что для борьбы с таким противником требуется стратегия: лидеры готовятся к неожиданностям (Marginson, 2020). *Что способствовало развитию высшего образования?*

Что такое планирование?

Планирование имеет решающее значение. Учебные заведения высшего образования функционируют как сумма независимых частей, которые работают вместе для достижения общей цели (Batra, Kaushik, & Kalia, 2010). Однако план должен оставаться гибким, поскольку высшее образование и мир нестабильны, иногда хаотичны, что создает необходимость пересмотра и адаптации планов для решения возникающих проблем (Bynander & Nohrstedt, 2020). Планы не должны быть высечены на камне, потому что их нужно обновлять и пересматривать по мере необходимости (Bruckmann & Carvalho, 2018). Изменения ландшафта высшего образования из-за внешних влияний вызвали осознание того, что вузы должны использовать методы планирования для формирования и переосмысления стратегии, чтобы выжить и стать более гибкими, творческими, инновационными и изобретательными (Ванасва, Авино и др.).

Планирование обеспечивает структуру, необходимую для выявления и сосредоточения внимания на проблемах учреждения (Mogan, 2020). Планирование помогает организовать и вовлечь персонал в стремление к общим целям. Планирование улучшает взаимодействие, поэтому все стороны понимают свои обязанности (Mueller, 2015).

Планирование во время пандемии

Льюис (1983) определяет три отдельных и различных типа планирования: (1) решение проблем планирования, часто называемое антикризисным управлением; (2) оперативное планирование и (3) стратегическое планирование. Рассуждения руководителей высшего образования при использовании планирования:

Планирование – это не единая концепция, процедура или инструмент.

Планирование делает акцент на различных аспектах процесса.

Каждое приложение процесса представляет собой гибрид.

Необходимо разработать процессы планирования для конкретных ситуаций.

Обсуждая необходимость планирования из-за сложности предсказания будущего, сформулированы три предположения, которые можно сделать о будущем:

Он будет отличаться от прошлого.

Это будет сложно предсказать.

Скорость изменений будет выше, чем когда-либо.

Стратегии планирования

Стратегия исторически рассматривалась как план действий, и обычно определяется как план. Минцбург (1994) определил стратегию как намеченный план, реализованный образец, перспективу, позицию и уловку. Таким образом, значение стратегии в контексте высшего образования заключается в виде планов, действий и тактик достижения целей. Стратегия – это направление, которое высшее учебное заведение принимает в долгосрочной перспективе, что позволяет ему справляться с меняющейся средой (Grünig, & Kühn, 2015).

Экономические соображения в связи с пандемией

Высшее образование все чаще рассматривается как основной двигатель экономического развития (Elliot, 2020). Высшее образование работает в постоянно меняющейся и неопределенной среде, где правительство несет полную ответственность за развитие высшего образования. Самые очевидные тенденции – это те, которые поддерживают гипотезу, что чем лучше система высшего образования, тем лучше экономика и тем самым продуктивнее страна (Авдеева, Кулик, Косарева, Жилкина, Белогуров, 2017). Как социальное, так и экономическое будущее стран в значительной степени зависит от образовательного уровня их населения и качества их высших учебных заведений (Бранденбурге Вит, Джонс и Лиск, 2019 г.).

Технология как ключевой фактор

Высшее образование трансформируется с помощью технологий, особенно в преподавании и обучении (Englund, Olofsson, & Price, 2017). В настоящее время высшие учебные заведения вынуждены использовать больше технологий для охвата более разнообразной клиентуры: студентов старшего возраста, возвращающихся выпускников и специалистов, для увеличения набора студентов и увеличения доходов (Арунасалам, 2016).

Учебные заведения используют технологии в основном в форме онлайн-обучения, чтобы охватить как местных, так и иностранных студентов, часто используя контингент преподавателей без необходимости увеличения физической инфраструктуры (Dennis, 2018). То, как учреждение управляет своим виртуальным присутствием, стало столь же важным, как управление своим кампусом и физическим присутствием. Слияние технологий, демографии и личных требований создает новые системы преподавания, новые виды учебной деятельности и новое обучение. Однако никто не был готов к тому, чтобы все обучение проходило онлайн во время пандемии. Таким образом, фокус для высшего образования требовал гибкости, обучения и развития новых знаний и выявил их неподготовленность к полному онлайн-обучению. Пандемия также вновь привлекла внимание к важности тому, что немного известно об обучении в условиях стресса и срочности в разгар кризиса. Проблема заключалась в том, что переход на дистанционное обучение был резким и плохо спланированным. Цифровая педагогика была плохо изучена и редко вызывала какие-либо глубокие размышления у директоров курсов или лекторов, которые получили минимальную поддержку в спешке с переходом в онлайн (Гатри, Бонд, Курцвейл и Ле, 2020 г.).

Онлайн-обучение: необходимость планирования

Масштабный разрушительный переход всех существующих курсов в онлайн за считанные дни должен был включать: традиционные очные занятия, гибридные и частично онлайн-классы, а также лабораторные работы, практические занятия и курсы по программам в кампусе (Kornbluh, 2020). Как правило, для полного онлайн-курса требуется тщательно продуманный план урока, учебные материалы, такие как аудио- и видеоконтент, а также группы технической поддержки (Moore & Hodges, 2020). Однако из-за внезапного появления вируса COVID-19 многие преподаватели столкнулись с проблемами, связанными с отсутствием опыта онлайн-обучения, ранней подготовки или поддержки со стороны образовательных технологических групп (Arora & Srinivasan, 2020).

Заключение

Высшее образование должно воспользоваться этой возможностью, чтобы усилить свои практики, включая планирование.

Глобальная пандемия показала, что система образования уязвима для внешних угроз.

Высшие учебные заведения могут ускорить свое реагирование на непрерывное обучение преподавателей. Это дает возможность высшему образованию увеличить масштабы подготовки преподавателей для онлайн-обучения, которое улучшает успеваемость студентов.

Хотя учреждения, которые обычно преподают очно в классах или в кампусах, скорее всего, вернуться к этому режиму обучения.

Пандемия может стать фактором, способствующим к более гибким и инновационным цифровым технологиям и также может привести к меньшему количеству мероприятий по обеспечению качества, в то время как основное внимание уделяется уменьшению доходов. Университеты, переживающие период быстрых изменений, должны осознавать их способность постоянно контролировать качество учебного плана.

Качество онлайн-обучения требует дальнейшего изучения. Не было времени вдаваться в подробности обеспечения качества онлайн-обучения, так как главной целью было сохранение учебного процесса и продолжить его в любом возможном формате.

Высшим учебным заведениям необходимо будет переосмыслить свою деятельность, финансирование, кадровое обеспечение и свою роль в результате пандемии.

Хотя не все опыты дистанционного обучения были положительными.

Литература

Конференции и журнал:

1. *Альбрахим, Ф.А.* Навыки и компетенции онлайн-обучения. Турецкий онлайн-журнал образовательные технологии. – 2020. – С. 19.

2. *Альбрехт С.Л.* Стратегическое планирование. Справочник Ратледжа по теории планирования. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк: Рутледж.Альбрехтс, Л., и Бальдуччи, А – 2017. – С. 20.

3. Практика стратегического планирования: в поисках важных функций для объяснить стратегический характер планов. *Disp - Обзор планирования, Эллисон, М. и Кэй, Дж. (2015).* Стратегическое планирование для некоммерческих организаций: Практическое руководство для динамичных времен. Сомерсет, Великобритания: Wiley. – 2015. – С. 07.

4. *Анвар М.* Онлайн-обучение в условиях пандемии COVID-19: взгляды студентов. Журнал педагогической социологии и психологии, – 2020. – С. 03.

5. *Басилая Г., Дгебуадзе М., Кантария М. и Чохонелидзе Г.* Замена классической формы обучения в вузах как незамедлительный ответ на заражение вирусом COVID-19 в Грузия. Международный журнал исследований в области прикладных наук и инженерных технологий (IJRASET), 8 (III), – 2020. – С. 108.

6. *Босире, Дж., и Амимо, К. (2017).* Возникающие проблемы и перспективы на будущее в управлении транснациональным образованием. Международный журнал высшего образования, – 2020. – С. 143–154.

Электронные ресурсы:

1. *Паркинсон С. (2020, 26 марта).* Global HE, каким мы его знаем, навсегда изменился. Раз выше Образование. Получено: <https://www.timeshighereducation.com/blog/global-he-we>.

2. *Янг, JR (2020, 27 марта).* Как пандемия может изменить высшее образование. Edsurge, получено из <https://www.edsurge.com/news/2020-03-27-how-a-pandemic-could-change-higher-education>.

3. *Naqvi S. (2020, Апрель 20)* Is e-Learning the inevitable future. News International. Retrieved from: <https://www.thenews.com.pk/magazine/you/647186-is-e-learning-the-inevitable-future>.

АНТИКРИЗИСНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Галеева Гульназ Мавлетзяновна

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье обоснована необходимость разработки антикризисных инвестиционных стратегий развития российских регионов в условиях новой реальности 2022 года. Проведен анализ инвестиционной деятельности российских регионов в ключевых секторах экономики. Представлены данные о динамике реализации инвестиционных проектов, финансовой обеспеченности и их влиянии на устойчивость развития территорий на примере регионов Приволжского федерального округа.

Ключевые слова: инвестиции, регион, кризис, производство, антикризисная стратегия, государственная поддержка инвестиций.

В настоящее время, в условиях санкций и ограничений внешнеэкономической деятельности российских регионов, нарастающих проблем в логистике и снижении объема инвестиций в ведущих отраслях экономики особую актуальность приобретают вопросы, связанные с разработкой антикризисных мер поддержки инвестиционной активности хозяйствующих субъектов в регионах России. С новой силой заговорили о необходимости развития производств на основе передовых технологий, структурных сдвигах в экономике, поддержке отраслей Индустрии 4.0. Вместе с тем, все это требует продуманной региональной антикризисной инвестиционной политики, с соответствующим механизмом налоговой поддержки, новых инструментов и льгот, финансирования и сохранения кадрового потенциала.

Разработка антикризисной инвестиционной стратегии сейчас является первостепенной задачей для сохранения устойчивости и финансовой стабильности региональных экономических систем. Следует отметить, что работа в части стимулирования, поддержки и привлечения инвесторов в российских регионах является системной, непрерывной и достаточно сложной. Так, Министерством экономического развития РФ был разработан региональный инвестиционный стандарт, который используется 12 субъектами РФ, в 2022 году его начнут использовать еще 30 регионов, а к 2024 году предполагается что данный стандарт будет внедрен в практику во всех российских регионах. Антикризисные инвестиционные стратегии развития российских регионов должны опираться на конкретные меры поддержки со стороны Правительства РФ. Так, распоряжением правительства РФ от 1 апреля 2022 года, на предоставление льготных займов промышленным предприятиям, которые занимаются разработкой перспективных технологий и производством продукции, способной заменить зарубежные аналоги, будет дополнительно направлено 20 млрд. рублей. Главное направление поддержки – реализация не менее 50 проектов, сохранение загрузки производственных мощностей и сохранение рабочих мест [1].

Проблема сохранения и развития инвестиционной деятельности в российских регионах усугубляется достаточно высоким уровнем долговой нагрузки. В частности, по данным Министерства финансов величина государственного долга российских регионов по итогам 2021 года составила 2,449 триллиона рублей. При этом снижение общей величины госдолга составило лишь 1,9%, снижение наблюдалось в 67 регионах, в остальных регионах долговая нагрузка либо не изменилась, либо возросла [2]. В условиях прогнозируемого Центральным банком РФ снижения объемов производства в 2022 году на 8-10% [3], налоговый потенциал большинства регионов снизится, что при сохранении высокого уровня долговой нагрузки может отрицательно сказаться на динамике социально-экономического развития регионов и потребовать дополнительных мер финансовой поддержки региональных бюджетов.

Промышленность остается одним из главных факторов регионального развития, здесь сосредоточена высокая занятость населения, формируется значительная часть налоговых доходов. Наиболее высокие темпы роста промышленного производства по итогам 2021 года зафиксированы в таких регионах, как Республика Северная Осетия-Алания, г. Москва, Приморский край и др. (рис.1)

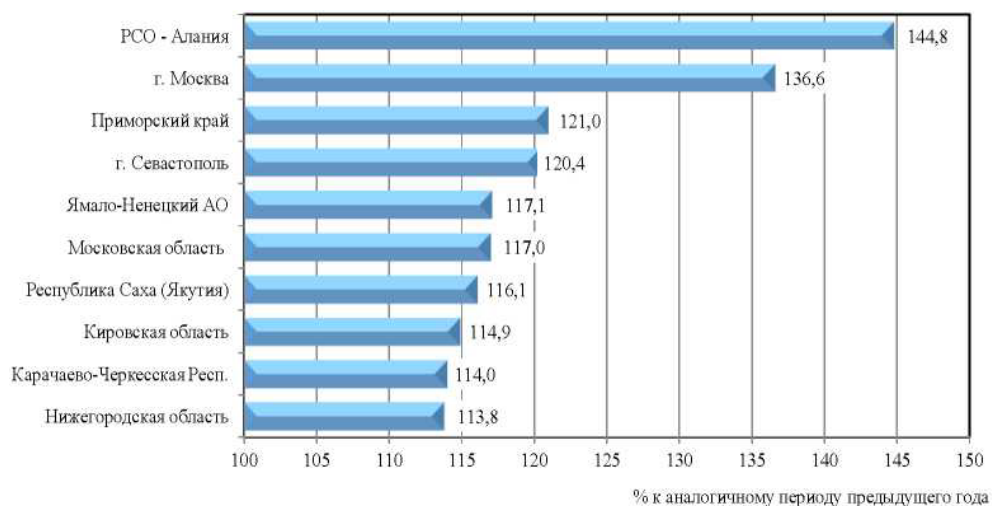


Рис.1. Регионы с наиболее высокими темпами роста промышленного производства по итогам 2021 г. [4]

Поскольку в условиях новой реальности наиболее сложные условия оказались для развития предприятий промышленности, в том числе машиностроения, химической и нефтехимической отрасли, металлургической отрасли и пр., антикризисные меры, реализуемые на территории российских регионов, в первую очередь должны быть направлены на сохранение рабочих мест и обеспечение бесперебойного функционирования промышленных предприятий. По величине инвестиций в основной капитал по итогам 2021 года лидерами стали Центральный, Дальневосточный, Сибирский и Приволжский федеральные округа, что отражено на рис. 2.

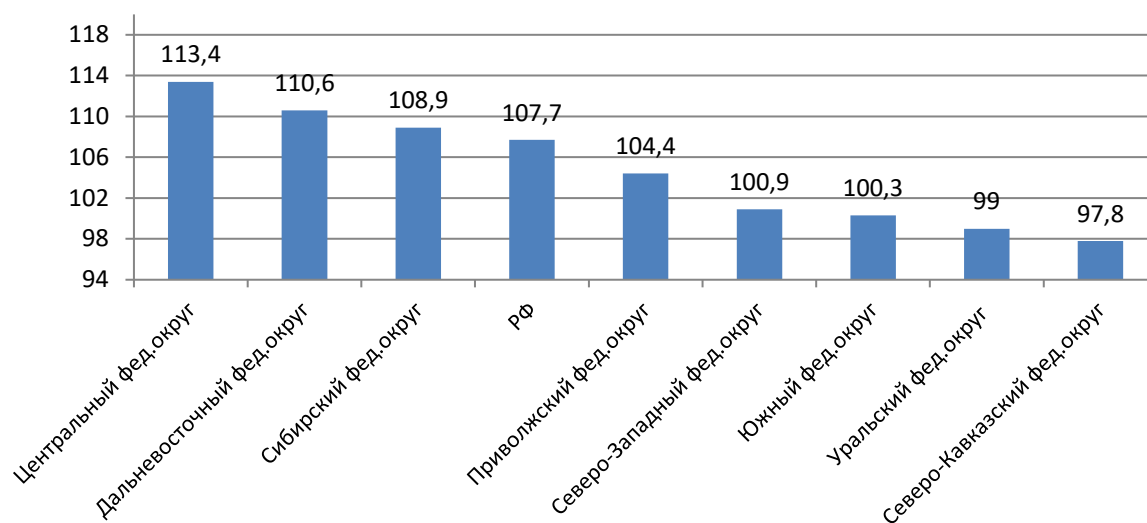


Рис.2. Динамика объема инвестиций в основной капитал в РФ и в разрезе федеральных округов по итогам 2021 г. [4]

Важно сохранить инвестиционную деятельность предприятий в регионах, поскольку от этого зависит их конкурентоспособность в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Государственные и муниципальные органы власти должны оказывать всемерную поддержку и выступать с новыми инициативами стимулирования и повышения уровня деловой активности, в том числе в сфере малого и среднего бизнеса.

В настоящее время практически во всех субъектах РФ были созданы антикризисные штабы, рабочие группы, активно обсуждаются проблемы развития бизнеса, а также крупных компаний совместно с представителями государственной и муниципальной власти. На федеральном

уровне оперативно принимаются меры поддержки инвестиций в регионах. В частности, российские производители металлообрабатывающего оборудования и станков, устройств числового программного управления и отдельных видов инструментов будут освобождены от казначейского сопровождения авансовых платежей, предоставляемых им в рамках исполнения контрактов за счёт государственных субсидий и бюджетных инвестиций. Исключение казначейского сопровождения из общей схемы финансирования позволит им быстрее привлечь средства для производства станков и отказаться от промежуточных кредитов, а также обеспечит соблюдение сроков исполнения обязательств [5].

В целом, антикризисная направленность деятельности рабочих групп, штабов, созданных на региональном уровне, очевидна. Основными целями своей работы данные структуры обозначают: обеспечение устойчивого развития экономики, контроль и мониторинг цен, контроль за ситуацией на рынке труда, оптимизация проектов, развитие импортозамещения и пр. На федеральном уровне штаб "противодействия" санкциям был создан 1 марта 2022 года. Это объясняется необходимостью нивелирования отрицательных эффектов влияния санкций на развитие регионов, которые находят свое отражение как в финансовой, так и в производственной сферах. В частности, Счетная палата РФ спрогнозировала снижение консолидированных доходов региональных бюджетов на 5-8% в 2022 году. В рамках решения данных вопросов на федеральном уровне был принят ряд мер помощи регионам за счет льготных кредитов. Так, закон о поддержке финансовой стабильности региональных бюджетов, предполагает что для рефинансирования долговых обязательств регионов и муниципалитетов выделят до 390,7 млрд. руб. из федерального бюджета [6].

На региональном уровне в качестве мер поддержки предприятий, как правило, используются: понижение ставки по упрощенной системе налогообложения, предоставление отсрочки по региональным налогам, предоставление инвестиционного налогового вычета, установление временной выплаты процентов без уплаты тела долга заемщикам Фонда развития малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, антикризисные инвестиционные стратегии российских регионов в настоящее время должны включать комплекс мер в сфере производства, финансов, экономики и социальной сферы. Регионы должны действовать в рамках общефедеральной стратегии реализации антикризисных мер, для того чтобы усиливать их положительный эффект.

Литература

1. Правительство выделило 20 млрд. рублей на поддержку инвестиционных проектов в области промышленности. URL: <http://government.ru/docs/45032/> (Дата обращения: 21.04.2022).
2. Показатели уровня долговой нагрузки субъектов РФ – итоги 2021 года. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/gosdolg_01_2022.pdf. (Дата обращения: 21.04.2022).
3. *Галева Г.М.* Исследование организационно-экономического развития промышленности региона // Вестник государственного и муниципального управления. – 2011. – №2. – С. 131–138.
4. ЦБ дал первый официальный прогноз по глубине рецессии. URL: <https://www.rbc.ru/economics/29/04/2022/626bc2939a7947ebdf90a9f1>. (Дата обращения: 21.04.2022).
5. Аналитический бюллетень / Социально-экономическое положение регионов РФ. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/regions_demo45.pdf. (Дата обращения: 21.04.2022).
6. Распоряжение Правительства РФ от 28 марта 2022 г. № 655-р. URL: <http://static.government.ru/media/files/N1KTehsfnMoUt7o1sz6ugldpBPFOXCTZ.pdf>. (Дата обращения: 21.04.2022).
7. Счетная палата оценила эффект санкций на доходы регионов. URL: <https://www.rbc.ru/economics/06/05/2022/627450d59a794739b870031f>. (Дата обращения: 21.04.2022).

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕТЕРМИНАНТ ИНТЕГРАЛЬНОГО ИНДЕКСА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ НА ПОКАЗАТЕЛИ РОСТА

Грахов Максим Валерьевич

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Показатели индекса деловой активности выступают значимыми маркерами будущих тенденций в экономике, на которые ориентируются фирмы в процессе принятия управленческих решений о структуре капитала, инвестиционных проектах, операционной деятельности. Было проведено эмпирическое исследование влияния показателей деловой активности в производстве, деловой активности в сфере услуг, доступности трудовых и финансовых ресурсов на показатели валового внутреннего продукта по паритету покупательной способности. В выборке представлены расчеты по 10 крупнейшим экономикам мира, построенные на основе данных за период 2013-2019 гг. Эмпирическим путем были определены удельные веса данных показателей в интегральном индексе и направленность воздействия на темпы роста за обозначенный период.

Ключевые слова: индекс деловой активности, деловая активность в сфере услуг, деловая активность в промышленности, индекс уверенности бизнеса, индекс уверенности потребителей, капитальные инвестиции, панельные данные.

На базе панельных данных по 10 крупнейшим экономикам мира, включая РФ, за период 2013-2019 гг. было выполнено эконометрическое моделирование с целью выявления взаимосвязи между темпами экономического роста и показателями деловой активности, входящими в состав интегрального индекса. В таблице 1 представлена выборка стран для проведенного исследования.

Таблица 1

Страны, выбранные для составления индекса деловой активности

Страна	ВВП 2019 (трлн. межд. дол.)	Доли, %	Номер в выборке	Рейтинг по ВВП ППС в мире
Мир	136.68	100.00		
Китай	23.49	17.18	1	1
США	21.43	15.68	2	2
Индия	9.56	6.99	3	3
Германия	4.78	3.50	4	5
Россия	4.44	3.25	5	6
Бразилия	3.23	2.36	6	8
Франция	3.42	2.50	7	9
Великобритания	3.34	2.44	8	10
Италия	2.76	2.02	9	12
Испания	2.05	1.50	10	16
ИТОГО	78.50	57.43		

Индекс деловой активности в промышленности был составлен на основе следующих показателей: S1 – индекс PMI в промышленном секторе, S2 – индекс уверенности бизнеса (Business Confidence Index), S3 – капитальные инвестиции (% от ВВП страны) [4].

Индекс деловой активности в сфере услуг состоит из следующих показателей: D1 – индекс PMI в сфере услуг, D2 – индекс уверенности потребителей (Consumer Confidence Index), D3 – потребление домохозяйств (% от ВВП) [6].

Доступность трудовых и финансовых ресурсов анализируется на основе следующих независимых факторов: K1 – уровень безработицы (%), K2 – ставка рефинансирования (%), K3 – банковские кредиты частному сектору (% от ВВП).

Для определения влияния приведенных выше частных индексов на темпы роста ВВП были выдвинуты ряд гипотез, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Гипотезы о характере влияния частных индексов на темпы роста ВВП

Гипотеза	Содержание гипотезы
S1	Индекс PMI в промышленном секторе положительно связан с будущим темпом роста ВВП
S2	Индекс уверенности бизнеса (Business Confidence index) положительно связан с будущим темпом роста ВВП
S3	Капитальные инвестиции (% от ВВП) положительно связаны с темпом роста ВВП
D1	Индекс PMI в сфере услуг положительно связан с будущим темпом роста ВВП.
D2	Индекс уверенности потребителей (Consumer Confidence Index) положительно связан с будущим темпом роста ВВП
D3	Потребление домохозяйств (% от ВВП) положительно связано с темпом роста ВВП
K1	Уровень безработицы положительно связан с будущим темпом роста ВВП
K2	Ставка рефинансирования отрицательно связана с будущим темпом роста ВВП
K3	Банковские кредиты частному сектору (% от ВВП) положительно связаны с темпом роста ВВП

Для целей расчетов использовалась объединенная (pooled) модель панельных данных на основе МНК. Были построена модель влияния на темп роста ВВП по ППС (Y) с независимыми переменными S1-K3, а затем выполнен расчет удельных весов индексов. Результаты расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3

Расчет удельных весов частных индексов деловой активности

Фактор	Воздействие фактора	Воздействие по модулю	Доля показателя в индексе
S1	-0.0120	0.0120	2.40 %
S2***	0.0444	0.0444	8.91 %
S3**	0.1798	0.1798	36.08 %
D1***	0.1580	0.1580	31.69 %
D2***	-0.0287	0.0287	5.76 %
D3	0.0052	0.0052	1.05 %
K1	0.0279	0.0279	5.60 %
K2	-0.0290	0.0290	5.82 %
K3***	0.0134	0.0134	2.69 %

Примечание: * - значимость на уровне 10%, ** - значимость на уровне 5%, *** - значимость на уровне 1%.

Эмпирическое исследование детерминант интегрального индекса деловой активности на показатели роста позволяет сделать выводы о статистической значимости следующих независимых переменных: индекса уверенности бизнеса (S2) – на уровне 1 %, капитальных инвестиций (S3) – на уровне 5 %, индекса PMI в сфере услуг (D1) – на уровне 1 %, индекса уверенности потребителей (D2) – на уровне 1 %, банковских кредитов частному сектору (K3) – на уровне 1 %.

Показатели индекса уверенности бизнеса (S2), капитальных инвестиций (S3), индекс PMI в сфере услуг (D1) оказывают наибольший вклад в обеспечение высоких темпов экономического роста, гипотезы S2, S3, D1 подтвердились. Примечательно, что индекс уверенности потребителей (D2) отрицательно взаимосвязан с темпами будущего роста, в результате гипотеза D2 не подтвердилась [7].

Интегральный индекс деловой активности по странам представлен в таблице 4.

Таблица 4

Интегральный показатель деловой активности по странам мира

Страна	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Китай	0.32	0.29	0.29	0.29	0.30	0.32	0.31
США	0.18	0.21	0.20	0.18	0.20	0.19	0.19
Индия	0.27	0.20	0.23	0.23	0.19	0.22	0.21
Германия	0.16	0.14	0.14	0.15	0.15	0.19	0.14
Россия	0.16	0.12	0.06	0.09	0.19	0.15	0.16
Бразилия	0.16	0.11	0.07	0.02	0.03	0.08	0.11
Франция	0.06	0.11	0.12	0.12	0.16	0.21	0.11
Великобритания	0.10	0.17	0.16	0.14	0.14	0.12	0.10
Италия	0.04	0.09	0.10	0.13	0.12	0.17	0.09
Испания	0.07	0.14	0.17	0.15	0.15	0.18	0.16

Таким образом, деловая активность в промышленности формирует существенный компонент интегрального показателя деловой активности. По данному субиндексу наиболее существенный разброс значений по выборке. Доступность финансовых и трудовых ресурсов – наименее существенный сравнительный критерий интегральной деловой активности (минимальный разброс значений между странами). Интегральный индекс деловой активности коррелирует с показателями будущего роста ВВП России и обеспечивает надежные прогнозные оценки будущего поведения экономических агентов.

Литература

1. *Chen H., Yang D., Zhang J.* Internal controls, risk management, and cash holdings. // *Journal of Corporate Finance*. – 2020. – Issue 64.
2. *Gal G., Akisik O.* The impact of internal control, external assurance, and integrated reports on market value. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. – 2020. – Volume 27, Issue 3. – Pp. 1227–1240.
3. *Jacoby G.* Internal control weakness, investment and firm valuation. / G. Jacoby, Y. Li, T. Li, S. Zheng // *Finance Research Letters*. – 2018. – Issue 25. – Pp. 165–171.
4. Индекс PMI в промышленном секторе. – URL: <https://ru.investing.com/economic-calendar/russian-market-manufacturing-pmi-1630> (дата обращения: 20.03.2022)
5. Индекс уверенности бизнеса (Business Confidence Index). – URL: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/business_confidence_survey/ (дата обращения: 20.03.2022)

6. Индекс PMI в сфере услуг. – URL: <https://ru.investing.com/economic-calendar/russian-market-services-pmi-1629> (дата обращения: 21.03.2022)

7. Индекс уверенности потребителей (Consumer Confidence Index). – URL: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/consumer_confidence_survey/ (дата обращения: 22.03.2022)

ЦИФРОВИЗАЦИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Григорьева Екатерина Анатольевна,
Суханова Анастасия Алексеевна

Казанский (Приволжский) Федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Наступивший 2022 год объявлен в Республике Татарстан Годом цифровизации. До этого 4 июля 2019 года президиум Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам утвердил национальную программу развития цифровой экономики. Из этих факторов вытекает актуальность данного исследования, которая заключается в стремлении государства развивать свои структуры путем полного перевода в электронный вид государственных и муниципальных услуг, оказываемых бизнесу и населению.

В статье проведен статистический анализ внедрения перевода муниципальных услуг в цифровой вид. В качестве статистического инструментария в исследовании были использованы метод группировок, методы анализа и синтеза, а также графические методы предоставления результатов исследования.

Ключевые слова: цифровизация, государственные услуги, Интернет, автоматизация, бизнес-процессы.

Прежде всего, необходимо определить, что же такое цифровая экономика и какие компоненты она включает. Цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, ключевым фактором производства которой являются данные в цифровой форме. Ее основными элементами являются:

- человеческий капитал;
- связь и использование сети Интернет;
- внедрение цифровых технологий в бизнесе и цифровые услуги для населения.

Столица Республики Татарстан – город Казань. Казань является крупным образовательным центром, который имеет достаточный ресурс прогрессивных, интеллектуальных и активных молодых людей, с помощью которых она создает и продвигает инновационные и информационные технологии.

Задача цифровой экономики по реализации цифровых услуг на данный момент является приоритетной, требующей незамедлительного развития на муниципальном уровне.

По данным исследования Яндекс, Казань занимает третье место в рейтинге активности Интернет-пользователей среди городов-миллионников. Регулярно выходят в Интернет около 85 % жителей. Если хотя бы каждый второй житель, обратился за услугой в Исполнительный комитет города Казани и подал электронное заявление, то это исключило бы около 100000 поездок и сэкономило 300000 часов.

Для того, чтобы переведенные в электронный вид услуги были удобными, эффективными и начали популяризоваться, их трансформация должна быть действительно качественной. Для этого определенным структурам государства необходимо максимально автоматизировать все процессы с качественным анализом процессов и этапов их оказания, без которого правильного перевода услуг будет мало возможным. Кроме того, наиболее частыми

обращениями являются комплексы услуг, связанные определенной последовательностью. Например, для открытия магазина предпринимателю, возможно, будет необходим перевод помещения из жилого в нежилое, либо аренда помещения у Исполнительного комитета города Казани, также может потребоваться перепланировка этих помещений и разрешение на размещение вывески. Правильно выстроенные бизнес-процессы оказания услуг помогут предпринимателю начать свое дело в кратчайшие сроки.

Цель перевода услуг в цифровой (электронный) вид состоит в организации процесса таким образом, чтобы все действия с документами можно было проводить в электронном виде. Такой вид услуг открывает новые возможности подачи заявлений и получения результата в удобное время из удобного места с наименьшим количеством временных и иных затрат. Подача заявителем электронных копий документов, заверенных электронной цифровой подписью (ЭЦП) также помогает в исключении личных визитов для предоставления документов «личного хранения».

По данным государственной автоматизированной информационной системы «Управление», отраженным на рисунке 1 и рисунке 2, общее количество заявлений на различные услуги составило на 2021 год 5 338 706 341 единицу, в то время как, в электронном виде лишь 1 400 652 703 единицы, что составляет всего 26 % от общего числа оказанных услуг.

Общее количество оказываемых услуг и количество государственных услуг, предоставленных в электронном виде, сильно варьируется по причине предоставления определенных льгот, выплат и программ от государства в определенное время.

Нужно отметить, что количество муниципальных услуг, как в общем количестве, так и оказываемых в электронном виде, с 2018 года постепенно увеличивается, что показывает правильно направленную политику муниципалитетов.

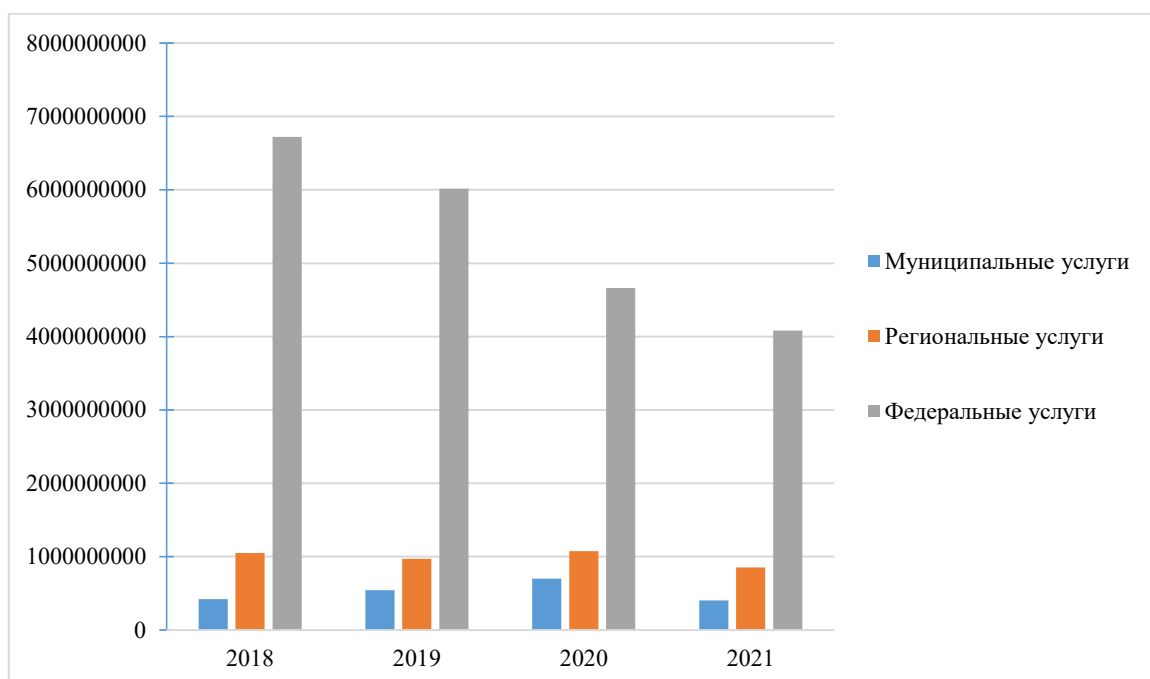


Рис. 1. Общее количество заявлений о предоставлении государственной (муниципальной) услуги

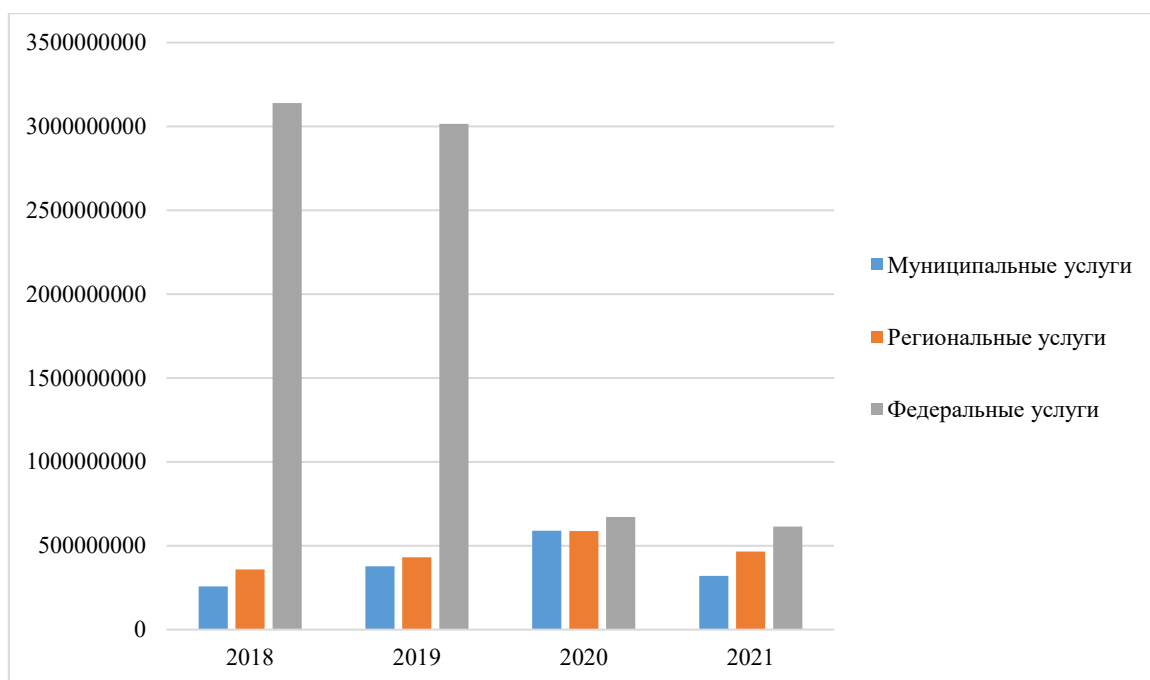


Рис. 2. Общее количество заявлений о предоставлении государственной (муниципальной) услуги, поступивших в электронном виде

Пандемия COVID-19 в некотором плане вносит положительные коррективы в цифровизацию в целом. Во-первых, общие карантинные меры нескольких последних лет привели к вынужденному переводу некоторых видов услуг в электронный вид. Во-вторых, введение обязательных QR-кодов во многих регионах Российской Федерации привело к росту числа зарегистрированных на сайте Единой системы идентификации и аутентификации (ЕСИА), через которую можно подавать различные заявления онлайн. Не стоит забывать тот факт, что согласно статистическим данным, сегодня больше половины Интернет-аудитории предпочитает мобильные устройства, для этого необходимо создать и оптимизировать такой интерфейс, который будет легок и удобен с любого устройства.

В такой обстановке можно выявить проблемы разного характера и направленности. Так, например, государственные и муниципальные органы сталкиваются с проблемой создания грамотной и быстрой разработки программ, их наладкой и обеспечением бесперебойной работы. Также, очень актуален вопрос перевода архивов бумажных документов, необходимых для предоставления муниципальных услуг в электронный вид. Несомненно, перевод бумажных документов в электронный вид – это очень дорогостоящие и длительные работы. Однако, эффект от формирования полноценных электронных реестров проявится сразу, и позволит существенно повысить качество предоставления муниципальных услуг.

Население, в свою очередь, не сразу готово воспринимать такую модернизацию. Четверть населения нашей страны – это население старше трудоспособного возраста, что говорит о трудном и порой невозможном понимании программ, сайтов и Интернета в целом. Есть и часть населения, которая не имеет определенных устройств и доступа в Интернет.

Организация процесса в государственных, региональных и муниципальных органах должна быть построена так, чтобы все действия с документами могли проводиться в электронном виде, что позволило бы подавать заявления и получать результаты в удобное время из удобного места без лишних временных, транспортных и иных издержек. Оптимизация регламентов процедур поможет муниципальным услугам стать еще доступнее, легче и эффективнее, что приведет к ускорению внутренних процессов приема электронных документов за счет цифровизации и автоматизации.

Введение специальной структуры по мониторингу процессов оказания услуг, выявление проблемных моментов и оптимизация процедур могли бы стать центром ответственности за

организацию эффективного взаимодействия всех подразделений Исполнительного комитета города Казани для качественного предоставления муниципальных услуг. Бумажные носители – это исключение из общего правила, а электронное заявление и результат в виде электронного документа, доступного в удобное время из любой точки планеты, – обыденность. Будущее нашей страны и населения в целом, требует незамедлительного переосмысления обеих сторон.

Литература

1. Официальный сайт «Государственная автоматизированная информационная система «Управление». – URL: <https://gasu.gov.ru/> (Дата обращения 25.04.2022).
2. Официальный сайт «Федеральная служба государственной статистики». – URL: <https://rosstat.gov.ru/> (Дата обращения 25.04.2022).
3. Паспорт национального проекта «Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 04.06.2019 г. № 7). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_328854/9e733b9ece0472e8f17a73cd753a75784f9e1fab/ (Дата обращения 25.04.2022).
4. Рожков Е.В. Анализ цифровизации российских городов // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2021. – № 4. – С. 325–341.
5. Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216363/ (Дата обращения 25.04.2022).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ НИЗКОУГЛЕРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Губайдуллина Татьяна Николаевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

Аннотация. В статье выполнен научный анализ международного опыта применения возобновляемых источников энергии в рамках низкоуглеродной экономики. Выделены некоторые особенности современного этапа энергоперехода на альтернативные энергоресурсы. Обоснованы тенденции и противоречия формирования низкоуглеродной экономики в России.

Ключевые слова: энергоресурсы, энергопереход, низкоуглеродная экономика, возобновляемые источники энергии, альтернативная энергетика, декарбонизация.

В последние годы во многих странах мира приоритетным становится направление формирования так называемой «зеленой» экономики, которая основана на активном использовании низкоуглеродных энергетических ресурсов. Это связано, прежде всего, с продолжающимся уже многие десятилетия экологическим кризисом, с постепенным истощением природно-ресурсной базы мировой экономики и с резкими колебаниями цен на невозобновляемые источники энергии.

В этой связи в мире происходит очередной энергопереход, который предполагает постепенный отказ от ископаемых видов топлива в пользу низкоуглеродной энергетики. Низкоуглеродистая энергия происходит из процессов или технологий, которые производят энергию с существенно меньшим количеством CO₂ - выбросов, чем выбрасывается из обычных энергетических ресурсов. Она включает источники производства энергии с низким содержанием углерода, такие как ветровая энергия, солнечная энергия, гидроэнергетика и атомная энергия.

Энергопереход может осуществляться и осуществляется с помощью целого ряда мер: активизация развития возобновляемых источников энергии (ВЭИ), энергосбережение, а также распределенная генерация и управление спросом, направленные на повышение энергоэффективности. Таким образом, энергопереход предполагает использование комплекса мер, позволяющих сделать энергосистему более гибкой, децентрализованной и независимой от ископаемых топлив. В более узком смысле этот процесс получил название декарбонизации.

В последние годы наблюдается стремительный рост компаний, публично заявивших о целях по сокращению выбросов и достижению углеродной нейтральности. По данным Международного энергетического агентства по состоянию на первый квартал 2021 года более 120 стран, 800 городов, 100 регионов, 2300 компаний объявили о целях по достижению углеродной нейтральности, такие обязательства стран покрывают порядка 68% мирового ВВП и 70% глобальных выбросов углекислого газа. Причем рост национальных обязательств по нетто-выбросам особенно активировался в последние годы [1].

Функционирование бизнеса все больше основывается на таких принципах, как ответственное инвестирование и финансирование, ESG-принципы, ответственная цепочка поставок, индикаторы целей устойчивого развития (ЦУР), impact – воздействие и других принципах, отражающих практические аспекты обеспечения устойчивого развития на уровне бизнес-структур.

Успешные компании, чтобы сохранить свой успех в будущем, пересматривают приоритеты своей деятельности с учетом ценностей устойчивого развития – особенностей корпоративных коммуникаций, вопросов производства, сбыта и поставок, поиска инвестиций и новых форм инвестирования, системы управления устойчивым развитием, прав человека, трудовых отношений и противодействия коррупции, инновационных устойчивых бизнес-моделей и внешних оценок результатов. Это направление деятельности оказывает влияние и на малый, средний бизнес, бурно растет на уровне стартапов. Для достижения целей устойчивого развития в практику современного бизнеса внедряются такие решения: в области переработки пластика и других материалов, гендерного равенства, снижения углеродоемкости, цикличной и sharing экономики, продовольственной безопасности, устойчивого развития регионов, образования, равного доступа, инклюзии и т.п.

Таким образом, устойчивая энергетика – это низкоуглеродная энергетика. Многие страны мира разрабатывают свои национальные стратегии перехода на низкоуглеродную энергетику. Так, в ЕС принята «Дорожная карта по развитию ВЭИ», согласно которой свыше 70% сокращения потенциальных выбросов углекислого газа от сжигания ископаемого топлива может быть достигнуто за счет внедрения возобновляемых источников энергии и повышения энергоэффективности.

Страны ЕС в большей степени развивают это направление развития мировой энергетики. Причинами этого является дефицит собственных невозобновляемых источников энергии и зависимость от импорта энергоносителей. К 2050 году в Европе в качестве приоритета называется построение низкоуглеродной энергетики. Здесь действуют две модели экологичной электроэнергетики, широкое использование которых позволит достичь цели долгосрочной экологической политики ЕС. Модель «безуглеродной» энергетики предполагает отказ от ископаемых видов топлива и создание электроэнергетики, основанной практически полностью на зеленой генерации, например, на развитой гидроэнергетике. Кроме того, ряд стран ЕС наращивает мощности ветрогенерации и солнечной генерации с целью построения безуглеродной энергосистемы на переменных возобновляемых источниках энергии. Вместе с тем, для ее реализации необходима трансформация сетевой инфраструктуры, при отсутствии которой страны вынуждены прибегать к квазиэкологизации – замещению угольных ТЭС газовыми, что может иметь право на существование в случае развития технологии захоронения CO₂. Инфраструктурные ограничения в меньшей степени значимы для второй модели низкоуглеродной энергетики, предполагающей наряду с ВИЭ использование АЭС. Атомная энергетика способна решить проблемы стран, не располагающих ресурсами ВИЭ, а также имеющих высокую долю угля в генерации. Несмотря на преимущества, модель реализуема лишь при

общественном консенсусе. В долгосрочной перспективе низкоуглеродная электроэнергетика той или иной модели будет характерна для большинства стран ЕС [2].

Согласно данным Международного энергетического агентства (МЭА), в период с 2010 по 2019 год выработка электроэнергии на базе ВИЭ в ЕС увеличилась на 61,5%, в США – на 71,3%. При этом потенциал развития ВИЭ за обозначенное десятилетие в США был реализован не полностью: с 2016 по 2020 годы политический курс президента Дональда Трампа был направлен на поддержку развития нефтяной и угольной отраслей.

Однако в 2021 году в США сложились более привлекательные для развития ВИЭ условия, так как администрация нынешнего президента США Джо Байдена придерживается «зеленой» повестки и прилагает значительные усилия для развития сектора возобновляемой энергетики.

Расширение климатической повестки способствует быстрым темпам развития и увеличению доли ВИЭ в балансе первичной энергии стран. При этом в энергобалансах крупнейших экономик мира преобладают разные типы ВИЭ. Например, в Китае значительную долю в структуре выработки ВИЭ в 2019 году занимали гидроэлектростанции (ГЭС, 53,2%), в то время как ветровые электростанции (ВЭС) и солнечные электростанции (СЭС) – 46,8% [3]. Намеченный глобальный тренд на использование ВИЭ продолжает привлекать инвестиции в сектор. Несмотря на то, что с 2016 по 2020 годы более 50% инвестиций в ВИЭ поступило от частных инвесторов, прирост инвестиций в возобновляемую энергетику в значительной степени обеспечивается бюджетными интервенциями – субсидиями и льготами.

Вклад рыночных стимулов (вне льготных государственных программ поддержки) в увеличение инвестиций в ВИЭ не так значителен и, по оценкам МЭА, составляет только 5%. По оценкам Еврокомиссии, на текущий момент только для развития морских ВЭС ЕС до 2050 года требуется привлечь больше 900 млрд. долларов, что предполагает высокий уровень государственной поддержки сектора.

Наряду с наращиванием объема частных ассигнований увеличивается перечень мер государственной политики, направленных на ускорение энергоперехода. Спектр уже устоявшихся инструментов низкоуглеродной политики, таких как налоговое стимулирование, субсидирование проектов через фонды развития и инвестиционные программы, а также механизмы торговли квотами на выбросы CO₂ (были созданы в ЕС, Китае и других странах), дополняется.

В России ситуация в сфере развития альтернативной энергетики на основе применения ВЭИ существенно отличается. Электроэнергетика нашей страны, в силу структуры потребляемых энергоресурсов (55 % потребляемых энергоресурсов приходится на газ, еще 25 % на безуглеродные источники, прежде всего, АЭС и ГЭС), характеризуется достаточно низким уровнем удельной эмиссии CO₂ при производстве электроэнергии. Расчеты, выполненные на основе статистики МЭА, показывают, что сейчас он составляет порядка 250 г CO₂/кВт·ч. Это сопоставимо с европейским (230 г CO₂/кВт·ч) и заметно ниже, чем в среднем по миру (440 г CO₂/кВт·ч), в США (400 г CO₂/кВт·ч) или Китае (540 г CO₂/кВт·ч). Масштабы и темпы дальнейшего снижения углеродной интенсивности в российской электроэнергетике прямо связаны с национальными целями низкоуглеродного развития в средне- и долгосрочной перспективе и стратегиями их достижения [3].

Солнечная энергетика в России развивается по двум основным направлениям: электроэнергетика с прямым преобразованием солнечного излучения в электрическую энергию (фотоэнергетика) и солнечное теплоснабжение. Фотоэнергетика в основном представлена сетевыми СЭС, автономными и солнечно-дизельными СЭС. Россия имеет также развитую космическую солнечную энергетика. В настоящее время лидером возобновляемой энергетики России является сетевая фотоэнергетика. Солнечное теплоснабжение в современной России практически не развивается, в отличие от советского периода.

В России в настоящее время развитие получили преимущественно сетевые ветровые электростанции. В небольшом количестве сооружаются ветродизельные станции (ВДС) и малые ветроэлектрические установки (ВЭУ) единичной мощностью до 50 кВт. В северных

и труднодоступных районах в составе изолированных энергосистем работают ветродизельные станции (ВДС).

На среднесрочную перспективу, согласно указу президента РФ, уровень эмиссии парниковых газов в России к 2030 году не должен превысить 70 % от уровня 1990 года. С учетом более низкого фактического объема выбросов такая цель еще не делает климатическую повестку доминантой при реализации экономической и энергетической политики в России.

Современная ситуация, связанная с проведением в отношении России со стороны западных стран санкционной политики, существенно меняет приоритеты развития компаний, пытающихся соблюдать ESG-принципы в своей деятельности. В последнее время все активнее обсуждаются вопросы о кризисе доверия и нарушении основополагающих принципов устойчивости; разрываются международные партнерства, которые являются основой ESG-повестки. Внутренняя система регулирования отдельных вопросов (к примеру, климатической проблематики, отчетности, обращения с отходами) продолжает развиваться, но в то же время есть риск смягчения ряда ESG-целей, которые ставит перед собой государство. Это грозит привести к ослаблению надзора за компаниями, которые могут недобросовестно воспользоваться предоставляемой передышкой [4].

Чтобы повысить эффективность работы по ESG-повестке, компании пересматривают свои приоритеты и ранее разработанные стратегии, сокращается горизонт планирования. В результате многие компании, особенно те, кого затронули санкции или которые зависят от международных клиентов и партнеров, придут к режиму жесткой экономии. Им уже приходится корректировать бюджеты на социальные и экологические инициативы, сокращать сотрудников.

С другой стороны, сложившиеся условия – это возможность для компаний показать свою ответственность, продолжая реализовывать социальные проекты, в которых сейчас так нуждаются и сотрудники, и местное сообщество. Подобные инициативы скорее всего окупятся, в том числе и в репутационном плане, особенно на фоне уходящих международных компаний. К тому же за загрязнение окружающей среды нужно платить, поэтому экологический аспект также не теряет своей актуальности. Когда западные инвесторы прекращают вкладывать деньги в российские компании, возрастает значимость национального рынка ответственного финансирования. Уже есть таксономия устойчивых проектов, некоторая практика выпуска зеленых финансовых инструментов, в частности, облигаций. Сейчас нужна поддержка со стороны государства в дальнейшем развитии данной тематики, что также позволит корпорациям продолжать реализовывать начатые инициативы.

Литература

1. Корпоративные стратегии углеродной нейтральности. Обзор климатических обязательств мировых компаний. – URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/f55d57f8dcb8ec195b1575e857610dc/03062021>.
2. *Зимаков А.В.* Европейские модели экологичной энергетики: состояние и перспективы. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/evropei-skie-modeli-ekologichnoi-elektroenergetiki-sostoyanie-i-perspektivy>
3. Развитие возобновляемой энергетики на фоне энергетических кризисов. – URL: <https://www.eprussia.ru/market-and-analytics/3882284.htm>
4. Устойчивое развитие в неустойчивое время: переосмысление принципов ESG. – URL: https://trends.rbc.ru/trends/green/62555da99a79473d87069770?utm_source=app_ios_reader&utm_campaign&utm_medium=share

РОССИЙСКО-КИТАЙСКОЕ МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Иержати Сайлик

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Работа посвящена обзору сотрудничества Российской Федерации и Китайской Народной Республики по итогам прошедшего десятилетия. Рассмотрены возможные перспективы развития и расширения отношений между двумя странами. Сделан вывод о том, что международная конкуренция, ухудшение экономической ситуации и диверсификация продукции способствуют снижению взаимодополняемости промышленности стран. По мнению китайских аналитиков, рост торгового сотрудничества России и Китая ограничивается колебаниями российской экономики.

Ключевые слова: Россия, Китай, нефть, энергетика, ресурсы, экономика, сотрудничество.

Один из парадоксов китайско-российского стратегического партнерства заключается в том, что чем теснее становятся отношения, тем неуютнее Москва чувствует возможность проявления своей зависимости от Пекина. Напряженность между стремлением к расширению экономического сотрудничества и страхом перед зависимостью от Китая проявляется, в частности, в трех областях: межрегиональная торговля; попытки России к экономической интеграции в более широкий Азиатско-Тихоокеанский регион; и энергетические отношения. Межрегиональная торговля между Россией и Китаем всегда играла важную роль в общих торговых отношениях. Однако близость таких связей никогда не была более важной, чем в постсоветский период.

С середины 1990-х годов характер российско-китайского взаимодействия свидетельствует об устойчивой тенденции политического сближения России и Китая. Взаимодействие между ними усилилось, когда Россия высказалась о намерении построения многополярной системы международных отношений. В значительной степени это определялось тем, что вышеуказанная концепция во многом соответствовала стратегическим интересам КНР. Однако сложное историческое прошлое, а также нестабильная международная обстановка после распада Советского Союза делала Россию и Китай осторожными в проведении дальнейшей политики и построении отношений друг с другом.

Россия взяла курс на нормализацию отношений с Западом и не уделяла значительного внимания укреплению отношений с Китаем. Китай и Россия начали строить новые отношения, начав с заключения двусторонних договоров, декларирующих стремление стран к развитию отношений. Декларация является очень обширным документом, в котором стороны выделили множество направлений дальнейшей деятельности. Основой сотрудничества двух стран стала экономика.

Очевидно, что с этого момента торговые связи России и Китая начинают интенсивно развиваться и укрепляться, но испытывают некоторую нестабильность. Несмотря на то, что наметился курс на данное направление, нельзя утверждать, что они избавились от противоречий и преодолели все разногласия, причиной которых послужили недоверие и осторожность, а также неопределенность складываемой системы международных отношений. На сегодняшний день стороны также сталкиваются с различного рода проблемами, поэтому при всем развитии российско-китайских экономических связей, существует ряд определенных моментов, которые тормозят эти связи. Прежде всего, это непропорциональное развитие внутренней экономики данных государств.

Экономическое развитие России отстает от экономики Китая. Динамика развития сравнительно ниже, а финансовая система недостаточно прочна, что не может в полной мере гарантировать равноценную отдачу держав в процессе их взаимодействия. Вероятно, данные проблемы не позволяют на данный момент в полной мере повышать уровень российско-

китайского экономического сотрудничества, однако они не являются столь критичными, чтобы стать ему угрозой. Соседи стремятся найти способы преодоления негативных факторов и укрепить двустороннее сотрудничество в сфере торговли, энергетики и финансов.

Экономические отношения являются основой всего взаимодействия между Россией и Китаем. Однако и эта сфера не лишена проблем и противоречий. Москва пытается сохранить свое влияние в регионе Центральной Азии, однако в экономическом плане Китай опережает Россию. Он стремится к расширению своей значимости в регионе благодаря быстрому экономическому росту.

Китай заинтересован в реализации энерготранспортных проектов со странами Центральной Азии для диверсификации транспортных путей и снижения зависимости от стран Персидского залива. Однако, за анализируемый период объем этих продуктов в структуре импорта снизился. Главными товарами российского экспорта в Китай являются минеральные продукты, древесина, механические и электрические продукты, что, с одной стороны, отражает взаимодополняемость стран в электромеханических продукциях и минералах, но, с другой стороны, высокотехнологичные продукты занимают относительно небольшую долю, это также резко ограничивает развитие российско-китайской торговли.

Международная конкуренция и ухудшение экономической ситуации, диверсификация продукции способствуют снижению взаимодополняемости промышленности стран. По мнению китайских аналитиков, рост торгового сотрудничества России и Китая ограничивается колебаниями российской экономики. Из-за американских и европейских санкций и падения цен на нефть экономическая ситуация в России становится очень нестабильной. Многие инициативы китайской стороны воспринимаются в России как уже решенные вопросы, но Китай рассматривает их только как предмет для обсуждения.

По итогам 2020 года товарооборот между Россией и Китаем достиг 84,07 млрд долларов. Китай важен для российской экономики в то время, когда Соединенные Штаты сдерживают экономический рост, блокируя привлечение иностранного капитала санкциями. В начале 2021 года, китайское руководство отказалось от накопления средств в ФРС в связи с падением доллара. Это означает, что Китай больше не будет использовать торговый дисбаланс в своих отношениях с США, чтобы перестать оценивать Юань по отношению к доллару. Если США введут новые санкции против России, Китай, как и в 2020 году, поможет российской экономике обеспечить ликвидность [2].

Литература

1. URL: <https://minenergo.gov.ru/node/1026/> (Дата обращения: 11.11.2021) – сайт Министерства энергетики Российской Федерации.
2. Чжоу Цзинь. Российский стратегический нефтяной промышленности на основе сотрудничества // Исследования мировой экономики, 2020 (2). – С. 9–12.
3. Бурдейный А.А. Проблемы и перспективы развития сотрудничества России и Китая в торгово-экономической сфере / А.А. Бурдейный, А.А. Алимова // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2020. – №28–1. – С. 24–28.
4. Нестерова О.А., Гайзатуллин Р.Р. Предпосылки к формированию концепции инноватора или инновационной личности и ее роли в экономике // Сборник научных статей по материалам Экономического форума с международным участием "Экономика в меняющемся мире", 2021. – С. 192–195.
5. Королева А. «Сила Сибири» выдерживает график // «Expert Online»: Ежедн. интернет-изд. – 2020. – 26 августа.
6. Орлов И.Ю. Особенности формирования конкуренции стратегических производственных сетей в современной экономике // Сегодня и завтра Российской экономики. 2014. – № 64. – С. 11–14.
7. Ханина Е.Ю. Россия и Китай: взаимодействие в топливно-энергетической сфере // ЦИТИСЭ. – 2019. – № 2. – 38 с.

8. China Energy Data, Statistics and Analysis – Oil, Gas, Electricity, Coal. The US Department of Energy statistics, Energy Information Administration [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.eia.gov>

9. Лю Цинцай. Статус и перспективы экономических отношений Китая и России // Форум Северо-восточной Азии. 2020. №3. С. 64.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Исмагилова Гульнара Наилевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Существующие на сегодняшний день в Республике Татарстан элементы инновационной структуры действуют разобщенно и достаточно пассивно. С одной стороны, технопарки зачастую ждут, когда к ним придут перспективные компании, вместо того, чтобы активно искать их не только в своем или соседних регионах, но и по всей России и всему миру с учетом идущей глобальной конкурентной борьбы за инновации. С другой стороны, те инновационные проекты, которые реализуются в инновационных центрах, неинтересны бизнесу, либо не имеют базы для реализации на предприятиях региона [2, с. 431].

Такая ситуация может быть исправлена за счет формирования в регионе комплексной системы институтов развития и поддержки инноваций, охватывающей все стадии инновационного процесса и все сферы поддержки: финансовую, производственно-технологическую, кадровую, консалтинг и др. Речь должна идти о формировании в области инновационного кластера или индустриального парка, охватывающего все территориальные образования, а не только предприятия г. Казани.

Ключевые слова: финансирование, инновации, потенциал, регион.

Основной целью государственной поддержки создания и развития высокотехнологичных производств в отраслях промышленности Республики Татарстан должно стать создание благоприятных экономических условий для ускорения освоения востребуемых промышленностью научно-технических и технологических разработок, насыщения внутреннего и внешнего рынка наукоёмкой продукцией и соответствующая институциональная перестройка структуры производственной, инновационной и научно-технической сферы.

Институциональные преобразования должны быть направлены, прежде всего, на :

– создание интегрированных корпоративных структур, объединяющих промышленные предприятия, финансовые и научные организации (финансово-промышленные группы, федеральные научно-производственные центры, корпорации, холдинговые компании), основанных на экономически стабильных, технически оснащенных предприятиях, в целях восстановления кооперационных связей, использования эффекта масштаба производства и концентрации ресурсов на перспективных направлениях экономического роста [3, с. 103];

– ликвидацию или диверсификацию неперспективных и убыточных производств с проведением, в случае необходимости, предусмотренных действующим законодательством мер по санации и процедурам банкротства, введению внешнего управления, продажи имущества эффективному собственнику;

– создание инфраструктуры для перераспределения оборудования (информационные и лизинговые агентства, торговые предприятия по продаже подержанного оборудования и т.д.) с упрощением системы получения долгосрочных кредитов и снижения процентной ставки с учётом проведения структурных изменений активов предприятий;

– формирование международных компаний с узкой профильной ориентацией: инновационно-технологических центров, инновационно-промышленных комплексов и др.,

ориентированных на производство и реализацию наукоемкой продукции с привлечением иностранных инвестиций и использованием как внутрироссийской, так и зарубежной сбытовой сети;

– образование в рамках финансово-промышленных групп страховых компаний, которые взяли бы на себя страхование кредитных рисков, связанных с освоением инновационной продукции, таким образом, разделив их с коммерческими банками;

– создание инфраструктуры малого бизнеса для обслуживания программ по реализации высоких технологий;

– стимулирование создания коммерческих инновационных структур (таких как венчурные фирмы), поощрение их борьбы за технологическое лидерство и проникновение на новые рынки и в новые отрасли;

– образование центров науки и высоких технологий, технополисов, «инкубаторов» новых технологий на основе крупных научных организаций, занимающих лидирующее положение в соответствующих областях науки и техники;

– реструктуризация отраслевых научно-исследовательских и проектных институтов в инжиниринговые фирмы с развитой финансово-экономической, маркетинговой и коммерческой инфраструктурой.

Для обеспечения эффективной реализации перечисленных институциональных преобразований необходимо использовать весь арсенал средств в области финансово-кредитной, экспортной, таможенной и налоговой политики.

Если говорить об угрозах инновационного развития республики Татарстан, то, в первую очередь, необходимо отметить общефедеральные проблемы развития инновационной активности (рисунок 1).

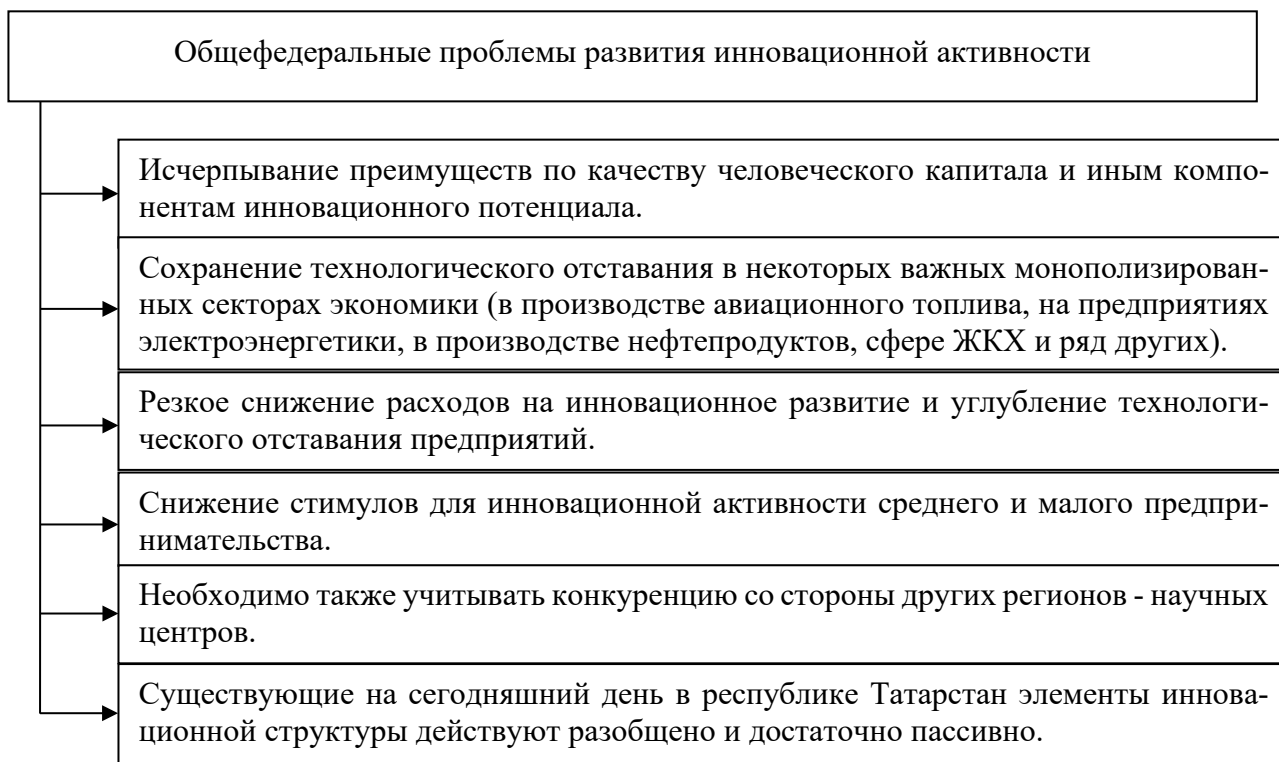


Рис. 1. Общефедеральные проблемы развития инновационной активности

Механизмы финансово-кредитной политики должны быть направлены, в первую очередь, на формирование конкурентоспособного финансового сектора, обеспечивающего реальную государственную поддержку научных и промышленных организаций Республики Татарстан при создании и реализации высоких технологий и наукоемкой продукции, как путем

общего финансового оздоровления организаций, так и пополнения финансовых ресурсов за счет всего спектра источников финансирования. К их числу относятся следующие:

- расширение доходной части бюджета развития за счет использования синдицированного кредитования и реинвестирования в производство возвращаемых средств;
- введение гибкой системы государственных гарантий обеспечения обязательств по кредитам, предоставляемым на реализацию федеральных целевых программ;
- создание условий для вхождения кредитных организаций в ФПП путем предоставления льгот банкам, позволяющих обеспечить действенный контроль за эффективным использованием предоставленных ссуд и за их безусловным возвратом;
- введение федеральной контрактной системы по реализации научно-технических проектов, выполняемых за счет средств бюджета и внебюджетных источников;
- создание механизма государственной поддержки реализации конкретных инновационных проектов, включающего в первую очередь льготные кредиты, ускоренные амортизационные списания, снижение налогооблагаемой базы прибыли;
- постепенное сокращение объемов инвестиционных кредитов, получаемых от зарубежных стран под гарантию Правительства Республики Татарстан для закупки высокотехнологичного оборудования и модернизации предприятий, с переносом центра тяжести инвестиционной активности на региональный уровень и привлечением иностранных кредитов под гарантию регионов.

Механизмы экспортной политики призваны создать условия для ускоренного роста экспорта продукции обрабатывающих отраслей промышленности, прежде всего машин и оборудования, высокотехнологичных и наукоёмких изделий, услуг, в т.ч. за счет:

- восстановления кооперационных связей, прежде всего со странами СНГ в том числе в форме межгосударственных вертикально-интегрированных структур;
- расширения внешнеэкономических связей – кредитования с участием государства ориентированных на экспорт научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), программ освоения наукоёмкой и высокотехнологичной продукции, закупок для развития экспортного производства оборудования, сырья, материалов, комплектующих и запасных частей, не производимых в Республике Татарстан;
- создания государственной корпорации для ведения банка данных по перспективным проектам, обеспечения страхования инвестиций и их финансирования на возвратной основе, предоставления услуг потенциальным участникам международного сотрудничества;
- использования интеллектуальной собственности в качестве вклада в совместно создаваемые предприятия по производству новой продукции, как в России, так и за рубежом;
- введения нелинейной амортизации для иностранных инвесторов (когда в первые годы после приобретения основных средств списывается большая часть их стоимости), производящих научно-техническую продукцию по международным коммерческим контрактам;
- перевод некоторых производств, осваивающих новую высокотехнологичную наукоёмкую продукцию, в режим функционирования свободного таможенного склада (терминала), что снижает таможенные платежи, повышает конкурентоспособность и рентабельность продукции, сокращает срок окупаемости проекта;
- снятие ограничений по предоставлению льготных ставок ввозных таможенных пошлин для иностранных компаний, осуществляющих инвестиции в наукоёмкие отрасли экономики, в том числе в отрасли, производящие продукцию двойного назначения.

Механизмы налоговой политики должны быть направлены, прежде всего, на устранение существующего «перекоса» в льготном налогообложении в сторону научных организаций и распространение части налоговых льгот на других участников инновационно-инвестиционного процесса. При этом объектом льгот должны быть и инвесторы.

Необходимость активизации использования научно-технического потенциала страны выдвигает в число приоритетов экономической политики Республики Татарстан создание механизмов включения ценных знаний и технологических достижений в хозяйственный оборот. Однако в практике регулирования сферы интеллектуальной собственности не

учитываются очевидные тенденции глобализации мировой экономики и транснационализации процессов создания современной наукоемкой продукции. Инерция самоизоляции отечественного научно-промышленного комплекса и неостребованность интеллектуального потенциала внутри страны влекут за собою консервацию результатов НИОКР с последующей утратой их ценности и сохранением причин «утечки умов» из Республики Татарстан. Вместо требуемой организационной, юридической и финансовой помощи творческим коллективам и доведения результатов НИОКР до оборотоспособного рыночного продукта ряд государственных органов в последнее время только усиливали фискальный нажим на создателей наукоемкой продукции [4, с. 16]. Преодоление таких негативных тенденций требует активизации государственных усилий по коммерциализации результатов НИОКР, продвижению технологических достижений Республики Татарстан на зарубежные рынки и включению интеллектуально-кадрового потенциала страны в организацию транснационального производства наукоемкой продукции.

Одним из основных стимулов развития инновационных компаний выступает налоговый стимул, поэтому речь идёт прежде всего об оптимизации налогообложения. Необходимо проработать некоторые поправки в городское законодательство по налогам, отчисляемым в бюджет города, (земельный налог и часть налога на доходы физических лиц), а также на региональном уровне принять дополнительные меры налоговой поддержки инновационных компаний [1. с.230].

Как по количественным, так и по качественным критериям РФ пока что имеет достаточно низкий уровень налоговых льгот по сравнению с наиболее развитыми странами Запада [5, с.117]. Уровень налоговых льгот в РТ существенно не дотягивает до уровня зарубежных стран - ни по количественным, ни по качественным критериям. Однако, не стоит забывать, что в мировой практике инструмент налоговых льгот не рассматривается самодостаточным для регулирования инновационных процессов, он встроен в систему мер, таких как прямое бюджетное финансирование, гранты государственные и частные, создание государственных корпораций с государственным участием, субсидирование процентных ставок, амортизационная политика, таможенные преференции, государственные гарантии, государственные заказы.

Также, для стимулирования инновационной деятельности Республики Татарстан необходимо определить ключевые направления, систему мер государственной поддержки инновационной деятельности, формы и методы государственного участия на каждом этапе инновационного процесса; правовой режим венчурных фондов и компаний с венчурным капиталом и т.д.

Таким образом, перечисленные меры призваны вывести инновационную деятельность Республики Татарстан на новый уровень, обеспечить нормативно-правовую поддержку инновационному развитию, повысить его инвестиционную привлекательность и превратить Республику Татарстан в один из крупнейших международных инновационных центров.

Выводы. Во-первых, повышение эффективности государственного управления инновационным развитием предполагает необходимость обеспечения сбалансированности управления. При этом, с одной стороны, необходимо сформировать диверсифицированный комплекс индикаторов, характеризующих качество, результативность и эффективность государственного управления, что предполагает учет не только финансовых аспектов и аспекта рациональной организации ключевых процессов, но и мнения базовых потребителей государственных услуг, а также учет влияния управленческих воздействий на потенциал развития социально-экономической системы.

Во-вторых, необходимо скорректировать процедуры взаимодействия государственных органов, принимающих решения по формированию и развитию институциональных условий и инфраструктуры инновационной деятельности, с экспертным сообществом, перепроектировав их в направлении формирования условий создания самообучающихся сообществ социально-экономического взаимодействия.

Литература

1. *Афонасова М.А.* Управление инновационным развитием региона в условиях институциональной трансформации экономики: дис. ... д-ра экон. наук / Афонасова. – СПб., 2016. – 390 с.
2. *Дробышевская Л.Н.* Особенности формирования инновационной системы в регионах // Региональная экономика. – 2018. – № 7. – С.431–436.
3. *Исмагилова Г.Н., Исмагилов Р.И., Сафиуллин Н.З.* Инновационная фирма как преобразователь инвестиций в добавленную стоимость // Казанский экономический вестник. – 2013. – №1(3). – С. 101–106
4. *Переходов В. Н.* Основы управления инновационной деятельностью. – М.: Инфра-М, 2015. – 221 с.
5. *Шубаева В.Г.* Инновационная экономика России: состояние и новые пути развития: сборник научных статей. / СПб: Издательство СПбГЭУ. - 2016. - 206 с.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ СПОРТА В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

Кадыров Азат Рифгатович

*Центр перспективных экономических исследований
Академии Наук Республики Татарстан, Казань, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные проблемы финансирования развития инфраструктуры спорта в российских регионах. Проведен анализ динамики объема финансирования физической культуры и спорта в РФ, рассмотрены различные модели финансирования физической культуры и спорта, обозначены приоритеты и перспективы финансирования развития спорта и инфраструктуры физической культуры и спорта. Автором обоснована необходимость дальнейшего финансового обеспечения развития спорта в регионах России.

Ключевые слова: физическая культура и спорт, федеральный округ, региональная экономика, инфраструктура спорта, национальные проекты, государственно-частное партнерство.

В настоящее время в системе стратегического управления региональным развитием необходимость финансирования объектов инфраструктуры и повышение эффективности ее использования никто не оспаривает. Вместе с тем, остаются вопросы, связанные с совершенствованием механизма финансирования развития объектов физической культуры и спорта в российских регионах. Следует признать, что основным источником финансирования развития инфраструктуры спорта в российских регионах пока остается государственная поддержка. Однако, в рамках Стратегии развития физической культуры и спорта до 2030 года предполагается значительное увеличение доходов от самого спорта, а также от продажи лотерейных билетов.

Мировая практика позволяет выделить три основные модели финансирования физической культуры и спорта: американскую, европейскую и азиатскую [1]. Американская характеризуется низкой долей прямой поддержки со стороны государства, но наличием достаточно эффективной системы налоговых льгот для инвесторов. Европейская модель предполагает смешанное финансирование с преобладанием финансовой поддержки со стороны государства. И, наконец, азиатская модель, в которой преобладает государственное участие как в сфере массового, так и в сфере профессионального спорта. В настоящее время, по мнению экспертов РwС в России преобладает азиатская модель финансирования сферы физической культуры и спорта. Основным источником финансирования развития инфраструктуры физической культуры и спорта является бюджет. Так, расходы федерального бюджета на финансирование

государственной программы "Развитие физической культуры и спорта" за 2022 год будут увеличены на 13,6% и составят 68,306 млрд. рублей.

На протяжении 2023-2024 гг. будет осуществляться постепенное снижение объема финансирования, при этом приоритетным останется федеральный проект "Спорт - норма жизни", реализация которого потребует большого финансирования 25,1; 16,6; и 14.1 млрд. руб. соответственно.

Госпрограмма "Развитие физической культуры и спорта" рассчитана на период с 2013 по 2024 год. Расходы федерального бюджета на финансирование программы за 2019 год составили 78,229 млрд. рублей.

Вместе с тем, необходимо отметить, что Стратегия развития физической культуры и спорта, предполагает постепенный переход от финансирования преимущественно за счет бюджета к финансированию за счет доходов от самого спорта, а также роста объема отчислений от лотерейной деятельности. Это зафиксировано и в плановых показателях выделения бюджетных средств на реализацию Госпрограммы РФ "Развитие физической культуры и спорта", что отражено на рис.1.

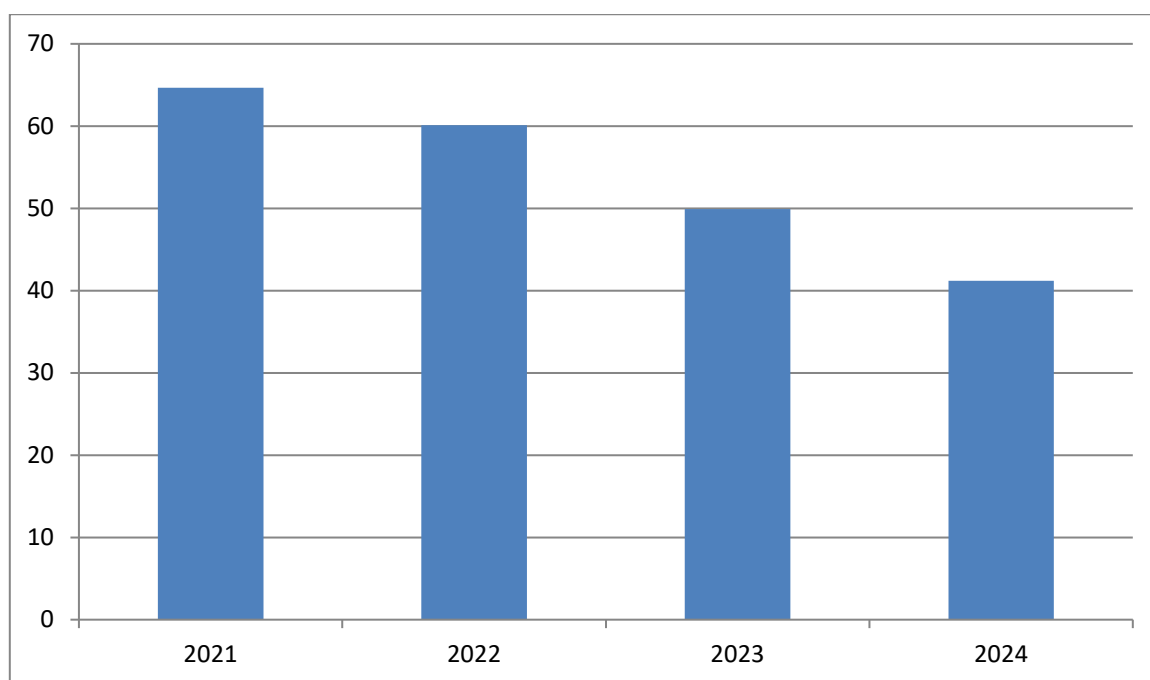


Рис.1. Динамика объема финансирования государственной программы "Развитие физической культуры и спорта" в РФ из федерального бюджета, млрд.руб. [1]

В целом, нужно отметить что объем финансирования развития физической культуры и спорта в РФ по итогам 2020 года за счет средств бюджетов всех уровней составил более 811 млрд. руб. При этом доля внебюджетных средств в общем объеме финансирования физической культуры и спорта в РФ в 2015–2020 годах составила лишь порядка 8%.

Комплексный план мероприятий в рамках реализации Стратегии развития физической культуры и спорта в РФ до 2030 года, который включает такие разделы как "спорт высоких достижений", "совершенствование здоровья и благополучия", а также "повышение уровня жизни населения", предусматривает формирование условий для осуществления коммерческой деятельности на инфраструктурных объектах физической культуры и спорта. Соответствующие предложения на федеральном уровне разрабатывают Министерство спорта, Министерство экономического развития и Министерство финансов. Динамика ВВП и финансирования физической культуры и спорта в РФ отражена в таблице 1.

Динамика ВВП и финансирование физической культуры и спорта в РФ

Наименование показателя	2017	2018	2019	2020	2021
ВВП РФ, млрд.руб.	91843,2	103862	109608	107315	130795
Финансирование физической культуры и спорта в РФ из федерального бюджета млрд. руб.	94,4	72	57,9	81,6	65,3
Финансирование физической культуры и спорта в РФ из всех источников финансирования, млрд. руб.	516,84	416,244	747,99	811,537	н.д.
Доля внебюджетных источников в общей сумме финансирования физической культуры и спорта, в %	18,3	16,2	9,6	8,4	н.д.

Составлено автором

Как видно из таблицы 1, объем финансирования физической культуры и спорта за счет всех источников финансирования в динамике с 2017 по 2021 гг. возрастает. Это, несмотря на то, что объем средств, выделяемых из федерального бюджета, сокращается (исключением стал только 2020 год). Среди негативных факторов нельзя не отметить снижение доли внебюджетных источников в общем объеме финансирования физической культуры и спорта с 18,3% в 2017 году до 8,4% в 2020 году. Нивелировать этот фактор удалось за счет увеличения объема финансирования физической культуры за счет средств региональных бюджетов.

Среди российских регионов распределение объемов финансирования инфраструктуры физической культуры и спорта за счет бюджетных средств осуществляется достаточно дифференцированно. В целом, можно отметить большие объемы финансирования физической культуры и спорта в регионах Центрального и Приволжского федеральных округов. Отчасти это объясняется большим количеством реализуемых инвестиционных проектов в области физической культуры и спорта. Динамика объемов финансирования инфраструктуры физической культуры и спорта в регионах Приволжского федерального округа представлена на рисунке 2.

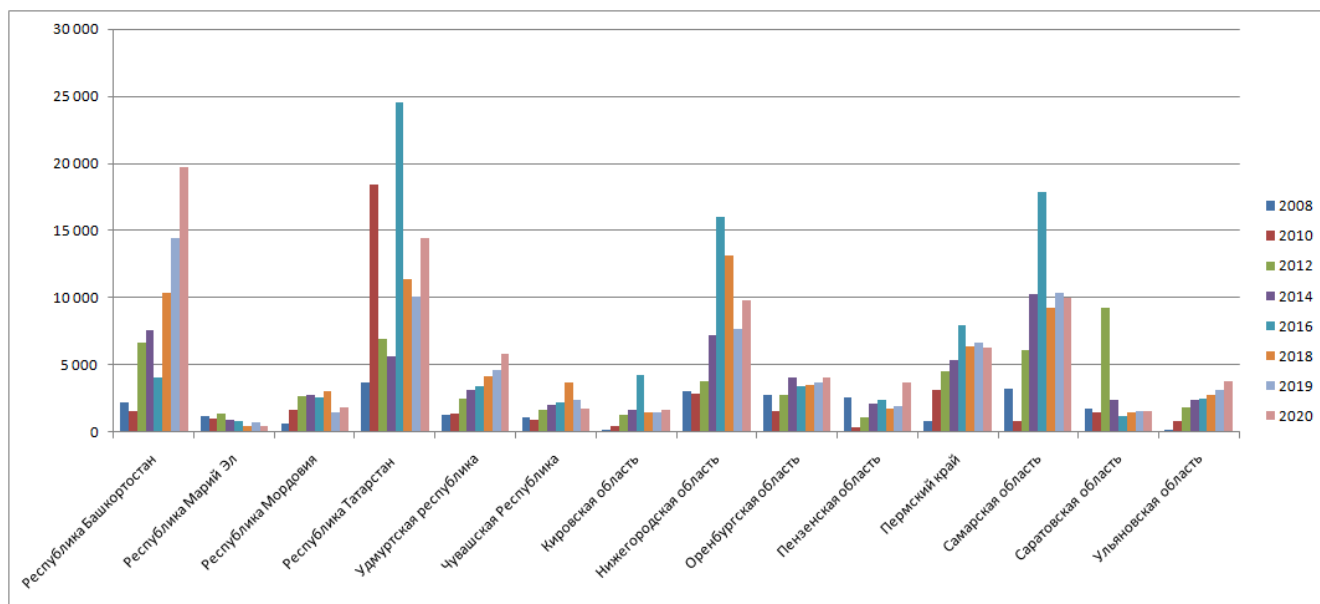


Рис.2. Динамика объемов финансирования инфраструктуры физической культуры и спорта в регионах ПФО за 2008–2020гг. [2]

Как видно из рисунка 2, по показателю "объем финансирования физической культуры и спорта" из всех регионов Приволжского федерального округа выделяются четыре – это

Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Нижегородская область и Самарская область. В этих регионах зафиксирован самый высокий рост финансирования физической культуры и спорта после 2010 года. В целом, рост данного показателя в определенном временном интервале связан с проведением крупных мега – спортивных мероприятий международного уровня, таких как Универсиада 2013, ЧМ по футболу 2018 и пр. Кроме того, в данных регионах одни из самых высоких показателей обеспеченности объектами инфраструктуры спорта, а также одни из самых высоких значений показателя – доля населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом, в общей численности населения. По итогам 2020 года в Республике Татарстан данный показатель составил 51,3%, в Республике Башкортостан – 48,5%; в Нижегородской и Самарской областях – 45,4%.

По уровню обеспеченности отдельными объектами спортивной инфраструктуры можно отметить следующее. По итогам 2020 года количество стадионов на территории регионов Приволжского федерального округа составляет 364, что составляет 21% от общего количества стадионов в РФ.

Несмотря на достаточно высокие показатели финансирования инфраструктурного развития физической культуры и спорта, в некоторых российских регионах остаются нерешенными проблемы:

- невысокий уровень популярности занятий физической культурой и спортом;
- низкий уровень доступности объектов инфраструктуры спорта;
- низкая инвестиционная привлекательность объектов инфраструктуры спорта (риски, высокий срок окупаемости, большой объем требуемых капитальных вложений).

В заключение следует отметить, что фактором решения проблем финансового обеспечения развития инфраструктуры физической культуры и спорта в регионах РФ должно стать стимулирование и поддержка инструментов государственно-частного партнерства [4]. Тем более, что Министерство спорта РФ уже имеет опыт поддержки реализации инвестиционных проектов в области физической культуры и спорта с использованием инструментов государственно-частного партнерства.

Литература

1. Спорт высоких капиталовложений. URL: <https://plus.rbc.ru/specials/sport-vysokih-kapvlozhenij>. (Дата обращения: 01.05.2022).
2. Аналитический бюллетень / Социально-экономическое положение регионов РФ. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/regions_demo45.pdf (Дата обращения: 28.04.2022).
3. *Safiullin, MR; Kadyrov, AR and Galeeva, GM.* Infrastructure support for the development of regional economic systems // REVISTA GENERO & DIREITO 9 (2). 2020. – pp. 773–781
4. *Кадыров А.Р.* Развитие государственно-частного партнерства в реализации инвестиционных проектов инфраструктуры спорта // В сборнике: Проблемы развития современного общества. Сборник научных статей 5-й Всероссийской научно-практической конференции. под редакцией: Кузьминой В.М., 2020. – С. 253–256.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ФИРМЫ

Казаков Олим Сабирович

Наманганский инженерно-технологический институт г.Наманган, Узбекистан,

Аннотация. В условиях рыночной экономики важным является повышение конкурентоспособности продукции. В статье исследуются стратегии, которые можно реализовать для захвата рынка. Определены направления повышения уровня конкурентоспособности продукции компании.

Ключевые слова: рыночная экономика, конкуренция, анализ, оценка, товар, ценообразование, качество, управление.

В результате повышения качества продукции и обеспечения соответствия производства международным стандартам это окажет существенное влияние на рост экспортного потенциала страны и стремительное развитие экономики страны. Это требует постоянных научно-практических исследований в области управления производством конкурентоспособной промышленной продукции на основе требований к качеству на предприятиях и в организациях. Одной из важных задач является изучение проблем, возникающих при производстве качественной продукции в компаниях и организациях, и анализ этой ситуации и совершенствование управления этими процессами.

Чтобы оценить конкурентоспособность продукции фирмы, следует сравнить ее показатели с показателями другой фирмы. В таблице 1 сравниваются производство и продажи фирмы LOS GIGANTES TEXTILES и Barkas-Tex. LOS GIGANTES TEXTILES произвела 8 450 тонн продукции, из которых 8 020 тонн или 94,9% были экспортированы, а 216 тонн или 60,5% из 357 тонн, произведенных на Barkas-Tex, были экспортированы. Прибыль предприятий от реализации продукции в «LOS GIGANTES TEXTILES» составила 12362411 тыс. сум, в ООО «Баркас-Текс» – 1293630 тыс. сум.

Таблица 1

Анализ продаж ООО LOS GIGANTES TEXTILES и ООО «Баркас-Текс»

№	Показатели	ООО “LOS GIGANTES TEXTILES”	ООО «Barkas-Teks»	Отклонения ООО “LOS GIGANTES TEXTILES” от ООО «Barkas-Teks» (+;-)
1	Объем производимой продукции, тн.	8450	357,0	8093
2	В т.ч. экспорт	8020	216	7804
3	Объем реализации продукции, тыс.сум	57322475	7865130	49457345
4	Прибыль от реализации продукции, тыс.сум	12362411	1 293 630	11068781
5	Рентабельность	14,7	7,4	7,3

Для оценки реальной ситуации сравним рентабельность этих предприятий. Рентабельность ООО «LOS GIGANTES TEXTILES» составила 14,7 %, а рентабельность ООО «Баркас-Текс» на 7,4 %, или на 7,3 % ниже, чем у ООО «LOS GIGANTES TEXTILES». Данные показатели показывают, что уровень конкурентоспособности продукции LOS GIGANTES TEXTILES выше, чем у ООО «Баркас-Текс».

В таблице 2 сравниваются финансовые результаты компаний LOS GIGANTES TEXTILES и Barkas-Tex LLC. Эти цифры показывают, что финансовые результаты ООО «LOS GIGANTES TEXTILES» выше, чем у ООО «Баркас-Текс».

Финансовые результаты LOS GIGANTES TEXTILES и ООО «Баркас-Текс», в тыс. сум

№	Наименование показателей	ООО «LOS GIGANTES TEXTILES»	ООО «Barkas-Teks»
1	Чистый доход от реализации продукции	57322475	7 865 130
2	Себестоимость продукции	44960064	6 571 500
3	Чистая прибыль от реализации продукции	12362411	1 293 630
4	Затраты реализации	517318	190 785
5	Административные расходы	241406	64 052
6	Другие операционные расходы	645738	11 980,13
7	Расходы маркетинга		107 500
8	Прибыль основной деятельности	10562290	919 312,87
9	Чистая прибыль отчетного периода	4833542	488 170,37

Примечание: Таблица составлена на основе данных ООО «Баркас-Текс» и ООО «LOS GIGANTES TEXTILES».

При оценке конкурентоспособности товаров и услуг осуществляется детальный анализ рынков для поиска модели, аналогичной продукции, выпускаемой фирмой; выявление ключевых показателей эффективности продукции по сравнению с продукцией, выпускаемой предприятием, а также включает в себя основные этапы интегральной конкуренции. Основная информация покупатели получают от товаропроизводителей. Покупателей в основном интересует потребительская стоимость товара. Конкуренция может быть в основном в следующих формах: конкуренция за услуги товаров, направленных на удовлетворение одного и того же спроса, конкуренция за счет производства одного и того же продукта разными предприятиями; или производство товаров в разных модификациях одной и той же фирмой.

На современном уровне рыночных отношений ценовая конкуренция является одним из наиболее распространенных методов. Конкурентоспособность начинается с установления цен на товары и услуги с учетом возможностей потребителей. В то же время в условиях модернизации экономики конкуренция набирает обороты. Конкуренция через цену товаров и услуг возникла во времена, когда в прошлом существовала свободная рыночная конкуренция, когда одни и те же товары продавались на рынке по разным ценам.

Снизив цену, производитель смог дифференцировать свою продукцию, сосредоточиться на ней и в конечном итоге получить желаемую долю рынка. В условиях модернизации и диверсификации экономики открытой ценовой конкуренции нет, так как когда один из производителей снижает цену, то же самое делает его конкурент, что не меняет рыночного положения фирмы, но снижает общую прибыльность, инвестиции в обновление и расширение основных фондов. В результате вместо восходящих побед и вытеснения соперников возникают непредвиденные ситуации и даже спады. Поэтому производители и поставщики услуг стремятся удерживать цены на свои товары и услуги как можно выше, снижать издержки и затраты на маркетинг, увеличивать прибыль. В результате развития науки и техники осуществление модернизации создает благоприятные условия для использования неценовых методов конкуренции.

На данном уровне экономического развития главным фактором конкуренции является не цена товаров и услуг, а их высокое качество, привлекательность, современный дизайн, сервис, имидж и репутация предприятия. При оценке конкурентоспособности этот фактор необходимо прежде всего изучить на высоком уровне.

В то же время потребительские возможности также требуют внимания к ценам на товары и услуги. Имея это в виду, предприятиям необходимо реализовать стратегию снижения цен и захвата рынка. При изучении стратегии снижения цены и захвата рынка необходимо ответить на ряд важных вопросов:

– Какие факторы определяют конкурентоспособность других товаров, приобретаемых потребителями?

– Какие инструменты используют конкуренты для продвижения своих товаров и услуг и какие методы используют для стимулирования продаж?

– Какие бренды используют конкуренты?

– Что выделяется в упаковке, оформлении и дизайне продукции наших конкурентов? Почему им уделяется больше внимания?

– Каков уровень послепродажного обслуживания потребителей?

Ответы на эти вопросы в результате анализа определяют, на что компания будет делать упор для повышения конкурентоспособности своей продукции. Это связано с тем, что конкурентоспособность относится к набору потребительских и стоимостных характеристик, которые обеспечивают рыночную привлекательность продукта, т. е. способность превращать один и тот же товар в деньги в условиях, когда предложение аналогичных конкурирующих товаров велико. Поэтому предприятиям и организациям необходимо будет найти ответы на эти вопросы, чтобы быть эффективными.

При оценке конкурентоспособности продукции фирмы следует обращать внимание на факторы, влияющие на конкурентоспособность. Мы знаем, что конкурентоспособность – это широкое понятие, на которое влияет множество факторов. При оценке уровня конкурентоспособности фирмы основой для анализа служат факторы, определяющие интенсивность конкуренции на сетевом рынке. К этим факторам относятся:

- Специфические характеристики продукта.
- Количество конкурирующих фирм и их производственная мощность, производственная мощность.
- Объем спроса на товары и услуги.
- Усилия потребителей по переходу от одного производителя к другому.
- Проникновение на рынок и его уровень.
- Отличия товаров предприятия от товаров конкурентов, их особенности.

Конкурентные преимущества товаров и услуг можно разделить на две большие категории – внешние и внутренние конкурентные преимущества. Внешнее конкурентное преимущество «представляет собой рыночную власть продукта, т. е. может заставить рынок принять более высокие цены продажи, чем у предпочтительного конкурента, и опирается на преимущества в выявлении и удовлетворении желаний неудовлетворенных покупателей существующих товаров.

Внутреннее конкурентное преимущество указывает на то, что производственные затраты фирмы основаны на товаре, который позволяет ей достигать более низких затрат, чем у конкурента, и создает ценность для производителя, а также более устойчив к рыночному или конкурентному снижению цен.

Схему классификации факторов, характеризующих привлекательность и конкурентоспособность товара, можно выразить в виде цепочки: цена - качество - сервис - маркетинговая среда. В результате изучения и анализа уровня конкурентоспособности продукции, выпускаемой ООО «LOS GIGANTES TEXTILES», нам удалось выявить пути повышения уровня конкурентоспособности. Рекомендуется принять ряд мер по повышению конкурентоспособности продукции, выпускаемой на предприятии. Важными способами повышения конкурентоспособности продукции и товаров являются:

1. Многие компании, такие как LOS GIGANTES TEXTILES LLC, в основном производят однотипную продукцию. В основном они производят текстиль - пряжу, трикотаж, ткани и так далее. Из-за большого количества производителей обостряется конкуренция на текстильном рынке. Когда виды продукции, предлагаемые рынку, одинаковы, даже если они ничтожно малы, необходимо стараться создавать любую инновацию и ориентироваться на ее достижение.

Достижение того, чтобы продукция LOS GIGANTES TEXTILES LLC немного отличалась от товаров или услуг конкурентов, стремление быть немного лучше или чуть красивее, будет важным шагом к продаже большего количества продукции на рынке. Таким образом компания привлекает внимание потребителя.

2. Уметь держать в секрете важные и деликатные направления производственно-хозяйственной деятельности ООО «LOS GIGANTES TEXTILES». Способность сохранять коммерческую тайну во всех мероприятиях, организованных в производственно-хозяйственной и сбытовой части предприятия. Секретность деятельности и ее уязвимости затрудняет получение конкурентами информации о предприятии.

3. Сбор более сильных и конкурентоспособных специалистов в деятельности ООО «LOS GIGANTES TEXTILES». Привлекать высококвалифицированных работников к производственно-коммерческой работе, поощрять их эффективную работу во всех отношениях, создавать для них необходимые условия для эффективной работы. Установить стимулы для сотрудников. Это событие является одним из ключевых факторов производства качественной и конкурентоспособной продукции. Каждое изменение уровня конкуренции нельзя игнорировать и вознаграждать.

4. В условиях рыночной экономики деятельность предприятий и организаций определяется не производимой ими продукцией, а объемом реализации. Поэтому в компании с ограниченной ответственностью «LOS GIGANTES TEXTILES» основное внимание должно быть направлено на увеличение продаж, а не на производство. Увеличение реализации продукции является важнейшим показателем хозяйственной деятельности, служит главным критерием эффективности. Оценить работу предприятия можно по тому, сколько и по каким ценам оно продано.

Литература

1. Богатин Ю.В. Экономическая оценка качества и эффективность работ предприятий. Москва, Экономика, 1992

2. Olim Sabirovich Kazakov, & Ilhom Mahamadjanovich Kamoliddinov. (2021). SOME QUESTIONS OF INCREASE OF EFFICIENCY IN ACTIVITY ENTERPRISE SUBJECTS. *Journal of Central Asian Social Studies*, 2(01), 160-169. <https://doi.org/10.37547/jcass/volume02issue01-a24>

3. Kazakov O. (2020). КИЧИК БИЗНЕС СУБЪЕКТИДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ФАОЛИЯТИНИ РИВОЖЛАНТИРИШ ЙЎЛЛАРИ. *Архив научных исследований*, 1(2). извлечено от <https://tsue.scienceweb.uz/index.php/archive/article/view/3729>

4. Международные стандарты ИСО серии 9000-2000: Методические рекомендации по применению. / Е.С. Баландин, В.Г. Юдаева. – Ульяновск: УлГТУ, 2003. – 90 с.

5. Kazakov, O.S., & Ahmedkhodjaev, X.T. (2017). *Fundamentals of management. Tashkent, Ilm-Ziyo.*

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КИТАЕ

Кашбразиев Ринас Васимович

Давлетбаев Гадель Зуфарович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена изучению китайского опыта финансирования инновационной деятельности. Рассмотрены формы, методы и инструменты финансирования инноваций. Особое внимание уделено усилиям по финансированию технологических предприятий.

Ключевые слова: Китай, инновационное развитие, финансирование, технологические инновации.

Внешние риски экономического спада снова доминируют в мире из-за пандемии COVID-19 и геополитической напряженности, а внутренние рынки Китая срочно нуждаются в модернизации, чтобы внедрять технологические инновации. При этом эффективное финансирование инноваций остается одной из главных задач Китая. В данной статье будет проведен краткий анализ развития текущей инновационной деятельности Китая и ее финансирования; будут

оценены перспективы и риски, с которыми сталкивается Китай, и изучены факторы, которые могут поддержать или помешать усилиям Китая по преобразованию своей текущей экономики в экономику, движимую инновациями.

В рамках четырнадцатого пятилетнего плана национального экономического и социального развития Китайской Народной Республики и Стратегии на 2035 год (далее именуемого «14-й пятилетний план») поощрение технологий и инноваций впервые в истории фигурирует в качестве главной цели. Согласно агентству Синьхуа, национальный фокус Китая на финансировании технологических инноваций достиг беспрецедентных высот [1].

Для любой страны технологический прогресс может быть обеспечен за счет двух источников: внутренних инноваций и освоения технологий из-за рубежа. По мере того, как возможности распространения технологий уменьшаются, Китаю придется больше полагаться на внутренние инновации для поддержания своего технологического прогресса. Как утверждает в статье К. Фанга, даже без намеренного замедления распространения технологий развитыми странами, Китаю нужно будет стимулировать внутренние инновации, так как пространство для наверстывания в технологической сфере сокращается по мере того, как Китай приближается к глобальным технологическим горизонтам [2].

Поэтому в 14-м пятилетнем плане инновации рассматриваются в качестве основного рычага модернизации Китая, при этом технологическая независимость и опора на собственные силы поддерживают развитие. В целом, крупные китайские компании выделяются в качестве основных новаторов, а их дочерние структуры ориентируются на национальный стратегический технологический потенциал. Это должно быть достигнуто с помощью общенациональной системы разработки ключевых технологий и фундаментальных исследований для поиска оригинальных инноваций, а также системы снабжения общими базовыми технологиями.

Большое внимание отводится здесь финансированию инноваций. Финансы, как важнейший фактор экономического развития, могут интегрироваться в технологии, кадровые ресурсы, оборудование и другие инновационные элементы, обеспечивая тем самым финансовую поддержку научно-технических исследований и разработок.

При этом расходы на исследования и разработки являются общим способом измерения инвестиций в инновации. Они обычно носят долгосрочный характер и, как правило, приводят к истощению внутренних средств фирм. Наличие внешнего финансирования имеет решающее значение для компаний, занимающихся инновационной деятельностью. В докладе С. Вана на Восточноазиатском форуме со ссылкой на данные Всемирного банка говорится о неуклонном росте расходов Китая на НИОКР в процентном отношении к ВВП в 1996-2017 годы, увеличившись с 0,56% до 2,12% [3]. Однако по сравнению с ведущими индустриальными странами в 2017 году доля НИОКР в ВВП Китая был все же ниже (на 0,7 процентных пункта ниже, чем в Соединенных Штатах, и на 1,1 процентных пункта ниже, чем в Японии). Тем не менее, за последние несколько десятилетий на капитальные расходы были выделены большие ресурсы.

В последние годы в связи с новым направлением экономического развития Китай активизирует усилия по финансированию технологических предприятий и связанных с ними проектов.

По мнению С. Вана и его соавторов, имеющиеся экономические данные свидетельствуют о том, что расширение доступа к финансированию на фондовых рынках ведет к значительному увеличению долгосрочных инвестиций в НИОКР и улучшению показателей инновационной деятельности [4]. А в уже упомянутом выше докладе Ван отмечает, что развитие кредитных рынков оказывает положительное влияние на инвестиции в основной капитал, но не оказывает никакого или негативного воздействия на НИОКР [3].

Либерализация операций по счету движения капитала может играть важную роль в инновационной деятельности, содействуя внешнему финансированию, поощряя конкуренцию и укрепляя корпоративное управление. С 2020 года Китай принял ряд мер по ослаблению ограничений на владение и лицензирование иностранных финансовых учреждений. Такое открытие финансовых рынков привело к значительному увеличению числа находящихся в иностранной собственности финансовых учреждений, действующих в Китае. Расширение доступа к внешнему финансированию будет играть решающую роль в стимулировании инновационной деятельности

в Китае. Как подчеркивают С. Ван и А. Йоханссон, Китаю следует последовательно и более широко открывать внутренние финансовые рынки для иностранного и внутреннего частного капитала. Это включает завершение либерализации процентных ставок, достижение чистого плавающего валютного курса, содействие трансграничному перемещению капитала и снижение барьеров для выхода на рынок как частных, так и иностранных финансовых учреждений [3; 5].

Учитывая все обстоятельства, Китаю, возможно, также придется реструктурировать финансовую систему, повысив роль прямого финансирования, как упомянул К. Фанг в своей работе [2]. Это должно устранить ограничения на фондовых рынках и содействовать развитию многоярусных фондовых рынков. Для обеспечения экономического роста, эффективности и стабильности устранение перекосов на внутренних финансовых рынках имеет столь же важное значение, как и внешняя финансовая интеграция. Что касается реформ счета движения капитала, то приток капитала может опережать отток капитала с точки зрения смягчения финансовых ограничений и содействия упорядочению инвестиций.

Однако в обозримом будущем Китай может столкнуться с трудностями в стимулировании крупных трансформационных инноваций из-за отсутствия основных технологий и ограничений в политической и финансовой структуре [2; 6]. Таким образом, способность Китая создать самостоятельное инновационное лидерство в мире и использовать его для стимулирования экономического роста остается открытым вопросом. Возможно, с принятием 14-го пятилетнего плана и вмешательством правительства в деятельность государственного и частного секторов, в конечном итоге можно будет уменьшить зависимость от таких ключевых технологий из-за рубежа, как полупроводники. И действительно, такой фон придал стране больше мотивации и энергии для того, чтобы сосредоточиться на отечественных инновациях, которые, могут принести только положительные результаты для развития страны, независимо от того, насколько велик прогресс [6].

Таким образом, происходит формирование новой финансовой парадигмы. Эффективное финансирование и развитие инновационных секторов в Китае могут стать непосредственной силой, чтобы сделать Китай одной из самых конкурентоспособных ведущих стран в области инноваций.

Литература

1. 新华社, 中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要, March 2021 [*Информационное агентство Синьхуа*. План четырнадцатого пятилетнего плана национального экономического и социального развития Китайской Народной Республики и перспективы. Март 2021].
2. 方匡南, 高水平科技创新需要强化金融支持, 金融时报-中国金融新闻网, March 2022. [*Фанг Куаннан*. Высокоуровневые технологические инновации нуждаются в усиленной финансовой поддержке // Финансовые времена. Март 2022].
3. *Xun Wang*, Peking University, Financing innovation in China, December 2020, East Asia Forum. – URL: <https://www.eastasiaforum.org/2020/12/29/financing-innovation-in-china> (accessed 24.06. 2022). [*Сюнь Ван, Пекинский университет*. Финансирование инноваций в Китае // Восточноазиатский форум. Декабрь 2020].
4. *Anders Johansson, Xiuping Hua and Xun Wang*. 2017. National and Regional Financial Openness in China, *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, Issue 2, 124-140. [*Андерс Йоханссон, Сюпин Хуа и Сюнь Ван*. Национальная и региональная финансовая открытость в Китае // *Журнал китайских экономических и деловых исследований*. 2017].
5. *Anders Johansson, Xun Wang*, 2014. Financial Sector Policies and Income Inequality. *China Economic Review*. [*Андерс Йоханссон, Сюнь Ван*. Политика финансового сектора и неравенство доходов // *Китайский экономический обзор*. 2014].
6. *Hung, Tran*, Can China Transform Its Economy to Be Innovation-Led? April 2022, Atlantic Council Geoeconomics Center. – URL: <https://www.atlanticcouncil.org/wp-content/uploads/2022/>

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКИЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР

Куасси Кобенан Ж.И.Р

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Иностранные инвестиции являются движущей силой развития российского нефтегазового комплекса и экономики в целом. Так было до 2014 года, нынешняя ситуация несколько изменилась: приток иностранных инвестиций в энергетику России осложняется не только введенными санкциями, но и главным препятствием – нестабильностью мировых цен на энергоносители. Текущая ценовая конъюнктура, а также ситуация со спросом и предложением подталкивают иностранных инвесторов к сокращению предложения инвестиций. В статье анализируется динамика, отраслевая структура ежегодных потоков иностранных инвестиций в российскую экономику, что позволяет выявить основные тенденции привлечения иностранного капитала в последние годы. В российской экономике в настоящее время наиболее привлекательными направлениями для иностранных инвесторов являются горнодобывающая промышленность, производство, страхование и услуги. На эти виды экономической деятельности приходится более 50 % (в среднем) от общего объема иностранных инвестиций.

Ключевые слова: нефтегазовые компании, инвестиции, иностранные инвестиции, динамика инвестиций, инвестиционная структура, санкции.

Иностранные инвестиции являются одним из важнейших показателей уровня экономического развития страны. Об их объеме можно судить по привлекательности инвестиций, которая характеризует способность создавать и поддерживать благоприятные условия для потенциальных инвесторов. В условиях кризиса в здравоохранении, навязывающего замедление мировой экономической активности, к этому добавляются антироссийские санкции, начиная с 2014 года, у России возникает необходимость восстановления своего имиджа, чтобы сохранить приток иностранных инвестиций и здоровье своей экономики. Действительно, в последние годы мы наблюдаем угрожающие тенденции других государств в отношении России, эти тенденции отмечены историческими санкциями, которых современный мир никогда не знал, и это для того, чтобы Россия пересмотрела свою внешнюю политику, если не разрушила российскую экономику. Тем не менее, известно, что инвестиционные проекты в целом и в нефтегазовом секторе в частности отличаются тем, что они в значительной степени зависят от глобальной экономической конъюнктуры, а также и прежде всего от национальной политической среды, что влияет на их прибыльность и, следовательно, на их экономическую эффективность. Риски, присущие таким проектам, также более разнообразны, чем в других отраслях, и могут оказать решающее влияние на экономические параметры инвестиционной сделки. Одним из важных рисков в этой отрасли является финансовый риск, который, в свою очередь, связан с недостаточным финансированием проектов – это прямое следствие отсутствия прямых иностранных инвестиций и оттока капитала из страны, который сегодня в России составляет большие объемы. Это подтверждается информацией от EPFR – Emerging Portfolio Fund Research, организации, специализирующейся на сборе и анализе информации о притоках и оттоках средств в инвестиционные фонды. Так, по данным за январь-март 2015 года через год после введения антироссийских санкций отток капитала с российского рынка составил \$56 млн. Чистый отток капитала из России в 2017 году составил \$31,3 млрд [16-17]. Кроме

того, из-за санкций (первые годы их реализации) многие проекты по разведке и даже добыче нефти и газа были приостановлены или закрыты. Например, из-за вывода иностранных инвесторов «Роснефть» прекратила разведочное бурение по семи проектам на арктическом шельфе, расположенных в Лицензионных зонах «Привоземельский Южный», «Поморский», «Поморский Север», «Поморский 2-2», «Россия», «Матвеевский Западный» и «Восточная Сибирь». Начало промышленной добычи также было перенесено на единое российское месторождение в Ямало-Ненецком автономном округе, разработанное дивизионом «Тюменнефтегаз» «Роснефти». Целью исследования является анализ динамики и структуры иностранных инвестиций в Россию в последние годы и анализ влияния экономических санкций на ПИИ в российском нефтегазовом секторе.

Методы и материалы

В статье применяется совокупность общих методологических методов и принципов научного исследования, экономического анализа (исторического, системного, причинно-следственного, функционального и др.), методов классификации данных, статистического анализа, регрессионного анализа. Эмпирическую основу данного исследования составили статистические данные Центрального банка России, Всемирного банка, Росстата, корпоративной финансовой отчетности и других государственных источников данных.

Результаты и обсуждение

Ранее иностранные инвесторы рассматривали Россию как перспективный и интересный рынок: относительно стабильная экономика, обеспеченная высокими ценами на нефть, с высокой гарантированной вероятностью увеличения инвестиционного дохода. Кризис 2008-2009 годов не изменил взглядов инвесторов на перспективы России, и через несколько лет инвестиционные показатели вернулись к докризисному уровню. В 2013 году Россия заняла третье место в мире по объему прямых иностранных инвестиций после США и Китая [6-8]. Ситуация существенно изменилась после введения санкций и ухудшения экономической и политической ситуации на всей территории страны и в сочетании с падением цен на нефть. В период с 2014 по 2015 год объем прямых инвестиций резко сократился, произошло снижение ПИИ на \$12 421 млн или на 8,46% в процентном выражении (рис.1), а в 2014 году отток капитала из страны был установлен на уровне максимума в US\$124 млрд.

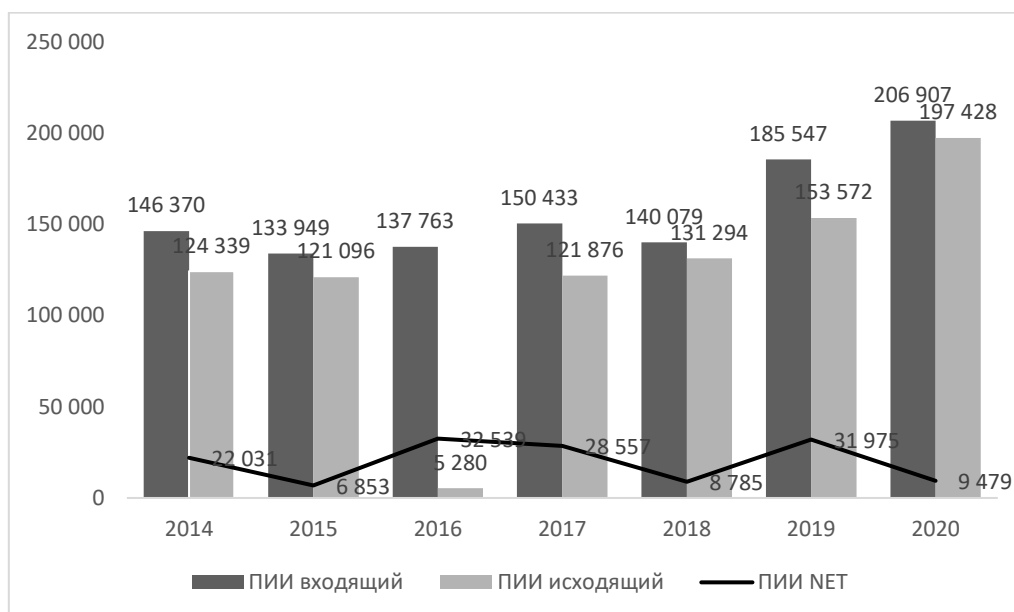


Рис.1. Объем прямых иностранных инвестиций в Россию с \$20,14 млрд до \$20,2 трлн.

Источник: Центральный банк Российской Федерации
http://www.cbr.ru/eng/statistics/macro_itm/svs/

В российской экономике в настоящее время наиболее привлекательными направлениями для иностранных инвесторов являются горнодобывающая промышленность, производство, страхование и услуги. На эти виды экономической деятельности приходится более 50% от общего объема (рис. 2). В 2016 году иностранные компании проявили интерес к восточно-сибирским и дальневосточным месторождениям: индийские компании ONGC и Oil India Limited приобрели доли в Ванкорском месторождении, сумма сделки составила \$1,3 млрд и \$2 млрд соответственно. Китайская компания Beijing Gas приобрела долю в Верхнечонском месторождении, сумма сделки составила \$1,1 млрд США [13-14].



Рис.2. Средние прямые иностранные инвестиции по видам экономической деятельности 2014-2020 гг.

Одним из долгосрочных интересов России является создание инновационной экономики, интегрированной в мировое технологическое и экономическое пространство. В последние годы доля стран АТР в объеме иностранных инвестиций в Россию и, в частности, в нефтегазовый комплекс Восточной Сибири и Дальнего Востока значительно возросла, что свидетельствует об особой роли этого региона для экономического развития страны. Поскольку существующие месторождения истощаются, возникает потребность в добыче в труднодоступных местах, что требует наличия соответствующей инфраструктуры. Для дальнейшего развития нефтегазового сектора Восточной Сибири необходимо создать необходимые условия для развития ресурсного потенциала региона, как сильно истощенных месторождений, так и ресурсов тяжелой нефти и нетрадиционных нефтегазовых месторождений, что требует улучшения инвестиционного климата страны и увеличения притока инвестиций [11-12].

Оценка влияния экономических санкций на прямые иностранные инвестиции в нефтегазовую отрасль России.

В последние годы в мировой экономике доминирует эконометрический подход к изучению прямых иностранных инвестиций и их влияния на развитие экономики, однако очень немногие статьи посвящены влиянию санкций на привлекательность ПИИ в конкретном секторе деятельности. Одна из статей, которую мы изучили, посвященная этой теме, написана Энрике Монтано Каррансой (март 2020 года). В этой книге под названием «Влияние экономических санкций» автор описывает эконометрическую модель, принимающую во внимание зависимую переменную USFDI/GDP, которая является ключевым показателем экономических интересов Соединенных Штатов в других странах, объяснительные переменные, которые являются: *sanction* переменная, которая является фиктивной переменной, который принимает значение 0, если в этом году не наложены экономические санкции на цель, и 1, если экономические санкции введены в этом году, затем переменную под названием *Sender Coalition*, которая

принимает значение 1, если экономические санкции были введены в коалиции, и 0 в противном случае.

Таким образом, для разработки нашей эконометрической модели мы сослались на две различные модели, используемые соответствующими авторами:

Энрике Монтано Карранса (март 2020 года) в своей книге под названием «*Экономические санкции*»

Евсей Гурвич и Илья Прилепский (2015) в книге «*Влияние финансовых санкций на российскую экономику*»

Это позволило нам иметь следующие модели и результаты:

$$ide_{in} = \beta_0 + \beta_1 stabp + \beta_2 effg + \beta_3 lutc + \beta_4 tchan + \beta_5 qreg + \beta_6 inf + \beta_7 sanc + \beta_8 pib + \beta_9 t \quad (1)$$

	<i>Coefficient</i>	<i>Erreur Std</i>	<i>t de Student</i>	<i>p. critique</i>
const	18246,5	85926,2	0,2124	0,8422
LUTC	-22632,3	97840,9	-0,2313	0,8284
EFFG	16719,0	43217,8	0,3869	0,7186
STABP	10509,9	21228,6	0,4951	0,6465
QREGL	138386	94920,5	1,458	0,2186
SANC	-1192,13	20664,9	-0,05769	0,9568
TCHAN	316,276	249,403	1,268	0,2735
INF	786,401	768,189	1,024	0,3638
PIB	621,946	539,682	1,152	0,3133
t	3566,37	2224,86	1,603	0,1842

Источник: Автор, на основе данных Всемирного банка WDI, Банка России и др.

$$ide_{in} = \beta_0 + \beta_1 stabp + \beta_2 qreg + \beta_3 sanc + \beta_4 tchan + \beta_5 t \quad (2)$$

	<i>Coefficient</i>	<i>Erreur Std</i>	<i>t de Student</i>	<i>p. critique</i>	
const	41951,9	20416,4	2,055	0,0740	*
STABP	15200,1	9653,06	1,575	0,1540	
QREGL	103744	37010,8	2,803	0,0231	**
SANC	1609,54	7036,48	0,2287	0,8248	
TCHAN	267,263	130,992	2,040	0,0756	*
t	2510,53	1315,29	1,909	0,0927	*

Источник: Автор, на основе данных Всемирного банка WDI, Банка России и др.

Где у нас :

Прямые иностранные инвестиции	IDE_IN
Политическая стабильность	STABP
Эффективное управление	EFFG
Борьба с коррупцией	LUTC
Курс	TCHAN
Качество регулирования	QREGL
Инфляция	INF
Санкция	SANC
Валовой внутренний продукт	PIB
Время	t

Данные о показателях прямых иностранных инвестиций в российский нефтегазовый сектор и других показателях были собраны за 14 года, с 2007 по 2020. Результаты первой модели показывают, что экономические санкции незначительны (P- значение = 0,9568 больше 0,1; 0,05; 0,01 соответственно), в противном случае санкции не повлияли на вхождение прямых иностранных инвестиций в нефтегазовый сектор. Однако на основе высокой коллинеарности

переменных в модели (1) была изготовлена вторая модель (модель 2). Как видно из результатов оценок, санкции не являются существенными (P - значение = 0,8248 больше 0,1; 0,05; 0,01 соответственно), в противном случае санкции не повлияли на вхождение прямых иностранных инвестиций в нефтегазовый сектор.

Другой статистический анализ

Зависимая переменная	Пример 1 (до санкции)				
	Среднее	MEDIANE	Дисперсия	Асимметрия	Ехс
IDE IN	10902,857	12129	43252157,476	0,784	0,697
	Пример 2 (после санкции)				
IDE IN	28982,285	28266	137095026,238	0,467	-0,506

Анализ средних ПИИ, поступающих в нефтегазовый сектор за период до введения санкций (2007-2013 гг.) и постсанкционный период (2014-2020 гг.), показывает, что средний показатель ПИИ после санкций оказался выше, чем ПИИ до введения санкций.

Заключение

В российской экономике в настоящее время наиболее привлекательными направлениями для иностранных инвесторов являются эксплуатация в целом и эксплуатация газа и нефти в частности, производство, страхование и услуги. На эти виды экономической деятельности приходится более 5-0% от общего объема прямых иностранных инвестиций. На основании статистических результатов поступления ПИИ в нефтегазовый сектор России отметим, что вопреки всем ожиданиям ПИИ за санкционный период в отличие от досанкционного периода удвоились в среднем. Это объясняется высокой зависимостью стран Евросоюза от российской нефти и газа. Например, Россия поставляет 40% природного газа в Европу, а 26% нефти, потребляемой в Европе, поступает из России. Такие страны, как Польша, Латвия, Австрия, Венгрия, Сербия и др., от 80% до 100% их потребления зависят от России, Германии и Люксембурга, импортируют соответственно 53% и 53,69% своего потребления газа через Россию.

Тем более, что в последние годы мы стали свидетелями появления новых экономических гигантов, таких как Китай и Индия, чей спрос на энергию достаточно велик, чтобы начать процесс промышленного развития [15].

Таким образом, с учетом вышесказанного, настроения инвесторов более или менее усиливаются относительно инвестирования в этот российский сектор экономики.

Литература

1. Barry, C.M., & Kleinberg, K.B. (2015). *Получение прибыли от экономических санкций: экономическое принуждение и прямые иностранные инвестиции Соединенных Штатов в сторонние государства*. Издательство Кембриджского университета.
2. Biglaiser, G., & Lektzian, D. (2011). Влияние экономических санкций на прямые иностранные инвестиции США. *Международная организация*, 65(3), 531-551. doi:10.1017/S0020818311000117.
3. Энрике Монтано Карранса (март 2020 года) в своей книге под названием «*Экономические санкции*».
4. Ранний, Б.Р. (2015). *Нарушенные экономические санкции: объяснение, почему экономические санкции терпят неудачу*. Стэнфорд, Калифорния: Издательство Стэнфордского университета.
5. Hufbauer, G., Schott, J., Elliott, K. & Oegg, B. (2007). *Пересмотр экономических санкций* (3-е изд.). Вашингтон, округ Колумбия: Институт международной экономики Петерсона.

6. *Lektzian, D., & Biglaiser, G.* (2013). Инвестиции, возможности и риск: сдерживают ли экономические санкции Соединенных Штатов или поощряют глобальные инвестиции? *Международные исследования Quarterly* 57(1), 65–78.
7. *Миркина И., Школа экономики и менеджмента Лундского университета, LUSEM, Лундский университет, Лундский университет, & Ekonomihögskolan.* (2018). ПИИ и экономические санкции: эмпирический анализ краткосрочных и долгосрочных эффектов. *Европейский журнал политической экономики*, 54, 198–225. doi: 10.1016/j.ejpeco.2018.05.008.
8. *Morgan, T., Barat, N., & Krustev, V.* (2009). Угроза и введение экономических санкций, 1971–2000. *Управление конфликтами и наука о мире*, 26(1), 92–110. <https://doi.org/10.1177/0738894208097668>
9. *Yang, J., Askari, H., Forrer, J., & Teegen, H.* (2004). Экономические санкции Соединенных Штатов: эмпирическое исследование. *Журнал международной торговли*, 18(1), 23–62.
10. *Пляскина Н.И., Харитонова В.Н., Гимади Э.Х., Гончаров Е.Н.* Сетевые модели координации принятия решений в межотраслевых мегапроектах освоения нефтегазовых регионов // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. – 2012. – Т. 12. – № 3. – С. 97–109.
11. *Пляскина Н.И., Харитонова В.Н., Вижина И. А.* Формирование механизмов государственной поддержки нефтегазохимических кластеров восточной Сибири и Якутии // Регион: Экономика и Социология. – 2013. – № 4 (В0). – С. 221–241.
12. *Пляскина Н., Харитонова В.* Координация инвестиционных решений компаний в программе мегапроекта освоения нефтегазовых ресурсов // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № В. – С. В4–94.
13. *Пляскина Н.И.* Проблемы недропользования и методология формирования инвестиционных программ освоения нефтегазовых ресурсов // Бурение и нефть. – 2007. – № 11. – С. 16–21.
14. *Sharf I.V., Borzenkova D.N., Grinkevich L.S.* Tax incentives as the tool for stimulating hard to recover oil reserves development // В сборнике: IOP Conference Series: Earth and Environmental Science 19. Сер. "XIX International Scientific Symposium in honor of Academician M.A. Usov "Problems of Geology and Subsurface Development", PGON 2014" – 2015. – С. 012079.
15. *Шарф И.В.* Западные модели рентной политики в недропользовании // Вестник Томского государственного университета. – 200В. – № 30В. – С. 138–141.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Марданова Алсу Ильнарвна

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье обоснована необходимость повышения инвестиционной привлекательности российской экономики. Проведен анализ понятия "инвестиционной привлекательности страны", выделены факторы, влияющие на привлечение инвестиций. Представлены данные об объемах инвестиций в 2020 году, выделены ключевые проблемы инвестиционной деятельности в российской экономике.

Ключевые слова: инвестиции, экономика, кризис, производство, инвестиционная привлекательность.

Проблема инвестиционной привлекательности особенно актуальна в наше время в силу ограниченности ресурсов и усиления конкуренции не только на микро, но и на макроуровне. Остроту проблеме добавляет пандемия коронавируса, ставшая причиной падения инвестиционной активности экономических субъектов, которым стратегически важно привлечь новые инвестиции для восстановления своей деятельности.

Повышая инвестиционную привлекательность, страны сами способствуют повышению конкурентоспособности компаний, устойчивому экономическому развитию, привлечению знаний, технологий и инноваций, созданию инфраструктуры. Анализ основных факторов и подходов к оценке инвестиционной привлекательности страны позволит выявить слабые стороны и перспективы развития субъектов исследования – Российской Федерации и развивающихся стран.

Под инвестиционной привлекательностью понимается совокупность различных объективных и субъективных признаков, свойств, средств, возможностей экономической системы, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции. В теории инвестиционная привлекательность состоит из инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. Инвестиционный потенциал представляет собой совокупность объективных условий и предпосылок для инвестирования. Инвестиционные риски – это вероятность частичной или полной потери вложенных средств.

Среди показателей, определяющих инвестиционную привлекательность, выделяют размер рынка, открытость экономики, макроэкономическая стабильность, политическая стабильность, развитость различных экономических и политических институтов. Главной же целью повышения инвестиционной привлекательности страны является увеличение притока прямых иностранных инвестиций.

Опрос, проведенный международной аудиторской фирмой EY, определил факторы, влияющие на принятие решения руководителей о ведении инвестиционной деятельности в странах.



Рис. 1. Факторы, влияющие на решение о размещении инвестиций в стране [1]

Согласно рисунку, наибольшее внимание уделяется пакету мер стимулирования бизнеса, на втором месте расположилось технологическое развитие страны, с небольшим отрывом идут квалификация рабочей силы, развитость внутреннего рынка и государственная политика в области изменения климата. В этом прослеживаются главные тенденции рынка – необходимость

поддержка после пандемии коронавируса, развитие высокотехнологичного сектора и наукоемких производств, усиление тренда развития зеленой экономики.

Основными сдерживающими факторами к притоку ПИИ являются непрозрачная политика регулирования, доминирование государственной собственности и отсутствие надлежащей системы защиты прав инвесторов, низкая степень верховенства закона и ограничения экономических свобод.

Оценить инвестиционную привлекательность отдельно взятой страны довольно сложно. Поэтому международные компании, организации занимаются разработкой рейтингов инвестиционной привлекательности стран мира и регионов. Наиболее распространенным при составлении рейтингов инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности стран является так называемый факторный подход. На основании данного подхода производятся расчеты таких рейтингов, как индекс доверия прямым иностранным инвесторам компании А.Т. Kearney, индекс глобальной конкурентоспособности стран мира Международного института развития менеджмента, а также комплексные рейтинги инвестиционной привлекательности государств, периодически публикуемые ведущими экономическими журналами: Euromoney, Fortune, TheEconomist, исследование инвестиционной привлекательности стран Европы от EY.

В 2020 году объем прямых иностранных инвестиций в России снизился в четыре раза, составив \$9,2 млрд. Максимальный объем иностранных инвестиций в российскую экономику в течение последних 10 лет наблюдался в 2013 году и составил около \$70 млрд. Причинами низкой инвестиционной активности иностранных инвесторов выделяют высокую налоговую нагрузку, которая составляет, согласно исследованию Всемирного банка, в среднем 47 %; административное давление со стороны контролирующих органов; высокая экономическая дифференциация регионов; высокая зависимость от импортных технологичных решений, комплектующих и материалов. Кроме того, международные рейтинги выделяют такие слабые стороны страны, как:

- высокий уровень безработицы;
- низкая эффективность логистики;
- отсутствие верховенства закона;
- высокая волатильность курса рубля;
- высокая политическая напряженность.

Таким образом, основными направлениями повышения инвестиционной привлекательности Российской Федерации являются:

- Увеличение количества экономических зон с налоговыми преференциями. В России на 2022 год функционируют 42 ОЭЗ (23 промышленно-производственных, 7 технико-внедренческих, 10 туристско-рекреационных и 2 портовые). Так же существует 89 территорий опережающего развития в моногородах. К примеру, в США функционирует 193 зоны внешней торговли. Тем не менее, стоит работать не только над количеством зон, но и над их качеством. Предлагается увеличение периода льготного налогообложения для организаций в ОЭЗ и создание необходимой логистической и инвестиционной инфраструктур.

– Обеспечение защиты интересов иностранных инвесторов, улучшение законодательной базы и уменьшение бюрократии. В российском законодательстве отсутствует современный нормативный акт федерального уровня, который бы устанавливал общие правовые нормы, регулирующие осуществление различных видов инвестиционной деятельности. Так же необходимо развивать региональные законы, устанавливающие особенности ведения деятельности.

– Направление инвестиций в наукоемкие и инновационные отрасли производства и ведение активного сотрудничества со странами-лидерами в области инноваций. Также необходимо направлять инвестиции в слаборазвитые регионы и приграничные территории для привлечения новых инвесторов.

– Подготовка высококвалифицированных кадров, способных выдерживать конкуренцию на международном уровне и привлекать крупных инвесторов. Этого можно достичь созданием

учебных заведений при технопарках, где обучающиеся могли бы на месте проходить практику и получать необходимые знания.

Таким образом, мы определили, что оценка инвестиционной привлекательности страны охватывает все сферы деятельности государства, учитываются как экономические, так и политические, демографические, правовые, географические факторы. В последние годы все большее внимание уделяется инновационному развитию, качеству трудовых ресурсов, инфраструктуре и мерам поддержки инвесторов в стране. Несмотря на то, что для увеличения инвестиционной привлекательности России требуется комплексная работа во всех областях, на мой взгляд, первоочередной задачей является ослабление политической напряженности на международной арене. Даже если в стране будут все условия для ведения бизнеса, без дружественных отношений со странами приток прямых иностранных инвестиций будет сокращаться с каждым годом.

Литература

1. Исследование инвестиционной привлекательности стран Европы URL: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru_ru/news/2020/european-attractiveness-survey-russia-2019-rus-final.pdf. (Дата обращения: 28.03.2022).

2. Galeeva G.M. Modeling the process of attracting foreign investment in the Russian economy // В сборнике: Journal of Physics: Conference Series. 8th International Conference on Mathematical Modeling in Physical Science. – 2019. – С. 012154.

3. Kiselev, S.V., Chernyavskaya, Y.S., Bardasova, E.V., Galeeva, G.M., Fazlieva, E.P., Krokhina, J.A. Assessment of electronic banking service's impact on the economic parameters of the bank activity // International Journal of Environmental and Science Education. – 2016. – Т. 11. – № 14. – С. 7226–7235.

4. Galeeva G.M., Paiduganova I.V., Zagladina E.N. Modern problems of investment cooperation development in the supply chain of the world economy // International Journal of Supply Chain Management. – 2018. – Т. 7. – № 6. – С. 536–539.

ВОПРОСЫ УКРЕПЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ СВЯЗЕЙ С КЛЮЧЕВЫМИ ПАРТНЕРАМИ ПО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Маткаримов Комолиддин Журабаевич

Наманганский инженерно-технологический институт, Узбекистан

Аннотация: В статье анализируются развитие внешнеторговых отношений Узбекистана, основные страны-партнеры по внешнеторговым связям, условия созданные для внешнеторговых грузоперевозчиков, а также даны предложения по рекомендуемым маршрутам и повышению эффективности грузоперевозок.

Ключевые слова: транспорт, железнодорожный транспорт, автомобильный транспорт, внешняя торговля, экспорт, импорт, сальдо, транспортные услуги, международные маршруты, транспортный коридор.

Растущий экспортный потенциал Республики Узбекистан, а также необходимость расширения рынков сбыта продукции, производимой местными производителями, обуславливает необходимость реализации дополнительных оперативных мер по созданию благоприятных условий для дальнейшей диверсификации внешнеторговых маршрутов, формирования максимально эффективных, альтернативных транзитных коридоров, обеспечивающих экспортная продукция Республики Узбекистан. Реформы, проводимые в нашей стране, способствуют быстрому росту торговых отношений с зарубежными странами. В частности, ряд постановлений

Президента Республики Узбекистан и Кабинета Министров об увеличении экспортного потенциала страны позволяют местным производителям наращивать опыт работы на внешних рынках [3].

В результате реформ, проведенных в Узбекистане за последние годы с целью стимулирования экспорта, оптимизации импорта и в целом обеспечения баланса внешней торговли, внешнеторговый оборот (ВТО) Республики в 2021 году составил 42,1 миллиарда долларов США, что увеличилось до 5,8 миллиарда долларов США по сравнению с 2020 годом (рост на 16,0%).

Из общего объема ВТО экспорт составил 16,6 миллиарда долларов США (рост на 10 процентов по сравнению с 2020 годом), а импорт – 25,5 миллиарда долларов США (рост на 20,4 %). В результате сальдо внешнеторгового оборота составило пассивный баланс на сумму – 8,9 миллиарда долларов США (Таблица 1).

Таблица 1

Динамика структуры внешнеторгового оборота Республики Узбекистан (млрд. долл. США)¹

Показатели	Годы							Рост по сравнению с 2020 годом, %
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
ВТО	25,3	24,7	26,6	33,4	42,2	36,3	42,1	116
Экспорт	12,9	12,6	12,6	14,0	17,9	15,1	16,6	110
Импорт	12,4	12,1	14,0	19,4	24,3	21,2	25,5	120
Сальдо	0,5	0,5	-1,4	-5,4	-6,4	-6,1	-8,9	

Из таблицы видно, что в нашей Республике ВТО увеличивается из года в год, темпы роста импорта в увеличении ВТО высоки, а объем пассивного торгового баланса увеличивается из года в год.

На сегодняшний день Республика Узбекистан осуществляет торговые отношения со 182-я странами мира. Наибольший объем внешнеторгового оборота зафиксирован с Российской Федерацией (РФ) (17,9 %), Китайской Народной Республикой (КНР) (17,7 %), Казахстаном (9,3 %), Турцией (8,1 %), Республикой Корея (4,5 %), Кыргызстаном (2,3 %) и Туркменистаном (2,1 %), их доля в общем объеме ВТО составляет 61,9 %.

В последующие годы внешнеторговые отношения Узбекистана с РФ продолжают развиваться. Основными торговыми партнерами Узбекистана остаются РФ, КНР, Казахстан, Турция и Республика Корея (Таблица 2).

Таблица 2

Динамика крупных стран-партнеров во ВТО Республики Узбекистан (млрд. долл. США)²

№	Страны	2019 год			2020 год			2021 год		
		ВТО	Экс.	Имп.	ВТО	Экс.	Имп.	ВТО	Экс.	Имп.
1	РФ	6670	2532	4138	5660	1486	4174	7517	2059	5458
2	КНР	7637	2529	5108	6438	1937	4501	7441	2519	4922
3	Казахстан	3335	1393	1942	3006	909	2097	2911	1172	2239
4	Турция	2544	1218	1326	2106	1019	1087	3388	1690	1698
5	Республика Корея	2768	103	2665	2151	51	2100	1890	52	1838

¹ Данные Государственного управления статистики Республики Узбекистан

² Данные Государственного управления статистики Республики Узбекистан

Внешнеторговый оборот Республики Узбекистан со странами СНГ достиг 15867,8 млн. долл. США. Из них объем экспорта составил 5407,6 млн. долл. США, а объем импорта – 10460,2 млн. долл. США. Наибольший объем внешнеторгового оборота со странами СНГ зафиксирован с РФ (47,4 %), Казахстаном (24,6 %) и Кыргызстаном (6,0 %).

В структуре экспорта 84,7 % занимают товары, которые, в основном, приходятся на промышленные товары (26,1 %), пищевые продукты и живые животные (8,3 %), химические вещества и аналогичную продукцию (6,8 %).

Основную долю в его структуре импорте занимают машины и транспортное оборудование (32,4 %), промышленные товары (18,5 %), а также химические вещества и аналогичная продукция (14,3 %).

Объем экспорта услуг по итогам 2021 года составил 2547,4 млн. долл. США, или 15,3 % от общего объема торгового экспорта и увеличился, по сравнению с 2020 годом, на 27,1 %. В составе экспорта услуг львиную долю занимают транспортные услуги (67,8 %), то есть 1727,1 млн. долларов США соответствовали транспортным услугам, или 10,2% от общего годового экспорта приходилось на транспортные услуги. Объем импорта услуг за 2021 год составил 1736,8 млн. долл. США, или 6,8 % от общего его объема и увеличился, по сравнению с 2020 годом, на 42,2 %. Транспортные услуги в импорте услуг составили 11,6% или 201,5 млн. долларов США. Стоимость транспортных услуг в ВТО составила 1928,6 млрд. доллара США или транспортной услуги составляла 4,5 % от ВТО.

Приведенные выше аргументы также требуют особого внимания к важности транспортных услуг в организации внешней торговли. Поскольку основными торговыми партнерами Узбекистана являются страны СНГ или страны с возможностью обеспечения транспортных связей через систему наземного транспорта, особое внимание следует уделить использованию железнодорожного и автомобильного транспорта при перевозке внешнеторговых грузов.

Условия возрастающей конкуренции на мировых рынках вызывают необходимость дальнейшего расширения государственной поддержки экспортеров для продвижения на новые рынки и укрепления собственных позиций на традиционных рынках путем увеличения объема экспорта продукции [1]. Исходя из этого, утвержден перечень продукции, при экспорте которой осуществляется компенсация части затрат на ее транспортировку автомобильным, железнодорожным и воздушным транспортом.

В нормативно-правовых документах, принятых по дальнейшему развитию внешней торговли и поддержке экспорта, определено создать ряд возможностей для организации транспортных услуг [2]:

- расширение «зеленых коридоров» и транзитных возможностей в транспортной системе для осуществления внешней торговли, а также увеличение объема транзитного грузооборота до 15 миллионов тонн;
- расширение объемов и географии экспорта за счет диверсификации внешнеторговых маршрутов;
- повысить позицию Республики Узбекистан в индексе «эффективность логистики» (LPI) Всемирного банка до уровня не ниже 77-го места;
- создание сети транспортно-логистических центров с учетом основных пунктов формирования грузов в регионах;
- поэтапный переход международных транспортных документов («e-Permit», «e-TIR», «e-CMR») в электронную форму;
- снижение стоимости доставки грузов до 30 процентов;
- развитие существующих контейнерных терминалов на основе государственно-частного партнерства;
- увеличить долю контейнерных перевозок по железнодорожному пути как минимум в 2 раза;
- активизация двусторонних и многосторонних торгово-экономических отношений в рамках организации СНГ с учетом возможностей транспорта и логистики, особенностей взаимодополняемости в различных сферах.

Анализ показывает, что необходимо принять необходимые меры по дальнейшему совершенствованию существующих маршрутов и созданию новых маршрутов с целью обеспечения транспортного сообщения (железнодорожного и автомобильного транспорта) с основными торговыми партнерами Узбекистана.

В целях увеличения возможности перевозки коммерческих грузов по железной дороге необходимо принять меры по присоединению к следующим транспортным коридорам, проходящим через соседние страны:

– Северный коридор Трансазиатской железнодорожной магистрали (ТАЖМ). Связывает Западную Европу с Китаем, Корейским полуостровом и Японией через Россию;

– Южный коридор ТАЖМ. Данный коридор проходит по следующим маршрутам: Юго-Восточная Европа – Китай и Юго-Восточная Азия через Турцию, Иран, страны Центральной Азии;

– Центральный коридор ТАЖМ. Имеет важное значение для региональных транзитных перевозок по направлению Центральная Азия – Северо-Западная Европа;

– Север – Юг. Международный транспортный коридор «Север-Юг» - мультимодальный маршрут транспортировки пассажиров и грузов общей протяженностью 7200 км. От Санкт-Петербурга до порта Мумбаи (Индия) с участием Казахстана на участках: морской порт Актау регионы Урала России и Актау – Атырау, а также через новую железнодорожную линию Узень Берекет (Туркменистан) – Горган (Иран). Объем потенциального грузопотока в рамках коридора «Север-Юг» оценивается экспертами на уровне 20 млн. тонн в год;

– ТРАСЕКА. Связывает Восточную Европу с Центральной Азией через Черное море, Кавказ и Каспийское море.

На автотранспорте повышение эффективности использования маршрута; Волгоград – Астрахань – Атырау – Актау – Бейнеу – Кунград – Нукус – Бухара – Навои – Самарканд – Джизак – Ташкент – Шымкент – Тараз – Бишкек – Алматы – Сарыозек – Талды-Корган – Ушарал – Таскёскен – Аягоз – Калбатау – Усть-Каменогорск – Риддер – города РФ; необходимо принять меры для присоединения к следующим маршрутам:

– Бишкек – Алматы – Хоргос – города КНР;

– Брест – Минск – Смоленск – Москва – Рязань – Пенза – Самара – Уфа – Челябинск – Курган – Петропавловск – Нур-Султан – Караганда – Бурыбайтал – Мерке – Кордай – Бишкек – Нарын – Торугарт – граница КНР;

– Брест – Минск – Смоленск – Москва – Рязань – Пенза – Самара – Уральск – Актобе – Кызылорда – Шымкент – Тараз – Талас – Ош – Иркештам – граница КНР;

– Брест – Минск – Смоленск – Москва – Рязань – Пенза – Самара – Уфа – Челябинск – Костанай – Нур-Султан – Караганда – Алматы – Кордай – Бишкек – Ош – Хаджент – Душанбе – Дусты – Нижний Пяндж – граница Афганистана.

– Тюмень/Челябинск – Омск – Павлодар – Семей – Майкапчагай – граница КНР.

Исходя из вышеизложенного, мы считаем целесообразным провести следующие мероприятия при перевозке внешнеторговых грузов:

– согласно соглашению между “Узбекистан – Россия”, “Агроэкспресс” наладит перевозку агропродукции с созданием “Зеленых коридоров” и предоставит льготы по установленным тарифным ставкам;

– развитие мультимодального транспортного коридора “Страны Азиатско-Тихоокеанского региона - Китай - Кыргызстан - Узбекистан - Туркменистан - Азербайджан - Грузия – Европа”;

– ускорение реализации проекта строительства железнодорожной линии “Узбекистан – Кыргызстан – Китай”;

– развитие мультимодальных перевозок грузов, перевозимых в направлении “Север-Юг” через Республику Узбекистан и Трансафганский коридор (“Термез - Мазари Шариф - Кабул – Пешовар”);

– дальнейшее совершенствование правовой базы двустороннего соглашения о развитии новых транспортно-транзитных коридоров и практической реализации международных

соглашений, формирование условий для эффективной транспортировки и обработки грузов Республики Узбекистан в странах ближайшего соседства;

– обеспечить, чтобы основные транспортные коридоры, проходящие по территории Узбекистана, имели достаточную необходимую инфраструктуру, создать инфраструктуру некоторых маршрутов дальнего следования, которые в будущем смогут получить статус Международных транспортных магистралей, на основе современных требований;

– развитие международного сотрудничества путем ускорения приведения национальной правовой базы в соответствие с международной правовой базой;

– расширение парка подвижного состава большегрузных транспортных средств Национальных автомобильных перевозчиков;

– совершенствование системы выдачи разрешений на международные перевозки грузов на автомобилях;

– создать условия для формирования новых автомобильных дорог, которые обеспечат оптимальный автомобильный доступ к международным транспортным коммуникациям и увеличат объем транзитных перевозок [4].

Литература

1. Постановление Президента Республики Узбекистан “О мерах по дальнейшей поддержке экспортной деятельности” от 07.05.2020 г. № ПП-4707. (Национальная база данных законодательства, 07.05.2020 г., № 07/20/4707/0545).

2. Указ Президента Республики Узбекистан “О стратегии развития нового Узбекистана на 2022 – 2026 годы” от 28 января 2022 года № УП-60. (Национальная база данных законодательства, 29.01.2022 г., № 06/22/60/0082, 18.03.2022 г., № 06/22/89/0227)

3. *Matkarimov K.J.* Issues of Modeling the Tariff for Services in Motor Transport on the Basis of Correlation-Regression Analysis. *Palarch's Journal Of Archaeology Of Egypt/Egyptology* 17(7) (2020), ISSN 1567-214x, 7563–7584

4. *Matkarimov K.J.* Transport Logistics: Current Problems, Development Initiatives. *The American Journal of Applied Sciences*, (2021). 3(04), 98–104.

ВЛИЯНИЕ ЦЕН НА ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ СПРОС НАСЕЛЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА В СОВРЕМЕННЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ РЕАЛИЯХ

Ларионова Лилия Булатовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация. Данная статья посвящена изучению вопросов влияния цен на рынке на спрос среди пенсионеров Республики Татарстан. В работе рассмотрены теоретические основы выдвигаемого вопроса, в частности, дано определение покупательского спроса, выделена его классификация. Основой практического исследования вопроса стал опрос, который базировался на разработке опросника и шкалы оценки влияния цены на совершаемые пенсионерами покупки. В ходе исследования также была рассмотрена взаимосвязь между типами покупательского спроса (в частности, по периодичности возникновения) и рассматриваемыми ценами. Представленный подход апробировался на населении пенсионного возраста региона. Подводя итоги проведенного исследования покупательского спроса пенсионеров республики, отметим, что выявлены три типа спроса – повседневный, периодический и эпизодический, определены степени их взаимодействия с ценовым фактором, а также сделаны выводы по данному вопросу.

Ключевые слова: потребности покупателей, цена товара, покупательский спрос, население пенсионного возраста, опрос, анкетирование, регион, Республика Татарстан.

Исследовательские вопросы, касающиеся изучения покупательского спроса, остаются актуальными и сегодня. Изучением подобных проблем занимаются различные российские и зарубежные ученые, в том числе исследованием влияния цены на спрос, потребности покупателей и пр. [1,2,6]. Одним из важных вопросов становится изучение влияния цены на потребительский спрос людей разного возраста.

В современном мире цены на товары изменчивы даже в месячном масштабе, в том числе и на товары первой необходимости. Так, за последнее время цены на товары первой необходимости выросли в среднем на 5-10%.

В научной литературе подчеркивается, что покупательский спрос – это отношение между ценой на товар, который готовы купить потребители, и количеством, которые они приобретают по итогу [1, с. 236].

При изучении спроса на товары целесообразно выделять следующие его виды по критерию социально-демографических групп потребителей [2, с. 283]:

- спрос лиц (семей);
- спрос по половозрастным группам населения.

Статья берет во внимание такую группу населения, как люди пенсионного возраста, а именно – женщины старше 56,5 лет и мужчины старше 61,5 лет. Однако следует отметить, что данный возраст меняется из-за пенсионной реформы [3].

На данный момент в России зарегистрированы 42 977 тыс. людей пенсионного возраста, пенсия которых в среднем равняется 16 790 рублям [4]. А согласно официальному portalу Татарстана, в регионе проживает практически миллион пенсионеров [5]. Практически 26% населения Республики Татарстан – это люди пенсионного возраста, что существенно влияет на общий оборот продукции в регионе. В итоге примерно 4,25 млрд. рублей тратится пенсионерами на покупку товаров (после оплаты ЖКУ и лекарств остается 25% от суммы пенсии). Данная сумма является довольно большой, поэтому то, как данные средства используются в зависимости от нынешней ситуации на рынке, является актуальным вопросом.

Также для полноты исследования стоит выделить такие типы покупательского спроса как повседневный, периодический и эпизодический спросы [6, с. 26].

К повседневному спросу относятся товары первой необходимости, они удовлетворяют базовые потребности людей в пище и гигиене, например, продукты питания и средства гигиены. Периодический спрос появляется через определенные промежутки времени, например, одежда или обувь. Эпизодический спрос появляется весьма редким и не удовлетворяет каких-то базовых потребностей человека.

Так как в нынешних отечественных реалиях цены на товары разных групп меняются по-разному, то стоит рассмотреть влияние цены именно на эти 3 конкретных типа спроса потребителей.

Для простоты исследования возьмем по 2 предмета из каждой группы, сравним цены за 2021 год ежемесячно и за 2022, где это возможно. Узнаем, какую цену пенсионеры республики готовы заплатить за тот или иной продукт. Построив графики и проведя черту – среднюю покупательскую способность населения Татарстана пожилого возраста, мы сможем выдвинуть теорию при какой цене покупательская способность снизится. А после проверить ее, сравним с официальной статистикой, потраченных сумм на выбранные товары.

Для анализа первой группы товаров возьмем сахарный песок и хозяйственное мыло, для периодического спроса – женскую сорочку и мужской джемпер, для последней группы – электрочайник и телевизор.

Построим графики со средней потребительской ценой на товары по месяцам, чтобы сравнить данные с ответами респондентов. Однако сперва посмотрим суммы, которые население Татарстана потратило на вышеперечисленные продукты, чтобы, основываясь на этом, подтвердить или опровергнуть предложенные теории (таблица 1).

Розничная продажа основных товаров в Республике Татарстан

Вид товаров	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Сахар	2 035 105	1 489 701	1 053 818	3 272 653
Бытовые электротовары	4 129 681	3 957 675	4 735 845	6 034 259
Одежда	12 692 930	10 686 463	19 961 182	18 264 863
Телевизоры	990 290	811 953	858 785	1 884 704
Хозяйственное мыло	398 896	313 419	333 153	687 716

Источник: Розничная продажа основных товаров с 2017 г. // ЕМИСС URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/57699> (дата обращения: 09.04.2021).

Мы опросили 10 пенсионеров, чтобы узнать за какую максимальную цену они готовы купить предложенный товар. Так, для сахара данная цена – 47,06 рублей за килограмм (рис. 1.). А ценовой спрос на хозяйственное мыло равен 29,71 рублям (рис. 2.).

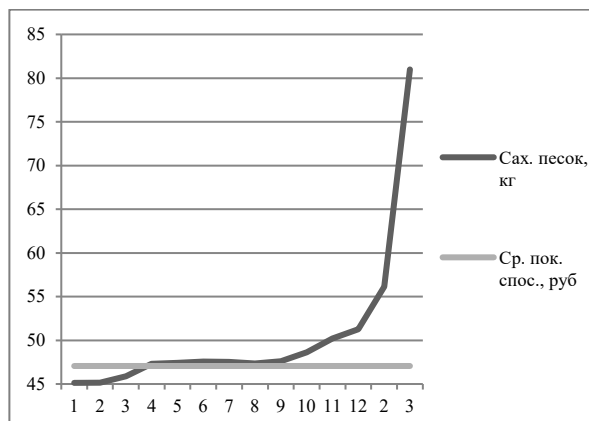


Рис. 1. Цена спроса на сахар среди пенсионеров Республики Татарстана

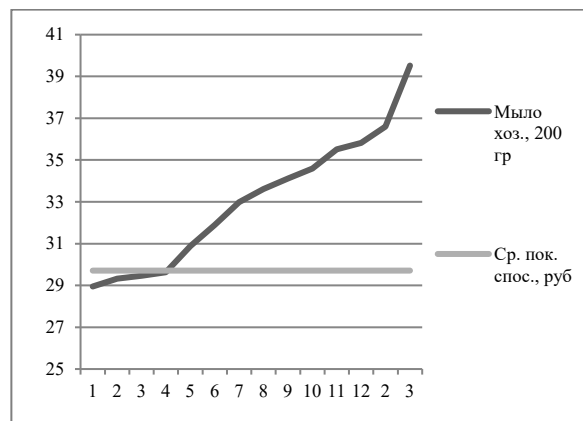


Рис. 2. Цена спроса на мыло среди пенсионеров Республики Татарстана

Таким образом, можно предположить, что после апреля 2021 года сумма, потраченная населением республики, должна была уменьшиться. Это подтверждается статистическими данными с одной оговоркой – увеличение так же происходит в октябре – декабре. Данный факт легко объяснить тем, что в данный период, особенно в начале октября, начинают делать заготовки на зиму, а, следовательно, тратить больше сахара.

Исходя из рисунка 2, мы предполагаем, что покупательский спрос уменьшится после марта. Это подтверждается статистическими данными. Однако к концу года опять происходит всплеск покупок. Это можно объяснить тем, что статистика приведена для услуг по розничной торговле туалетным и хозяйственным мылом. Учитывая тот факт, что многие дарят на новый год мыльные изделия как символический подарок, то такое отклонение от статистических данных вполне оправдано.

Ценовой спрос на ночную сорочку для женщин среди пенсионерок будет равняться 495,07 рублей (рис. 3.). Максимальная желаемая цена на мужской джемпер среди пенсионеров региона составляет 1 804,54 рублей (рис.4.).

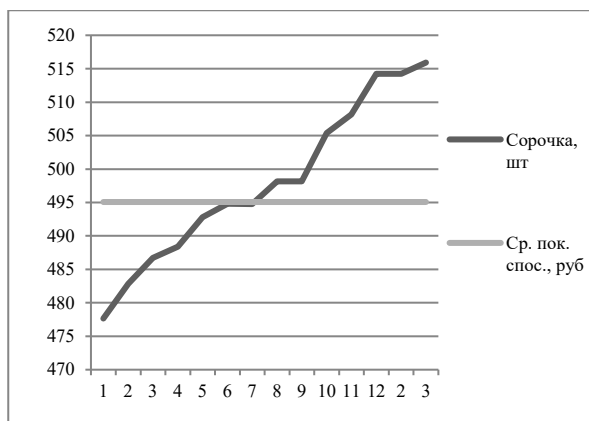


Рис. 3. Цена спроса на женские ночные сорочки среди населения Республики Татарстан пенсионного возраста

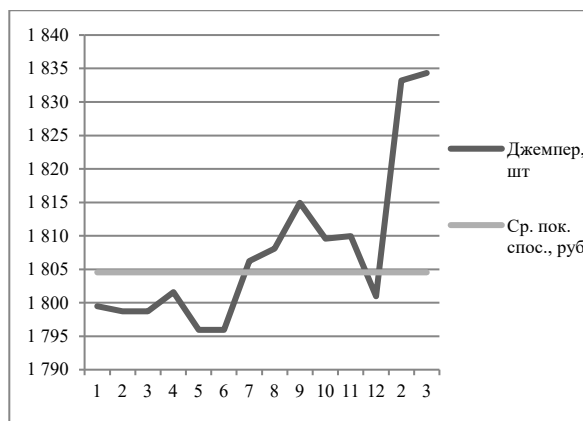


Рис. 4. Желаемая цена за мужской джемпер у жителей Татарстана пенсионного возраста

Из рисунка 3 видно, что интерес среди пенсионеров на покупку данного товара снизится к июлю года. Если обратиться к вышепредставленной таблице, то можно заметить, что сумма, потраченная населением на товары категории одежда, возрастает после июня. Данное противоречие может быть вызвано тем, что статистика, описанная в таблице 2, захватывает не только пенсионеров, но и людей других возрастов, которые имеют свою цену спроса, независимую от пенсионеров. Так, можно предположить, что большие суммы в первом и четвертом кварталах связаны с межсезонными распродажами. А наибольшая сумма во втором квартале – с подготовкой детей к школе.

Из рисунка 4 видно, что мужские джемпера имеют точно такую же проблему, как и женские ночные сорочки – суммарный спрос на них повышен, когда максимально желаемая сумма для пенсионеров уже превышена. Однако, это объяснимо тем же фактом, который мы описали для сорочек. Также, можно заметить, что в декабре соблюдается выдвинутая нами теория. Из этого можно сделать несколько предположений:

- мужские джемпера часто покупаются в виде подарка на новый год;
- данный вид одежды часто покупают на новогодних распродажах;
- спрос на теплый джемпер растет с приближающейся зимой и холодной погодой.

Далее идут два товара эпизодического спроса, в нашем исследовании стоит сделать следующую оговорку – в пенсионном возрасте такого рода покупки будут совершаться реже. Логично предположить, что к такому возрасту люди уже успевают накопить некоторое количество имущества. Так как товары эпизодического потребления в данном случае делаются только в случае поломки, то статистика может отличаться.

Опросив участников исследования, мы выявили, что цены спроса на электрочайники и телевизоры будут равняться 2 201,02 рублей и 24 503,96 рублей соответственно (рис. 5., рис. 6.).

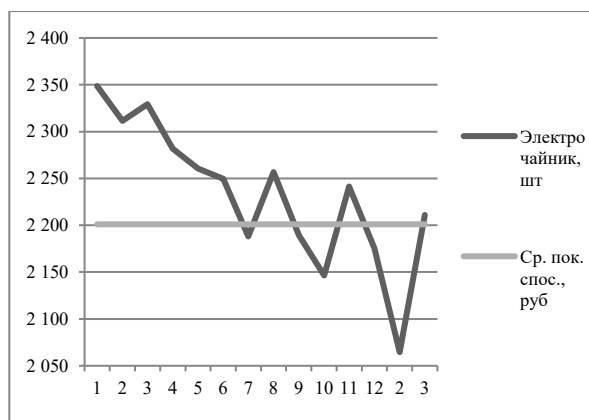


Рис. 5. Цена спроса на электрочайники у пенсионеров РТ

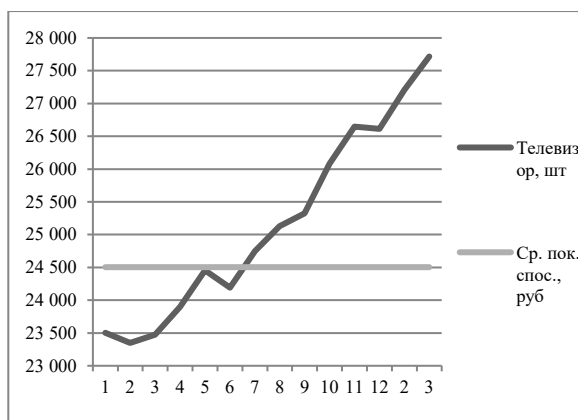


Рис. 6. Цена спроса на телевизоры у населения Татарстана пенсионного возраста

Из рисунка 5 мы видим, что наибольший интерес к продукции будет в июле, сентябре, октябре и декабре, что полностью соответствует статистическим данным.

Также из рисунка 6 можно увидеть, что приемлемая для пенсионеров цена была первые два квартала 2021 года. В статистике же наибольший спрос отмечался в первый и четвертый квартала, последнее опять же наводит нас на мысль о том, что сумма покупок всегда увеличивается к новогодним праздникам.

Подводя итоги нашего исследования влияния цены на покупательский спрос пенсионеров Республики Татарстан, можно сделать следующие выводы:

- существует сильная взаимосвязь между ценой и покупательским спросом у пенсионеров. Данная взаимосвязь присутствует во всех видах покупательского спроса;
- помимо цены существуют также и дополнительные факторы, такие как праздники и межсезонные распродажи.

Литература

1. *Карданская, Н.И.* Принятие управленческого решения / Н.И. Карданская. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 407 с.

2. *Махмутова, Т. Р.* Виды покупательского спроса и факторы, влияющие на его формирование / Т. Р. Махмутова // Традиции и инновации в современной науке: Сборник материалов XVI Международной научно-практической конференции, Москва, 30 ноября 2016 года. – Москва: Научный центр "Олимп", 2016. – С. 283–285.

3. Федеральный закон "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий" от 03.10.2018 N 350-ФЗ // СПС КонсультантПлюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_308156/ (дата обращения: 09.04.2021).

4. Численность пенсионеров и средний размер назначенных пенсий по видам пенсионного обеспечения и категориям пенсионеров в Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13877?print=1> (дата обращения: 09.04.2021).

5. Численность населения старше трудоспособного возраста // Официальный портал Республики Татарстан URL: <https://tatarstan.ru/index.htm/news/1837928.htm> (дата обращения: 09.04.2021).

6. *Экк В.С.* Покупательский спрос и методы его прогнозирования / В.С. Экк // Маркетинг и маркетинговые исследования, 2014. – № 1. – С. 25–32.

К ВОПРОСУ О ГИСТЕРЕЗИСЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ МИРОВЫХ ТРЕНДОВ

Макаров Анатолий Николаевич

*Набережночелнинский институт Казанского федерального университета,
г. Набережные Челны, Россия*

Аннотация. Рассмотрены особенности цифровизации как одного из ведущих драйверов развития мировой экономики, определившего ключевые тренды прошлых двух десятилетий, а также зарождающиеся прогнозные тенденции: о концептуальных основах цифровой экономики, о ее последствиях, рисках и возможностях, вопросы о цифровом доверии, крахе доткомов как фиаско адекватного восприятия сетевого рынка в условиях действия законов Меткалфа, Мура, о его причинах, о недостаточности оснований для верификации и выстраивания научно обоснованного подхода к проблемам цифровой экономики, а также предупреждения заблуждений.

Ключевые слова: Цифровая экономика, закон Меткалфа, рейтинг стран, угроза закона, цифровое доверие, кризис доткома, гистерезис.

Цифровизация, будучи одним из ведущих драйверов развития мировой экономики, определила ключевые тренды прошлых двух десятилетий, а также зарождающиеся прогнозные тенденции, которые с большой вероятностью преобразят в будущем мир, принципиально меняя отношения человека с окружающим миром, с другими людьми, с собственным телом, информацией, и, конечно же, с деньгами и финансами. В то же время, при высокой оценке перспектив цифровой экономики ведущими международными организациями в плане возможностей и выгод, традиционным сохранением большинством экономистов известного иммунитета к таким пророчествам, в целом анализ многочисленных современных публикаций, основанных на неоклассическом либо (и) институциональном подходах, показывает различие позиций, связывающих цифровизацию то с апокалипсисом, концом всему, то, наоборот, с дальнейшим прогрессом. Ряд авторов отмечает в этом широком разбросе лишь скольжение по поверхности, рассмотрение формы проявления без затрагивания сущностно-содержательного аспекта. Подчеркивая при этом объективность процесса цифровизации экономики, фиксируя противоречивость этой тенденции, он подчеркивает, что результат цифровизации «зависит в значительной степени от направленности макроэкономической политики государств» [1]. Практически все исследователи отмечают, что человечество находится в начале пути к цифровой экономике, и на этом пути возможно много неожиданностей: огромной властью будут обладать мегапоставщики данных (социальные сети, интернет-магазины), а небольшим компаниям трудно конкурировать с ними, долгосрочное стратегическое бизнес-планирование становится более сложным, происходит окончательная цифровая трансформация бизнеса, цифровые сбои влияют на многие отрасли, беспилотные автомобили превращают ежедневные поездки на работу в сеансы с терапевтами и аналитиками, в том числе с использованием виртуальной или дополнительной реальности; растет напряженность между государством и частным сектором. Все это нуждается в соответствующих теоретических обобщениях, обоснованных научных инструментах анализа, оценки и принятия решений. В этой связи происходящие изменения, достижения информационной технологии (являющиеся основой так называемой сетевой экономики), не фальсифицируя положения системной теории (признающей в качестве основы роста энергию, материю и информацию), теории циклов Н. Кондратьева (предполагающей, что в основе каждого из циклов лежит определенная базисная инновация – от паровой машины первого цикла до информационной техники современного, пятого цикла), привели к установлению принципиально новых экономических закономерностей (законы Меткалфа, Мура, число Данбара, механизм цепной реакции шести D-стадий новых рынков подрывных технологий; классовое разделение мира благодаря «цифровому разрыву» и т.д.), которые, благодаря динамичному росту новых форм экономической деятельности, не только расшатывают традиционные законы индустриальной экономики, но и вытесняют «защитный слой» неоклассического мейнстрима, тем самым все более отчетливо обнаруживая недостаточность традиционных подходов и актуальность новой трактовки происходящих процессных и структурных изменений с позиции экономической теории [2, с. 6].

Для определения правильной перспективы сегодняшним процессам цифровой экономики, а также предупреждения заблуждений, обратимся к историческому методу (как самому старому и испытанному методу экономической науки) и эволюционному методу, используя их в двух направлениях исследования: 1) истории возникновения институтов цифровой экономики и 2) истории накопления экономического знания (законов) цифровой экономики. В этой связи генерирование историческим развитием системы ограничений, устанавливающих пределы для последующих альтернативных вариантов выбора, объясняют существованием *зависимости от траектории предшествующего развития*. Используя при этом для описания ситуации зависимости равновесия от ее истории термин гистерезис [3, с. 39].

Вступление в цифровую стадию развития цивилизации прежде всего подтверждается *макроэкономическими показателями промышленно развитых стран* - увеличением доли

информационного сектора в валовом национальном продукте (ВНП), повышением доли работников, занятых обработкой и передачей информации в общей численности занятых, существует классификация государств по уровню их развития с учетом уровня насыщенности производимого совокупного продукта, цифровизации экономики. Если же обратиться к терминологии классической экономики, то цифровизация экономики – это один из новых аспектов производительных сил, требующий соответствующего обновления производственных отношений, в том числе и отношений собственности, и макроэкономической политики. Особым фактором, который непросто понять и измерить, является уровень *цифрового доверия*, выступающий ключевым условием развития глобальной цифровой экономики, определяющим конкурентоспособность цифровой экономики страны. Более того, без него дальнейшее развитие невозможно. В исследовании Mastercard предложен способ изучить и измерить уровень «цифрового доверия», а также оценить состояние и скорость цифрового развития. Впервые в отчете 2017 года авторы исследования школы им. Флетчера измерили уровень доверия к инновациям: 42 из 60 стран проанализировали по четырем критериям – потребительское поведение и отношение к новым технологиям, опыт их использования и инновационный климат, и в числе сформулированных выводов значится необходимость повышения уровня цифрового доверия [4]. Не случайно представители бизнеса, власти и общественности объединяют усилия, чтобы предоставить каждому доступ в интернет и обеспечить безопасность пользователей в цифровом пространстве [9]. Оценить влияние процессов цифровой трансформации также и на различные аспекты международных отношений и дипломатической службы, формирование взаимного доверия между государствами. Так, на состоявшейся 14-15 апреля 2022 г. в МГИМО международной научно-практической конференции «Цифровые международные отношения 2022» глава МИД С. Лавров отметил, что если не будут выработаны универсальные договоренности в сфере регулирования интернета, то мир рискует погрузиться в состояние киберанархии, последствия которой могут быть без преувеличения катастрофическими для мировой экономики и международной безопасности, для элементарного жизненного комфорта и самочувствия сотен миллионов граждан [5].

Рейтинг отдельных стран и регионов в мирохозяйственных отношениях сегодня во многом предопределяется цифровизацией, производством и использованием информации, выступающих в современном конъюнктурном цикле определяющим фактором характера и темпов экономического роста. Очевидно, во многом этим объясняется огромные расходы развитых стран на «гигафикацию» Интернета – модернизацию инфраструктуры Сети для поддержки новых применений в широком круге областей, в том числе, государственное и муниципальное управление, образование, энергетику и здравоохранение. При этом своего рода теоретическим обоснованием («оправданием») этих чрезмерно больших инвестиций нередко упоминаются, в частности, законы Мура, Меткалфа. В то же время критики закона Меткалфа утверждают о преувеличении роли сетевого эффекта (N^2), более того, заявляют не только об ошибочности закона, но и об его опасности, учитывая не столь давнюю историю оценки сетевого эффекта, сыгравшего центральную роль в принятии важнейших решений об инфраструктурных инвестициях, вызвавших бум появления доткомов, а в 90-х годах – печально известное фиаско, знаменитое как массовый крах доткомов [6].

Противники полагают, что «угроза» закона Меткалфа, возможно, сохраняется и сегодня, что проявляется в необоснованной переоценке фондовым рынком стоимости интернет-компаний (Google, LinkedIn, Facebook или Twitter). Хотя при всем этом, несмотря на недостаточную обоснованность степени точности прогнозирования законом Меткалфа роста полезности сети, он продолжает быть важным инструментом постановки целей в процессе планирования и разработки новшеств. Сегодня же мы вновь возвращаемся к закону Меткалфа, в действительности сталкиваясь не только с экспоненциальным ростом количества интернет – пользователей, но и с увеличением также и времени, проводимого людьми в сети: по данным, полученным от Global Web Index, используя устройства и сервисы, подключенные к интернету, среднестатистический интернет- юзер в целом проводит около шести часов в день. Если

учесть, что численность всех интернет-пользователей около 4 миллиардов, то в совокупности времени получится ошеломляющая цифра – люди Земли в 2018 году суммарно провели онлайн 1 миллиард лет. Следует заметить, что закон Мура также является не естественно-природным законом, а скорее - пророчеством, вынужденным сбываться благодаря постоянству открытий ученых и продолжающихся инвестиций производителей микросхем. Тем самым экспансия закона Гордона Мура в условиях цифровой экономики устойчиво задает темпы развития технологий, и уже четыре десятилетия заставляет разработчиков процессоров вольно или невольно следовать ему.

В то же время эти «стабильные» законы все же не смогли обеспечить устойчивое развитие сетевого рынка без потрясений и кризисов. Так, рефлексия сетевого рынка 2000 –х годов демонстрирует кризис доткомов как знаменитого печального фиаско принятых решений в рамках закона Меткалфа и как одного из самых известных финансовых пузырей [6, с. 25-29].

В целом как национальная, так и мировая экономика не обладают предрасположенностью к финансовым пузырям. К тому же на практике отличить пузырь от роста экономики чрезвычайно трудно, так как внешне до последнего момента все выглядит как стабильный рост: финансы и доходы характеризуются невиданно высокими темпами роста, люди счастливы, привычным являются доверие в положительный исход происходящего и высказывания о самых оптимистичных прогнозах. Однако, как показывает множество эпизодов истории, пузырь в итоге так же закономерно лопается, и, как правило, это происходит сразу. В данном случае принципиальным является то, что своим возникновением и развитием подобный пузырь обязан изобретению Интернета, инициировавшего в сфере бизнеса необоснованно высокие оптимистичные ожидания, тем самым создав основы для одного из крупнейших экономических потрясений в истории.

Экономический пузырь доткомов (англ. Dot-combubble), образовавшийся и существовавший в период приблизительно с 1995 по 2001 год в результате возникновения большого количества новых интернет - компаний и переориентировки старых компаний на интернет-бизнес в конце XX века, невиданного взлёта акций (преимущественно американских) интернет-компаний, а также активов на фондовом рынке (хоть по отдельности, хоть в виде диверсифицированного фонда), показал, что в формировании цены наряду с работой того бизнеса, которому эти активы принадлежат, немаловажную роль играют также и доверие, ожидания, представления людей о будущем размере прибыли от тех или иных акций, которые приводят к периодической завышенной стоимости того или иного бизнеса, резким скачкам котировок его акций и доходности значительно выше средней по рынку, к надуванию так называемого «пузыря».

Изучая причины этих явлений, нельзя ограничиться лишь вложением средств инвесторов в рекламу, маркетингу вместо развития бизнеса и т.д. в рамках «новой экономики» Важно отметить также отсутствие вменяемой бизнес-модели в силу крайне ограниченного количества компетентного управления: доткомами руководили, как правило, программисты и IT-гении, не имевшие достаточного понимания и соответствующих компетенций как в самом бизнесе, так и в искусстве продавать свои товары, а также и в монетизации. В то время как ведение бизнеса при помощи интернета является, как правило, только инструментом для осуществления бизнес-процесса, но не самостоятельным бизнес-процессом, способным генерировать доход от вложенного капитала.

Важно отметить, что современная мировая экономика со своими характеристиками уже давно не вписывается в предмет экономикс, обнаруживающий при тенденции к глобализации свой предел к потенциальному развитию. Это проявляется и в том, что половина взрослого населения мира располагает лишь 1% глобального благосостояния, на долю 1% населения планеты приходится 82% всех мировых богатств; в разделении мировой экономики на части, которые иногда называют великими мировыми разломами. По сути, происходит новый передел мира, классическое противоречие между трудом и капиталом под влиянием цифровизации перемещается в плоскость более глубокого противоречия между логикой развития капиталов и культурными ценностями человеческого бытия, избранными в эпоху классицизма

ценностями демократическими. Объектом жесткой конкуренции является распределение (приватизация) функций и ролей государств по участию в мировом управлении. Характеристикой сложившейся сегодня поляризации стран (когда примерно 15-20% человечества в начале XXI в. начинает жить в постиндустриальном обществе, 60-70% остаются в обществе индустриальном, а 15-20% не удается пройти даже первичную индустриализацию) становится «глобальный цифровой разрыв». Социальная противоположность владельцев средств производства и наемных рабочих сменяется делением на Интернет-имущих и Интернет-неимущих, формируются «цифровой разрыв» (разрыв в цифровом образовании, в условиях доступа к цифровым услугам и продуктам, и, как следствие, разрыв в уровне благосостояния людей, находящихся в одной стране или в разных странах) и «цифровое рабство» (использование данных о миллионах людей для управления их поведением). Регулярное онлайн потребление цифровых услуг становится признаком бедности, гаджеты, соцсети, мессенджеры становятся чем-то вроде электронного фастфуда общества потребления, уделом бедных и обездоленных; а оффлайн, то есть то, что можно получить без компьютерных технологий, все больше превращается в привилегию людей богатых, в знак статуса и обеспеченности, хай-класса [7].

Следует признать, что справедливость ни одного из выделенных выше законов до недавнего времени не проверена на данных по реальным сетям. Однако, события, связанные с рождением Ethernet могут быть интересными и, возможно, поучительными для рефлексии (сравнения и оценки) сегодняшних этапов развития цифровой экономики, о революционности которой сегодня говорят и ученые, и политики, притом настолько уверенно и часто, что данная характеристика может быть уже и не подвергается сомнению (фальсификации). Но достаточны ли основания для ее верификации? Это важно, в частности, для определения правильной перспективы на сегодняшние экономические процессы и проблемы цифровой экономики, а также предупреждения заблуждений. В этой связи трудно переоценить роль экономической истории.

Литература

1. Гордеев В.А., Майорова М.А., Шкиотов С.В., Маркин М.И. Цифровая экономика в зеркале теоретической экономики // Теоретическая экономика. – 2018. – № 6(48). – С.6-7.
2. Макаров А., Макаров Э. Информационное предпринимательство в контексте национальной конкурентоспособности и глобализации (содержание, особенности, последствия) // Региональный экономический журнал. – 2016. – № 1-2 (13-14). – С. 5–41.
3. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. – СПб.: Издат. Дом Санкт-Петерб. Гос. Ун-та, 2005. – 702 с.
4. Чалдаева Л. Цифровая экономика: вчера, сегодня и завтра // Экономист. – 2018. – № 4. – С. 80–85.
5. Лавров заявил, что миру грозит киберавархия. – Режим доступа: <https://tj.sputniknews.ru/20220414/lavrov-mir-kiberanarkhiya-1047639726.html> (Дата обращения: 14.04.2022).
6. Макаров А.Н. О цифровой экономике в контексте глобальных трендов и источников экономического роста (рефлексия концептуальных особенностей, эволюции институциональных основ и вызовов) // Региональный экономический журнал. – 2018. – № 3-4 (23-24). – С. 5–36.
7. Кожемякин В. Фастфуд для плебса // Аргументы и факты. – 2019. – № 24. – С.16.

ПЕРЕХОД К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАНИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ

Мухаметгалиева Чулпан Фоатовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Современные реалии жизни и новые технологии подталкивают многие разработки и инновации в новых методах обучения, в том числе и в онлайн-обучении. Они помогают демократизировать образование, стимулируют самостоятельное обучение, в результате которого учащиеся становятся заинтересованными и мотивированными, а также помогают преподавателям и инструкторам определять учебные потребности своих учащихся, чтобы обеспечить лучшую поддержку и руководство.

Ключевые слова: онлайн-образование, цифровизация, дистанционное обучение, образование.

Необходимость включения образования в общую концепцию цифровизации не вызывает сомнений. В современных условиях происходит смена технологической парадигмы в промышленности, в экономике, в быту и даже в сфере искусства. В настоящее время цифровая среда стала реальностью жизненного уклада, и образование отвечает на эти вызовы. В условиях пандемии определенный уровень готовности общества и технологического обеспечения, с одной стороны, предоставили возможность не прерывать обучение школьников и студентов в сложное время, с другой – вынужденное введение дистанционного образования актуализировало проблемы его цифровизации и обострило в философской, психологической, этической и других сферах полемику относительно влияния последствий с появлением цифровой среды на жизнь человека, его личность, социальные отношения, и характера этих последствий.

Из первоначальных проблем, с которыми столкнулись в результате закрытия школ, университетов и учебных заведений стали новые стили обучения, которые повлияли на преподавателей и учащихся по всем направлениям. Хотя некоторые последствия были негативными, особенно в связи с цифровым разрывом, для многих учреждений это был положительный опыт обучения, поскольку школы и университеты нашли инновационные, даже простые способы обновить свои методы преподавания.

Онлайн-образование привлекло внимание всего мира в марте 2020 года, когда школы были вынуждены приостановить очные занятия из-за пандемии COVID-19. Согласно данным ЮНЕСКО, опубликованным в 2020 году, из-за кризиса в области здравоохранения более 1,7 миллиарда учащихся не могут посещать занятия. В результате образовательным учреждениям пришлось лихорадочно переводить уроки или курсы на электронное обучение.

Однако есть и другие социально-экономические факторы, которые подталкивают спрос на цифровое обучение. К ним относятся рост стоимости обучения в колледже и учебников, образ жизни современного учащегося и равный доступ к образованию и т.д. В этом параграфе будут рассмотрены основные тренды и перспективы развития цифровизации образования.

Расширение программ онлайн обучения в высших учебных заведениях. Гибкость и удобство - два наиболее важных решающих фактора, которые студенты используют при выборе между онлайн обучением и традиционным обучением в классе. В опросе онлайн-студентов колледжа 2019 года, проведенном Learning House, среди 1500 зарегистрированных онлайн-студентов 63% респондентов заявили, что они записались на онлайн-программу, потому что она подходит для них лучше в силу жизненных обстоятельств, 34% заявили, что это их предпочтительный метод обучения, и только 3% сказали, что они могли найти свою программу только онлайн.

Тот же опрос также показал, что 67% студентов, записавшихся на онлайн обучение, жили в пределах 50 миль от колледжа или университета, в котором они учились. Этот показатель вырос с 42% за пять лет.

Можно сказать, что актуальность онлайн-образования сохранится после пандемии, а интерес и число абитуриентов будут неуклонно расти, многие высшие учебные заведения расширят свои предложения онлайн-программ в качестве стратегического ответа на текущий спрос.

Однако, эксперты предполагают, что полностью дистанционное обучение следует рассматривать только как дополнительный академический метод, а не как долгосрочный подход к образованию.

Когда в 2020 году учебные заведения были вынуждены закрыться из-за пандемии, по данным Class Central, веб-сайта, который отслеживает сегмент онлайн-обучения, произошел внезапный всплеск посещений на сайт MOOK. Образовательная платформа Coursera, например, **зафиксировала более 10 миллионов регистраций за 30 дней** – это на 644% больше, чем в 2019 году. Между тем, исполнительный директор образовательной организации Udacity Себастьян Трун сообщил, что их платформа зарегистрировала больше студентов за одну неделю в марте, чем во второй половине 2019 года.

Поскольку правительства во всем мире – от европейских стран до Новой Зеландии, Австралии и развивающихся стран, таких как Вьетнам, Филиппины и Камбоджа также поощряют использование и доступность микроучетных данных, можно ожидать, что MOOK продолжат направлять свои усилия и ресурсы на удовлетворение спроса.

Все больше современных учеников понимают важность обучения, поэтому многие из них занимаются самообразованием. Более 60% учащихся предпочитают персонализированный, своевременный контент, а более 56% обучаются по запросу. Именно поэтому можно считать, что доступность мобильного обучения действительно может соответствовать потребностям и образу жизни современных учащихся, и оно будет по-прежнему оставаться одним из самых популярных методов электронного обучения.

Важным аспектом мобильного обучения является микрообучение, которое предоставляет знания небольшими частями. Микрообучение состоит из небольших курсов или относительно узких учебных блоков или предметов. Оно включает в себя образовательную программу, в которой дизайн контента и процесс обучения организованы небольшими частями и шагами, основанные на конкретных потребностях учащихся.

Примеры контента включают изображения, викторины, текст, аудио, видео и игры. Учащиеся, например, могут просмотреть короткое обучающее видео по конкретному заданию перед его выполнением, чтобы они могли освежить свои знания о том, как оно делается.

Практическое применение искусственного интеллекта было замечено в других отраслях, таких как производство и здравоохранение. В образовании его рост, по оценкам, достигнет 6 миллиардов долларов к 2024 году, и лидируют в глобальных инвестициях в образование в области искусственного интеллекта Китай и США.

Искусственный интеллект начал появляться во многих колледжах и университетах, в частности, для увеличения набора или оптимизации операций. Одной из областей, в которой ожидается, что искусственный интеллект и машинное обучение продемонстрируют свое огромное влияние, является персонализированное обучение. Например, системы автоматических рекомендаций будут взаимодействовать со студентом в зависимости от его поведения, профиля и успеваемости. Система может отслеживать освоение учащимся темы или навыка с помощью тестирования и рекомендовать другие ресурсы, такие как видео, игры или симуляции, соответствующие их требованиям к обучению.

Видео контент является универсальным средством для мобильного обучения, учащиеся предпочитают его среди других платформ социальных сетей. В исследовании Pearson 67% миллениалов (людей родившихся в период с 1981 по 1996 год) и 82% представителей нового поколения назвали YouTube своей предпочтительной платформой для обучения.

Новые технологии подталкивают многие разработки и инновации в онлайн-образовании. Они могут демократизировать образование, поощрять самостоятельное обучение, в результате которого учащиеся становятся заинтересованными и мотивированными, а также помогают

преподавателям и инструкторам определять учебные потребности своих учащихся, чтобы обеспечить лучшую поддержку и руководство.

Литература

1. Интернет-портал «Деловой Петербург». Ковалёнок Д.В. «Онлайн-образование допускает революцию на рынке труда». – URL: <https://www.dp.ru/a/2021/08/16/Vzaimonezamenjaemie> (Дата обращения: 12.04.2022).

2. Сиротюк О.Л. Внедрение онлайн-технологий в школах Европы. Профессии будущего. ДА МИД РФ –Квант-Медиа. Москва, 2018. – С. 162–171.

3. Сиротюк О.Л. Использование искусственного интеллекта в западном образовании. ДА МИД РФ – Квант-Медиа. Москва, 2019. – С. 126–139.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Половкина Эльвира Анасовна,
Гатина Лилия Шаукатовна

Казанский (Приволжский) Федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Для поддержания благосостояния экономики страны необходимо содействовать развитию малого и среднего бизнеса. На сегодняшний день большинство стран придерживаются этого «правила». Однако в период коронавирусной инфекции COVID-19 ситуация усложнилась. Появляется угроза не только для малого и среднего бизнеса, но и для экономики страны в целом, так как с прекращением существования вышеуказанных субъектов предпринимательской деятельности следует безработица и кризис. В этой связи проблемы сохранения малого и среднего бизнеса становятся наиболее актуальными.

В статье проведен статистический анализ субъектов предпринимательской деятельности и безработицы в России. В исследовании в качестве статистического инструментария были использованы метод группировок, метод расчета обобщающих показателей, темпы роста, темпы прироста, графические и табличные методы представления результатов исследования.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, экономический рост, предпринимательская деятельность, безработица, мировая экономика.

В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», субъекты малого и среднего предпринимательства – хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными настоящим Федеральным законом, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям, сведения о которых внесены в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Другими словами, это предпринимательство, которое является «основой» экономики страны.

Малый и средний бизнес является одним из неотъемлемых факторов экономического роста. Развитие малого и среднего бизнеса способствует улучшению благосостояния страны, компенсируя такие издержки рыночной экономики, как безработица, кризис, конъюнктурные колебания и т.д. Однако сохранение и поддержка малого и среднего бизнеса требует большого количества ресурсов, в особенности финансовых, управленческих. Кроме того, малый и средний бизнес претерпевает негативные последствия, вызванные вследствие сокращения платежеспособного спроса и законодательных ограничений.

В конце 2019 года в России наблюдалось значительное количество предприятий малого и среднего бизнеса, которые были «на грани исчезновения». Ситуация ухудшилась вследствие

коронавирусной инфекции, вспышка которой оказала серьезное влияние на российскую и мировую экономику в целом. В период пандемии количество «исчезнувших» предприятий малого и среднего бизнеса возросло вдвое. Это большая угроза для экономики, поскольку малый и средний бизнес является основным субъектом экономической среды. Закрытие предприятий в свою очередь приводит к сокращению рабочих мест, безработице, кризису.

Для проведения анализа была сформирована исходная база данных, представленная в виде количества субъектов предпринимательской деятельности по федеральным округам в период с января 2019 года по декабрь 2021 года, составленная по материалам Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации.

Таблица 1

Количество субъектов предпринимательской деятельности по федеральным округам

Месяц / Год	Всего	Центральный ФО	Приволжский ФО	Сибирский ФО	Южный ФО	Северо-Западный ФО	Уральский ФО	Дальневосточный ФО	Северо-Кавказский ФО
10.01.19	6 041 195	1 866 670	1 080 648	642 811	709 427	707 495	517 901	314 917	201 326
10.02.19	6 058 279	1 875 576	1 082 570	644 412	709 314	710 382	519 497	315 244	201 284
10.03.19	6 107 774	1 896 679	1 089 873	647 300	713 388	717 117	523 426	317 277	202 714
10.04.19	6 141 283	1 909 919	1 094 853	649 796	715 798	722 901	525 480	318 698	203 838
10.05.19	6 184 204	1 927 918	1 101 670	653 618	719 289	728 686	528 067	320 105	204 851
10.06.19	6 206 133	1 936 751	1 103 756	655 215	723 377	731 687	528 517	320 942	205 888
10.07.19	6 212 137	1 937 495	1 104 883	655 067	726 179	731 934	528 100	321 564	206 915
10.08.19	5 836 910	1 776 453	1 047 886	621 640	703 469	678 472	503 146	309 179	196 665
10.09.19	5 813 278	1 775 011	1 041 782	618 198	697 175	676 903	501 003	307 314	195 892
10.10.19	5 841 545	1 787 417	1 046 460	621 322	695 359	681 613	503 430	308 708	197 236
10.11.19	5 893 148	1 807 661	1 055 224	626 352	696 912	688 310	508 245	311 015	199 429
10.12.19	5 924 681	1 819 627	1 060 694	629 382	698 610	692 404	510 923	312 254	200 787
10.01.20	5 916 906	1 821 752	1 058 398	628 271	694 492	692 465	510 075	311 197	200 256
10.02.20	5 924 823	1 826 901	1 059 786	628 834	694 002	693 242	510 460	311 364	200 234
10.03.20	5 960 356	1 840 872	1 065 547	632 166	696 833	697 496	512 995	312 986	201 461
10.04.20	5 979 899	1 848 889	1 068 897	634 054	697 770	700 096	514 122	313 866	202 205
10.05.20	6 035 035	1 870 480	1 073 451	638 080	700 974	711 125	518 039	317 368	205 518
10.06.20	6 033 501	1 868 772	1 073 628	637 687	701 002	710 995	517 665	317 933	205 819
10.07.20	6 051 910	1 873 734	1 077 030	639 082	705 069	712 211	518 391	319 276	207 117
10.08.20	5 590 081	1 706 876	1 000 139	595 954	666 836	649 300	481 549	298 482	190 945
10.09.20	5 602 738	1 715 918	999 942	595 184	667 620	653 111	481 833	298 616	190 514
10.10.20	5 619 515	1 725 359	1 002 752	596 009	666 906	655 399	482 821	299 221	191 048
10.11.20	5 670 880	1 748 611	1 009 147	600 221	669 460	660 650	487 266	302 383	193 142
10.12.20	5 702 150	1 764 485	1 013 772	602 671	671 247	662 001	489 396	303 888	194 690
10.01.21	5 684 561	1 764 883	1 008 260	601 227	665 412	661 265	487 874	303 189	192 451
10.02.21	5 688 329	1 771 044	1 009 388	601 127	662 807	661 554	487 135	303 112	192 162
10.03.21	5 731 570	1 788 387	1 016 916	605 104	666 950	665 657	489 658	304 895	194 003
10.04.21	5 780 615	1 808 944	1 024 719	609 279	671 129	670 793	492 621	307 157	195 973
10.05.21	5 830 343	1 829 785	1 032 610	612 885	676 812	676 180	495 400	309 176	197 495
10.06.21	5 871 426	1 845 648	1 038 730	616 499	682 099	680 707	497 702	310 844	199 197
10.07.21	5 623 615	1 756 646	996 902	591 356	662 935	650 014	477 721	297 090	190 951
10.08.21	5 620 997	1 761 918	994 836	589 129	660 559	650 426	476 804	296 130	191 195
10.09.21	5 677 548	1 782 858	1 004 326	593 972	665 872	656 513	481 002	298 843	194 162
10.10.21	5 727 990	1 800 832	1 012 927	598 584	669 121	662 807	485 015	301 683	197 021
10.11.21	5 780 573	1 822 804	1 021 328	603 034	672 098	669 106	488 649	304 144	199 410
10.12.21	5 839 009	1 845 035	1 031 273	608 230	677 234	675 389	492 988	306 303	202 557

Из таблицы 1 видно, что количество предприятий малого и среднего бизнеса снижается с 2019 года по 2021 год и достигает минимума в августе 2020 года. По округам минимальный показатель в Северо-Кавказском федеральном округе, и он достигается в сентябре 2020 года. Чтобы увидеть изменение более наглядно, рассчитаем темп роста.

Таблица 2

Темп роста субъектов предпринимательской деятельности по федеральным округам

Месяц / Год	Всего	Центральный ФО	Приволжский ФО	Сибирский ФО	Южный ФО	Северо-Западный ФО	Уральский ФО	Дальневосточный ФО	Северо-Кавказский ФО
10.01.19	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.02.19	100,28	100,48	100,18	100,25	99,98	100,41	100,31	100,10	99,98
10.03.19	100,82	101,13	100,67	100,45	100,57	100,95	100,76	100,64	100,71
10.04.19	100,55	100,70	100,46	100,39	100,34	100,81	100,39	100,45	100,55
10.05.19	100,70	100,94	100,62	100,59	100,49	100,80	100,49	100,44	100,50
10.06.19	100,35	100,46	100,19	100,24	100,57	100,41	100,09	100,26	100,51
10.07.19	100,10	100,04	100,10	99,98	100,39	100,03	99,92	100,19	100,50
10.08.19	93,96	91,69	94,84	94,90	96,87	92,70	95,27	96,15	95,05
10.09.19	99,60	99,92	99,42	99,45	99,11	99,77	99,57	99,40	99,61
10.10.19	100,49	100,70	100,45	100,51	99,74	100,70	100,48	100,45	100,69
10.11.19	100,88	101,13	100,84	100,81	100,22	100,98	100,96	100,75	101,11
10.12.19	100,54	100,66	100,52	100,48	100,24	100,59	100,53	100,40	100,68
10.01.20	99,87	100,12	99,78	99,82	99,41	100,01	99,83	99,66	99,74
10.02.20	100,13	100,28	100,13	100,09	99,93	100,11	100,08	100,05	99,99
10.03.20	100,60	100,76	100,54	100,53	100,41	100,61	100,50	100,52	100,61
10.04.20	100,33	100,44	100,31	100,30	100,13	100,37	100,22	100,28	100,37
10.05.20	100,92	101,17	100,43	100,63	100,46	101,58	100,76	101,12	101,64
10.06.20	99,97	99,91	100,02	99,94	100,00	99,98	99,93	100,18	100,15
10.07.20	100,31	100,27	100,32	100,22	100,58	100,17	100,14	100,42	100,63
10.08.20	92,37	91,09	92,86	93,25	94,58	91,17	92,89	93,49	92,19
10.09.20	100,23	100,53	99,98	99,87	100,12	100,59	100,06	100,04	99,77
10.10.20	100,30	100,55	100,28	100,14	99,89	100,35	100,21	100,20	100,28
10.11.20	100,91	101,35	100,64	100,71	100,38	100,80	100,92	101,06	101,10
10.12.20	100,55	100,91	100,46	100,41	100,27	100,20	100,44	100,50	100,80
10.01.21	99,69	100,02	99,46	99,76	99,13	99,89	99,69	99,77	98,85
10.02.21	100,07	100,35	100,11	99,98	99,61	100,04	99,85	99,97	99,85
10.03.21	100,76	100,98	100,75	100,66	100,63	100,62	100,52	100,59	100,96
10.04.21	100,86	101,15	100,77	100,69	100,63	100,77	100,61	100,74	101,02
10.05.21	100,86	101,15	100,77	100,59	100,85	100,80	100,56	100,66	100,78
10.06.21	100,70	100,87	100,59	100,59	100,78	100,67	100,46	100,54	100,86
10.07.21	95,78	95,18	95,97	95,92	97,19	95,49	95,99	95,58	95,86
10.08.21	99,95	100,30	99,79	99,62	99,64	100,06	99,81	99,68	100,13
10.09.21	101,01	101,19	100,95	100,82	100,80	100,94	100,88	100,92	101,55
10.10.21	100,89	101,01	100,86	100,78	100,49	100,96	100,83	100,95	101,47
10.11.21	100,92	101,22	100,83	100,74	100,44	100,95	100,75	100,82	101,21
10.12.21	101,01	101,22	100,97	100,86	100,76	100,94	100,89	100,71	101,58

Рассматривая данные таблицы 2, нужно отметить, что темп роста не достигает даже 2 %. В лучшей ситуации положительный темп прироста составляет 1 %, однако в рассматриваемом периоде в большинстве случаев показатель отрицательный. Данное явление является результатом пандемии, в условиях которого предприятиям было сложно «остаться на плаву».



Рис. 1. Количество субъектов предпринимательской деятельности

На рисунке 1 видно, что с 2018 года по 2021 год наблюдалось циклическое снижение количества предприятий малого и среднего бизнеса. Изоляция и карантин, принимаемые с целью избавления от COVID-19, неблагоприятно сказались на предприятиях. Производственные мощности, доступность ресурсов рабочей силы снизились. Пандемия нанесла существенный вред всей экономике. Результатом данных событий был рост безработицы в стране.

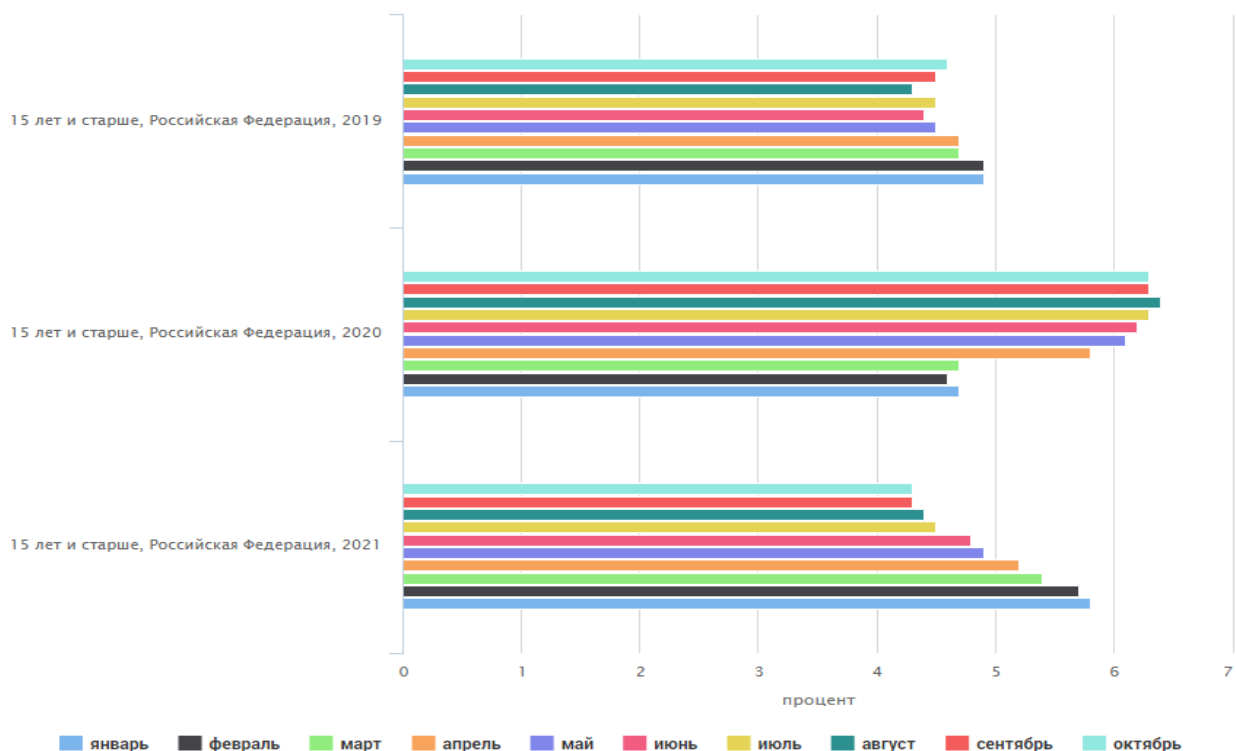


Рис. 2. Уровень безработицы в 2019-2021 гг.

На рисунке 2 можно заметить, что наибольшие показатели уровня безработицы приходились на период снижения количества субъектов предпринимательской деятельности, что еще раз доказывает, что малый и средний бизнес играет большую роль в экономике страны.

Субъекты предпринимательской деятельности – основа национальной экономики. В период пандемии многие предприятия были вынуждены закрыться, о чем говорит отрицательный темп прироста. По всем федеральным округам наблюдается снижение количества

субъектов предпринимательской деятельности. Это является большой проблемой для страны, поскольку растет безработица, возникает кризис, экономика теряет свою стабильность. Для сохранения благосостояния предприятиям следует подстраиваться под нынешние условия.

Литература

1. «ЕМИСС» – государственная статистика – URL: <https://www.fedstat.ru/> (Дата обращения 25.04.2022).
2. Рахманова М.С. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2021. – Т. 13. – № 3. – С. 53–61.
3. Основные макроэкономические показатели – URL: <https://studfile.net/preview/5021707/page:4/> (Дата обращения 25.04.2022).
4. Официальный сайт «Федеральная служба государственной статистики». – URL: <https://rosstat.gov.ru/> (Дата обращения 25.04.2022).
5. Статистика: учебник для вузов / И.И. Елисеева и [и др.]; ответственный редактор И.И. Елисеева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 572 с. – (Высшее образование). – Текст: непосредственный.

ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЫРЬЯ

Саубанов Кабир Рашитович

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Казань, Россия*

Аннотация. В статье анализируются перспективные направления развития России на мировом рынке продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. Обуславливается необходимость наращивания экспорта отечественной сельскохозяйственной продукции на зарубежные рынки.

Ключевые слова: конкурентоспособность, сельское хозяйство, международные рынки сельскохозяйственной продукции.

В современной экономике одной из ключевых характеристик развития любого объекта является конкурентоспособность. Конкурентоспособность национальной экономики обеспечивается продуктивностью использования имеющихся в стране ресурсов.

Располагаясь на 11,5% (1/9) площади всей суши Земли, Россия производит лишь 1,6% (2016 г. [1]) мирового продовольствия. Для сравнения: Китай – 30,1%, США – 15%, Индия – 12%, Бразилия – 5% [1]. Таким образом, аграрный потенциал нашей страны огромен, однако до сих пор не реализован даже на треть.

Большая часть производимого в нашей стране продовольствия поступает на внутренний рынок, однако часть продается за рубеж (табл. 1).

Основные продовольственные товары, поставленные из России
на внешний рынок в 2016 году

№	Наименование	тыс. долл.	тыс. тонн	средняя экспортная стоимость 1 тонны, долл.	доля в мировом экспорте, %
1	Пшеница	3 608 763	14 444,1	250	10,9
2	Подсолнечное масло	466 541	613,7	760	13,0
3	Ячмень	416 483	1872,8	222	7,9
4	Кондитерские изделия	162 646	87,1	1 868	1,6
5	Пиво	149 705	309,1	484	2,6
6	Сахар-рафинад	123 276	301,1	409	1,3
7	Пшеничная мука	94 294	277,6	340	2,6
8	Чай	60 188	10,3	5 845	0,6

Источник: составлено и рассчитано по данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО) [1]

Основу сельскохозяйственного экспорта в Российской Федерации составляет пшеница. При этом доля России на мировом рынке пшеницы в 2016 году достигла почти 11%.

Потенциальными конкурентами российской пшеницы на зарубежных рынках являются производители США (24,8% мирового рынка пшеницы), Канады (13,2%), Австралии (11%), Франции (10,8%), Аргентины (7,3%), Казахстана (4,6%) и Германии (3,5%) [1].

Если сравнить внутренние цены сельхозпроизводителей России и этих стран, то российская пшеница является очень привлекательной. Так, внутренняя цена производителей отечественной пшеницы в 2016 году составила 182 долл. за тонну, что значительно ниже, чем в Аргентине (334 долл./тонна), Франции (266,7 долл.), Германии (245,3 долл.), США (238 долл.) и уступает только Казахстану (136,9 долл.) [1].

Таким образом, пшеница, производимая в Российской Федерации, является достаточно конкурентоспособной на мировом рынке и, пожалуй, самой конкурентоспособной отечественной сельскохозяйственной продукцией в настоящее время.

Также на мировых рынках конкурентоспособны по цене подсолнечное масло, ячмень, сахар-рафинад, пиво и кондитерские изделия, производимые в России. Исходя из этого, можно сделать вывод, что практически все продовольствие, которое экспортирует наша страна, является конкурентоспособным в той или иной мере. Однако здесь возникает вопрос о том, как обстоят дела с теми продовольственными товарами, которые не поставляются на внешний рынок.

Если растениеводческая продукция отечественного агропромышленного комплекса достаточно конкурентоспособна на мировом рынке, ситуация с продукцией животноводства – прямо противоположная.

Так, например, если сравнить цены на куриное мясо в России и в ведущих странах-экспортерах этого продукта, то исход конкурентной борьбы очевиден (не в пользу нашей страны): в России тонна производимой курятины стоит 2 210,7 долл., в Голландии – 1 284,6 долл., в США – 1 316,4 долл., в Бразилии – 1 384 долл., в Бельгии – 1 633,1 долл., в Германии – 1 649,4 долл. [1]

Аналогичная ситуация складывается и в производстве свинины. Если в России стоимость тонны этого мяса в 2016 году составила 3 087,2 долл., то в ведущих странах-экспортерах свинины на 40-50% ниже (в США – 1 446,5 долл., в Испании – 1 448,1 долл., во Франции – 1 621 долл., в Дании – 1 698,1 долл., в Бельгии – 1 732,6 долл.) [1].

Из сказанного можно сделать вывод, что конкурировать российской животноводческой продукции на зарубежных рынках при таком раскладе не представляется возможным.

Что касается возможных стратегических направлений сбыта отечественных продуктов питания, в том числе и молочной продукции, то наиболее перспективным в этом отношении, на наш взгляд, является рынок Японии. Так, ежегодно импорт сельскохозяйственной продукции в этой стране составляет около 55% от ее внутреннего производства и превышает экспорт более чем в 21 раз [1]. Основу японского импорта продовольственных товаров составляют кукуруза, свинина, говядина, пшеница, вино, куриное мясо, сыр и фрукты.

Россия занимает лишь 26 место в мире по удельному весу в мировом экспорте продовольствия со среднегодовой рыночной долей в 2014-2016 гг. – 0,7%. Однако по индексу ТРІ (Trade Performance Index), который используется Международным торговым центром (International Trade Centre) для оценки конкурентоспособности отдельных секторов экономики на международном рынке, позиции Российской Федерации еще ниже. Так, 2008 году по этому индексу Россия на мировом рынке свежих и обработанных продуктов питания заняла 94 (из 180 стран) и 60 (из 162 стран) место в мире, соответственно [3].

Возникает вопрос: что нужно сделать для того, чтобы повысить конкурентоспособность России на мировом рынке сельхозпродукции? Во-первых, необходимо обеспечить существенный рост производительности труда в аграрном секторе национальной экономики. Конкурентоспособность развитых стран мира во многом обуславливается высокой производительностью их сельского хозяйства.

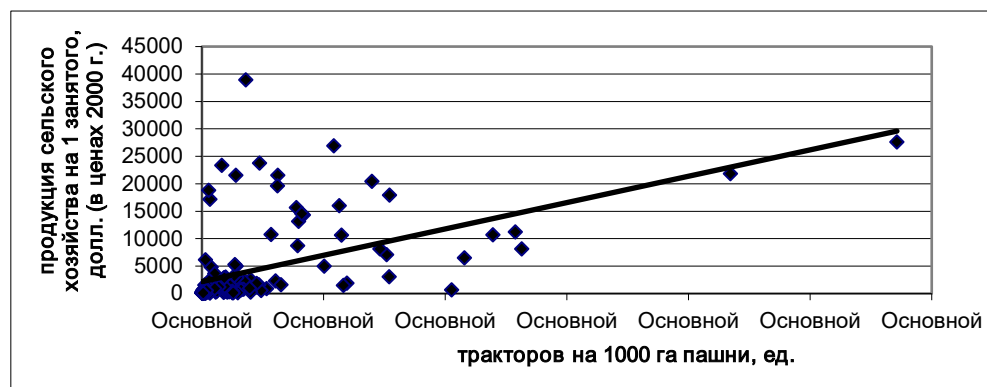


Рис. 1. Влияние механизации на уровень производительности труда в 139 странах мира (данные за 2016 г. [1])

Основным фактором повышения производительности труда в сельскохозяйственном производстве является его механизация. Корреляционный анализ влияния обеспеченности сельхозпроизводителей тракторной техникой на производительность аграрного труда в 139 странах мира показал, что между ними существует сильная прямая зависимость (коэффициент корреляции – 0,52). Результаты этого исследования отображены на рис. 1.

Разумеется, столь слабая механизация отечественного сельского хозяйства негативно влияет на конкурентоспособность российских сельскохозяйственных производителей не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. Однако весомую лепту в снижение конкурентоспособности вносит также и низкий уровень использования удобрений. Так, например, если в Китае и США в 2016 году было использовано 50,4 и 25,2 млн. тонн минеральных удобрений, соответственно, то в России лишь 1,5 млн. тонн [1]. В результате урожайность зерновых и зернобобовых культур в России за этот год (2016) составила 26,2 центнеров с гектара убранной площади, а в США и Китае – 80,1 и 59,2, соответственно [4, с. 205-206].

Таким образом, для повышения конкурентоспособности России на мировом рынке сельскохозяйственной продукции и для укрепления продовольственной безопасности государства необходимо в первую очередь обеспечить существенный рост материально-технической базы

аграрного сектора национальной экономики. Однако сделать это получится лишь путем нивелирования влияния перекупщиков сельскохозяйственного сырья на производственный процесс в сельском хозяйстве. Справиться с этой задачей может только государство. Только тогда сельскохозяйственные производители будут получать прибыль, перейдут на расширенное производство, начнут совершенствовать технологические процессы, закупать в необходимом количестве новую технику и удобрения, смогут привлекать квалифицированные кадры и станут конкурентоспособными как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Пока же закупочные цены в сельском хозяйстве будут в 2-3 раза ниже цен на продовольственном рынке России, говорить о повышении конкурентоспособности российских сельхозпроизводителей, к сожалению, вряд ли придется.

Литература

1. Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) / <http://faostat.fao.org>
2. Агропромышленный комплекс России в 2016 году. – М.: Министерство сельского хозяйства РФ, 2017. – 704 с.
3. Международный торговый центр / <http://www.intracen.org>
4. Россия и страны мира. 2008.: Стат.сб. / Росстат. – М., 2008. – 361 с.

РЕФОРМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН: ДОСТИЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Срoжиддинова Зарина Хайриддиновна
*Ташкентский финансовый институт,
Республики Узбекистан*

Аннотация. В статье показаны важнейшие достижения проводимой в Республике Узбекистан реформы в системе управления государственными финансами и направления ее дальнейшего развития.

Ключевые слова: государственные финансы, реформа системы государственных финансов, государственный бюджет, консолидированный бюджет, общий фискальный баланс, бюджетная и налоговая системы, бюджетный процесс.

Начало реформированию системы государственных финансов в Республике Узбекистан было положено с момента объявления государством независимости и переходом на рыночные отношения. За период в 30 лет в рамках проводимых в Узбекистане широкомасштабных реформ в системе управления государственными финансами произошли коренные преобразования, которые продолжают по настоящее время. Покажем, как изменилась система государственных финансов, основные ее элементы, за годы независимости, и покажем основные направления ее дальнейшего развития.

На текущий момент *Государственный бюджет* консолидирует доходы и расходы Республиканского бюджета Республики Узбекистан, Бюджета Республики Каракалпакстан, местных бюджетов областей и города Ташкента. В расходной части содержит Резервный фонд. С 2020 года вводится в действие ежегодным законом «О Государственном бюджете РУ», до 2020 года ежегодным Постановлением Президента «О макроэкономических показателях и параметрах государственного бюджета». *Консолидированный (сводный) бюджет* составляется Министерством финансов и объединяет Государственный бюджет, бюджеты государственных целевых фондов (перечень государственных целевых фондов, включаемых в консолидированный бюджет, утверждается решением Кабинета Министров Республики Узбекистан),

а также средства Фонда реконструкции и развития Республики Узбекистан без учета трансфертов между ними.

В целях более полного учета и отражения бюджета сектора государственного управления и соответствия международным стандартам, с 2020 года формируется *общий фискальный баланс* [1], включающий баланс Консолидированного бюджета Республики Узбекистан и расходы на реализацию государственных программ за счет внешнего долга, покрываемого из Государственного бюджета.

Установлена предельная величина суверенного долга (2019-2021 гг. – 50% к ВВП) [2]. В целях соответствия международным стандартам с 2020 года расходы на погашение государственного долга (основной долг) не будут включаться в расходы Государственного бюджета. Погашение основной суммы задолженности будет отражаться в источниках финансирования дефицита бюджета.

Бюджетная система в Узбекистане двухуровневая, была унифицирована, ее структура укрупнена за счет включения бюджетов поселков, аулов, кишлаков и поселков городского типа в бюджет района, на территории которого расположено поселение.

Налоговая система страны до 2020 года была представлена общегосударственными и местными налогами, закрепленными за центральным Республиканским бюджетом Республики Узбекистан и местными бюджетами соответственно. С принятием и введением в действие в 2020 году новой редакции Налогового кодекса [3] налоговая система изменилась коренным образом. В стране установлена единая общая система налогов, количество налогов сокращено с десяти до девяти, происходит снижение налоговой нагрузки на экономику; распределение доходов между уровнями бюджетов бюджетной системы осуществляется централизованно в рамках закона «О Государственном бюджете Республики Узбекистан» [4]. Правовые основания регулирования доходов местных бюджетов прописаны Бюджетным кодексом Республики Узбекистан (статья 52) [5], право принятия таких решений имеют также Президент Республики Узбекистан [6], Председатель Совета Министров Республики Каракалпакстан, Хокимы областей и города Ташкента [7].

Бюджетный процесс. В 2007 году, в Узбекистане, осуществлен переход от банковской к казначейской системе исполнения бюджета [8]. Создание казначейства было направлено на решение многих имевших место в сфере движения государственных средств проблем, в частности, связанных с отсутствием действенного, эффективного контроля за движением государственных средств, ростом недоимок в бюджет.

Специализированный финансовый орган – *Казначейство*, создан в структуре Министерства финансов Республики Узбекистан в целях усиления контроля над целевым расходованием бюджетных средств с использованием современных информационных технологий и повышения эффективности управления доходами и расходами бюджетов всех уровней. Казначейство обеспечивает кассовое исполнение бюджета по доходам и расходам, управление ЕКС, госдолгом, хранение денежных средств, предварительный и текущий контроль за целевым использованием бюджетных средств и др.

Введена *новая система бухгалтерского учета и отчетности*, заменившая существовавшую фрагментированную систему, в которой некоторые части работали по кассовому методу, некоторые по устаревшему методу начислений. Цель: усовершенствование финансовой отчетности; совершенствование управления активами и пассивами, измерение их эффективности; обеспечение устойчивости мер налогово-бюджетной политики; повышение степени финансовой прозрачности; укрепление основ системы бухгалтерского учёта затрат в субъектах системы государственного управления и для бюджетной системы органов государственного управления и их субъектов.

В рамках мероприятий Стратегии реформы управления государственными финансами по обеспечению *открытости бюджетной информации* Министерство финансов обеспечило последовательное увеличение степени и глубины информации по бюджету, подлежащей раскрытию для общественности – с 2018 года публикуется Бюджет для граждан (проект, утвержденный и бюджет по итогам исполнения) [9].

В 2019 году осуществлен переход к механизму *среднесрочного бюджетного планирования* с утверждением бюджета на прогнозный год и бюджетных ориентиров на последующие два года, что важно для поддержания макроэкономической и налогово-бюджетной устойчивости. Среднесрочные ориентиры помогают работать на перспективу [10].

2020 году при Казначействе без образования юридического лица вновь создан *Гарантийный фонд по обслуживанию государственного долга* [11]. В соответствии с законом Республики Узбекистан «О бюджетной системе» [12] Фонд функционировал до введения в действие в январе 2014 года Бюджетного кодекса, который консолидировал основные положения 50 законодательных и подзаконных актов, включая закон «О бюджетной системе», применительно, что Гарантийный фонд в статью 36 «Государственные целевые фонды» включен не был, в 2020 году был восстановлен для обслуживания государственного долга страны.

В рамках реформы бюджетного процесса в Узбекистане, единственном из государств Центральной Азии, проводилась *оценка эффективности управления государственными финансами* Республики Узбекистан по критериям государственных расходов и финансовой подотчетности (*PEFA*) на предмет ее соответствия 7 критериям эффективности [13]:

- надежности бюджета;
- прозрачности государственных финансов;
- управления активами и обязательствами;
- бюджетно-налоговая стратегия и составление бюджета, основанные на политике;
- предсказуемости и контроля исполнения бюджета;
- учета и отчетности;
- внешнего контроля и аудита.

Оценка фискальной прозрачности (*FTE*), качества составления статистики госфинансов и достоверности раскрываемой информации государственного сектора проводилась в 2012 году, отчет не был опубликован. В 2018 году миссия МВФ провела вторую оценку фискальной прозрачности, по итогам которой международные эксперты отметили достижения в части достоверности (реальности) бюджета, наличия более 58% основной и вспомогательной информации, эффективное управление задолженностью и процессом подготовки бюджета. По результатам оценки МВФ фискальной прозрачности [14] система управления государственными финансами в Узбекистане соответствует базовому и более высоким стандартам по 16 из 36 принципов. Работа по обеспечению открытости бюджетных данных продолжается с привлечением граждан к участию в бюджетном процессе.

Президентом страны поставлена задача по подготовке Узбекистана с 2020 года к участию в *Рейтинге открытости бюджета* [15]. Индекс открытости бюджета отражает своевременность и полноту общедоступной бюджетной информации и рассчитывается на основе 95 количественных вопросов.

В сентябре 2015 года государства – члены Организации Объединенных Наций приняли программу «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года», которая включает 17 глобальных целей и 169 соответствующих задач. Узбекистан наряду со всеми странами – членами ООН, одобрил программу и с 2020 года начата работа по включению национальных целей устойчивого развития (*ЦУР*) в параметры Государственного бюджета, их интеграции в государственные программы и обсуждение при подготовке и рассмотрении проекта Государственного бюджета Республики Узбекистан. В 2019 году около 72% расходов Государственного бюджета было связано с финансированием ЦУР (рис.1) [16].

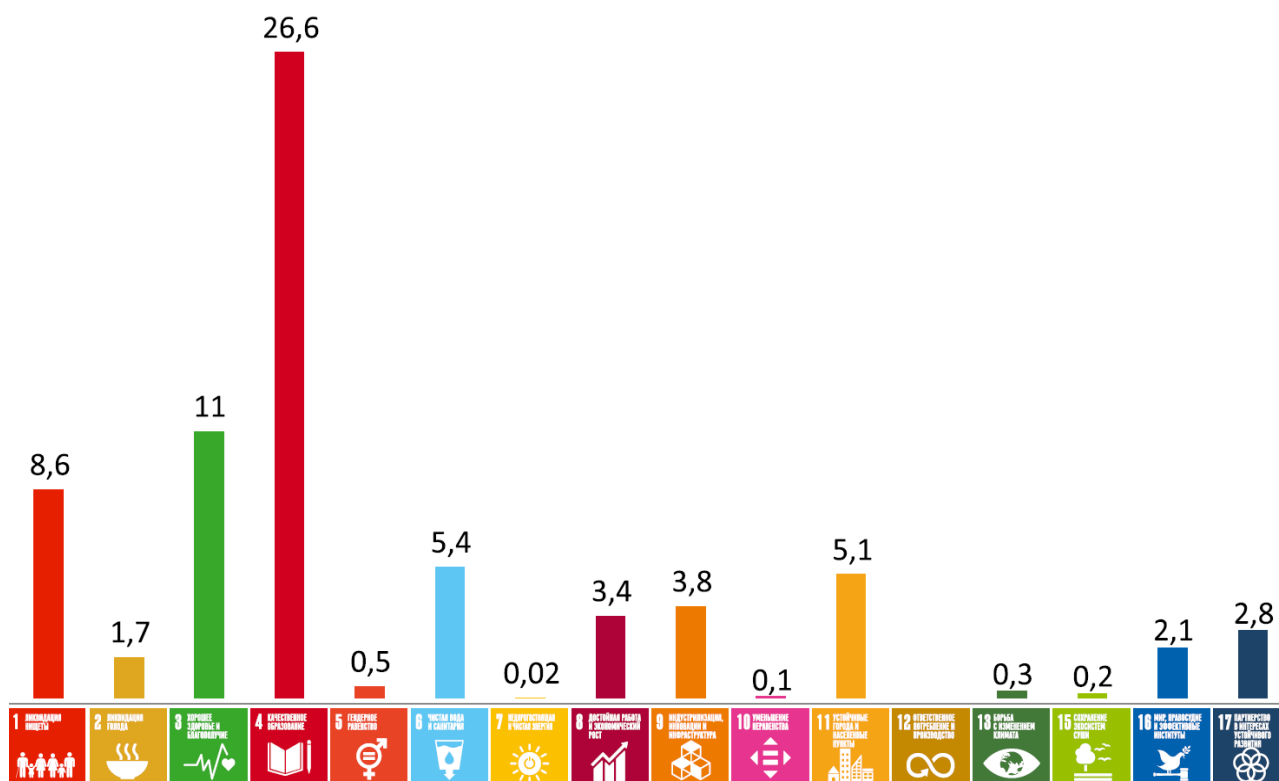


Рис.1. Расходы Государственного бюджета Республики Узбекистан связанные с финансированием ЦУР, 2019 г. [16]

Нормативно-правовое обеспечение. Разработаны, введены в действие законы и подзаконные акты для обеспечения эффективного продвижения реформ [17]: Закон Республики Узбекистан «О государственной власти на местах» (1993, с изм. 2021); Закон «О бюджетной системе» (2000, утратил силу с введением в действие Бюджетного кодекса); Закон Республики Узбекистан «О казначейском исполнении Государственного бюджета» (2004, утратил силу с введением в действие Бюджетного кодекса); Налоговый Кодекс Республики Узбекистан (введение в действие: 1998, 2008, 2020); Бюджетный кодекс Республики Узбекистан (введен в действие: 2014); Закон Республики Узбекистан «О государственных закупках» (2018); Закона Республики Узбекистан «О государственно-частном партнерстве» (2019); Закон Республики Узбекистан «О государственном бюджете» (2019, 2020, 2021, 2022). Развитие нормативно-правового обеспечения системы управления государственными финансами Республики Узбекистан продолжается, так на текущий момент подготовлен и рассматривается в парламенте Республики Узбекистан проект закона «О государственном долге» (2022).

Реформа системы управления государственными финансами Республики Узбекистан будет продолжена по следующим *основным направлениям* [18]:

- разработки стратегического подхода к фискальной политике с переходом на результативность и эффективность, в частности, в направлении совершенствования бюджетного процесса, разработки среднесрочной бюджетной методологии, повышения результативности бюджета и эффективности государственных инвестиций;

- повышения институционального потенциала и ответственности участников бюджетного процесса за обеспечение достоверности макрофискальных прогнозов, на основе дальнейшего укрепления законодательной базы в сфере управления государственными финансами, укрепления функций макро-фискального анализа, пересмотра структуры Министерства финансов, повышения качества предоставления услуг налоговой службой, совершенствования системы Государственных закупок;

- усиления бюджетных полномочий, подотчетности и ответственности распорядителей бюджетных средств и органов государственной власти на местах;

–внедрения системы оценки фискальных рисков, ведения учета финансовых активов и обязательств и эффективного управления ими;

–укрепления финансовой дисциплины на основе унификации стандартов бюджетного учета, совершенствования системы внутреннего контроля и аудита, усиления парламентского и общественного контроля за бюджетным процессом;

–обеспечения открытости, полноты и соответствия бюджетной информации международным стандартам.

Таким образом, в процессе развития независимого Узбекистана, изменение основных экономических законов, переход к рыночным отношениям положили начало коренным преобразованиям в системе управления государственными финансами. За период в 30 лет сформирована организационно-правовая основа ее функционирования, созданы институты, правовая база фундамент которой составляют Налоговый и Бюджетный кодексы Республики Узбекистан, закон о Государственном бюджете, другие законы и подзаконные акты. Текущие преобразования направлены на совершенствование сформированной структуры, на дальнейшие качественные преобразования и совершенствование системы управления государственными финансами Республики Узбекистан.

Литература

1. Закон Республики Узбекистан «О государственном бюджете Республики Узбекистан на 2020 год» № ЗРУ-589 от 09.12.2019 г.
2. Бюджет для граждан. Проект-2019, с.-69. <https://openbudget.uz/ru/publicbudget>
3. Налоговый Кодекс Республики Узбекистан, новая редакция. Введен в действие 01.01.2020 г.
4. Закон Республики Узбекистан «О государственном бюджете Республики Узбекистан» на 2020 год № ЗРУ-589 от 09.12.2019 г.; на 2021 год ЗРУ-657 от 25.12.2020 г., на 2022 год № ЗРУ-742 от 30.12.2021 г.
5. Бюджетный кодекс Республики Узбекистан введен в действие 01.01.2014 г.
6. Конституция Республики Узбекистан от 08.12.1992.
7. Закон Республики Узбекистан «О государственной власти на местах» №913-ХП от 02.09.1993 г.
8. Закон Республики Узбекистан «О казначейском исполнении Государственного бюджета» № 664-П от 26.08.2004 г.
9. <https://openbudget.uz/ru>
10. Постановление Президента Республики Узбекистан «О прогнозе основных макроэкономических показателей и параметрах государственного бюджета Республики Узбекистан на 2019 год и бюджетных ориентиров на 2020-2021 годы» от 26.12.2018 г. № ПП-4086.
11. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «Об организации деятельности Министерства финансов Республики Узбекистан» ПКМ№ 573, 21.09.2020 г.
12. Закон Республики Узбекистан «О бюджетной системе» №158-П от 14.12.2000 г. (утратил силу 01.01.2014 г. с введением в действие Бюджетного кодекса).
13. Система оценки управления государственными финансами/ PEFA/ октябрь 2019/ Второе издание/ https://www.pefa.org/sites/pefa/files/resources/downloads/2020002207RUS_rus002_Main%20text.pdf, pp.10.
14. Руководство по обеспечению открытости бюджетных документов (Индекс открытости бюджета) Международного Бюджетного Партнерства. https://www.mf.uz/media/file/Institut_nalog_issled/issled/index_otkrit.pdf; Аналитический отчет «Оценка финансирования развития для Республики Узбекистан» UNDP, 2021 (www.uz.undp.org) https://uzbekistan.un.org/sites/default/files/2021-01/UZB-%20DFA_ru_final%20%281%29.pdf.
15. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по обеспечению открытости бюджетных данных и активного участия граждан в бюджетном процессе» №ПП-3917 от 22.08.2018 г.

16. Бюджет для граждан 2019, с.91 // <https://openbudget.uz/ru/publicbudget>
17. <https://lex.uz/> - национальная база данных законодательства Республики Узбекистан
18. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «Об утверждении Стратегии совершенствования системы управления государственными финансами Республики Узбекистан на 2020-2024 годы» № 506 от 24.08.2020 г.

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН: РЕФОРМА УПРАВЛЕНИЯ, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Срожиддинова Зарина Хайридиновна
*Ташкентский финансовый институт,
Республики Узбекистан*

Аннотация. В статье показаны актуальность, цель и задачи реализуемой в Республике Узбекистан реформы системы управления государственными финансами, достигнутые результаты, проблемы и пути их решения, а также направления дальнейшего развития и совершенствования.

Ключевые слова: государственные финансы, реформа системы государственных финансов, фискальная прозрачность, вовлечение граждан в бюджетный процесс, инициативное бюджетирование, махалля, совершенствование системы управления государственными финансами.

Объявление независимости, переход на рыночные отношения, сокращение доли государственной собственности и ограничение его вмешательства в экономику, переход от закрытого к открытому обществу предопределили необходимость проведения в Республике Узбекистане реформы в системе управления государственными финансами, модернизация которой продолжается.

Первые десять лет в развитии независимого Узбекистана были наиболее тяжелыми для страны, в этот период осуществлялось формирование правовой базы, структурная перестройка экономики, денежная реформа, формирование условий для развития малого и среднего бизнеса, создание налоговой системы, реструктуризация расходной части бюджета государства, достижение сбалансированности бюджетов, - все это требовало взвешенной экономической, социальной, фискальной и денежно-кредитной политик, финансовой и кадровой поддержки со стороны государства. Одной из важнейших задач в сфере государственных финансов того периода являлось достижение прозрачности и подконтрольности движения бюджетных средств на всех этапах бюджетного процесса. Так как слабый предварительный контроль и практически отсутствие текущего контроля в условиях банковской системы исполнения бюджета приводили к постоянным недоимкам по налогам, сборам и обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы страны, как следствие несвоевременному исполнению бюджетами расходов, отвлечению средств Центрального банка на беспроцентные ссуды для покрытия дефицита бюджетов, нецелевому и неэффективному использованию бюджетных средств.

В этой связи в 2002 году в целях активизации начатых в сфере управления государственными финансами реформ правительством страны была инициирована разработка Проекта [1], а в 2007 году Президентом Республики Узбекистан утверждена Стратегия «Реформы управления государственными финансами» [2] конечной целью которой являлось усовершенствовать контроль над системой управления государственными финансами, реализация которой поддерживается и продолжается в Узбекистане по настоящее время.

Реформа включала следующие практические шаги: распределение ресурсов в соответствии с приоритетами и мерами политики Правительства Узбекистана; эффективное оказание услуг в разрезе использования ресурсов; поддержание совокупной налогово-бюджетной дисциплины; модернизацию ключевых процессов в системе управления государственными финансами путем создания современной централизованной казначейской системы, введения современной, полноохватной и единой бюджетной и учетной системы, включая новую бюджетную классификацию и новый план счетов бухгалтерского учета, внедрения среднесрочной бюджетной стратегии и программного бюджетирования [3]. В рамках Стратегии «Реформы управления государственными финансами» в Узбекистане в период с 2007 года по настоящее время реализованы следующие меры:

- в структуре Министерства финансов создан специализированный финансовый орган – казначейство, подготовлены специалисты, осуществлен переход от банковской к казначейской системе исполнения бюджета, таким образом были решены, в том числе, проблемы, связанные с отсутствием действенного, эффективного контроля за движением государственных средств и ростом недоимок в бюджет;

- введен единый казначейский счет, создана и функционирует информационная система управления государственными финансами, таким образом были созданы условия для оперативного контроля за движением государственных средств, исполнением доходов, полнотой и своевременностью их поступления в бюджеты бюджетной системы, а также за расходами государства, их своевременностью, полнотой, целевым их расходованием. Аккумуляция информации и средств на едином казначейском счете позволила эффективно управлять государственными средствами, в частности, оперативно регулировать бюджеты бюджетной системы, не допуская кассовых разрывов в исполнении доходов и расходов бюджетов, размещать временно свободные средства государства в активы обеспечивая поступление дополнительных доходов в бюджет и т.п.;

- введена новая система бухгалтерского учета и отчетности, заменившая существовавшую фрагментированную систему, в которой некоторые части работали по кассовому методу, некоторые по устаревшему методу начислений, а также новая бюджетная классификация разработанная в соответствии с Руководством МВФ по статистике государственных финансов. Эти меры были направлены на усовершенствование финансовой отчетности; совершенствование управления активами и пассивами, измерение их эффективности; обеспечение устойчивости мер налогово-бюджетной политики; повышение степени финансовой прозрачности; укрепление основ системы бухгалтерского учёта затрат в субъектах системы государственного управления и для бюджетной системы органов государственного управления и их субъектов;

- продолжается работа в направлении повышения степени финансовой прозрачности, внедрения среднесрочной бюджетной стратегии, программного бюджетирования и повышения результативности использования бюджетных средств.

На текущий момент в сфере государственных финансов Узбекистана:

- в обеспечении повышения финансовой прозрачности формируется консолидированный (сводный) бюджет объединяющий Государственный бюджет, бюджеты государственных целевых фондов (перечень утверждается решением Кабинета Министров Республики Узбекистан), а также средства Фонда реконструкции и развития Республики Узбекистан без учета трансфертов между ними, который с 2020 года вводится в действие ежегодным Законом «О Государственном бюджете РУ» (до этого - ежегодным Постановлением Президента «О макроэкономических показателях и параметрах государственного бюджета»);

- в целях более полного учета и отражения бюджета сектора государственного управления и достижения соответствия международным стандартам, с 2020 года формируется общий фискальный баланс, включающий баланс Консолидированного бюджета Республики Узбекистан и расходы на реализацию государственных программ за счет внешнего долга, покрываемого из Государственного бюджета;

– установлена предельная величина суверенного долга (2019-2021 гг. – 50% к ВВП, 2022 г. – 60% к ВВП) [4]. В достижении соответствия международным стандартам с 2020 года расходы на погашение государственного долга (основной долг) не включаются в расходы Государственного бюджета. Погашение основной суммы задолженности отражается в источниках финансирования дефицита бюджета;

– функционируют двухуровневая бюджетная и одноуровневая налоговая системы. Бюджетная система страны была унифицирована, к 2000 году ее структура была укрупнена, первый уровень представлен Республиканским бюджетом Республики Узбекистан, второй бюджетом Республики Каракалпакстан и местными бюджетами областей и города Ташкента в составе которых консолидируются бюджеты районов и городов соответствующего административно-территориального подчинения. Бюджеты второго уровня были укрупнены за счет включения бюджетов поселков, аулов, кишлаков и поселков городского типа в бюджеты районов, на территории которых они расположены. С введением в действие в 2020 году новой редакции Налогового кодекса двухуровневая налоговая система, включавшая общегосударственные и местные налоги, формировавшие центральный Республиканский бюджет Республики Узбекистан, бюджет Республики Каракалпакстан и местные бюджеты, была заменена одноуровневой налоговой системой с едиными общими налогами, с сокращением их количества. Продолжает проводится политика снижения налоговой нагрузки на экономику, распределение доходов между уровнями бюджетов бюджетной системы осуществляется централизовано в рамках закона «О Государственном бюджете Республики Узбекистан», порядок регулирования доходной части местных бюджетов установлен Бюджетным кодексом Республики Узбекистан (статья 52);

– в 2020 году для обслуживания и обеспечения эффективности управления государственным долгом при Казначействе без образования юридического лица вновь образован Гарантийный фонд [5]. Заметим, что Фонд функционировал до 2014 года в соответствии с законом Республики Узбекистан «О бюджетной системе» [6], однако в Бюджетном кодексе, консолидировавшим в себе основные положения 50 законодательных и подзаконных актов, включая закон «О бюджетной системе» Гарантийный фонд в статью 36 «Государственные целевые фонды» включен не был [7];

– развивается и совершенствуется нормативно-правовое обеспечение, разработаны, введены в действие законы и подзаконные акты для обеспечения эффективного продвижения реформ: Закон Республики Узбекистан «О государственной власти на местах» (1993, с изм. 2022 г.); Закон «О бюджетной системе» (2000, утратил силу с введением в действие Бюджетного кодекса 01.01.2014); Закон Республики Узбекистан «О казначейском исполнении Государственного бюджета» (2004, утратил силу с введением в действие Бюджетного кодекса 01.01.2014); Бюджетный кодекс Республики Узбекистан (введен в действие: 2014); Налоговый Кодекс Республики Узбекистан (введение в действие: 1998, 2008, новая редакция 2020); Закон Республики Узбекистан «О государственных закупках» (2018); Закон Республики Узбекистан «О государственно-частном партнерстве» (2019); Закон Республики Узбекистан «О государственном бюджете» (2019, 2020, 2021, 2022); подготовлен и рассматривается в парламенте закон Республики Узбекистан «О государственном долге» (2022).

Важно отметить, что в Узбекистане, единственном государстве в Центральной Азии в 2018 году была проведена оценка эффективности управления государственными финансами, их соответствия 7 критериям эффективности (устойчивости бюджета; прозрачности государственных финансов; управления активами и обязательствами; бюджетно-налоговой стратегии и бюджетирования на основе экономической политики; предсказуемости и контроля исполнения бюджета; учета и отчетности; внешнего контроля и аудита) по методологии (PEFA). Примечательно, что еще в 2012 году Всемирный банк проводил диагностическую оценку фискальной прозрачности (ФТЕ), качества составления статистики госфинансов и достоверности раскрываемой информации государственного сектора. В 2018 году миссия МВФ провела вторую оценку фискальной прозрачности, по итогам которой международные эксперты отметили достижения в части достоверности (реальности) бюджета, наличия более

58% основной и вспомогательной информации, эффективное управление задолженностью и процессом подготовки бюджета. По результатам оценки МВФ фискальной прозрачности система управления государственными финансами в Узбекистане соответствует базовому и более высоким стандартам по 16 из 36 принципов, работа в этом направлении продолжается, так Президентом страны поставлена задача по подготовке Узбекистана к участию в Рейтинге открытости бюджета (индекс открытости бюджета отражает своевременность и полноту общедоступной бюджетной информации и рассчитывается на основе 95 количественных вопросов).

Проделана огромная работа по обеспечению открытости бюджетных данных и привлечения граждан к участию в бюджетном процессе [8]. В условиях перехода к открытому обществу, демократизации принятия управленческих решений важное значение имеет повышение информированности общества о прошлой, текущей и прогнозируемой на будущее деятельности в налогово-бюджетной сфере и основных фискальных рисках через обеспечение прозрачного процесса управления, повышения финансовой прозрачности. Эти меры позволят повысить интерес и поднять уровень вовлечения в процесс управления государственными средствами более широкого круга участников, включая население. В обеспечении этих мер Министерство финансов последовательно увеличивает объем информации по бюджету, подлежащей раскрытию для общественности, в частности, введен порядок ежеквартального размещения на своих официальных веб-сайтах распорядителями бюджетных средств первого уровня, государственными целевыми фондами и Фондом реконструкции и развития Республики Узбекистан сведений о распределении и расходовании бюджетных средств, а Советом Министров Республики Каракалпакстан, хокимиятами областей и города Ташкента, районов и городов – информации о приобретенных товарах и услугах, объектах, на которых проводятся работы по строительству, реконструкции и ремонту за счет дополнительных источников средств их бюджетов, а также сведения о финансировании строительно-ремонтных работ [9]. С 2018 года публикуется Бюджет для граждан содержащий информацию о проекте бюджета, об утвержденном бюджете и об итогах его исполнения, в 2019 году опубликован первый Бюджет для граждан содержащий информацию о бюджете Ташкентской области [10].

Начата и активизируется работа по вовлечению граждан в бюджетный процесс и реализацию бюджетной политики, в частности, расширению их полномочий в принятии решений о распределении части бюджетных средств [11], так в 2019 году был создан и функционирует информационный портал «Открытый бюджет», обеспечивающий участие граждан в распределении бюджетных средств с направлением их на финансирование мероприятий, сформированных на основе общественного мнения. Доля средств, подлежащая распределению гражданами на основе общественного мнения увеличивается, если в 2019 году она составляла 10% дополнительных источников доходов бюджетов районов (городов) [8], то в текущем (2022) году - 5% утвержденных расходов бюджетов всех районов (городов) за исключением, средств резервного фонда и 30% - дополнительных источников доходов бюджетов районов (городов) [12], а также 50% средств, выделяемых на ремонт местных внутренних дорог в параметрах бюджетов районов (городов) [13].

Однако статистика активности граждан в инициативном бюджетировании, свидетельствует о том, что данный канал не является достаточно эффективным. Так по итогам недавно завершившейся кампании по приему предложений граждан о распределении бюджетных средств в рамках инициативного бюджетирования было зарегистрировано 69 700 предложений от 216 312 граждан страны [14], что составляет 0,9% населения в возрасте от 15 лет и старше (по состоянию на март 2022 года граждане в возрасте от 15 лет и старше составляют 73,5% численности населения Узбекистана или 25 231 799 человек) [15].

Сложившаяся ситуация объясняется тем, что значительная часть населения, проживает в отдаленных от столицы и областных центров районах где имеют место систематические перебои в работе Интернета; низкий уровень компьютерной грамотности населения; отсутствие у населения основ бюджетной грамотности; неосведомленность о практике и порядке участия граждан в распределении бюджетных средств с направлением их на финансирование

мероприятий, сформированных на основе общественного мнения; низкая мотивация местных органов власти в организации системы обучения граждан основам финансовой и бюджетной грамотности на местах и др.

В этой связи, учитывая значимость реализации реформы в сфере управления государственными финансами, представляется важным в целях активизации и расширения участия граждан в бюджетном процессе, а в перспективе – в формировании бюджетной и налоговой политики страны задействовать существующий и функционирующий в Узбекистане уникальный институт гражданского общества – Махаллю (орган самоуправления граждан).

В рамках реализации узбекской концепции «От сильного государства – к сильному гражданскому обществу» более ста нормативно-правовых документов определяет порядок участия органов самоуправления в различных сферах жизнедеятельности общества. А новая редакция закона Республики Узбекистан «Об органах самоуправления граждан» [16], несмотря на то, что они не входят в систему органов государственной власти, учитывая важность института Махалли представляющего интересы и выступающего связующим звеном населения и государства, наделила их в пределах соответствующей территории широкими полномочиями. Так Кенгаш схода граждан уполномочен: оказывать содействие соответствующим государственным органам в проведении массово-политических, духовно-просветительских, культурных, спортивных и других мероприятий, а также мероприятий по организации, охране и использованию охраняемых природных территорий, в осуществлении контроля за санитарным и экологическим состоянием соответствующей территории, источников водоснабжения, жилищ, образовательных учреждений, соблюдением требований противопожарной безопасности, ветеринарных, ветеринарно-санитарных правил и норм, правил торговли и культуры обслуживания граждан; взаимодействовать с образовательными учреждениями по вопросам воспитания молодого поколения; представлять интересы схода граждан в государственных органах; осуществлять общественный контроль; открытым голосованием принимать решения; утверждать планы мероприятий, направленных на обеспечение комплексного развития территории, благоустройство, озеленение и улучшение санитарного состояния в пределах соответствующей территории; осуществлять общественный контроль за соблюдением прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности, качеством оказания коммунальных услуг организациями коммунального обслуживания, соблюдением правил застройки и содержания дворовых и придомовых территорий, а также эффективным использованием посевных площадей и охраной земель; координировать работу комиссий по основным направлениям деятельности схода граждан, в целях решения важных проблем - создавать другие комиссии [17].

Махалля, являясь уникальной формой социальной самоорганизации граждан, на протяжении веков формировала и сохранила особые принципы мотивации социального и экономического поведения населения, уважения общественных ценностей, этики взаимоотношений, гарантирующей безусловное выполнение принятых на себя обязательств и ответственности перед обществом. Узбекская Махалля живет как единая семья, люди приходят в сход граждан, делятся своими мнениями, предложениями, говорят о волнующих проблемах и сообщая определяют пути их решения. Из изложенного выше следует, Махалля способна активизировать участие граждан страны в принятии эффективных управленческих решений на местах. В целях оказания содействия Махалле в организации работы в направлении активизации участия граждан в бюджетном процессе необходимо задействовать Министерство по поддержке Махалли и старшего поколения Республики Узбекистан, в частности, в Управлении по развитию института Махалли, организации системы работы махаллабай предусмотреть штатную единицу специалиста с базовым экономическим/финансовым образованием, функциональные обязанности которого должны быть сфокусированы на:

- организации системного обучения членов Махаллинских комитетов;
- созданию ресурсного онлайн центра с банком информации о лучших зарубежных практиках организации партисипаторного/инициативного бюджетирования, доступного в пользовании и удобного для поиска необходимых материалов;

- формировании инициативных групп граждан с их обучением основам финансовой и бюджетной грамотности в Махаллях с использованием материалов ресурсного онлайн центра;
- организации и проведении тренингов, семинаров и вебинаров для граждан, проживающих в махаллях, с широким освещением отечественной и зарубежной практики партисипаторного/инициативного бюджетирования;
- обеспечении взаимодействия пользователей с материалами ресурсного онлайн центра (комментарии, «лайки», организация обсуждения и др.).

Эти меры позволяют:

- расширить охват и активизировать вовлечение граждан в бюджетный процесс, подготовить инициативные группы граждан к обсуждению бюджетных вопросов с представителями местных органов власти, публичным обсуждениям, дебатам, а также организовать подготовку публичной отчетности;

- укрепить фундамент и формировать основу для перехода к следующей ступени вовлечения граждан в бюджетный процесс – к партисипаторному бюджетированию, расширение которой в свою очередь будет зависеть не только от реформ в сфере государственных финансов, но и от реформ в сопряженных сферах [18]:

- так без действенной децентрализации (как финансовой, так и административной) развитие партисипаторного бюджетирования не может быть значимым. Анализ факторов, влияющих на партисипаторное бюджетирование, показывает при низкой финансовой автономии приемлемыми могут быть только консультационные модели, при которых участие граждан ограничено только консультированием (без участия в принятии решений). Многие эксперты, опираясь на узкое определение партисипаторного бюджетирования (процесс, открытый для любого гражданина, желающего в нем участвовать, в котором прямая демократия сочетается с представительной демократией, и который включает обсуждения (а не просто консультации), подразумевает перераспределение средств в пользу бедных и саморегулирование), не признают такие модели партисипаторной практикой. Чтобы двигаться к более продвинутым моделям партисипаторного бюджетирования, основанным на реальном участии граждан в принятии решений, необходима финансовая и административная децентрализация;
- административная реформа, предусматривающая развитие института выборности местных органов власти, формирования стимулов и механизмов их взаимодействия с населением и подотчетности перед ним. Демократизация процесса назначения и освобождения глав представительной и исполнительной власти на местах с переходом к выборной системе руководителей территорий позволит усилить заинтересованность руководителей в диалоге с гражданами;
- продолжение укрепления органов самоуправления граждан.

Остановимся еще на одном моменте, в узбекской практике инициативного бюджетирования граждане имеют возможность на специальном портале "Открытый бюджет" выдвинуть инициативу и выбрать проект, из совокупности предлагаемых к финансированию за счет средств соответствующих местных бюджетов, проголосовав за него. Проблема состоит в том, что вариативность численности населения, проживающего в махаллях составляет от 500 до 1000 семей и более, в исключительных случаях махалля может быть образована с населением менее 500, но не менее 100 семей (в труднодоступных и горных районах, а также военных городках) [19]. Соответственно у махаллей с большим количеством проживающих семей, больше шансов на получение большинства голосов при голосовании за получение финансирования выдвинутых ими предложений за чет бюджетных средств нежели у махаллей с меньшей численностью семей. Для создания равных условий участия жителей махаллей с различной численностью проживающих семей, соответственно населения, в голосовании за проекты, целесообразно установить критерии отбора предложений при голосовании, разделив махалли на группы исходя из численности проживающих в них семей: первая группа численностью до 500 семей, вторая от 501 до 1000 семей и третья от 1001 и более семей.

В продолжении реализации реформы в сфере управления государственными финансами, Узбекистан, в числе стран – членов ООН, одобрил программу «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года», в соответствии с которой с 2019 года была начата работа по включению национальных целей устойчивого развития (ЦУР) в параметры Государственного бюджета, их интеграция в государственные программы и обсуждение при подготовке и рассмотрении проекта Государственного бюджета Республики Узбекистан, так уже в 2019 году около 72% расходов Государственного бюджета было связано с финансированием ЦУР.

В 2019 году в практику внедрен механизм среднесрочного бюджетного планирования и впервые утверждены параметры Консолидированного бюджета Республики Узбекистан на 2019 год, а также бюджетные ориентиры на последующие два года (2020-2021 гг.). Основу для формирования среднесрочного бюджета - важного условия поддержания макроэкономической и налогово-бюджетной устойчивости, заложили в 2012 году с направления бюджетного запроса с подготовкой бюджетных заявок на три года, что впоследствии было закреплено статьей 83 Бюджетного кодекса Республики Узбекистан [БК]. [7].

Реформирование системы управления государственными финансами в Узбекистане продолжается. В 2020 году была утверждена Стратегия совершенствования системы управления государственными финансами Республики Узбекистан на 2020-2024 годы в рамках основных направлений ее развития намечена реализация следующих мер [20]:

- разработка стратегического подхода к фискальной политике с переходом на результативность и эффективность, в частности, в направлении совершенствования бюджетного процесса, разработки среднесрочной бюджетной методологии, повышения результативности бюджета и эффективности государственных инвестиций. На текущий момент внедряется система «Бюджетирования, ориентированного на подотчетность» с применением на начальном этапе программного бюджетирования для чего Министерство финансов, при участии международных экспертов, формирует целевые индикаторы расходов бюджетов министерств и ведомств страны и приступает к внедрению системы целевого планирования;

- повышение институционального потенциала и ответственности участников бюджетного процесса за обеспечение достоверности макрофискальных прогнозов, на основе дальнейшего совершенствования законодательной базы в сфере управления государственными финансами, укрепление функций макро-фискального анализа, реструктуризация Министерства финансов, повышение качества предоставления услуг налоговой службой, совершенствование системы Государственных закупок;

- расширение бюджетных полномочий, повышение подотчетности и усиление ответственности распорядителей бюджетных средств и органов государственной власти на местах;

- внедрение системы оценки фискальных рисков, ведения учета финансовых активов и обязательств и эффективного управления ими;

- укрепление финансовой дисциплины на основе унификации стандартов бюджетного учета, совершенствование системы внутреннего контроля и аудита, усиление парламентского и общественного контроля за бюджетным процессом;

- обеспечение открытости, полноты и соответствия бюджетной информации международным стандартам.

Таким образом, в процессе развития независимого Узбекистана, изменение основных экономических законов, переход к рыночным отношениям положили начало коренным преобразованиям в системе управления государственными финансами. За период в 30 лет сформирована организационно-правовая основа ее функционирования, созданы институты, правовая база фундамент которой составляют Налоговый и Бюджетный кодексы Республики Узбекистан, закон о Государственном бюджете, другие законы и подзаконные акты. Текущие преобразования направлены на совершенствование сформированной структуры, на дальнейшие качественные преобразования и совершенствование системы управления государственными финансами Республики Узбекистан.

Литература

1. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по подготовке к реализации проекта «Реформа управления государственными финансами» № 144 от 26.04.2002 (утратило силу в связи с введением в действие №ПП-721).
2. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по реализации проекта «Реформа управления государственными финансами» с участием Азиатского банка развития № ПП-721 от 01.11.2007 г.
3. Стратегия реформы управления государственными финансами <http://www.adb.org/Documents/RRPs/UZB/41041UZBRRP.pdf>
4. Бюджет для граждан. Проект-2019, стр.68. <https://openbudget.uz/ru/publicbudget>; Закон Республики Узбекистан «О Государственном бюджете Республики Узбекистан на 2022 год» №ЗРУ-742 от 30.12.2021 г.
5. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «Об организации деятельности Гарантийного фонда по обслуживанию Государственного долга при Казначействе Министерства финансов Республики Узбекистан» № 573 от 21.09.2020 г.
6. Закон Республики Узбекистан «О бюджетной системе» №158-II от 14.12.2000 г. (утратил силу 01.01.2014 г. с введением в действие Бюджетного кодекса).
7. Бюджетный кодекс Республики Узбекистан введен в действие 01.01.2014 г.
8. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по обеспечению открытости бюджетных данных и активного участия граждан в бюджетном процессе» № ПП-3917 от 22.08.2018 г.
9. Закон Республики Узбекистан «О государственном бюджете Республики Узбекистан на 2020 год» № ЗРУ-589 от 09.12.2019 г.
10. Бюджет для граждан Ташкентской области 2019 г. <https://openbudget.uz/ru/publicbudget>
11. «Общественное участие в бюджетной политике и бюджетном процессе. Создание и/или укрепление соответствующих механизмов в странах PEMPAL» Подготовлено Рабочей группой бюджетного сообщества (БС) по вопросам бюджетной грамотности и прозрачности бюджета – Май 2020 г. https://www.pempal.org/sites/pempal/files/event/BCOP/2020/bcop_bltwg_knowledge_product_public_participation_rus.pdf
12. Закон Республики Узбекистан «О государственном бюджете Республики Узбекистан на 2022 год» № ЗРУ-742 от 30.12.2021 г.
13. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему расширению финансирования мероприятий, сформированных на основе общественного мнения посредством информационного портала «Открытый бюджет» № ПП-5250 от 22.09.2021 г.
14. Официальный канал Министерства финансов Республики Узбекистан в Telegram «Moliya vazirligi» <https://t.me/minfinuzb>
15. https://countrymeters.info/ru/Uzbekistan#age_structure
16. Закон Республики Узбекистан «Об органах самоуправления граждан» (Новая редакция) № ЗРУ-350 от 22.04.2013 г.
17. Постановление Президента Республики Узбекистан «Об организации деятельности министерства по поддержке махалли и старшего поколения» № ПП-147 от 01.03.2022 г.
18. «Международная практика и возможности внедрения партисипаторного бюджетирования в Узбекистане»: Аналитический доклад / Ганиев О., Срожиддинова З., Аношкина В. /подготовлен в рамках проекта ПРООН, Министерства финансов Республики Узбекистан «Финансирование устойчивого развития в Узбекистане», ПРООН/ЕС и Министерства юстиции Республики Узбекистан «Совершенствование предоставления государственных услуг и повышения уровня управления в сельских районах Узбекистана. Ташкент 2020.
19. Положение о порядке образования, объединения, разделения и упразднения махаллей городов, поселков, кишлаков и аулов, а также установления и изменения их границ, присвоения им наименований и переименования. Приложение к постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан № 48 от 04.03.2014 г.

20. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «Об утверждении Стратегии совершенствования системы управления государственными финансами Республики Узбекистан на 2020-2024 годы» № 506 от 24.08.2020 г.

21. Бюджетная система Республики Узбекистан: Учебник / З.Х. Срождиддинова – Изд. «InfoCOM.UZ», Ташкент, 2010. – С. 117–165.

22. Государственный бюджет: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, 2-е изд., перераб. и доп. – Т.: «IQTISOD-MOLIYA», 2007, 455 с. http://el.tfi.uz/images/Gosudarstvenniy_byudjet_df6bc.pdf – стр. 112–120.

23. Ганиев О. Срождиддинова З. Аналитический доклад «Международная практика и возможности внедрения партисипаторного бюджетирования в Узбекистане». UNDP, 2020 (www.uz.undp.org) Аналитический доклад подготовлен в рамках реализации совместного проекта ПРООН и Министерства финансов Республики Узбекистан «Финансирование устойчивого развития в Узбекистане», а также совместного проекта ПРООН/ЕС и Министерства юстиции Республики Узбекистан «Совершенствование предоставления государственных услуг и повышения уровня управления в сельских районах Узбекистана».

24. Срождиддинова З.Х. «Реформа управления государственными финансами Республики Узбекистан: этапы и направления развития» Сборник материалов Международной научно - практической конференции «Экономика современного Казахстана: проблемы и перспективы развития». Астана 15 марта 2019, С. 37–40

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Фазлыева Елена Павловна

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены социально-экономические и финансовые проблемы развития российских регионов. Проведен анализ статистических показателей динамики развития регионов

Ключевые слова: регион, федеральный округ, российская экономика, производство, национальные проекты, государственное регулирование

В 2021 году в системе управления развитием российскими регионами произошли некоторые структурные изменения. В частности, у каждого федерального округа появился куратор из числа действующих вице-премьеров правительства РФ. Соответствующее распоряжение об ответственности вице-премьеров за социально-экономическое развитие территорий было принято в середине 2021 года [1]. Одно из главных направлений работы – это взаимодействие с Госсоветом и президентским Советом по стратегическому развитию и нацпроектам по вопросам социально-экономического развития регионов, входящих в тот или иной соответствующий федеральный округ.

Значение каждого федерального округа в экономике России неоднородно с точки зрения вклада в суммарный валовой региональный продукт, что отражено на рисунке 1.



Рис. 1. Динамика и структура ВРП федеральных округов РФ по итогам 2019 г. [2]

Как видно из рисунка 1, значение ВРП по федеральным округам варьируется от 2,3 трлн. руб. до 32,9 трлн.руб. Центральный федеральный округ является одним из главных источников формирования доходов федерального бюджета, здесь сосредоточены одни из самых крупных налогоплательщиков. На регионы Приволжского федерального округа приходится значительная часть экспорта технологий, здесь сосредоточена треть инновационно - активных предприятий, создана хорошая производственная и инновационная инфраструктура. На территории Уральского федерального округа расположены крупные промышленные предприятия, а также предприятия оборонно-промышленного комплекса. Именно регионы Центрального, Приволжского и Уральского федеральных округов формируют порядка 64% совокупного объема валового регионального продукта по всем субъектам РФ. На территории Северо-Западного федерального округа сосредоточено стратегически значимые предприятия здравоохранения, учреждений культуры и образования. Сибирский федеральный округ характеризуется высоким ресурсным потенциалом в части топливно-энергетических и лесных ресурсов.

Таким образом, территории федеральных округов весьма специфичны, обеспечивают разный вклад в экономику РФ, соответственно проблемы социально-экономического развития данных территорий также имеют разносторонний характер. В частности, для регионов Южного федерального округа наиболее остро стоят вопросы развития строительства инфраструктуры, в том числе транспортной. Поскольку от этого будет зависеть развитие туристической отрасли, которая является стратегически значимой для регионов Южного федерального округа.

Для регионов Северо-Кавказского федерального округа ключевыми проблемами являются стабилизация топливно-энергетического комплекса, развитие транспортной инфраструктуры.

Таким образом, назначение ответственных на федеральном уровне за социально-экономическое развитие территорий, их инвестиционную привлекательность и результативность бюджетных расходов представляется обоснованным с точки зрения оперативности решения ряда ключевых проблем регионального развития. Кроме того, предполагается что ответственность

будет распределена за разработку и реализацию инвестиционных, национальных проектов и госпрограмм на закреплённой территории, вопросы предоставления регионам финансовой помощи. Последнее также становится актуальным на фоне высокой долговой нагрузки российских регионов и высокого уровня дифференциации налогового потенциала [5]. Структура поступления налогов и иных обязательных платежей представлена на рисунке 2.

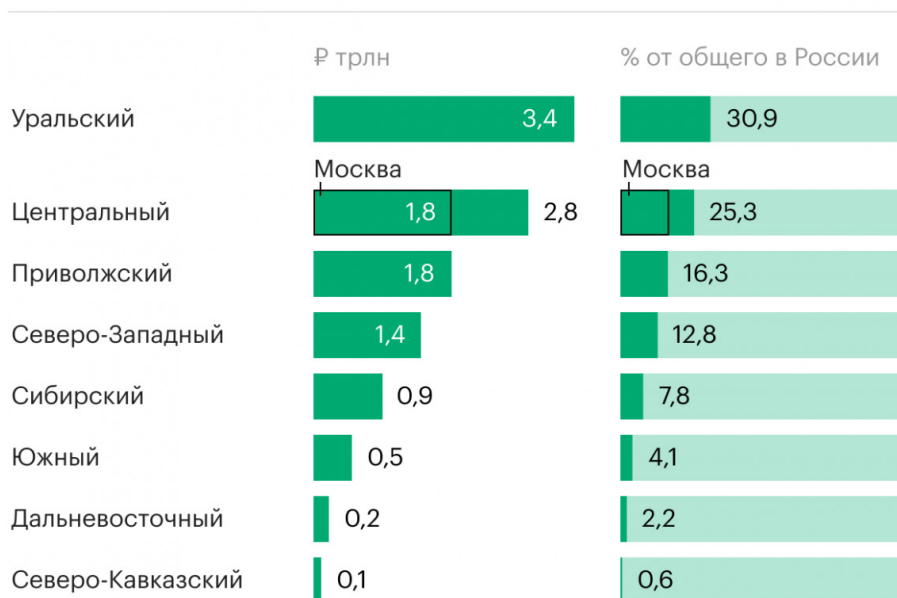


Рис. 2. Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в разрезе федеральных округов по итогам 2020 г. [2]

Как видно из рисунка 2, наибольшее количество налоговых поступлений в федеральный бюджет обеспечивают регионы Уральского, Центрального, Приволжского и Северо-западного федеральных округов. При этом важно отметить, что по темпам роста валового регионального продукта в 2017-2019 гг. лидировали только регионы Центрального и Уральского федеральных округов.

Следующим этапом стало определение ключевых проблем регионального развития, которые необходимо решить до 2024 года. В некоторых регионах Северо-Кавказского (Дагестан, Чечня, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия, Северная Осетия – Алания) и Северо-западного (Карелия) федеральных округов были выделены проблемы теневой занятости населения. Необходимость решения данной проблемы обусловлена тем, что регионы недополучают налоговые доходы, при том что уровень бюджетной обеспеченности данных регионов итак невысок. Так, например в Карелии по оценкам экспертов в секторе теневой занятости задействовано 14,6% местного населения. В целом, по официальным данным Росстата, в России на неформальном рынке труда в третьем квартале 2021 года присутствовали 14,8 млн. человек, это 20,5% от общей занятости [4].

Вместе с тем, самой важной проблемой развития российских регионов, по оценкам экспертов является прогнозируемый спад промышленного производства и рост безработицы [6]. По мнению экспертов в наибольшей степени могут столкнуться с проблемами промышленные регионы, в которых развиты отрасли обрабатывающих производств. Следует отметить, что для российских регионов характерна высокая концентрация промышленных производств на определенных территориях. Например, две трети промышленных производств находится на территории 16 российских регионов, особенно пострадает машиностроение. Возникающие проблемы у крупных машиностроительных предприятий однозначно вызовут серьезные проблемы в смежных отраслях и сферах экономики. Это коснется транспортного, энергетического, нефтегазового машиностроения. Ограничения внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий, проблемы с поставкой комплектующих, деталей и пр.

могут вызвать ряд проблем для регионов в которых сосредоточены предприятия топливно-энергетического сектора и нефтегазохимические предприятия [8].

Таким образом, несмотря на то, что ряд показателей социально-экономического развития российских регионов по итогам 2019 - 2021 гг. демонстрировали хорошую динамику, остается ряд проблем регионального развития, которые необходимо будет решать уже в условиях новой реальности.

Литература

1. Мишустин назначил кураторов федеральных округов Как это изменит систему управления регионами. URL: <https://www.rbc.ru/politics/19/07/2021/60dca8979a7947079ed59ffb>. (Дата обращения: 28.03.2022).

2. Аналитический бюллетень / Социально-экономическое положение регионов РФ. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/regions_demo45.pdf. (Дата обращения: 28.03.2022).

3. Показатели уровня долговой нагрузки субъектов РФ – итоги 2021 года. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/gosdolg_01_2022.pdf. (Дата обращения: 28.03.2022).

4. Вице-премьеры определили главные проблемы каждого региона. URL: <https://www.rbc.ru/economics/01/12/2021/61a117499a79472c6c3011ff>. (Дата обращения: 28.03.2022).

5. *Галеева Г.М.* Исследование организационно-экономического развития промышленности региона // Вестник государственного и муниципального управления. – 2011. – №2. – С. 131–138.

6. Промышленность стала уязвимым местом регионов. URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2022/04/21/625fe5be9a79470dc4d53c55>. (Дата обращения: 28.03.2022).

7. *Вафин А.М., Морозов А.В., Галеева Г.М.* Условия и механизмы инвестиционного обеспечения инновационного развития региональной экономики // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – Т. 15. – № 19. – С. 175–179.

8. *Морозов А.В., Галеева Г.М., Фазлыева Е.П., Вафин А.М.* Совершенствование региональной экономической политики в муниципальных образованиях Республики Татарстан // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – Т. 15. – № 19. – С. 180–183.

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ НА ПРИМЕРЕ ОЭЗ «АЛАБУГА»

**Хайрулина Наиля Ирековна
Иванова Наталья Валерьевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены процесс формирования и функционирования свободных экономических зон, а также их роль в развитии регионов на примере ОЭЗ ППТ «Алабуга». Изучены результаты ее деятельности, проблемы и перспективы «Алабуги» в условиях нестабильной экономики и западных санкций.

Ключевые слова: особая экономическая зона «Алабуга», развитие регионов, инвестиции, импортозамещение.

Особая экономическая зона (ОЭЗ), или свободная экономическая зона (СЭЗ) – это часть территории региона, на которой действует льготный режим предпринимательской деятельности [1].

По данным Министерства экономического развития Российской Федерации, ОЭЗ формируются с целью развития обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики, туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктуры, разработки и коммерциализации технологий, а также для производства новых видов продукции [2].

На территории России могут создаваться несколько видов ОЭЗ:

1) ОЭЗ промышленно-производственного типа: ОЭЗ «Алабуга», ОЭЗ «Третий полюс», ОЭЗ «Иваново», ОЭЗ «Тольятти» и другие.

Для данного типа ОЭЗ свойственно преобладание промышленных предприятий, наличие развитой транспортной инфраструктуры, квалифицированных работников и богатых природных источников.

2) ОЭЗ технико-внедренческого типа: ОЭЗ «Технополис «Москва», ОЭЗ «Томск», ОЭЗ «Иннополис» и другие.

Такие ОЭЗ создаются с целью повышения уровня развития науки и техники в стране, а также доведения научно-промышленной продукции до применения ее на производстве.

3) ОЭЗ туристско-рекреационного типа: ОЭЗ «Ворота Байкала», ОЭЗ «Байкальская гавань», ОЭЗ «Архыз» и другие.

Такие виды ОЭЗ необходимы для того, чтобы осуществлять развитие туристско-рекреационной деятельности и санаторно-курортной сферы.

4) Портовые ОЭЗ: ПОЭЗ «Ульяновск» и ПОЭЗ «Оля».

Такие виды ОЭЗ создаются для формирования площадки для развития транспортной и портовой сфер, а также для предоставления услуг логистики.

Рассмотрим процесс формирования и функционирования свободных экономических зон, а также их роль в развитии регионов на примере особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Алабуга». Данная ОЭЗ является инфраструктурным партнером полного цикла, то есть предлагает резидентам готовые производственные площади с полностью подготовленной инфраструктурой. В 2021 году объем инвестиций в инфраструктуру составил 43,8 млрд рублей, к 2032 году планируется достижение этого значения до 282 млрд рублей [3].

В 2019 и 2020 годах ОЭЗ ППТ «Алабуга» вошла в рейтинг лучших особых экономических зон, составленный The financial times, и являлась победителем в номинации «Развитие навыков». «Алабуга» была открыта в 2007 году с целью развития экономики Республики Татарстан и России посредством создания благоприятных условий для резидентов: НДС, ввозная пошлина, имущественный, земельный и транспортный налог для резидентов составляет 0%, а также налог на прибыль составляет 2% первые 5 лет (последующие 5 лет – 7%, до 2055 года – 15,5%).

По состоянию на конец 2020 года в ОЭЗ «Алабуга» зарегистрировано 65 компаний-резидентов, 33 из которых в настоящий момент осуществляют промышленно-производственную деятельность. Так, крупнейшими действующими предприятиями-резидентами на середину февраля 2022 года являются Ford, Kastamonu, Armstrong, Nayat, Транснефть, Rockwool, Август и многие другие.

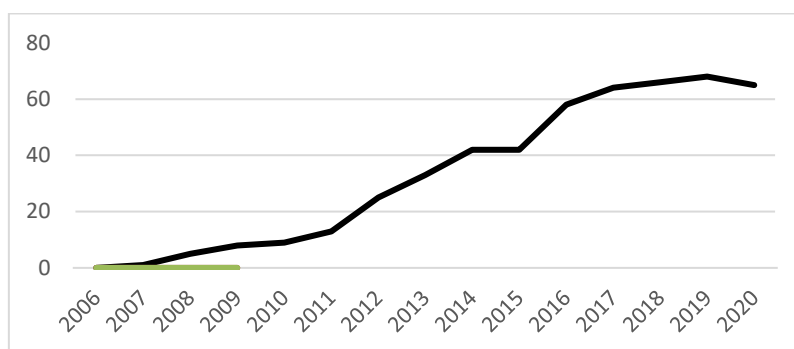


Рис. 1. Количество компаний-резидентов ОЭЗ «Алабуга», ед. [3]

На рисунке 1 показано количество резидентов ОЭЗ «Алабуга» с 2006 г. по 2020 г. Динамичный рост резидентов может говорить об удовлетворенности компаний управлением ОЭЗ и ее инфраструктурой, а также о согласии резидентов с планами руководства по будущему развитию.

В связи с началом проведения ВС РФ спецоперации на Украине, некоторые резиденты ОЭЗ «Алабуга» столкнулись со сложностями и приостановили свою деятельность. С 3 марта завод «Соллерс Форд» в Татарстане приостановил выпуск автомобилей и ушел в простой из-за приостановки Ford Motor Company. По этому поводу, гендиректор ОЭЗ «Алабуга» Тимур Шагивалеев отметил: «Зона мультикластерная, и, если у одного резидента спад, у другого – подъем». Также он назвал «Алабугу» локомотивом импортозамещения: раньше для производства автомобилей использовали импортный металл, а сейчас – российский [4]. В то время, пока одни резиденты ОЭЗ «Алабуга» прекращают свою работу, другие, наоборот, отмечают спрос на продукцию на фоне последних санкций. ЕС, США, а позже и Япония ввели запрет на экспорт в Россию предметов роскоши, в том числе люксовых автомобилей, что фактически привело к тому, что россияне лишились премиальных моделей машин. В связи с этим, бренд премиальных автомобилей Augus заявил о росте спроса на отечественные автомобили класса «люкс» Augus. Модели Augus производятся в ОЭЗ «Алабуга», и работа конвейера продолжается в штатном режиме, несмотря на нехватку некоторых компонентов. Сегодня компания планирует экспортировать произведенные автомобили в государства Ближнего Востока и Северной Африки и изучает возможности адаптации к новым реалиям в сложившейся ситуации [5].

ОЭЗ ППТ «Алабуга» продолжает функционировать в условиях западных санкций. Проблем с расчетами, с которыми многие компании испытывают трудности, возникнуть не должно, так как были вовремя предприняты дополнительные меры и операции могут производиться в юанях. В условиях нестабильной экономической обстановки «Алабуга» ведет переговоры с отечественными компаниями и ведет активную работу над выходом на восточный рынок [6]. В связи с уходом многих компаний-конкурентов с рынка спрос больше, чем готовы производить российские компании.

В Минпромторге России заявили о том, что в рамках импортозамещения планируется запуск проекта, который позволит производить запчасти для самолетов в ОЭЗ «Алабуга», тем самым заместив импорт в самолетостроении и необходимых для авиационной отрасли компонентов [7]. Также, Татарстан намерен на территории данной ОЭЗ развивать импортозамещение в сфере композиционных материалов, автомобильных компонентов, обработки полимеров и многое другое.

ОЭЗ «Алабуга» с каждым годом только улучшает ключевые показатели. В 2021 году «Алабуга» стала лидером среди ОЭЗ в рейтинге инвестиционной привлекательности. По данным на 1 квартал 2022 года, фактические инвестиции резидентов составили 154,3 млрд рублей, количество рабочих мест (без учета управляющей компании) – 8215, а выручка резидентов за 2021 года равнялась 135,5 млрд рублей. Половина выручки всех экономических зон приходится на долю «Алабуги», что позволяет судить об эффективности функционирования изучаемой ОЭЗ.

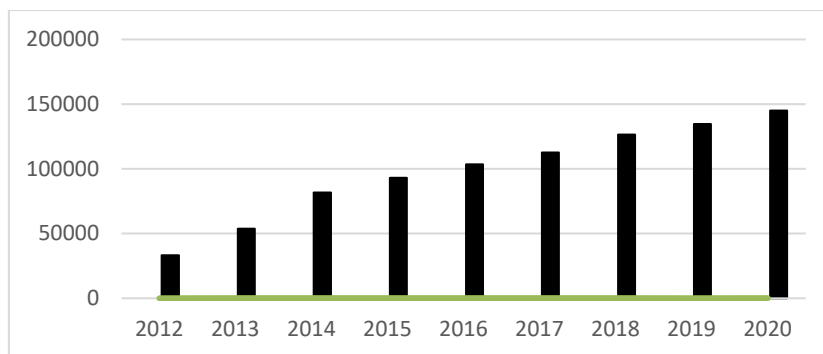


Рис. 2. Динамика частных инвестиций в ОЭЗ «Алабуга», млн рублей [8].

По данным рисунка 2 можно сказать, что объем инвестиций, осуществленных резидентами «Алабуги», с каждым годом только растет и к концу 2020 года составил 144 931 млн рублей.

На данный момент в условиях снижения инвестиций от иностранных компаний, некоторые из отечественных предприятий планируют увеличить инвестиционные вложения. Так, например, сельскохозяйственная компания «Мир» в этом году увеличит объем инвестиций до 198 млн рублей, «Аммоний Агротехнологии» – до 100 млн рублей [8].

Сейчас открывается большое окно возможностей для отечественных производителей, поэтому исследуемая ОЭЗ планирует расширить свои мощности и достигать еще больших результатов. ОЭЗ «Алабуга» намерена достигнуть к 2032 году следующих итогов: компаний-резидентов – 195; общая величина инвестиций резидентов – 435 млрд рублей; рабочих мест – 24 700.

Подтверждением эффективности ОЭЗ «Алабуга» служит то, что объем налоговых поступлений резидентов (объем налогов, уплаченных предприятиями-резидентами в бюджеты всех уровней за 2020 год, составляет 12386 млн рублей) превышает объем предоставленных им налоговых льгот (налоговые льготы для резидентов за 2020 год – 3383 млн рублей). [9]

Таким образом, ОЭЗ «Алабуга» способствует развитию новых для региона и страны отраслей промышленности; созданию дополнительных рабочих мест и продукции, которая содействует импортозамещению. Работа ОЭЗ позволяет изучать инновационные технологии производства, перенимать опыт иностранных компаний и налаживать сотрудничество с другими странами.

ОЭЗ предусматривает возможности для каждого субъекта экономики. Так, для государства создание таких зон означает развитие отечественных отраслей экономики и привлечение иностранного и национального капитала. Для частного сектора функционирование СЭЗ помогает снизить риски ведения бизнеса в условиях нестабильности, получение послаблений в сфере налогообложения, сокращение расходов на таможенные пошлины и уменьшение административных препятствий. Для региона, в котором создана ОЭЗ это возможность укрепить бюджетообразующие структуры, увеличить количество рабочих мест и уровень доходов населения.

Поэтому создание свободных экономических зон является эффективным методом поддержки регионов, стимулирования их дальнейшего экономического роста, решения социально-экономических задач и реализации перспективных программ и проектов развития страны в целом и отдельных регионов в частности. В настоящий момент открываются новые возможности для отечественных производителей и особые экономические зоны становятся основными площадками импортозамещения.

Литература

1. Официальный сайт «Минэкономразвития России. Особые экономические зоны». – URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/regionalnoe_razvitie/instrumenty_razvitiya_territoriy/osobye_ekonomicheskie_zony/ (дата обращения: 03.05.2022).
2. Официальный сайт «Минэкономразвития России. Особые экономические зоны». – URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/regionalnoe_razvitie/instrumenty_razvitiya_territoriy/osobye_ekonomicheskie_zony/ (дата обращения: 12.02.2022).
3. Официальный сайт «ОЭЗ «Алабуга». Алабуга подробная презентация pdf». – URL: https://alabuga.ru/file.php?IBLOCK_ID=161&ID=41476. (Дата обращения: 10.04.2022).
4. Новостной ресурс «Бизнес онлайн». – URL: <https://www.business-gazeta.ru/article/541644>. (Дата обращения: 10.04.2022).
5. Новостной ресурс «РИА новости». – URL: <https://ria.ru/20220331/aurus-1781047359.html>. (Дата обращения: 10.04.2022).
6. Новостной ресурс «ТАСС». – URL: <https://tass.ru/ekonomika/14538387> (Дата обращения: 03.05.2022).
7. Новостной ресурс «Взгляд. Деловая газета». – URL: <https://vz.ru/news/2022/4/29/1156348.html> (Дата обращения: 03.05.2022).
8. Новостной ресурс «ТАСС». – URL: https://tass.ru/ekonomika/14148325?utm_source=uxnews... (Дата обращения: 10.04.2022)

9. М.М. Бухарова, А.Н. Андреев, Р.Ф. Бододько, Д.А. Гуляева, В.И. Зверков, Е.И. Кравченко, М.А. Лабудин, М.К. Мальбахов, А.Р. Новикова, М.С. Серёгин, В.А. Суров, А.В. Шпиленко. Бизнес-навигатор по особым экономическим зонам России – 2021. – Выпуск 5 – Москва: АКИТ РФ, 2021 – 241 с.

ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Кашбразиев Ринас Васимович

Чжан Дали

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы становления и развития кооперации между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой в сфере высоких технологий. На основе анализа качественных и количественных показателей выделяется система ключевых условий кооперации России и Китая. Одним из результатов исследования выступила разработка финансовых условий взаимодействия РФ и КНР на современном этапе, учитывающая текущую ситуацию, связанную с переориентацией экономики России с «запада» на «восток».

Ключевые слова: кооперация, финансовые механизмы, взаимодействие, технологии, высокотехнологичные отрасли промышленности.

Вопросы кооперации Российской Федерации и Китайской Народной Республики в рамках высокотехнологичных отраслей промышленности имеют стратегическую значимость как для России (в контексте восстановления и развития промышленности), так и для Китая (с точки зрения получения новых рынков и перспектив развития международного партнерства). Потенциальная экономическая выгода КНР от российско-китайской кооперации в высокотехнологичной сфере заключается в том, что на момент 2019 года российская экономика на 81,3% зависит от западных технологий (импорта технологий из стран ОЭСР), а их исключение и вывод фактически останавливают технологическое развитие страны [1]. В современных геополитических условиях это в очередной раз подчеркивает актуальность для РФ установления высокотехнологического сотрудничества с КНР.

Следует отметить, что более 50% российских предприятий, чья деятельность связана с высокими технологиями, действует исключительно самостоятельно (то есть без участия иностранных компаний и капиталов), а 27,1% действуют исключительно в сотрудничестве [2]. В этой связи концентрация активности в сфере высоких технологий в контексте кооперации с Китаем – это одна из современных перспектив технологического усиления России.

Перспективным являются также сотрудничество России и КНР в сфере цифровых платежей, особенно если обратиться к недавним событиям, связанным с отключением РФ от SWIFT. В настоящее время особый интерес для РФ представляют вопросы формирования собственной транснациональной платежной системы. Она будет эффективной при интегрировании в другие национальные (Китайской, Индийской, Бразильской и др.) системы осуществления межбанковских международных переводов.

В современных геополитических условиях, когда доля Европы в структуре импорта будет снижена, а потребность в технологиях останется, происходит формирование дополнительной основы для установления кооперации России и Китая. По результатам глобального инновационного индекса Китай занимает высокие позиции в области цифровых и компьютерных технологий, тогда как уступает России в показателях военной инфраструктуры и военных технологий. Кооперация позволит, по мнению «Российского совета по международным делам»,

увеличить интеграцию и создать условия взаимного развития и дополнения данных сфер посредством обмена опытом, технологиями и так далее [3].

Вместе с тем, остаются финансовые условия кооперации, включая вопросы финансирования проектов, распределения прибылей и убытков, а также долевого участия в рамках кооперации. Можно сформировать ряд системно значимых условий и направлений:

- совместная организация новых предприятий и бизнес-структур сферы высоких технологий на принципах равного вклада и перераспределения прибылей и убытков;
- кооперация современных действующих предприятий через доленое участие, а также учет рисков исключительно за собственную долю капитала;
- государственное финансирование совместных проектов;
- развитие государственно-частного партнерства;
- привлечение средств частных инвесторов как в российские предприятия с китайской стороны, так и в китайские предприятия с российской;
- создание институтов или органов, регулирующих двухсторонние расчеты и ориентированные на создание режима наибольшего благоприятствования экономике;
- установление договоренностей в сфере проведения операций, управления валютными рисками, организации межбанковских и иных переводов, совместного финансирования и соответствующего налогово-законодательного регулирования данных вопросов;
- организация комплексного финансового обеспечения совместной деятельности;
- установление порядков управления прибылью, создания рабочих мест, формирования потенциала экономического роста, а также разработки ключевых показателей эффективности кооперации.

Создание необходимых финансовых условий является важнейшим фактором достижения эффективного взаимодействия Российской Федерации и Китайской Народной Республики в сфере высоких технологий. Ключевыми показателями эффективной двухсторонней кооперации являются как ориентация на совместное развитие науки и технологий и соответствующих промышленных отраслей, так и рост независимости обеих стран от западных партнеров в контексте высокотехнологичного развития.

Литература

1. Экспорт и импорт технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/399520255.pdf> (дата обращения: 24.06.2022).
2. Власова В., Рудь В. Кооперационные стратегии предприятий в эпоху открытых инноваций: пространственные и временные аспекты // Форсайт. – 2020. – № 4. – С. 80–94.
3. Развитие устойчивого научно-технического и инновационного сотрудничества Китая и России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/columns/asian-kaleidoscope/razvitie-ustoychivogo-nauchno-tekhnicheskogo-i-innovatsionnogo-sotrudnichestva-kitaya-i-rossii/> (дата обращения: 24.06.2022).

ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ HAIER)

Чжан Дали

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье раскрываются перспективы отраслевого экономического взаимодействия между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой в сфере высоких технологий. На основе анализа качественных и количественных показателей определяются перспективы промышленной кооперации между предприятиями России и Китая. В качестве

примере выбран Haier, который является устоявшимся рыночным игроком как на отечественном Китайском, так и мировом рынках, а также имеет производственные мощности в Республике Татарстан.

Ключевые слова: перспективы, промышленная кооперация, высокотехнологичные отрасли промышленности, Haier, Китай.

В современных достаточно неопределенных экономических условиях, когда под давлением Западной санкционной политики многие компании отказываются от сотрудничества с Российской Федерацией, возможности инвестирования и финансирования совместных инициатив, вопросы переориентации рынка на других ключевых игроков занимают высокую значимость.

Перспектива сотрудничества России и Китая в высокотехнологичных отраслях промышленности, с одной стороны, проистекает из текущего опыта построения взаимодействия со многими Китайскими компаниями, тогда как с другой, обуславливается необходимостью замещения производимой продукции вышедших рыночных игроков во избежание её дефицита (кроме того, Российская Федерация в достаточной степени зависима от импортных высоких технологий).

Фактически, все вышеизложенное попросту диктует перспективность установления кооперации Китайских и отечественных компаний в высокотехнологичных отраслях промышленности.

Говоря про отраслевое взаимодействие в целом, необходимо отметить, что данные процессы, в первую очередь, выгодны для обеих стран. Перспективы отраслевого взаимодействия складываются в дополнительном экономическом соразвитии с обеспечением льготных условий установления взаимодействия.

Например, еще в 2006 году со стороны компании «Ви Холдинг» было осуществлено инвестирование 3,3 млрд. долл. США в совместное российско-китайское предприятие «Юйлянь», которое связано с высокотехнологичной обработкой алюминия [1].

По нашему мнению, в качестве яркого представителя высокотехнологичной промышленности Китая можно рассматривать компанию Haier. Обуславливается данный фактор целым комплексом причин.

Во-первых, компания является достаточно устоявшимся рыночным игроком как на Китайском, отечественном, так и мировом рынках. С 1990-ых годов, Haier реализует достаточно обширную политику по внешнему развитию, связанную с размещением производственных мощностей в ряде стран. В результате активного развития, к 2008 году компания стала одним из крупнейших по величине мировых производителей холодильников (заняв второе место); при этом, на Китайском рынке она стала лидером по производству бытовой техники, а в общемировом рынке занимала около 6% [2]. Например, в период с 1991 года компания последовательно приобрела более десяти крупных и средних предприятий – завода по производству кондиционеров, холодильников, компанию по производству электроприборов, что позволило увеличить активы группы с десятков миллионов юаней до 3,9 млрд. юаней, – это сделало компанию крупнейшим производителем бытовой техники в Китае.

Во-вторых, Haier уже имеет положительный опыт функционирования в Российской экономике, а также опыт по инвестированию средств на размещение производственных мощностей в Российской Федерации. Так, в 2016 году в России был запущен завод компании Haier, связанный с производством холодильников: он был размещен в Набережных Челнах, Республика Татарстан. Общие инвестиционные вложения компании составили около 56 млн. долл. США. При этом компания выражала инициативы по расширению производственно-технологических цепочек с возможностью сборки телевизоров [3]. В целом, Республика Татарстан рассматривается компанией в качестве места локализации производств, а это уже промышленная кооперация.

В-третьих, компания в текущем 2022 году проявила достаточно высокий интерес к установлению совместного стратегического партнерства с другой российской компанией.

В начале года, компания Haier вместе с «Торговым Домом Росхолд» заключили соглашение о сотрудничестве, в рамках которого российская компания получает высококачественное холодильное оборудование с развертыванием логистической сети быстрой доставки товаров, в том числе на базе складских помещений «Росхолда». Кроме того, российская компания получает возможность реализации сетевых проектов с брендированием изделий.

Литература

1. За 10 лет товарооборот между РФ и Китаем вырос более чем в 5,5 раза – <https://rg.ru/2014/11/07/partnery.html> (дата обращения: 28.06.2022).
2. Haier – китайская торговая марка, под которой производится различная бытовая техника, климатическое оборудование и электроника. – URL: <https://bitprice.ru/brands/haier#:~:text=Haier%20> (дата обращения: 28.06.2022).
1. 3.«Мы заключили пари»: Чжан Жуйминь разворачивает в Челнах империю Haier. – URL: <https://www.business-gazeta.ru/article/436676> (дата обращения: 28.06.2022).

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ PINDUODUO

Чжан Сыци

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В настоящее время рынок электронной коммерции стал самой быстрорастущей и самой влиятельной отраслью в Китае. Онлайн-покупки не только изменили то, как люди делают покупки, но и оказали влияние на исходные каналы покупок. В то время как Taobao и JD занимают большую часть рынка электронной коммерции, Pinduoduo стала восходящей звездой платформы электронной коммерции благодаря своим уникальным маркетинговым методам и успешно зарегистрирована на Nasdaq в 2019 году. Исходя из этого, в данной статье анализируются причины быстрого экономического роста Pinduoduo, анализ прибыли от продаж Pinduoduo и выдвигаются некоторые возможные предложения по будущему развитию платформы электронной коммерции Pinduoduo.

Ключевые слова: Pinduoduo; Платформа электронной коммерции; Анализ состояния; Перспективы развития.

Pinduoduo, основанная в сентябре 2015 года, представляет собой стороннюю платформу социальной электронной коммерции, ориентированную на группы C2B. Основателем Pinduoduo является Хуан Чжэн, который был создан в игровой компании. Хуан Чжэн перевел более 20 основных сотрудников и вложил деньги, которые ранее заработала игровая компания, в новый проект «Pinduoduo». В июле 2018 года 85,6 млн акций Pinduoduo были зарегистрированы на фондовой бирже NASDAQ в США. По состоянию на 2020 год общие активы Pinduoduo достигли 24,421 млрд юаней. В настоящее время Pinduoduo стала одной из трех основных платформ электронной коммерции после Taobao и JD.

В июле 2016 года количество пользователей Pinduoduo превысило 100 миллионов, и компания получила финансирование раунда В в размере 110 миллионов долларов США. Tencent возглавила капиталовложения. В 2017 году Pinduoduo стал темной лошадкой электронной коммерции, а количество пользователей превысило 300 миллионов человек. Это достижение заняло 10 лет у JD, 5 лет у Taobao и всего 2 года и 3 месяца у Pinduoduo. (JD и Taobao – крупные отечественные платформы электронной коммерции. JD была создана в июне 1998 года, а Taobao – в мае 2003 года.)

1. Анализ причин быстрого экономического роста Pinduoduo

Модель «Социальная» + «Электронная коммерция»

У Pinduoduo есть своя уникальная бизнес-модель – групповой режим. Он правильно улавливает психологию стремления потребителей к дешевизне и достигает органичного соответствия между социальными сетями и электронной коммерцией за счет комбинированных покупок и красных конвертов с наличными. Социальная электронная коммерция и групповая группировка порождают внешний маркетинг в процессе коммуникации. Режим группировки – это способ маркетинга с более высокой маркетинговой эффективностью и меньшими затратами.

Отличительная модель C2B

Основатель Alibaba Джек Ма однажды сказал: C2B – это будущее электронной коммерции. Эта модель берет потребителей за основу, принимает крупномасштабные рекламные акции или преференциальные меры для передачи ценовых дивидендов от продавцов к потребителям и обогащает покупательский опыт потребителей, максимально уступая прибыль потребителям, чтобы достичь беспроигрышной ситуации. Pinduoduo использует преимущества модели C2B, количество пользователей увеличивается за счет коллективных заказов пользователей и групповых покупок, что не только реализует небольшую прибыль, но высокий оборот продавцов, но и расширяет собственную пользовательскую базу.

Уникальные маркетинговые методы

В дополнение к продвижению продаж по низким ценам, Pinduoduo также разработал меры обмена друзьями, чтобы снизить цены для получения бесплатных товаров, десятков миллиардов субсидий и красных конвертов с наличными для входа. В сочетании с анализом данных можно увидеть, что оригинальный Pinduoduo Маркетинговые мероприятия не только стимулировали потребление, но и привлекали большое количество пользователей. В то же время, используя масс-эффект для улучшения влияния самого бренда.

Точное позиционирование на рынке

Объединив данные опроса, можно увидеть, что пользователи Pinduoduo находятся в возрасте от 10 до 70 лет, 70% из которых женщины, а 65% женщины старше 35. Эти женщины в основном сконцентрированы в городах третьего и четвертого уровня, из которых доля городов первого эшелона составляет всего 7,5%. Именно по этой причине Pinduoduo позиционирует свою маркетинговую клиентскую базу как группа женщин среднего возраста в городах третьего и четвертого уровня.

Уникальная схема дизайна продукта

а) сократить процесс покупки пользователем и удалить ссылку для добавления в корзину;
б) Применяя способ группой заказа, чтобы быстрее получать новых потребителей и сохранять их ;Обычная платформа электронной коммерции создается заказ после покупки продукта сама по себе, но Pinduoduo настроила три варианта покупки: индивидуальная покупка, участие в групповой группировке и инициация группировки заказов; с помощью трех вариантов клиенты могут сравнивать себя и иметь стандартную цену. Затем, участвуя в группе и иницируя группу, формируется выгодное настроение. Обычные люди предпочитают инициировать заказ или участвовать в группе, потому что это будет дешевле; Когда пользователь инициирует заказ, использование трафика WeChat может быстро привлечь новых и в то же время также может стимулировать покупку старых пользователей, и в то же время реализовать поток и сохранение пользователей;

Снижение порога входа для продавцов

Поскольку Таобао повысила квалификацию продавцов для заселения, а его операционные расходы увеличились, многие продавцы без брендов и сарафанного радио не могут или с трудом выходят на Таобао и другие крупные платформы электронной коммерции. Pinduoduo снижает порог входа; Платформа электронной коммерции Pinduoduo имеет широкий охват продуктов: продукты для заводов, товары новых брендов. Количество товаров

составляет почти 1000, включая различные отрасли, включая сельскохозяйственную продукцию, свежие продукты, одежду, продукты питания и другие области.

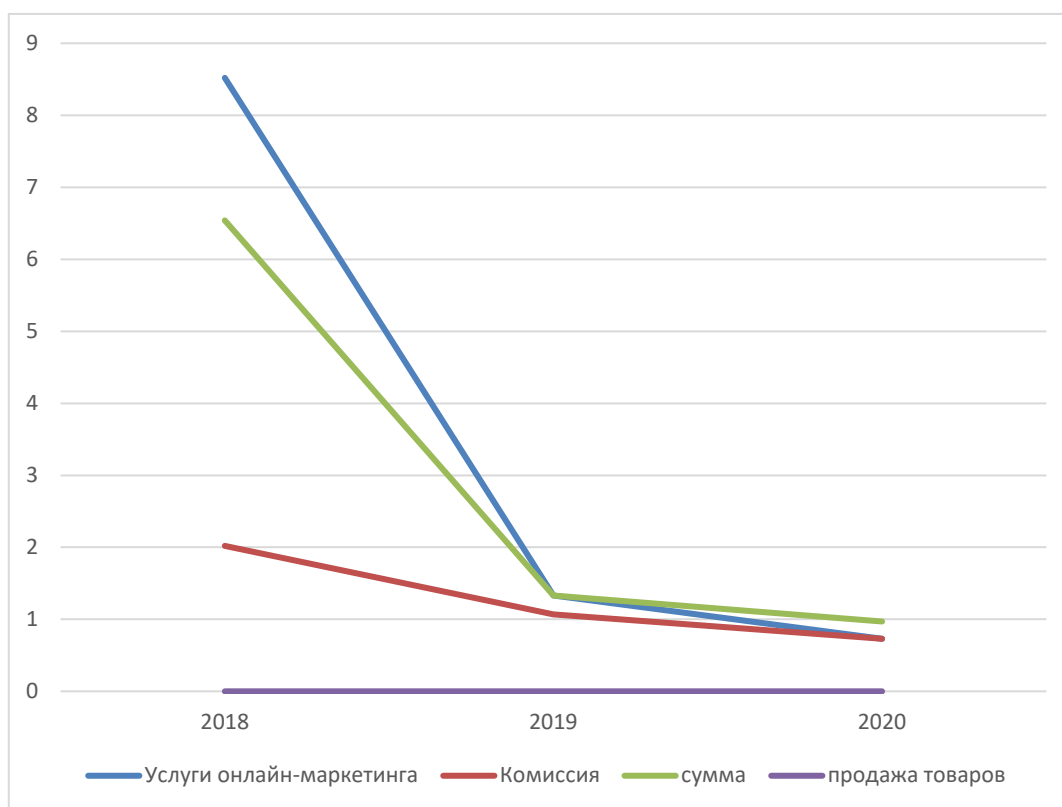
Привлекать пользователей низкими ценами

Сжатие Pinduoduo каналов циркуляции отражается в двух аспектах:

- Сжимает собственную валовую прибыль: взимается только 0,5% от платы за обработку, что снижает затраты на канал платформы
- Снижение валовой прибыли продавцов: конкурентная среда с низкими ценами вынуждает продавцов работать с низкой прибылью.

2. Анализ прибыли от продаж Pinduoduo

(а) Анализ состава и изменений доходов (рис.1)



	Услуги онлайн-маркетинга	Комиссия	Сумма	Продажа товаров
2018	8.52	2.02	6.54	0
2019	1.33	1.07	1.33	0
2020	0.73	0.73	0.97	0

Рис. 1. Темпы роста операционной прибыли Pinduoduo с 2017 по 2020 год

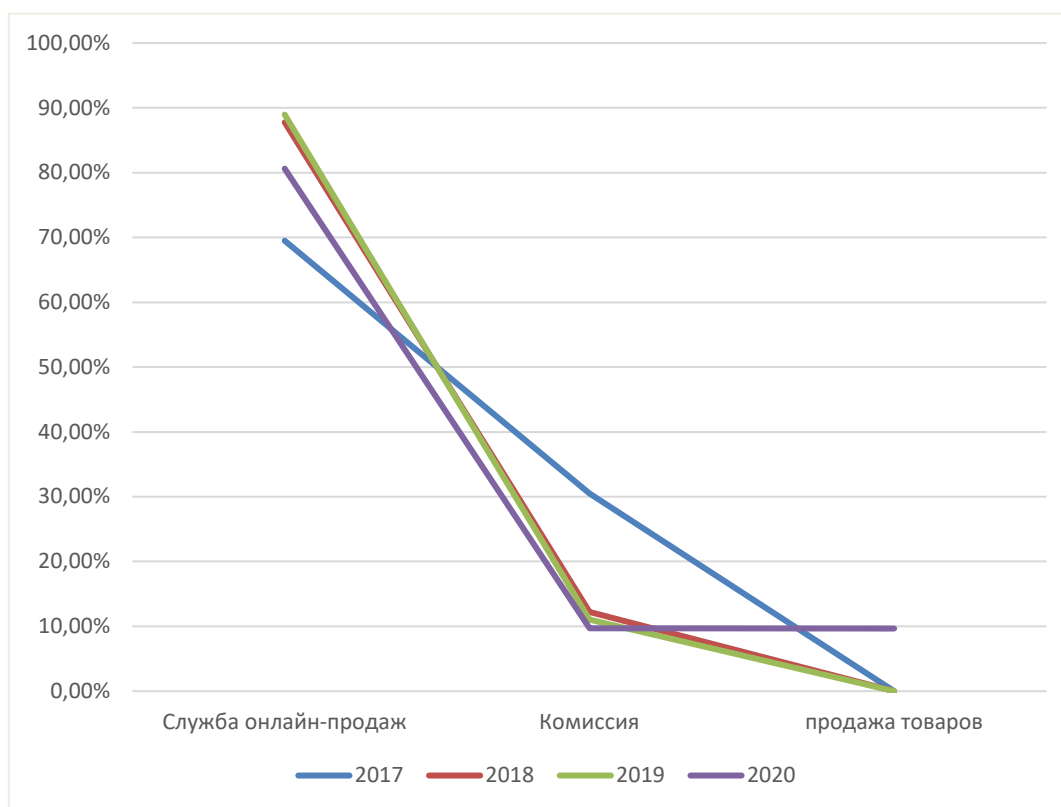
Операционный доход Pinduoduo в основном состоит из трех основных модулей: услуг онлайн-маркетинга, комиссионных и продаж товаров.

На основе финансовых данных Pinduoduo с 2016 по 2020 год оценивается и анализируется состояние работы Pinduoduo за последние несколько лет. Операционная прибыль компании в 2016 году достигла 505 млн юаней, а ее операционная прибыль в 2017 году достигла 1,744 млрд юаней, увеличившись на 71% по сравнению с предыдущим годом, ее операционная прибыль в 2018 году достигла 13,120 млрд юаней, увеличившись на 113,76% по сравнению

с 2017 годом; Операционная прибыль составила 30,142 млрд юаней, увеличившись на 56,47% по сравнению с предыдущим годом, операционная прибыль в 2020 году составила 59,492 млрд юаней, увеличившись на 49,33% по сравнению с 2019 годом. С 2016 по 2017 год темпы роста операционных доходов Pinduoduo превысили 50%, при этом темпы роста доходов с 2018 по 2019 годы резко увеличились, а рост операционных доходов с 2018 по 2019 годы замедлились.

Операционная прибыль Pinduoduo с 2017 по 2020 год всегда имела тенденцию к росту: с 1,7407 млрд юаней в 2017 году до 59,53 млрд юаней в 2020 году операционная прибыль увеличилась в 34 раза всего за 4 года. Операционный доход от трех основных модулей онлайн-маркетинговых услуг, комиссионных и продаж товаров также увеличивается из года в год. Рентабельность Pinduoduo хорошая, и рост операционной прибыли играет значительную роль в прибыльности компании.

(б) Анализ прибыли от продаж (рис.2)



	2017	2018	2019	2020
Служба онлайн-продаж	69.50%	87.77%	88.96%	80.62%
Комиссия	30.50%	12.23%	11.04%	9.72%
продажа товаров	0%	0%	0%	9.66%

Рис. 2. Прибыль от продаж Pinduoduo в 2017-2020 г.

Услуги онлайн-маркетинга Pinduoduo с 2017 по 2019 год годовая норма прибыли от продаж имеет тенденцию к увеличению. Рентабельность и прибыльность услуг онлайн-маркетинга с 2017 по 2019 год лучше, чем у Pinduoduo, постоянно расширяющего и расширяющего масштабы бизнеса в 2020 году. При выходе на овощной рынок продажи товаров относительно высокая. Маржа прибыли от продаж увеличилась, достигнув 9,66%, постепенно начинают приносить прибыль, и в будущем еще много места для прибыли.

3. Предложения по развитию Pinduoduo и перспективы на будущее

(1) Предложения по развитию

Причина, по которой Pinduoduo может стать «темной лошадкой» на платформе электронной коммерции, заключается, с одной стороны, в его уникальных методах работы на рынке, а с другой стороны, Pinduoduo правильно уловил психологию стремления потребителей к низким ценам. Есть две основные причины, по которым Pinduoduo вызывает споры:

- Послепродажное обслуживание не идеально;
- Качество продукции низкое.

Исходя из этого, если Pinduoduo хочет добиться долгосрочного развития компании, она должна взять эти два пункта в качестве отправной точки для постоянного улучшения качества продаваемой продукции при одновременном повышении уровня послепродажного обслуживания.

Pinduoduo может принять следующие меры для повышения качества обслуживания:

- Не позволяйте продавцам обманывать платформу перед продажей товаров, и в случае обнаружения будет применено суровое наказание.
- После продажи усилить обратную связь о потребительском опыте, провести сбор информации и активизировать усилия по улучшению потребительского опыта пользователей.
- Улучшить структуру продукта, обеспечить дифференциацию продукта и постоянно искать уникальность для удовлетворения потребностей различных пользователей.
- Используйте сочетание онлайн-обслуживания клиентов и офлайн-обслуживания клиентов для предоставления услуг пользователям.
- Открыто 24 часа в сутки ручное обслуживание клиентов

(2) Будущие перспективы

Создать эксклюзивную логистическую сеть для повышения скорости доставки товаров: Pinduoduo может последовать примеру крупных предприятий, таких как JD.com, и создать собственный эксклюзивный логистический склад и логистическую сеть, тем самым улучшив общую скорость доставки товаров. Например, Pinduoduo может сначала создать собственный логистический склад в зоне распределения логистики и внедрить передовые технологии роботизированной экспресс-сортировки и технологии автоматической передачи грузов. Кроме того, Pinduoduo также может сотрудничать с SF Express для создания собственной логистической и транспортной линии, тем самым улучшая общую логистику и скорость распределения.

Реализовать точный маркетинг с помощью push-уведомлений: Pinduoduo может использовать технологию больших данных для анализа потенциальных ценовых предпочтений покупателей и предлагать товары, отвечающие покупательской психологии потребителей в соответствии с ценовыми предпочтениями. Например, в ответ на желание пользователя купить предметы первой необходимости, серверная часть Pinduoduo может предоставить пользователям некоторую информацию о скидках на предметы первой необходимости в зависимости от ситуации с покупкой.

Разнообразные каналы рекламы пропаганды: влияние бренда может не только привлекать пользователей, но и стимулировать желание потребителей покупать. Исследования данных показали, что есть две причины, по которым потребители проявляют интерес к крупным брендам: во-первых, это собственное тщеславие потребителя, а во-вторых, влияние известных брендов на бренды. Видно, что если предприятие хочет добиться долгосрочного развития, оно должно хорошо поработать над продвижением бренда. Например, Pinduoduo может использовать очень популярные в настоящее время развлекательные шоу и короткие видеоролики для продвижения бренда, что может улучшить влияние его бренда и повысить его собственную популярность. Кроме того, Pinduoduo также может приглашать знаменитостей для поддержки, проводить онлайн-продажи в режиме реального времени и групповые онлайн-покупки, а также проводить продвижение бренда и обслуживание клиентов с помощью эффекта знаменитости, тем самым создавая хороший опыт покупок и интерактивный опыт для клиентов.

В сочетании с анализом операционного дохода и прибыли Pinduoduo предлагаются следующие предложения: увеличение источника прибыли – общий доход Pinduoduo относительно хорош, а услуги онлайн-маркетинга являются основной частью Pinduoduo. Уровень продаж Pinduoduo был относительно стабильным. Таким образом, Pinduoduo должен постоянно искать новые источники прибыли, постоянно отмечать и исследовать новые прибыли, расширять масштабы прибыли Pinduoduo и увеличивать размер прибыли.

Выводы: Pinduoduo подвергается критике и вызывает споры с момента своего появления. Хотя у Pinduoduo есть много проблем на пути развития, успешный листинг Pinduoduo заставил общественность глубоко осознать структурную подрывную деятельность в индустрии электронной коммерции. Ввиду этого, Пока Pinduoduo признает свои недостатки, он применяет новые методы маркетинга, чтобы превратить недостатки в преимущества, и предоставляет пользователям более качественные и недорогие продукты за счет повышения эффективности логистики и распределения, точного push-маркетинга, мультибрендового продвижения и увеличение источников прибыли для достижения быстрого экономического роста.

Литература

1. Чжан Ян, Сюй Бин. Снизит ли покупка социальных групп в стиле «Pinduoduo» качество продуктов на платформе? – Анализ, основанный на перспективах выбора платформ предприятиями электронной коммерции [J]. Бизнес-исследования, 2019(5).

2. Шен Ян, Чжу Я. Логика поколения и ее адаптация к потребительским группам молодежи «Punch Group» – использование приложения Pinduoduo для покупок в социальных сетях в качестве исследовательского примера [J]. Журнал Шаньсийского кадрового колледжа экономического управления, 26 (04): 39–42.

3. Ван Цзинхэ, Ван Ян, Ши Мэй. Модель прибыли платформы социальной электронной коммерции Pinduoduo существует проблемы и контрмеры [J]. Журнал социальных наук Харбинского педагогического университета, 2020 г. (2): 62–69.

4. Гуй Юцзюань. Некоторые мысли о влиянии инноваций бизнес-моделей на финансовый учет – На основе сравнения перечисленных финансовых данных Xiaomi и Pinduoduo [J]. Бухгалтерский учет, 645(21): 58–60.

СЕКЦИЯ «РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА»

ТУРИЗМ В ПОСТПАНДЕМИЧЕСКИЙ ПЕРИОД

Абдуллаева Алия Сердаровна,
Ахматгалиева Алсу Рушановна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Развитие туризма и туристского рынка имеет большое значение, так как помогает решить экономические проблемы отдельной страны или региона. Как известно, многие страны были вынуждены сократить или вовсе прекратить туристические потоки из-за пандемии COVID-19, вследствие чего в мире и в России любителям отдыха пришлось скорректировать свои планы. Нашелся и положительный момент такого расклада событий – увеличился уровень внутреннего туризма в стране.

Ключевые слова: индустрия туризма, пандемия, COVID-19, постпандемический период, Россия.

Туризм становится все популярнее и занимает особое место в нашей жизни. Однако последние два года осуществлять такой вид отдыха достаточно затруднительно. Пандемия COVID-19 внесла свой значимый вклад в это. По данным ООН, индустрия международного туризма в 2020 году вернулась к уровню конца 80-х. По данным Всемирной туристской организации ООН, коронавирус привел к спаду числа путешествий на 70-75% (рис.1) [4]. Однако стоит отметить, что в 2021 году ситуация несколько улучшилась по сравнению с предыдущим, где туристический бизнес потерял практически 1,1 трлн. долларов.

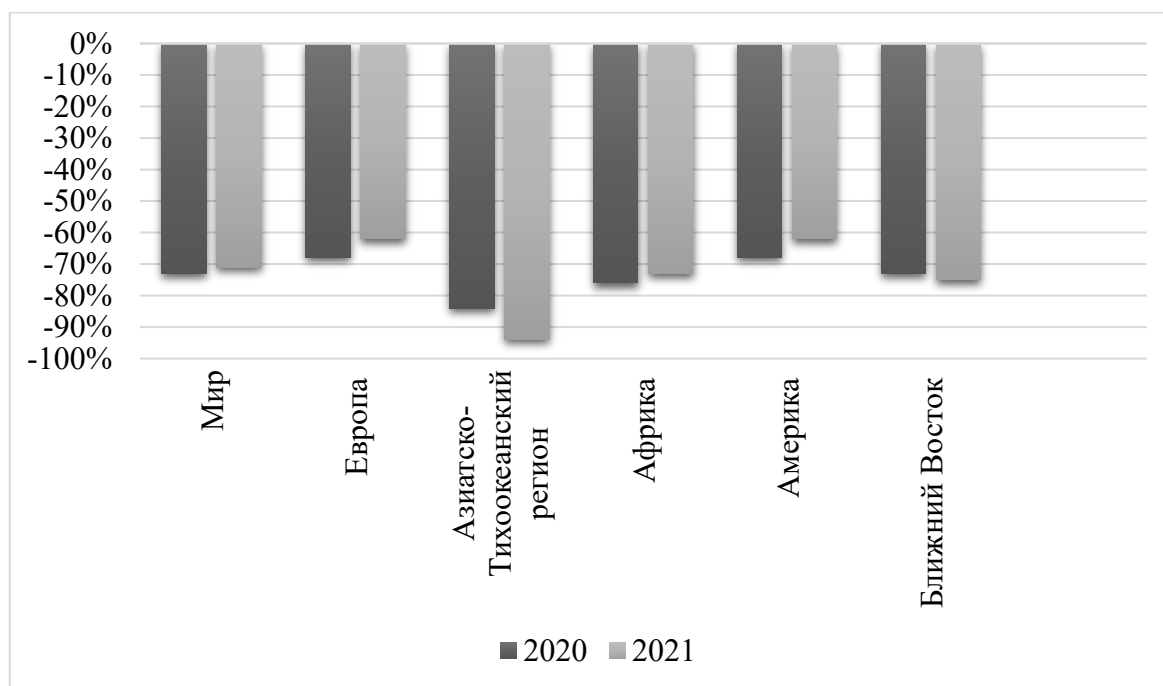


Рис. 1. Число международных туристов (изменение в % по сравнению с 2019 годом)

Что же касается туристической отрасли России, ее потери оцениваются Ростуризмом в 1,5 трлн руб. Это на 2,2 трлн руб. меньше, чем в докризисный период.

Пандемия оказала положительное влияние на внутренний туризм, поскольку внимание всех россиян после закрытия межгосударственной границы перешло на базы отдыха и оздоровительные центры внутри страны. Так, в 2021 г. в Крыму отдохнуло 9,5 млн. человек, что на 20% больше, чем в 2020 г.; Краснодарский край посетило 12, 5 млн. человек – на 60%

больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Сочи успел принять 4,5 млн туристов, Анапа – 2,5 млн, Геленджик – 2,3 млн, Туапсинский район – 771 тысячу, Новороссийск – 448 тысяч. Особо популярными направлениями внутреннего туризма в 2021 г. стали курорты Калининградской области и Карелии – рост туристов в этих регионах составил более 30%, чем летом 2019 г. Казань в 2021 году посетило 3 млн туристов. Это на 76% больше, чем в 2020 году, когда столица Татарстана приняла 1,7 млн гостей [3].

Ситуация с коронавирусом наложила свой отпечаток на сферу туризма и сервиса, поэтому представителям туристической отрасли приходится привыкать к новым реалиям и придумывать что-то новое и обеспечивающее санитарную защиту конечному потребителю. Сейчас происходит ускоренное инновационное развитие в данной отрасли. Бизнес уходит в дистанционный формат, сервисы стали более автоматизированы и удобны для потребителя, вследствие чего нельзя исключать вероятность того, что потребители начнут отдавать предпочтение индивидуальному обслуживанию в выборе тура и места проживания.

Российским союзом туристической индустрии (РСТ) был предложен ряд рекомендаций, которые будут способствовать восстановлению индустрии туризма после снятия карантинных мер в максимально короткие сроки [1]:

- поддержка предпринимательских инициатив по созданию туристских продуктов, объектов данной инфраструктуры в целях создания дополнительных рабочих мест и, конечно, увеличения потока туристов;

- субсидирование акций для снижения стоимости туристских продуктов;

- частичное субсидирование авиаперелетов в туристские регионы, которые остаются малодоступными из-за высокой стоимости перелета (Алтай, Байкал и др.)

К посткризисным мерам также можно добавить развитие экологического туризма. Это в первую очередь связано с боязнью людей заразиться от других. Туристы готовы переплачивать за минимизацию опасности заразиться коронавирусом, поэтому есть вероятность, что они могут отказаться от массовых туров и свой выбор будут делать в пользу отдыха на природе, на свежем воздухе, где нет скопления народа. Поэтому можно предположить, что глэмпинг, палаточный отдых и др. станут достаточно популярными. На наш взгляд, это достаточно экономичный вид туризма, поскольку является минималистичным и особо не требует больших затрат.

Ускорение темпа цифровизации туризма также важно в постпандемический период. Необходимо в полной мере стремиться к удовлетворению потребительских предпочтений с учетом новой реальности: необходимо развивать виртуальные путешествия и экскурсии. Это возможность посещения музеев и различных достопримечательностей находясь дома [2].

Особое внимание хотелось бы уделить путешествиям на автомобиле. Многие границы до сих пор закрыты, создается много сложностей при оформлении тура за границу, поэтому люди захотят путешествовать поблизости, увидеть в стране то, что не удалось посетить до этого по той или иной причине. Например, это может быть центры золотого кольца России или города-герои.

Пандемия COVID-19 нанесла серьезный урон не только российской экономике в целом, но и сфере туризма и сервиса в частности. Предприятиям, связанным с данной отраслью приходится сталкиваться с многими трудностями и адаптироваться к новой реальности: соблюдение санитарно-эпидемиологических норм и социальной дистанции и создания комфортности.

Предполагается, что вследствие многих ограничений, более популярным станет внутренний туризм, по сравнению с мировым. В постпандемический период покупательская способность населения ожидаемо снизится, благодаря чему возрастет спрос на бюджетные туры внутри страны.

Литература

1. Российский союз туристической индустрии. – URL: <https://www.rostourunion.ru/> (дата обращения: 05.04.2022)
2. Федеральное агентство по туризму. – URL: <https://www.russiatourunion.ru/> (дата обращения: 05.04.2022)
3. Путешествия по России и не только: туризм после самоизоляции // WelcomeTimes. – URL: <https://welcometimes.ru/opinions/puteshestviya-po-rossii-i-ne-tolko-turizm-posle-samoizolyacii> (дата обращения: 05.04.2022)
4. World Tourism Organization. – URL: <https://www2.unwto.org/> (дата обращения: 06.04.2022)

ПАТЕНТНАЯ АКТИВНОСТЬ В СФЕРЕ ТЕХНОЛОГИЙ ДЕКАРБОНИЗАЦИИ

Садриев Азат Рафаилович,
Кузьмин Михаил Сергеевич

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе исследованы закономерности глобальной патентной активности в сфере декарбонизации. Используются данные за период 2010-2021 гг., агрегируемые специализированными поисковыми системами «Google Patents» и «Espacenet». Установлено, что безуглеродные технологии остаются в тренде патентования среди других технологических решений, регистрируемых в качестве объектов интеллектуальной собственности. Определено, что область патентования технологических разработок, направленных на борьбу с изменением климата, достаточно обширна и охватывает технологии смягчения изменения климата, относящиеся как к строительству и эксплуатации зданий, так и к производству и переработке товаров, транспортным средствам, очистке сточных вод и управлению отходами. Важнейшими среди них являются технологии производства, передачи и распределения энергии.

Ключевые слова: изменение климата, декарбонизация, технология, патент, патентный анализ, патентный ландшафт.

На борьбу со стремительным изменением климата направлены усилия всех развитых и большинства развивающихся стран мира. Выйдя за рамки краткосрочных конъюнктурных трендов, эта проблема не просто определила повестку долгосрочного международного сотрудничества, но и стала одной из центральных тем глобального цивилизационного диалога. Переломным для этой темы стал 2015 год, когда на смену действовавшего с 2005 года Киотского протокола пришло Парижское соглашение, подписанное в рамках конвенции ООН об изменении климата [1]. Это знаковое событие окончательно закрепило необходимость перехода от постановочного обсуждения проблем изменения климата к реализации конкретных практических мер по их решению, за которыми стоят детализированные дорожные карты, масштабные финансовые ресурсы и, конечно же, согласованная политическая воля руководства большинства стран мира, адекватно воспринимаемая и поддерживаемая их гражданами и субъектами бизнеса.

В этой связи особый научный интерес начинает представлять изучение отдельных количественных и качественных закономерностей в решении данной проблемы, включая прежде всего ее важнейшую составляющую – декарбонизацию мировой экономики. Именно поэтому целью данного исследования стало выявление направлений и интенсивности технологического прогресса в части снижения выбросов углекислого газа. Интерпретация этого прогресса сквозь призму профильной патентной активности открывает возможности для обоснования результатов обсуждаемого в последние годы переосмысления декарбонизации с позиции запуска полномасштабной технологической платформы ее практической реализации [2].

По запросу «decarbonization» и производных от него ключевых слов поисковая система «Google Patents» предоставляет информацию о 34 072 патентах, зарегистрированных за период с 01.01.2010 г. по 31.12.2021 г. Любопытно, что на первые пять лет анализируемого периода времени – 2010-2015 гг. – приходится 15 889 патентов, а на вторую пятилетку (2016-2021 гг.) уже 18 151 патент, что на 114,2 % больше [3]. Еще более результативной динамикой характеризуются результаты аналогичного поиска по коллекциям базы данных «Espacenet»: при количестве регистраций в 4 377 патентов за период 2010-2015 гг. и 6 997 патентов за период 2016-2021 гг. рост составляет 158,9 % [4].

Руководствуясь сопоставимой патентной классификацией (СРС), определим подклассы патентования, в контуре которых будем проводить дальнейшие аналитические процедуры. Наиболее очевидной для цели проводимого исследования представляется рубрика Y – общая маркировка новых технологических разработок, в структуре которой находится класс Y02 – технологии или практики их применения для смягчения или адаптации к изменению климата. В этот класс входят следующие восемь подклассов:

Y02A – технологии адаптации к изменению климата;
 Y02B – технологии смягчения изменения климата, относящиеся к зданиям;
 Y02C – улавливание, хранение, секвестрация или удаление парниковых газов;
 Y02D – информационные технологии смягчения изменения климата и коммуникационных технологий;
 Y02E – сокращение выбросов парниковых газов, связанных с производством, передачей или распределением энергии;
 Y02P – технологии смягчения изменения климата при производстве или переработке товаров;
 Y02T – технологии смягчения изменения климата, связанные с транспортировкой;
 Y02W – технологии смягчения изменения климата, связанные с очисткой сточных вод или управлением отходами.

Согласно данным «Espacenet» на 31.12.2021 г. в классе CPC Y02 зарегистрировано 3 649 282 патента, из которых к периоду 2010-2015 гг. относится 851 449 патентов, а к периоду 2016-2021 гг. – 1 369 615 патентов. Такая стремительная динамика может свидетельствовать о том, что принятие Парижского соглашения действительно стала важной движущей силой развития технологической базы процессов декарбонизации. Для подтверждения этой гипотезы сравним патентную активность в классе Y02 и в ряде референтных классов CPC, в число которых включим классы A01 – сельское хозяйство; лесное хозяйство; животноводство; охота; отлов; рыболовство (всего 2 226 561 патент), B08 – очистка (всего 584 415 патентов), C02 – обработка воды, сточных вод, сточных вод или шлама (всего 826 192 патентов), E21 – бурение земли, добыча (всего 734 049 патентов), F02 – двигатели сгорания; установки для двигателей, работающих на горячих газах или продуктах сгорания (всего 935 037 патентов), G05 – контроль, регулировка (всего 1 004 393 патента), H02 – генерация, преобразование или распределение электроэнергии (всего 2 598 791 патент). Динамика патентной активности в этих классах в анализируемые периоды времени представлена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика патентной активности в классе Y02 и его референтных классах CPC

Подкласс CPC	Количество патентов 2010–2015 гг., ед.	Количество патентов 2016–2021 гг., ед.	Темп роста, %
A01 – сельское хозяйство; лесное хозяйство; животноводство; охота; отлов; рыболовство	372 024	818 831	220,1
B08 – очистка	62 444	399 217	639,3
C02 – обработка воды, сточных вод, сточных вод или шлама	144 219	393 118	272,6
E21 – бурение земли, добыча	172 802	236 684	136,9
F02 – двигатели сгорания; установки для двигателей, работающих на горячих газах или продуктах сгорания	138 431	132 465	95,7
G05 – контроль, регулировка	168 756	305 712	181,6
H02 – генерация, преобразование или распределение электроэнергии	484 503	958 355	197,8
Y02 – технологии и практики их применения для смягчения или адаптации к изменению климата	851 449	1 369 615	160,9

Источник: составлено авторами по данным [4].

Анализ представленной в таблице информации позволяет сделать вывод о том, что класс Y02, несмотря на среднюю относительно других рассматриваемых классов динамику патентования, характеризуется наибольшим абсолютным числом регистраций охранных документов,

значительно превосходя в этом отношении классы с такой традиционно высокой изобретательской активностью, как А01 – сельское хозяйство; лесное хозяйство; животноводство; охота; отлов; рыболовство и Н02 – генерация, преобразование или распределение электроэнергии.

Если обратиться к патентной активности, ориентируясь на подклассы самого класса Y02 (таблица 2), то становится ясно, что доминирующими среди них пока остаются подклассы Y02E – сокращение выбросов парниковых газов, связанных с производством, передачей или распределением энергии, Y02P – технологии смягчения изменения климата при производстве или переработке товаров и Y02T – технологии смягчения изменения климата, связанные с транспортировкой. На их долю суммарно приходится свыше 68 % всех относящихся к данному классу регистраций. Однако, в последние годы максимальную динамику роста демонстрируют совсем другие подклассы – Y02A – технологии адаптации к изменению климата и Y02W – технологии смягчения изменения климата, связанные с очисткой сточных вод или управлением отходами.

Таблица 2

Динамика патентной активности в сфере изменения климата

Подкласс CPC	Патентов всего, ед.	Количество патентов 2010-2015 гг., ед.	Количество патентов 2016-2021 гг., ед.	Темп роста, %
Y02A – технологии адаптации к изменению климата	496 083	101 002	224 971	222,7
Y02B – технологии смягчения изменения климата, относящиеся к зданиям	340 760	95 643	137 382	143,6
Y02C – улавливание, хранение, секвестрация или удаление парниковых газов;	19 109	5 370	5 813	108,2
Y02D – информационные технологии смягчения изменения климата и коммуникационных технологий	114 786	34 722	42 398	122,1
Y02E – сокращение выбросов парниковых газов, связанных с производством, передачей или распределением энергии	1 503 941	373 691	545 236	145,9
Y02P – технологии смягчения изменения климата при производстве или переработке товаров	767 629	188 496	313 763	166,5
Y02T – технологии смягчения изменения климата, связанные с транспортировкой	500 967	119 105	171 428	143,9
Y02W – технологии смягчения изменения климата, связанные с очисткой сточных вод или управлением отходами	312 372	59 287	114 325	192,8
ИТОГО ПО ВСЕМ ПОДКЛАССАМ	4 055 647	977 316	1 555 316	159,1

Источник: составлено авторами по данным [4].

Обобщая результаты проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что безуглеродные технологии остаются в тренде патентования среди других технологических решений, регистрируемых в мире в качестве объектов интеллектуальной собственности. Важный вклад в качественное усиление динамики патентной активности в этой области оказало вступление в силу в 2015 году целей устойчивого развития ООН [5], включая такие системообразующие для глобального сообщества цели, как цель #7 – Обеспечение доступа к недорогим, надёжным, устойчивым и современным источникам энергии для всех и цель #13 – Принятие срочных мер по борьбе с изменением климата и его последствиями. Область

патентования технологических разработок, направленных на борьбу с изменением климата, достаточно обширна и охватывает технологии смягчения изменения климата, относящиеся как к строительству и эксплуатации зданий, так и к производству и переработке товаров, транспортным средствам, очистке сточных вод и управлению отходами. Важнейшими среди них являются технологии производства, передачи и распределения энергии, на долю которых приходится свыше трети всех зарегистрированных за последние пять лет технологических решений в важнейшем для анализируемой предметной области классе CPC - Y02.

Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 22-18-00171.

Литература

1. Парижское соглашение по климату – URL: <https://un.org/ru/climatechange/paris-agreement/> (дата обращения: 04.04.2022).
2. Садриев А.Р., Кузьмин М.С. Инновационное развитие российской экономики в призме международных рейтингов // IX Международная научно-практическая конференция. Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова; Российский гуманитарный научный фонд. – 2016. – С. 105–107.
3. Портал поиска по патентным документам Google.Patents – URL: patents.google.com (дата обращения: 15.04.2022).
4. Портал Европейского патентного ведомства «European patent office». – URL: <https://worldwide.espacenet.com/> (дата обращения: 25.04.2022).
5. Цели в области устойчивого развития – URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/> (дата обращения: 04.04.2022).

ВОССТАНОВЛЕНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Сунь Хаотянь
Чжэн Юнькай

Научный руководитель: Киреева-Каримова А.М.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Пандемия оказала огромное негативное влияние на мировую экономику. Со второй половины 2020 года экономика начала постепенно восстанавливаться. В то же время среда пандемии также стимулирует развитие цифровой экономики. В этой статье указывается, что Китай играет очень важную роль в обеспечении экономического роста и восстановлении экономики, а также в оздоровлении всего мира.

Ключевые слова: экономическое восстановление; COVID-19.

Перспективы глобального экономического развития Судя по данным экономического развития различных экономик по всему миру, можно констатировать, что после пандемии произошло огромное экономическое сокращение, и это экономический спад, похожий на обрыв. Данные показывают, что в развитии мировой экономики наступил спад, и экономика находится в прямом контакте с дном. Здесь отражается негативное влияние пандемии на экономическое развитие. Что касается масштабов этого негативного воздействия, то оно зависит от продолжительности пандемии и от того, когда мы сможем контролировать пандемию.

Со второй половины 2020 года экономика начала постепенно восстанавливаться, но при этом люди также будут беспокоиться о том, вернется ли пандемия. Причина, по которой экономика будет медленно восстанавливаться, на самом деле очень проста. Некоторые районы не сильно пострадали во время пандемии, но фактическая скорость восстановления была очень

медленной, особенно в тех районах, которые непосредственно пострадали от пандемии. Например, в отраслях, требующих тесного контакта между людьми, таких как спортивные мероприятия, перевозки и т. д. Трудно добиться полного выздоровления, если пандемия не контролируется по-настоящему. Это общая ситуация сейчас. Что касается азиатских экономик, то они в целом хорошо справились с пандемией. Например, Китай проделал хорошую работу. В начале вспышки Китай принял очень строгие меры по борьбе с пандемией. Однако мы также видим, что некоторые страны по всему миру не приняли таких мер. Например, в Европе и Северной Америке меры контроля пандемии относительно слабы, поэтому эпидемическая ситуация пока остается очень тяжелой. Кроме того, многие развивающиеся страны также приняли сочетание налогово - бюджетной и денежно - кредитной политики, чтобы справиться с воздействием пандемии на экономику, играя буферную роль. В условиях эпидемической ситуации, если эпидемическая ситуация не будет полностью контролироваться, экономика будет восстановлена, что принесет определенные риски; но если экономика не будет восстановлена, это сильно скажется на жизни людей. Автор считает, что сложившаяся ситуация в основном делится на следующие две категории: во-первых, очевидна глобальная дивергенция, а полное восстановление затруднено. Мы видим, что ситуация в странах по всему миру иная, и в Азии все идет хорошо, а в некоторых регионах она медленно восстанавливается к 2021 году или даже к более долгим годам. Предыдущий анализ предсказывал, что глобальные международные рейсы могут полностью восстановиться до 2021 года. Глядя на это сейчас, все еще есть определенные трудности в достижении этого. Во-вторых, тяжелое восстановление мировой экономики обратилось вспять. Если в будущем удастся разработать вакцины или другие полезные методы лечения, и они будут дешевыми и доступными, то только что описанный очень сложный экономический подъем может быть обращен вспять. В любом случае Китай играет в этом очень важную роль. Китай - огромная экономика. За исключением нескольких небольших азиатских стран, Китай также восстанавливается быстрее, чем другие страны. Кроме того, несомненно, что Китай играет очень важную роль в содействии экономическому росту и восстановлению экономики с точки зрения восстановления всего мира [3, с. 3].

В процессе восстановления мировой экономики мы увидели, что суверенный долг некоторых стран уже столкнулся с проблемами, и центральные банки многих стран снизили процентные ставки, чтобы справиться с воздействием пандемии на экономику. То, что суверенный долг находится под угрозой, – это нехорошо, и это может иметь большое негативное влияние на предприятия. В связи с этим текущий подход заключается в переносе рисков баланса, уменьшении этих рисков путем увеличения долга и распределении этих рисков на другие места. Результатом этого является то, что процентным ставкам может быть сложно расти в будущем, по крайней мере, в краткосрочной перспективе, в противном случае глобальный рынок суверенного долга может стать более хаотичным. Например, в начале пандемии суверенный долг Италии составлял 130% ее валового внутреннего продукта (ВВП), а после пандемии он достиг 160% [1]. Что касается вопроса о том, может ли Европейский центральный банк снизить процентные ставки в будущем, автор считает, что риск этого слишком велик, поскольку это вызовет еще большую панику на рынке. Например, если доходность государственных облигаций Италии снова будет колебаться, достигнув 3–5%, этот результат станет невыносимым [2]. Следовательно, пандемия определенно будет иметь долгосрочное макроэкономическое воздействие, и будут разные уровни и уровни воздействия, которые будут иметь место во всем мире. Мы не знаем, какой ущерб будет иметь это долгосрочное воздействие или сколько компаний потерпят крах, но нет никаких сомнений в том, что эта пандемия принесет огромные негативные последствия.

Мы думали о том, как бороться с пандемией, но не полностью рассмотрели другие вопросы, например, адаптируются ли студенты к онлайн - способу завершения учебы в прошлый период времени и будет ли легко найти работу в будущем? Эти вопросы трудно рассмотреть, и возможно, что это затронет следующее поколение, и они должны были иметь возможность выйти на рынок здравоохранения. Сможем ли мы полностью контролировать пандемию, во многом зависит от разработки вакцин. Если рынок и экономика полностью восстановятся,

если не будут приняты меры по борьбе с пандемией, будь то вакцина, очень мощная изоляция или отслеживание и тестирование пандемии, этого будет трудно достичь.

Литература

1. А. Балдини, М. Каузи, Фискальные мультипликаторы общественного потребления в Италии. – 2019. – С. 8–10.
2. Дж. Килпонен, М. Пизани, Сравнение фискальных мультипликаторов по моделям и странам Европы. – 2015 – С. 23–25.
3. Сунь Цзювэнь. Влияние новой коронной пандемии пневмонии на региональное экономическое развитие Китая // Региональное экономическое обозрение, 2020 – С. 3.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА КИТАЯ

Чжэн Юнькай

Сунь Хаотянь

Киреева-Каримова А.М.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Малый бизнес - основная сила экономического развития Китая и основа современного экономического строительства. По сравнению с крупными предприятиями, малые предприятия больше страдают от пандемии коронавируса и сталкиваются с большим давлением. В статье обсуждаются экономические проблемы, с которыми сталкиваются малые предприятия в условиях эпидемии, и даются некоторые предложения о возможностях, которыми следует воспользоваться малым предприятиям.

Ключевые слова: малый бизнес; COVID-19; экономические последствия.

1. Краткосрочное воздействие пандемии на малый бизнес

1) Согласно опросу, проведенному Школой экономики и менеджмента Университета Цинхуа, около 85% малых предприятий не могут поддерживать в течение трех месяцев, и их жизнеспособность очень хрупкая. Анализ данных, собранных с 21 апреля по 2 июня 2020 года, показывает, что эпидемия серьезно затронула 55% респондентов. Две трети микро- и малых компаний сообщают, что эпидемия серьезно повлияла на их бизнес-деятельность, по сравнению с примерно 40% крупных компаний. Пятая часть малых и средних компаний заявляет, что может окончательно закрыться в течение трех месяцев [1, с. 2].

2) Проблема между цепочкой поставок и работой. В краткосрочной перспективе это проблема, заключающаяся в том, что малые предприятия не могут выполнять заказы и иметь большое количество запасов. В условиях краткосрочной приостановки рынка малые предприятия сталкиваются с жестокой ситуацией: существующие заказы не могут быть доставлены из-за трудностей, с которыми столкнулась эпидемия, они не могут производить, а затем им грозит невыполнение обязательств; заказы, которые могут быть доставлены, не могут быть выполнены. доставлен, потому что другая сторона не может получить товар или не может оплатить; в краткосрочной перспективе не будет новых заказов; исходный заказ подлежит отмене, потому что для стороны заказа более целесообразно отменить компенсацию, чем продолжить. Входная сторона примерно такая. Вполне возможно, что производственная сторона будет хуже: сырье накапливается и не может быть произведено, а поставщики все еще требуют оплаты; незавершенное производство накапливается, а некоторые материалы не могут быть произведены, потому что дефицита; готовая продукция не может быть отгружена и т. д. Согласно опросу, по оценкам одной трети компаний их годовая выручка упала более чем на 50%. Примерно пятая часть компаний не может оценить степень падения своей выручки.

3) Согласно опросу, проведенному Школой экономики и менеджмента Университета Цинхуа, около 85% малых предприятий не могут поддерживать в течение трех месяцев, и их жизнеспособность очень хрупкая. В то же время, за тот же период также делается вывод, что только 23% крупных и средних предприятий в моей стране поддержали свой денежный поток только в течение трех месяцев, 77% компаний могут нести его в прошлом. три месяца, а то и почти половина предприятий, на полгода проблем нет. Из этих данных видно, что выживаемость предприятий – это первое, а жизнеспособность малых предприятий более хрупкая, чем у крупных предприятий.

2. Средне- и долгосрочные последствия пандемии для малого бизнеса

1) Проблему возобновления работы можно разделить на три части: время, рабочая сила и цепочка поставок. Сначала взгляните на проблему времени, когда я могу возобновить работу? Правительственный департамент не скажет, что ему запрещено возобновлять работу, но он даст интервал для возвращения иностранного персонала [1, с. 29–47].

Обычно это занимает 14 дней с момента запроса. Однако, будучи малым и средним предприятием, никто не осмеливается принимать простое решение о том, следует ли возобновлять работу. С точки зрения рабочей силы, что, если кто-то заразится после возобновления работы? С чем можно столкнуться, так это с тем, что все сотрудники находятся на карантине. Не работать стоит денег, и возобновление работы может привести к летальному исходу. Что еще сложнее, так это то, что некоторые сотрудники могут вообще не вернуться. Опрос показал, что только 31% людей готовы вернуться и возобновить работу в соответствии с требованиями подразделения, и около 50% хотят отложить ее на 1-2 недели. 11.3% людей хотят отложить это на 1 месяц. Другими словами, даже если в настоящее время вам необходимо возобновить работу, предполагается, что это займет от 1 до 2 раз, когда у вас будут все люди. Эти люди будут помещены в карантин еще на две недели, когда они вернутся, и пройдет месяц. Что еще хуже, когда я вернусь, мне нечем будет заняться, потому что все еще существуют проблемы с цепочкой поставок, которые необходимо решить. Затронуты почти все цепочки поставок: сырье, логистика и т.д.

(2) Бонусы, которыми трудно пользоваться. Несмотря на то, что эпидемия новой короны серьезна, все равно будут опубликованы политика и рыночные дивиденды. Например, малые предприятия, производящие маски, заработали много денег в этом раунде. Однако не все малые предприятия производят маски. Например, политика субсидирования в Пекине опубликовала "Главное управление муниципального народного правительства Пекина о ряде мер по борьбе с последствиями эпидемии пневмонии, вызванной Новой коронавирусной инфекцией, и содействию устойчивому и здоровому развитию малых, средних и микропредприятий". Политика предоставила множество льгот и субсидий. Это выглядит красиво, но если вы хотите насладиться этим, вы обнаружите, что это не так просто. Например, предоставляются субсидии на НИОКР малых и микропредприятий в размере до 200 000 юаней. Условием получения субсидий является то, что предприятие должно быть малым и микропредприятием в Национальной независимой демонстрационной зоне инноваций Чжунгуаньцунь.

3. Возможности для малого бизнеса

Точно так же, как у монеты есть две стороны. В дополнение к бедствиям для общества, пандемия также открыла новые возможности для экономических и социальных изменений и прогресса – как и атипичная пневмония в то время, она породила рост электронной коммерции и привела к развитию мобильных платежей, экспресс-доставки, еды на вынос и других отраслей.

После быстрого распространения пандемии большинство людей по всей стране были вынуждены оставаться дома за закрытыми дверями из-за объективной необходимости изоляции дома и задержки с датой начала возвращения на работу. Чтобы поддерживать нормальную работу экономики в период карантина, многие компании поддерживают сотрудников для

работы онлайн из дома и используют онлайн-офисные системы, облачные видеоконференции и т.д. Для содействия удаленному сотрудничеству между всеми сторонами. На первый взгляд кажется, что онлайн-офис просто переводит оффлайн-офис в онлайн, но вы должны знать, что необходимым условием для реализации онлайн-офиса является наличие мощной ИТ-инфраструктуры в качестве поддержки. Взаимное общение и коммуникация между сотрудниками, партнерами и клиентами, а также доступ к ключевым приложениям и данным предприятия – все это зависит от сетевых каналов. Эти операции предъявляют очень высокие требования к безопасности сетевых данных, стабильности приложений и работоспособности системы. В настоящее время объективные потребности онлайн-офиса заставят предприятия создавать ИТ - инфраструктуру и совершенствовать системы управления информацией, что является ключевым шагом для предприятий по осуществлению цифровой трансформации.

Конечно, онлайн-офис – это только одна из областей. Если компании хотят вести больше бизнеса онлайн и открывать новые точки роста, также необходимо ускорить темпы цифровой трансформации. На данный момент план “самопомощи” для малого бизнеса ясен с первого взгляда; и открытие некоторых коммерческих услуг на платформах для дистанционной работы, таких как Alibaba Dingding, Tencent Enterprise WeChat и Baidu Hi, а также 5G, которые будут полностью коммерциализованы в будущем... Цифровая трансформация малого бизнеса - это нажатие кнопки “Быстрая перемотка вперед” [2].

В дополнение к популярности онлайн-офиса, существует множество областей, которые также вышли на передний план. Согласно исследовательскому отчету Western China Securities, развлекательные проекты с “домашними” характеристиками, такими как игры и онлайн-видео, больше всего выиграли от эпидемии; в исследовательском отчете West China Securities также говорится, что “домашняя экономика” откроет новые возможности с многообещающими перспективами для электронной коммерции, СМИ, онлайн-образования и других секторов; в ближайшие несколько лет онлайн-образование, онлайн-медицинское обслуживание, онлайн-развлечения и свежая электронная коммерция очень заслуживают внимания. Исходя из этого, трудно прогнозируемого, с дальнейшим повышением осведомленности большинства пользователей об онлайн-активности во время эпидемии, сохраняющийся высокий спрос в Интернете будет событием с высокой вероятностью в обозримом будущем. Для любой компании, включая малый бизнес, самым мудрым решением будет воспользоваться ситуацией и усердно работать. И проявление инициативы по поиску изменений и продвижению собственного информационного строительства и цифровой трансформации – это то, что должно начать делать каждое предприятие, в противном случае оно будет по-прежнему подвержено влиянию внешних потрясений, и тогда ему будет трудно выбраться из затруднительного положения. Если Атипичная пневмония в 2003 году открыла двери для Интернета и цифровой индустриализации, то сегодняшняя эпидемия новой короны может стать ключевым узлом для стимулирования цифровой трансформации малых и средних предприятий и ускорения оцифровки промышленности.

Литература

1. Перспективы конкурентоспособности МСП на 2020 год // Центр международной торговли. – 2020. – С. 2–3.
2. Чжан На. Цифровая трансформация. Китайским компаниям следует «брать кур и откладывать яйца» // Экономические времена Китая. – 2020 – 03–25.
3. Чжан Шуцуй, Лян Исинь. Воздействие пандемии на малые и средние предприятия и моделирование экономической политики // Обзор промышленной экономики. – 2020. – № 5. – С. 29–47.

A CUSTOMER VALUE SELF-AUDIT TOOL FOR FAST-FOOD RESTAURANTS

Mohamed Youssef Ibrahim Helal

Kazan (Volga Region) Federal University, Kazan, Russia

Abstract. Knowing where the value lies for the customer has become critical for a restaurant. Therefore, customer value can help a restaurant better understand how to create, develop, and sustain successful customer relationships in dynamic business markets. This study suggests a tool for conducting customer value audits in fast-food restaurants. This study proposes five factors to evaluate the customer value of fast-food restaurants from the perspective of the restaurant administration (i.e., service quality, product quality, brand image, technology, and price). This study will assist fast-food restaurant managers in conducting a self-audit of the values provided to customers within their establishments.

Keywords: Customer value audit, Fast-food restaurants, Customer benefits, and Price.

Customer value has gotten much attention as a critical predictor of customer purchasing behaviour (Ryu, Han, and Jang, 2010). Customer value is an overall appraisal of a customer based on what they receive (i.e., benefits) and what they are offered (i.e., costs or sacrifices to obtain the product or service) (Ryu, Han, and Kim, 2008). In the restaurant industry, customer value is defined as the actual goals a customer seeks to achieve through their eating experience. The customer obtains these values through the restaurant's attributes (e.g., food and service) (Ha, and Jang, 2012).

Previous studies in fast-food restaurants focused on evaluating customer value aspects from the customer's perspective, such as perceived customer value (Petrick, 2002); the value of eating out (Park, 2004); service value (Ruiz, Gremler, Washburn, and Carrión 2008); and hedonic and utilitarian values (Ruiz, et al., 2008; Lu and Chi, 2018). In addition, earlier studies in fast-food restaurants examined the relationship between customer value and other factors such as service quality, customer satisfaction, customer loyalty, and behavioural intentions (Park, 2004; Lu and Chi, 2018; and Kwon, Lee and Back, 2020). Notably, no previous research has focused on developing a customer value evaluation tool. That tool allows a fast-food restaurant to undertake a thorough audit of the customer value offered within the restaurant from the perspective of the restaurant administration.

Hanson (1998) divided the customer value model into two main dimensions (i.e., total customer benefits and price) (see figure one). The total customer benefits are all the advantages that the customer obtains from the product, service, or firm attributes (McLeod, 1999). The total customer benefit includes four subdimensions (i.e., quality, service, brand image, and technological attributes). However, the price is divided into the actual price paid and the internal costs of acquisition (McLeod, 1999).

Another customer value approach is called the S-Q-I-P approach proposed by Weinstein (2012). Weinstein (2012) stated that the essence of customer value is primarily a combination of four elements as follows: "Service Quality" (intangible value offered to customers); "Product Quality" (customers' perception of how well a company's products and services meet expectations); "Image" (customers' perception of the company or business they interact with); and "Price" (the price that company can command for its goods and services and those customers are willing to pay) (Helal, 2021).

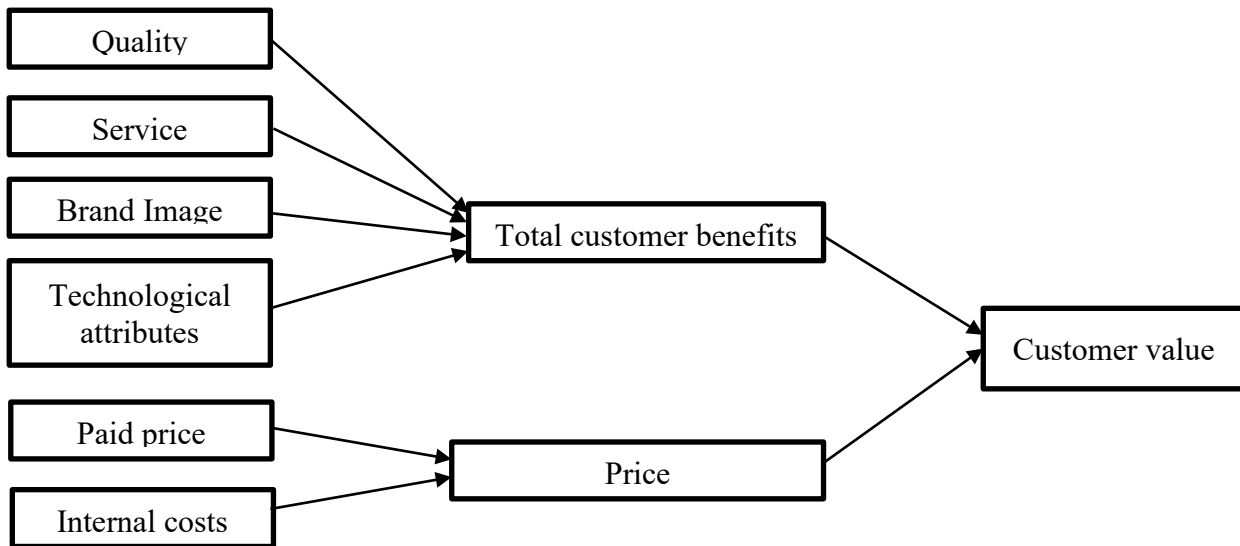


Fig. 1: The customer value model (adapted from Hanson, 1998)

This study will adopt both previous models to determine the essence of customer value, as this study will depend on five dimensions in shaping the customer value audit for fast-food restaurants (i.e., service quality n= 14 items, product quality n= 12 items, image n= 7 items, price n= 9 items, and technology n= 14 items) (see table one).

Customer value audit tool

This customer value audit is a self-audit done by the fast-food restaurant administration. This audit aims to rate the current situation of customer value in fast-food restaurants. Fast-food restaurant administration ranks how well the restaurant matches the statement given. This audit was adopted from (Weinstein, 2012) and (Lopez, 2020). The results obtained via this self-audit can be organized into a report to help identify the strengths and opportunities for improving customer value in a fast-food restaurant.

Note: 1 = It occurs frequently; 2 = It occurs most of the time; 3 = It occurs some of the time; and 4 = It never occurs.

Table 1

Customer value audit tool

Service Quality	1	2	3	4
Customers are polled in focus groups to see what they think are the restaurant's strengths and flaws in customer service.				
The restaurant conducts customer satisfaction surveys regularly and uses the results to improve its services.				
All employees are given customer service training, including dealing with problematic guests, at the restaurant.				
The restaurant publishes a monthly newsletter called "Best Practices" that discusses new ways to provide customer service.				
The restaurant offers a variety of professional and technical services to its customers.				
The restaurant commits to and demonstrates empathy when engaging with customers.				
The restaurant is always looking for new methods to improve its customer interactions.				
Customers who want to comment or complain can do so at the restaurant.				
The restaurant gives thorough, easy-to-understand information on its products and services to its customers.				
The restaurant ensures that customer complaints and difficulties are resolved to the customer's complete satisfaction.				

Continuation of table 1

The restaurant compares its customer satisfaction levels to those of the competition regularly.				
Regardless of revenue results, the restaurant pays employees for unique customer service actions/ideas.				
The restaurant evaluates its success toward customer service goals and objectives regularly.				
Policies and procedures for serving customers are consistent across departments.				
Product Quality				
The restaurant conducts focus groups with customers to determine what they view as strengths and weaknesses of the restaurant's products.				
The restaurant forms strategic alliances with suppliers.				
The restaurant selects raw materials based on quality, not just price.				
The restaurant uses customer orientation (i.e., builds customer needs into the product).				
The restaurant is committed to designing quality: "do it right the first time."				
The restaurant uses external benchmarking to determine the strengths and weaknesses of its products.				
The restaurant has a system for analyzing product performance data (e.g., Quality Control Data) and translating the results into continuous product improvements.				
The restaurant monitors supplier performance to ensure that the restaurant's quality requirements are met.				
The restaurant views corporate setbacks as an opportunity to develop a new approach to solving the problem.				
The restaurant's marketing programs, methods, and strategies add value to the firm's offerings.				
Through thought, word, and deed, the restaurant demonstrates that low quality is expensive and that high quality has a high return on investment.				
The company is viewed as committing to continuous improvement: "Kaizen."				
Image				
The restaurant treats its internal customers with the same care and respect as its external customers.				
The restaurant conducts focus groups with customers to determine what they view as strengths and weaknesses of the restaurant's image.				
The management style exhibited by the restaurant leaders reflects that of a facilitator, coach, and enabler.				
Employees are viewed as positive representatives of the restaurant's ideals.				
The restaurant uses "systems thinking" to solve its internal and external challenges (For example, the restaurant understands that all events within the restaurant are interrelated, and each has an influence on the other).				
The restaurant encourages its employees to seek a good balance between their work and family lives.				
The restaurant eliminates prominent examples of excess.				
Value-Based Price				
When establishing a price for a product or service, the restaurant starts with the customer first, considers the competition, and then determines the fair price instead of setting a price only according to costs.				
The customer views the restaurant's product or service as exceeding the expected benefits of a competitive product.				
The restaurant meets customer expectations without hindering financial performance.				
The restaurant offers as many convenient payment methods and terms as possible to better satisfy its customers.				
The restaurant looks for ways to cut back on costs and still deliver products or services that meet customer expectations.				
The restaurant utilizes new technologies that allow it to lower prices and increase profits.				
The restaurant creates innovations that allow it to offer more for less than the competition.				
The restaurant raises both quality and service to new levels.				
The restaurant is viewed as a value-adding entity concerning the price it charges for its product or service.				

Technology				
The restaurant accepts and manages online orders effectively.				
The restaurant conducts focus groups with customers to determine what they view as strengths and weaknesses of the restaurant's digital technologies.				
The restaurant has the technology required to take customer orders inside the restaurant.				
The restaurant has an optimal technological customer communication tool.				
The restaurant has a seamless communication tool that connects the front and back of the house.				
The restaurant has a sound inventory management system.				
The restaurant has virtual training software to get servers and staff up to speed.				
The restaurant can measure data and have complete visibility into all aspects of operations.				
The restaurant offers a user-friendly seating system with service tracking.				
The restaurant boasts a well-functioning computerized waitlist system.				
Inside the restaurant, the Wi-Fi service is reliable.				
The restaurant provides all the necessary technical support for all of the restaurant's digital equipment.				
In all digital restaurant technologies, the restaurant continuously updates photos, videos, and presentations.				
Restaurant management closely monitors technological breakthroughs and then embraces technology that assists them in completing their tasks and meets or exceeds the expectations of their customers.				

References

1. *Ha j., Jang S.* Consumer dining value: does it vary across different restaurant segments? // *Journal of Foodservice Business Research*. – 2012. – 15. – 2. – 123–142.
2. *Hanson, R.* *Customer Value Analysis: From Theory to Practice. Presentation for ASQIAMA*. – 1998.
3. *Helal M.* The essence of customer value. *X International youth symposium on management, economy and finance (ismef-2021)*. – 369–372.
4. *Kwon W., Lee M., Back K. J.* Exploring the underlying factors of customer value in restaurants: A machine learning approach // *International Journal of Hospitality Management*. – 2020. – 91. – 102643.
5. *Lopez V.* Restaurant Technology Audit. – URL: https://blog.trycake.com/restaurant-technology-audit_ (Accessed: 03/04/2022).
6. *Lu L., Chi C. G.* An examination of the perceived value of organic dining // *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. – 2018.
7. *McLeod G. A.* Measuring the customer value of information technology: Diss. – Lincoln University, 1999.
8. *Park C.* Efficient or enjoyable? Consumer values of eating-out and fast-food restaurant consumption in Korea // *International Journal of Hospitality Management*. – 2004. – 23. – 1. – 87–94.
9. *Petrick J. F.* Development of a multi-dimensional scale for measuring the perceived value of a service // *Journal of leisure research*. – 2002. – 34. – 2. – 119–134.
10. *Ruiz D. M. et al.* Service value revisited: Specifying a higher-order, formative measure // *Journal of Business Research*. – 2008. – 61. – 12. – 1278–1291.
11. *Ryu K., Han H., Jang S.S.* Relationships among hedonic and utilitarian values, satisfaction and behavioural intentions in the fast-casual restaurant industry // *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. – 2010.
12. *Ryu K., Han H., Kim T.H.* The relationships among overall quick-casual restaurant image, perceived value, customer satisfaction, and behavioural intentions // *International Journal of Hospitality Management*. – 2008. – 27. – 3. – 459–469.
13. *Weinstein A.* Superior customer value: Strategies for winning and retaining customers. – CRC Press, 2012.

СЕКЦИЯ «ТРЕНДЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИКЕ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА»

INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF INNOVATION RENT FORMATION IN THE PROCESS OF CLUSTER FORMATION AND DEVELOPMENT IN THE NATIONAL ECONOMY

Ablaev Ildar Mansurovich¹

Garifullin Ilsur Nailovich²

¹*Kazan Federal University*

²*ANCO «Tatar Academy of Innovative Economy Management»*

Abstract. In the article, the basic methodological approaches to research of the innovative rent in the conditions of deglobalization and fragmentation of world economic relations are considered. The notion of innovation rent in the aspect of appropriation is clarified. The innovative rent is considered in the system of patron-client relations within the framework of forming innovative clusters in the world economy.

Keywords: innovative rent, innovative cluster, intellectual superiority, intellectual rent, deglobalization and fragmentation of the world economic ties.

Introduction

The newest tendency of globalisation of the world economy is an increase of the opposite processes of fragmentation. It is reasonable to define fragmentation as the antipode of globalisation, existing as a process of localisation, autonomisation, relative disintegration of world economic relations, preservation and strengthening of autarchy and relative independence of national economies from international trade and internationalisation of production [1]. It aims to strengthen their national sovereignty at the global and macro levels. The process of fragmentation of global economic relations is resulting in the formation of network-centric localised innovation clusters, which are accompanied by the creation of relatively independent national payment systems in Europe, (SEPA), China, (Alipay, Wechat Pay,) Russia, (Mir), India (Rupay) in parallel with the previously dominant American SWIFT, and also the strengthening of trade wars in the energy industry, IT and telecommunications sectors of national economies of the leading countries, defining the current pace of scientific and technological progress [2].

The announcement of a new policy of protectionism by US President D. Trump in 2016, and the increase in the use of sanctions against competitors and trade wars on international trade (primarily between the US, China and Mexico), and the call for transnational capital to move production from China and Southeast Asia back to the US can rightly be considered as a trigger for the growing fragmentation process in the global economy [3].

The beginning of fragmentation in Europe is the UK's exit from the EU (European Union), the Brexit process on 31 January 2020, from a community of 28 countries. Furthermore, the formation of local, regional unions such as NAFTA (between the US, Canada and Mexico), its reset in 2018, ASEAN (South East Asia), the EU (27 European countries), OPEC (oil-producing countries), SCO (Shanghai Cooperation Organisation (Russia, CIS, China, India, Turkey, Pakistan)) and others can also be legitimately considered as trends in the fragmentation of national economies.

In these conditions, from our point of view, the factor of space and geographical proximity recedes into the background and partly loses its political economy importance as a profit-generating source. The main reason for this is the exhaustion of global limits on the expansion of demand and sales for consumer products. Extensive profit-making factors, which, according to Ricardo, have a competitive advantage in the production of different goods, cease to work. As a result, protectionist,

extra-economic methods of competition between economic subjects for the redistribution of rent incomes increase. Block restrictions in the world economy are becoming progressively more powerful.

The space factor keeps its importance, in our opinion, in the aspect of changing localisation points and qualities of economic growth and redistribution of economic centres of power. China and India are becoming new centres of rapid economic growth. Along with China, the U.S.A. and Europe are transitioning to a new, predominantly innovative type of economic development.

Meanwhile, the institutional behaviour rules of economic agents are changing – the game of strengthening interdependence and technology transfer as a result of globalisation over the last 45 years and the economic development of the world's leading countries is being replaced by a game of limiting access to innovation, knowledge, know-how and cutting-edge technologies. Here, new ideas, rather than material objects [4] and comparative advantages in trade between distant territories, are increasingly becoming the main source of profit.

Under these conditions, with increasing trends of relative deglobalisation, blocking the opportunities for innovation spreading is becoming the core of economic policy in the leading countries of the world. Countries and their corporations are turned into innovation rentiers through protectionist measures of the home state.

If in the prime period of globalization (1990-2010), U.S. and European corporations extracted rent (extra-profit) through the monopoly on the formation of inter-country technology chains to create knowledge-intensive products and services («supply chains») and being on top of them, then in the latest trend of deglobalization, in the form of fragmentation, attempts to close access to their latest R&D, create barriers to mass replication of innovative developments and, consequently, attempts to break their own (the USA and Europe) created global technological production chains come to the fore. This phenomenon is accompanied by the desire of leading industrialised countries to build their quasi-markets with the aim of minimising external pressure, new (primarily Chinese) world business leaders to hold onto their markets for their players. The Covid pandemic has only reinforced these trends, including through the temporary collapse of the international shipping, supply chain and tourism markets from 2020 to 2021.

The technology transfer from the industrialised countries of the «Golden Billion» to the developing countries with transitional economies has been the organisational and technical basis for the unfolding of globalisation throughout the post-war years and the last decade of the 21st century. In the most recent context, this process is thus reversed – harbouring the newest technological advances and building on them a monopoly on closed-access innovation.

It is well known that the greater the rarity and novelty of an innovation is, the more expensive it is [5]. Therefore, the main source of corporate profits in the latest circumstances, along with the trade of traditional goods, are innovations. An innovative monopoly is formed as a necessary institutional condition for maximizing the income of the subjects of innovative rent appropriation. There is a process of redistribution of markets using non-economic methods.

Thuswise the economic phenomenon of deliberately blocking innovation is being revived as the latest (or rather re-introduced) sustainable institutional rule of conduct for the world's leading corporations. In fact, a hundred years ago, Nikola Tesla created every revolutionary innovation [6] that was needed - inventions to introduce electric motors for all means of transport and wireless energy. However, the oil oligarchs of the that time prevented their advancement into the real economy.

The meteoric rise of Michael Porter's cluster concept [7] has taken policy makers if not academics by storm in recent years. Government and regional policy-makers in many parts of the world have been beguiled by the possibilities promised for improving the competitiveness of their national and regional economies. Much of this is a clear case of policy-making outrunning the evidence to support the policy in question. Despite the popularity of the cluster idea, there is, as yet, not much empirical evidence to suggest what the dynamics of clustering achieve in different circumstances and locations. In many cases, it is simply identified with concentrations of co-located firms. Policy-makers in particular have been anxious to identify almost any group of firms located within their administrative jurisdictions as a cluster [7].

The study of benefits accruing to firms grouped together in a given location is not new. Agglomeration economies and the advantages of externalities arising from co-location have been analysed since at least the time of Marshall (1920) [7].

The argument developed is that, although Porter accepts that localization economies form part of the advantages derived from local clustering, he underestimates the continuing significance of urbanisation economies. A number of studies of innovative and high-technology firms have shown the importance of location in large metropolitan agglomerations for the irregular use of other firms, services and institutions on a pick-and-mix basis rather than as part of regular networking [7].

A further problem with the cluster concept that is identified in this section is the fact that it does not provide an a priori way of identifying the geographical scale or boundaries of a cluster. These appear to depend on functional interlinkages that may extend all the way from intercountry connections down to a minority confined within cities. This means that clusters cannot be defined as geographical objects of study. Instead, it is necessary to start with the kinds of linkages that competitive firms use and then to assess how far these are confined within particular localities. Porter's arguments are summarised briefly [7]. These show his initial concern with the drivers of competitiveness. He argues that competitiveness rests on productivity and that this in turn is driven by innovation. Innovation allows firms to compete successfully in world markets by introducing new and differentiated products and services.

Porter provides six hypotheses on why clustering delivers innovation [7].

These are as follows. Clustering delivers higher rates of innovation because it allows rapid perception of new buyer needs. It concentrates knowledge and information and the knowledge-based economy is most successful when knowledge resources are localised. It facilitates on-going relationships with other institutions including universities. It allows the rapid assimilation of new technological possibilities. Finally, it provides richer insights into new management practices.

Two kinds of evidence are used to evaluate these claims. These are, first, some of the secondary literature that analyses the nature and geographical extent of linkages used by competitive, high-technology and innovative firms. These show that such linkages are notable by their absence in detailed empirical studies. They were found to be weak across Europe in the opto-electronics sector, among small high-technology firms in the UK, in the ITEC sector in the South East and among innovative companies in the Greater South East. What is particularly striking here is the distinct lack of detailed empirical analyses of networking and interlinkages between competitive firms. Many studies content themselves with demonstrating the simple co-location of firms or by connecting institutional and organisational boxes with networks for which they have no real evidence [8]. Secondly, data from the third Community Innovation Survey are used to test the first four of Porter's hypotheses. In all cases, it is shown that local or regional networks and linkages are not regarded as important as national and international ones by the leading innovative companies. These data do not therefore support Porter's hypotheses concerning the ways in which local clustering dynamics deliver innovation [7].

In contrast, where Porter has emphasised the significance of traded clusters irrespective of whether or not they are confined to a particular locality, a somewhat different perspective emerges with respect to the significance of geographical proximity. In this instance, trading linkages between different sectors, institutions, suppliers and customers are important for innovation. In these circumstances, strong linkages at most geographical levels seem to be a particular characteristic of the most innovative firms. The subject matter of this paper therefore contrasts with the excellent evaluation by Martin and Sunley (2003) of Porter's arguments that the processes driving the development of new economic knowledge and its application and commercialisation in innovation are facilitated by localization [7].

The concluding section suggests that innovative firms are part of an Internationally distributed system of innovation. They use localities as places primarily to operate from, rather than within. Firms and clusters that do not have this outward orientation are liable to suffer from too much intellectual inbreeding and lock-in. From this perspective, local clustering is just as likely to deliver economic decline, low productivity and a lack of innovation as the reverse. The economic landscape is littered with sites that used to contain co-located firms that were once market leaders but have since slipped

into terminal decline. In the UK, such industries include – for example, motorcycles, consumer electronics and yacht construction [7].

Results and discussion

In order to determine the political economy nature of innovation rent, it is necessary to present our new two-level methodological approach to the study of innovation cluster: firstly, as a relatively stable organizational and economic form and, secondly, as a continuous process of rent-oriented and innovative behavior of economic entities participating of the cluster. Innovative rent is the main goal of business activity of all participants – economic agents of forming and existing innovation clusters.

In the economic literature, the innovation rent is considered as a part of the intellectual rent [9]. The latter reflects «...an economic form of ownership realisation of intellectual resources as an excess-profit obtained by establishing a temporary monopoly on the use of a given resource» [9].

Rent in general, as an object of political economy research in economic literature is considered ambiguously and in many ways contradictory. According to A.V. Lozhnikova, rent is excessive, monopolistically fixed profit [10]. Dean A. Worcester writes about rent as about any excess income (super-income) [11]. And S. Fisher, in his traditional textbook, defines rent as the income from any factor derived from the limited supply of that factor [12].

An interesting but rather controversial approach by Y. Yakovets, which is developed within the concept of A. Marshall [13]. He distinguishes rent, anti-rent and quasi-rent [14]. He sees rent as the excess profit from the exploitation of natural resources. Anti-rent is formed due to the predatory, cruel exploitation of factors of production (subsoil and soil) [14]. And quasi-rent is artificially created, not of natural origin. He gives a classification of quasi-rent: technological, informational, intellectual, organizational-economic, managerial, commercial, military-technical.

Here, in our opinion, one should contradict Y. Yakovets - why does he refer to the types of rent listed above as quasi-rent? The meaning of the prefix quasi according to the Explanatory dictionary of the Russian language means «as if, unreal, imaginary» [15]. However, the listed types of rent, including intellectual and its variety - innovative rent is formed in reality and is not imaginary and unreal. In this view, T.M. Nazarycheva rightly notes that «... innovative rent is an excess profit from the use of reproducible ... intellectual production factors» [16]. It is also real, as is the surplus profit from using the best plots of land in terms of fertility and location area.

Intellectual superiority as new inventions, creates real intellectual property – patents, know-how, Research and Development (R&D) in sectors of the national economy. The particularity of the exchange value of intellectual goods is that the cost of their creation can differ by hundreds of times, and the cost of its replication tends to zero [16]. However, due to a temporary monopoly on the invention until a competitive analogue of the innovation appears, and their mass replication, the innovation holders receive a real excess-profit. Therefore, the attribution of intellectual, as well as innovation rent to quasi-rent by Y. Yakovets should be considered as invalid.

Among Russian economists, quasi-rent is also interpreted as fake, «bad» rents of criminal origin, due to bribes, non-payment of taxes, unrecorded profits in the shadow economy [17].

It should be clarified here that in our opinion, in the informal economy, rent is also real, not imaginary, and it is formed as a result of patron-client relations based on non-economic coercion and personal dependence on the Resource Owner (patron) [18]. Patrons as subjects of receiving rent may have different class status in the vertical of power and therefore differ in their subjectivity by the measure of assignment of rent. The owner (co-founder) of the company has the maximum degree of assignment. Officials (sovereign people) have the function of partial appropriation-some measure of disposal of the use of scarce resources, and therefore participate in the appropriation of the share of innovative rent.

Institutionally, these relations can be represented as «reverse rent» in the form of «kickbacks» of all types in the form of: 1. labor rent - «gavel work» (including postgraduate work for his supervisor in the process of creating R&D, performing contract-based work, etc.) for the resource owner, 2. «tribute» – rent in natural products or services, and 3. the most developed monetary rent – «payback». In this case, this is an unofficial fee for obtaining the most favored nation status in

the process of participating in scientific projects, executing R&D orders, buying land, paying for immunity from security forces, for protection from arbitrariness from officials. They make a rental excess income for its recipients – Patrons as co-participants in the innovation process in the role of distributors of scarce resources-financing, scientific equipment and instruments necessary for the scientific research carried out).

Information rent is the payment for leaking insider information, selling secrets in new developments, commercial secrets and know-how in the latest technologies. Power rents, administrative and bank rents are its institutional manifestations [19].

Summary

So, accordingly, Innovation rents can be both official in the patron-client, contractual system, and reflected in statistical reports, and in the shadows within the same system, but in the form of reverse rents («kickbacks» of all kinds) [20].

Innovation rent as a concept is narrower than intellectual rent, from our point of view, due to the fact that innovation rent arises from the sale of an innovative product, an innovation that did not exist before, while intellectual rent is income from the use of intellectual capital as a factor of production [17]. The use of intellectual capital may be outside the innovation process and not affect the process of creating innovations. For example, in the process of training, maintenance and repair of existing equipment. Intellectual rent, its receipt is not limited in time, while the innovation rent tends to zero in case the competitors have an analogue of the created innovation.

We consider the following to be the qualitative distinguishing features of an innovation rent (IR) from a regular rent:

- a) Natural rents are created without effort and labour inputs, while the extraction of IR requires mental labour, the generation of new ideas, and R&D;
- b) Only the leaders of scientific and technological progress receive IR;
- c) The main factor in the formation of innovation rents is the ability to generate new knowledge and inventions, which is the measure of creativity in the developers-inventors as economic agents of the innovation cluster;
- d) A necessary condition for extracting an innovation rent is the ability to commercialise the innovation, to integrate it into economic practice, into the real sector of the economy, in combination with an increase in sales;
- e) Innovation rent has an individual labour value in the form of the aggregate of R&D costs and a social use value - increase in the public utility of the innovation and the positive externalities from its use compared to the traditional products and services that already exist on the market;
- g) Innovation rents can be the absolute one because of monopoly ownership (Monopsony) and an increasing degree of usefulness of the innovation over the traditional goods. A single factor income in the form of IR can be formed here.

Therefore, in our opinion, the main source of innovation rent formation is temporary superiority – technological, organisational, know-how, for as long as it is available, and the monopoly of ownership over limited intellectual and other scarce resources in the form of opportunities for their distribution – to the highest bidder, as well as the potential to generate new ideas and inventions in the process of creating innovation.

It is legitimate to consider the amount and duration of the resulting innovation rent as essential and key indicators for assessing the innovation cluster's activity in terms of its competitiveness and ability to take a leading position in the market of scientific and technological products [21].

Consequently, the pursuit of excess profit from innovation becomes the main driver of economic development in the context of the relative deglobalisation of economic relations in the world economy and the creation of network-centric, relatively closed scientific and production, inter-sectoral economic complexes, which form an innovation cluster [22].

The «creative destruction» process of existing technologies and labour organisation in the process of innovation implementation is carried out, therefore, within the framework of institutional, both official and shadow patron-client relationships, where the owner of innovation rent is the main

subject of resource appropriation (financial, organisational, administrative, power). He may also be the owner of a developer company, the core of the innovation cluster, where the inventor, the developer of innovation is a nominal owner-holder of a patent (works for a paycheck or is a recipient of state grants) [23]. Under these conditions, qualitative changes are taking place in the institutional framework and the rules of competition for scarce resources in the process of innovation creation. In Russia and other countries, horizontal market competition between private owners of intellectual resources (inventors) is combined with an authoritarian model of power relations and vertical competition. There is a competition between the participants of the innovation cluster who is closer to the «body» of the owner of scarce resources – the main subject of appropriation and distribution of innovation rents. Market relations become secondary after relations of non-economic superiority, competition of social status, the closer to an owner the higher the status, and so the larger the amount of innovative rents received [24]. It means that the subject of the innovation rent appropriation is mostly the owner of the developer company (the holder of know-how, the patent), and the inventor is a subordinate executor, who always receives a smaller share of the rent. At the same time, horizontal competition between inventors for rent, including state grants, is conducted on both market and non-market principles. The distinction criterion for receiving or not receiving rent is the maximum usefulness of R&D for state needs, for example to improve defence capability, or on the basis of a shadow auction – who will give more «rent back» to the official – the grant holder [25]. Here, the reverse rent is the shadow payment for access and use of a scarce resource – finance, equipment and the payment for the tender win. In other words, in order to receive innovation rent, the inventor has to prove officially the usefulness of his development for the scientific and technological development of a country on the one hand and share the reverse rent unofficially with the grant-awarding official on the other hand.

Consequently, the right to rent and its amount are determined by the inventor's belonging to a certain group or estate [26]. As a result of this institutional stratification of the innovation process, an estate core in the form of the power vertical of ownership on the one hand and a market periphery in the form of the developer-inventor community – network-centric clusters of locked and closed type consisting of pools or cartels of small and medium-sized business groups on the other hand. The increase of conflicts and antagonisms between them is unavoidable [27]. The higher the social status of the innovator, due to family or clan ties among the agents of power is, the larger the share of the innovation rent he or she receives.

The estate core in the form of a group of property owners of scarce resources in order to develop the country's scientific and technological progress has to expand the access of inventors and innovators to resources, while expanding their zone and the volume of «feeding» in the form of the reverse rent [28].

Conclusions

Coming to conclusion, the institutional basis for the formation of innovation clusters in the appropriation aspect is the competition of private interests for increasing their social status and share of resources in the rent chains. There is a struggle to get the most favoured status in obtaining innovative rents. Innovators, together with resource managers - officials and owners of R&D companies, become rentiers. Government agents - officials of different levels - act in their own interests and become privileged rent-seekers. What from a legal perspective is defined as corruption, from a political economy position is shadowy and real, rather than quasi-rewarding state actors - part of the innovation rent [29]. S. Kordonsky correctly notes: « the status right to rent and its level is determined by a person's belonging to a certain class» [30]. Formed in Russia and other authoritarian states, the dualism of socio-economic structure – the combination of the dominant estate (state officials) and socially professional hierarchy (the tax population, including innovators) makes «access to rent incomes» the main source of wealth [31]. The estate-rent state model gradually displaces market exchanges into the growing informal sector of the economy [32]. Under these conditions, the power vertical is turned into an informal institution that ensures the maintenance and expansion of opportunities for receiving political-administrative and innovation rents [33]. At the same time, it should be clarified that the search for rent by all participants in the innovation process becomes an alternative to labour alienation and unemployment and the only possible behaviour strategy in modern conditions.

In summary, an innovation rent is a resource of an economic entity derived from a privileged institutional position or exclusive access to scarce resources [27]. In terms of its economic content, innovation rents result from the sale of patents for inventions, know-how and the ability to generate and sell them on the market. The rents and their volume are produced by the resource ownership rights – the ability to appropriate the scarce factor conditions of the innovation process [27]. Therefore, the rent model is identical and appropriate to the power-ownership model of the national economy.

Acknowledgments

This paper has been supported by the Kazan Federal University Strategic Academic Leadership Program. The authors express their gratitude for the assistance in organizing the publication of the article by DES, Professor, Head of the Department of Territorial Economics of the IEFM KFU Leonid Alekseevich Yelshin, «the Priority 2030» grant [34] and translator of the article Ksenia Shevyakova.

Bibliography

1. *R. Robertson*, Globalization ,L, 1992. Glokalization: Time-space and Homogeniety – Heterogeniety. Global Modernities L, Thousand Oaks, New Delhi, 1997;
2. *J.S. Engel*, Global Clusters of Innovation. Entrepreneurial Engines of Economic Growth around the World. University of California, Berkeley, 2014, p. 432;
3. *A.E. Shadrin*, Results of the implementation of innovation development programs by companies with state participation and directions for further development, 2014, Available: <http://irdclub.ru/wpcontent/uploads/2014/02/Шадрин-А.Е..pdf>;
4. *Z. Bauman*, The Rise and Decline of Labour, Sociological Studies 2004, No. 5. p. 84;
5. *M. Sheresheva*, *Inter-firm networks. M.: Economics Faculty of Moscow State University, TEIS, 2006, p.320*;
6. *J. Schumpeter*, A theory of economic development. Capitalism, Socialism, Democracy. M.: Eksmo, 2007;
7. *J. Simmie*, Innovation and Clustering in the Globalised International Economy, 2004. Available: https://www.researchgate.net/publication/248973978_Innovation_and_Clustering_in_the_Globalised_International_Economy;
8. *M. Porter*, *Competitive Strategy: Methods Analyzing Industries and Competitors. M., 2005*;
9. *E.N. Akerman, Y.S. Burets*, Intellectual rent as a source and result of innovation development. M.: Vestnik of Tomsk State University, 2013, No.374, p.134. O.A. Karpenko, L.V. Levchenko Innovative rent in the rent relations system. M.: Vestnik of Omsk University, 2010, p.86;
10. *A.V. Lozhnikova*, *Rent in the conditions of modernization and technological development: macro and macroeconomic nature. Tomsk, 2011, p.7*;
11. *Dean A. Worcester, JR. A Reconsideration on the Theory of Rent. Milestones of Economic Thought, Factor Markets, vol. 3, St. Petersburg, Economic School, 1999, p. 359*;
12. *S. Fischer, R. Dornbusch, and R. Schmalenzie. Economics. Textbook. M.: Delo Ltd, 1993. p. 864*;
13. *A. A. A. Astanin, A. Marshall's Development of D. Ricardo's Theory of Rent. 2020. Available: https://elib.bsu.by/handle/123456789/260013*;
14. *Y.V. Yakovets*, *Rent, anti-rent, quasi-rent in the global-civilisation dimension M, 2003, p.24*;
15. *D.N. Ushakov*, *Explanatory Dictionary of the Russian language. M.: «Adelant», Moscow, 2012, p.800*;
16. *T.M. Nazarycheva*, *Innovative renta: entity types, the mechanism of formation and distribution in the innovation economy, 2013. Available: https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-renta-suschnost-vidy-mehanizm-formirovaniya-i-raspredeleniya-v-innovatsionnoy-ekonomike*;
17. *O.A. Karpenko, L.V. Levchenko*, *Innovation rent in the system of rent relations M.: Vestnik of Omsk University, 2010, p.87*;
18. *Ö. Sölvell, G. Linqvist, C. Ketels*, *The cluster initiative greenbook, Stockholm: Ivory Tower, 2003*; *O. Solvell*, *Mapping Clusters around Europe – the Europe Cluster Observatory, The European*

Presidency Conference on Innovation and Clusters, 22-23 January 2008, Stockholm. Available: www.vinnova.se/In_English/misc/Speciella_sidor/Innovation-and-Clusters/;

19. G.B. Kleiner, *Synthesis strategy based on cluster system and integration of theory. Industrial markets. 2008. № 5-6 (18);*

20. RBC: *Bribes in public procurement are equivalent to a third of Russia's budget. Available: <https://www.business-gazeta.ru/news/533649>;*

21. M.M. Shongwe, *An analysis of knowledge management lifecycle frameworks: Towards a unified framework, Electronic Journal of Knowledge Management, 2016, 14(3), p.140;*

22. N.V. Smorodinskaya, *Change of the paradigm of world development and the formation of a network economy, Economic Sociology, 2012, Vol. 13;*

23. E.V. Stepanova, T.V. Belykh, T.A. Bratchun, E.V. Zabuga, *Territorial innovation cluster as an effective form of integration of subjects in the innovation environment, Factors of Sustainable Development of the Regions of Russia: monograph. Book 19, Novosibirsk: TsRNS, Publishing House. (2015); E. Stepanova, E. Zabuga. Tools for managing the formation and development of an innovative environment, Saarbrücken, Deutschland: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2016;*

24. R.J. Sternberg, T.I. Lubart, *Defying the crowd: Cultivating creativity in a culture of conformity. Free Press, 1995;*

25. *Innobarometer 2009: Analytical report - an electronic resource. Available: <http://www.ec.europa.eu>;*

26. V.P. Tretiak, *Clusters of firms as a manifestation quasyintegration. Industrial markets, 2004, №1;*

27. L.G. Fishman, V.S. Martyanov, D.A. Davydov, *Rent Society: In the Shadow of Labour, Capital and Democracy. M.: Higher School of Economics Publishing House, 2019, p. 188;*

28. S.G. Kordonsky, *Russia - a local federation. M., 2010, p. 124;*

29. V.S. Martyanov, *Corruption and the Estate-Rent in Russia. Actual Problems of Scientific Support for the RF State Policy in the Field of Anti-Corruption, Ekaterinburg, 2016, p. 31–48;*

30. S.G. Kordonsky, *The estate structure of post-Soviet Russia, M., 2008, p.45;*

31. O. Bessonova, *Handout Economy, 1994, p.41;*

32. O.I. Shkaratan, *Sociology of Inequality. Theory and Reality, M, 2012, p.11;*

33. M. Levin, G. Satarov, *Rent-oriented Russia. Voprosy ekonomiki, 2014, №.1, p. 61–77;*

34. «The Priority 2030» grant. Available: <https://kpfu.ru/cpr/strategicheskie-programmy/prioritet-2030>.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СРЕДА В ПОВЫШЕНИИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Арипов Абдулазиз Сокижонович

Ташкентский государственный экономический университет

Аннотация. В статье изучены факторы, влияющие на организацию и развитие деятельности текстильных предприятий, а также рассмотрены вопросы увеличения потенциала предприятий на основе целевого использования конъюнктуры рынка текстильной продукции.

Ключевые слова: инвестиционная среда, легкая промышленность, увеличение потенциала, текстильная продукция.

В современных условиях глобализации мировой экономики, снижения торговых барьеров, либерализации налогового законодательства и режимов регулирования приток иностранных инвестиций стремительно растет. На микроэкономическом уровне инвестиционный климат отражается в двусторонних отношениях между инвестором и конкретными государственными органами и предприятиями.

Инвестиционная среда представляет собой объективную ситуацию для любого конкретного периода времени и охватывает совокупность условий, доступных для вложения капитала. Инвестиционный климат формируется в результате управленческого действия государственных органов. Поэтому инвестиционная политика государства является одним из важнейших факторов. В этом смысле каждая страна будет иметь свою систему поступления капитала при ввозе капитала. Эта система представляет собой совокупность государственной политики и законов, правил по отношению к иностранному капиталу. С каждым годом совершенствуется и система получения капитала для производства в Узбекистане. В настоящее время разрабатываются нормативно-правовые акты об иностранных инвестициях на основе современных правил международных экономических отношений, а также создается инфраструктура иностранных инвестиций. Следует отметить, что в ходе проводимых в нашей стране реформ достигаются положительные результаты по привлечению местных и иностранных инвестиций в нашу экономику за счет модернизации существующей инфраструктуры и создания равных условий для инвесторов. Объем локализованной продукции в промышленном производстве стремительно растет.

Если в 2015 году доля локализованных продуктов составляла 12,2 процента, то в 2020 году они достигли почти 23 процентов. В прошлом приоритеты государственной инвестиционной политики были сосредоточены на увеличении привлечения капитала в машиностроительную, легкую, пищевую и химическую отрасли. В рамках локализации были освоены новые производственные мощности по выпуску сельхозтехники и запасных частей к автомобилям, что позволило сэкономить иностранную валюту и повысить конкурентоспособность продукции за счет снижения зависимости от импортного сырья в производстве.

Стратегией экономических реформ является комплексное развитие новых экономических отношений, формирование гибкой и адаптируемой системы управления, создание необходимых условий для предпринимательской деятельности, полное удовлетворение спроса населения на товары и услуги народного потребления. На рынке происходит процесс, позволяющий потребителям удовлетворить потребности в производимых и предлагаемых товарах, покрывать затраты, понесенные при производстве товара, и получать прибыль. Эти процессы также распространяются на текстильные предприятия, которые являются важными отраслями экономики Узбекистана и требуют координации производства и продаж с учетом рыночного спроса. Одной из основных причин этого является современный спрос на качество текстильной продукции, и определяющая роль стратегии предприятий при выходе на международные рынки, и в последние годы в Узбекистане этим вопросам также уделяется большое внимание.

В условиях перехода Узбекистана от централизованно-плановой экономики к рыночной экономике, основанной на свободных экономических отношениях и новой экономической системе хозяйствования, формы собственности, их структура и условия функционирования предприятий, являющихся одними из основных хозяйствующих субъектов, изменится. Способность удовлетворить потребности потребителей в производимых и предлагаемых товарах, а также обеспечить возмещение затрат, понесенных при производстве продукции, и получение прибыли, является основным критерием, определяющим обоснованность затрат. Поэтому любое предприятие, предприниматель обязано организовать свою деятельность в соответствии с требованиями установленных критериев, где в обмен на учет рождаются условия удовлетворения потребностей потребителя, являющегося основным игроком рынка. рыночные принципы и их эффективное использование.

Таким образом, изучение потребительского рынка, удовлетворение потребностей населения в товарах народного потребления, повышение эффективности совместных предприятий, стимулирование производителей к выпуску конкурентоспособных товаров, маркетинговая деятельность, широко применяемая в экономике, процессы маркетинговых исследований зависят от каждого хозяйствующего субъекта. предстоит еще много работы. Именно поэтому эти процессы являются одним из важнейших вопросов современности.

Из опыта развитых стран известно, что текстильная промышленность всегда была одним из важнейших направлений их развития. В таких странах, как Великобритания, США, Южная Корея, Германия, Франция, Италия, доля текстильной продукции в структуре промышленного производства колеблется от 8% до 12%. Это, в свою очередь, дало возможность экспортировать продукцию. Одним из важнейших вопросов для Узбекистана является использование опыта вышеуказанных стран в производстве качественного трикотажа. Поэтому сеть уделяет большое внимание деятельности предприятий, созданных и создаваемых с участием инвесторов из Германии, Италии, Южной Кореи, Турции, США, Индии, Великобритании, Австрии и других стран. Именно в этом процессе небольшой вклад Узбекистана показывает, что в наших условиях еще многое предстоит сделать. С этой целью проведение маркетинговых исследований по развитию текстильной отрасли республики с целью решения существующих проблем в конкурентной среде мирового рынка, разработка маркетинговой стратегии на основе инновационной маркетинговой концепции может повысить потенциал текстильной промышленности Узбекистана. отрасли на совершенно новый уровень. Благодаря этому в текстильной отрасли будут созданы возможности для обеспечения конкурентоспособности продукции на мировом рынке. Ведь в условиях резкого усиления конкуренции развитие текстильной промышленности является важной составляющей развития экономики республики. Более 30% занятых в промышленности Узбекистана заняты на текстильных предприятиях, их доля в общем объеме промышленного производства составляет более 22%, а в объеме товаров народного потребления - более 55%. Растет объем хлопкового волокна, производимого в Узбекистане для внутреннего потребления, в том числе предприятиями «Узбекенгилсаноат». В последние годы возможности текстильных предприятий по экспорту готовой продукции значительно расширились за счет увеличения объемов производства, расширения ассортимента продукции и повышения качества. Внедряя замкнутый цикл производства товаров в виде готовых швейных изделий, текстильное предприятие широко использует возможности дальнейшего развития прядения, трикотажа, отделки, шитья, а также складского хозяйства. Готовая продукция экспортируется более чем в 75-80% развитых стран, заполняя внутренний рынок. Выявление условий разработки стратегии выхода предприятий на международные рынки и изучение способов их обеспечения позволяет повысить эффективность ее положительного воздействия. Расширение процесса структурной перестройки и осуществление экономических реформ в экономике Республики Узбекистан показывают, что нынешний процесс интернационализации производства очень важен. Высоко диверсифицированная экономика может достичь максимальной эффективности только в том случае, если она интегрирована в глобальный производственный процесс. Рост производства и реализации текстильной продукции, производимой в Узбекистане, неравномерен, изменчив, и реализация продукции превышает ее производство. Компания уделяет большое внимание расширению ассортимента продукции и одновременно использованию различных форм розничного обслуживания. Расширение процесса реконструкции и осуществление экономических реформ в экономике Республики Узбекистан показывают, что высокодиверсифицированная экономика может достичь максимальной эффективности только в том случае, если она будет интегрирована в глобальный производственный процесс. Развитие всех форм внешнеэкономических связей вытекает из объективных закономерностей распределения, необходимости расширения взаимовыгодных экономических связей с зарубежными странами и вывода их на новый уровень. Процесс производства и реализации текстильной продукции неразрывно связаны между собой и их взаимодействие высоко. В связи с этим важными в деятельности предприятий являются процессы влияния бренда на себестоимость продукции. Этот процесс является очень актуальным вопросом при создании бренда текстильной продукции.

Одной из актуальных задач сегодня является дальнейшее углубление реформ, развитие производства экспортоориентированной продукции на промышленных предприятиях, повышение эффективности предприятий, развитие и экспорт производства, выпуск качественных и доступных товаров народного потребления на основе эффективного использования имеющихся ресурсов. Активизация потребительского рынка, его пополнение товарами отечественного

производства требует всесторонней поддержки и поощрения отечественных товаропроизводителей. Для ускорения развития этого сектора в будущем необходимо совершенствовать инвестиционную политику, расширять сферу льгот, предоставляемых иностранным партнерам и совершенствовать маркетинговые исследования, ускорить создание специализированных информационных центров. Особое значение имеет изучение опыта производства экспортоориентированной продукции на промышленных предприятиях высокоразвитых зарубежных стран и их применение в практике нашей страны. Применение и распространение в хозяйствующих субъектах страны приведет к увеличению эффективности своей деятельности в будущем. Для развития экономики за счет привлечения в страну иностранных инвесторов необходимо решить проблему конвертации валюты с целью увеличения производства конкурентоспособной продукции за счет создания предприятий в партнерстве с ними и эффективного использования их технологий. Таким образом, из вышеизложенного можно сделать вывод, что одной из основных задач нашей страны сегодня является углубление реформ, повышение эффективности предприятий, развитие производства и расширение экспорта, выпуск качественных и доступных товаров народного потребления на основе эффективного использования имеющихся ресурсов.

Литература

1. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг. Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1990. – С. 114–115.
2. Ерёмин В.Н. Маркетинг: основы и маркетинг информации. – М.: КНОРУС, 2006. – С. 83.
3. Терешенко В.М. Маркетинг: Новые технологии в России. – СПб.: Питер 2004. – С. 315.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб. 1998. – С. 319.
5. Ерёмин В.Н. Маркетинг: основы и маркетинг информации. – М.: КНОРУС, 2006. – С. 165.

СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Бенрашу Наримен

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Казань, Россия*

Аннотация. В мире разворачивается новый этап научной революции, запустившийся в 1970-1980-х и связанный с использованием компьютерных технологий, геной инженерии, моделируемых материалов, освоением новых стратегий инноваций, способов преобразования энергии. Перед наукой для развития высшего образования ставятся новые исследовательские задачи, а потенциальные результаты способны запустить следующую технологическую революцию.

Ключевые слова: стратегии, инновации, революцию, высшего образования, технологии.

Показатели результативность вузов, получающих Базовый грант:

Привлечение обучающихся: численность обучающихся по программам высшего образования по очной форме, средний балл ЕГЭ.

Востребованность реальным сектором экономики: общий объем средства вуза в расчете на 1 НПР, доля средства, полученных из внебюджетных источников в общем объеме средств вуза, доля доходов от НИКОР в общих доходах вуза, объем средств полученных от реализации программ, количество обучающихся по программ с формированием двух и более ключевых компетенций цифровой экономика.

	Финансовое планирование	Перспективное планирование	Стратегическое планирование	Стратегический рыночный менеджмент	Цифровая стратегия?
Период популярности	50 –е	60-е	70-е	80-е	2010
Цели	Исполнение бюджета	Прогнозирование будущего	Стратегическое мышление	Использование изменений для создания благоприятных возможностей	создание новых рынков
Задачи	Управление бюджетом	Предвидение изменений рынка	Реакция на внешние перемены	Использование стратегических окон	Создание экосистем и платформ
Предположения	Долгосрочная стабильность	Сохранение существующих тенденций	Прогнозируемость новых тенденций и изменений	Многие изменения внезапны и непредсказуемы	Возможность обобщения BigData, AI
Горизонты	Годовое	Пятилетнее с ежегодными корректировками	Ежегодные корректировки	В режиме реального времени	Предективное

Рис. 1. Эволюция методов стратегирования

Источник: Сафиуллин. М.Р. понятия, определения и история 2021

Передовые производственные технологии

- Новые материалы, композиты, «умные сплавы», нанотехнологии.
- Цифровое моделирование, инженерное программное обеспечение.
- «Софтверизация» (все как программа).
- Технологизация секвенирования генома.

2010-2020-е: индустрия 4.0

Возобновляемая энергетика, передовые производственные технологии (новые материалы и способы обработки), аддитивные материалы, 3D печать, киберфизические системы, редактирование генома.

2020-2030-е: запуск индустрия 5.0

Природоподобные технологии, суперматериалы и метаматериалы, искусственный интеллект как массовый инструмент, тотальная роботизация Постуглеродная экономика Персонализированная медицина.

России в достижении первенства в научной революции придется тяжело: нет соответствующих задачам научных суперкластеров, дефицит лидерских команд:

Действующие программы пространственного развития научной и инновационно-технологической сферы России не обеспечивают занятия ведущего положения в новом этапе научной революции: 1) наукограды, ИНТЦ и университетские программы не обеспечивают масштаб и уровень мобилизации инновационной экосистемы; 2) НОЦ не входят в число глобальных лидеров; 3) Инновационный кластер Москвы соответствует масштабу, но сфокусирован преимущественно на координации использования инфраструктур; 4) ИЦ «Сколково» не сфокусирован на развитии науки и образования, не имеет программы «миссии ориентированных» исследований; 5). Программы поддержки территориальных инновационных кластеров МЭР и МПТ РФ не отвечают задачам развития НИОКР, не соответствуют масштабу

Создание в России глобально значимых научных суперкластеров должно обеспечить концентрацию ресурсов, динамичную и масштабную междисциплинарную коммуникацию, занятие значимого места в современной научной и технологической

Революции. В развитых странах мира реализуются программы развития регионов науки со второй половины 20-го века.

2010-2020-е

Научную революцию делают лидерские регионы и новые организационные структуры:

- Зоны постуглеродной экономики и адаптации к климатическим изменениям.
- Зоны специальных режимов для развития и использования искусственного интеллекта, включая цифровые инфраструктуры науки, реализацию программ новой энергетики и мобильности.
- Форматы агрегирования крупных научных и инновационно-технологических суперкластеров, «инновационных районов» и т.п.

Заключение

Функции региональных центров нового этапа научной революции Предвидение (Форсайт) прорывов; Лидерские команды и «исследования голубого неба»; Интеграция программ НИОКР и производства; Общие цифровые платформы научных данных, облака; Главная тактическая единица – лидерские мультидисциплинарные университеты; доступность ученым инновационных сервисов; Изначально – глобальный масштаб. Главная площадка – не закрытые наукограды, не кампусы отдельных университетов и не парки, а суперкластеры в больших инновационных агломерациях. Ключевые элементы региональных центров нового этапа научной революции, обеспечивающие прорыв лидирующих научных групп, лидирующие в мире университеты. Изобретатели и ранние последователи – стартапы и инженерные команды, обеспечивающие проверку применимости научных знаний в различные сегменты рыночных разработок. Сервисы для участников инновационной экосистемы. Технологические полигоны, цифровые песочницы, обеспечивающие тестирование и экспериментальные режимы использования, технологические компании и крупные предприятия (корпоративные инновационные и исследовательские центры), обеспечивающие быстрое масштабирование новых технологических решений. Консорциумы и иные центры управления кластером, обеспечивающие координацию реализации программ участников, их соответствие национальным и региональным программам развития, функционирование инфраструктур и полигонов.

Литература

Конференции и журнал:

1. Сафиуллин. М.Р. СМ. Методические особенности, – 2021. – С. 11.
2. Курлыков А.В. Стратегический менеджмент и высшего образования: – 2017. – С. 20.
3. Константин Август-Вильгельм. Индустрия 4.0 техническое Мэй (дата обращения: – 2016). – С.23.

Электронные ресурсы:

1. Средневековый университет. Материал из Википедии – свободной энциклопедии. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Средневековый_университет.
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/Средневековый_университет.
3. Виссема Й. Университет третьего поколения. 2016. URL: <https://biznes-knigi.com/avtor-yohan-vissema/6760-universitet-tretego-pokoleniya-yohan-vissema/read/page-4.html>.
4. file:///C:/Users/User/Desktop/Стратегия%20инновационного%20развития/Суперкластеры.

РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СЕТЕЙ В КИТАЙСКО-РОССИЙКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Иержати Сайлик

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Нефть является важным объектом международной торговли. Исследования, связанные с его ценой, схожи с аналогами для других товаров с большими объёмами продаж. Большинство подобных исследований ценообразования направлены на изучение валюты, а также валютного курса и денежного обращения. В работе представлен анализ российско-китайского сотрудничества в нефтегазовой сфере, который особенно в сложившейся ситуации привлекает еще большее внимание не только крупными проектами, но и заявлениями о фактическом энергетическом союзе двух стран. Также в работе показано, что сотрудничество России и КНР в нефтяной сфере совмещает в себе элементы политического недоверия и поиск прагматичного сотрудничества с обеих сторон.

Ключевые слова: нефть, энергетика, ресурсы, экономика, сотрудничество.

Российско-китайское сотрудничество в нефтегазовой сфере часто привлекает внимание не только крупными проектами, но и заявлениями о фактическом энергетическом союзе двух стран. Несмотря на пандемию коронавируса, Россия и КНР не остановили сотрудничество в рамках крупных энергетических проектов, однако коронакризис сказался на объемах добычи российской нефти и газа, сокращение которых составило 8,7% и 6,2% соответственно. Кроме того, опасения на рынке углеводородов вызывает «зеленая» повестка КНР, направленная на достижение Пекином углеродной нейтральности к 2060 г.

Согласно прогнозам «S&P Global», в 2021 г. спрос на природный газ в КНР установит новый рекорд в связи с ускоренным выходом Пекина из коронакризиса, а также продолжением политики по улучшению состояния окружающей среды.

Китай добился прогресса в создании газораспределительной сети для снабжения жителей крупных городских центров. В частности, число горожан, имеющих доступ к природному газу, достигло почти 370 млн человек в 2018 г. по сравнению с 83 млн в 2006 г., что делает Китай одним из наиболее перспективных рынков природного газа в мире.

Прогнозируется, что спрос на природный газ в Китае в 2021 г. превысит 360 млрд кубометров, (в 2020 г. спрос составлял 332 млрд кубометров, а в 2019 г. – 313 млрд кубометров). К 2025 г. спрос на природный газ в КНР должен составить рекордные 430 млрд кубометров. Ожидается, что внутренняя добыча газа в Китае в 2021 г. достигнет 200 млрд кубометров, при этом импорт природного газа в КНР в 2021 г. увеличится на 18% и достигнет 163 млрд кубометров, а ожидаемый импорт газа по газопроводу «Сила Сибири» вырастет сразу на 32%.

С декабря 2019 г. по август 2021 г. по газопроводу «Сила Сибири» в КНР было доставлено в общей сложности 10 млрд кубометров российского природного газа. Однако, несмотря на увеличение российских поставок газа в КНР, доля России на китайском газовом рынке не превышает 8%.

Вместе с тем, важно учитывать особенности делового сотрудничества сторон. В 2013 г. Китайская национальная нефтегазовая корпорация (CNPC) приобрела долю в 20% в проекте «Ямал СПГ» компании «Новатэк». Позже долю в 9,9% приобрел «Фонд Шелкового пути». В 2019 г. «Новатэк» принял решение по реализации проекта «Арктик СПГ-2», что привлекло в проект в качестве инвесторов Китайскую национальную нефтегазовую корпорацию (CNPC) и Китайскую национальную шельфовую нефтяную корпорацию (CNOOC).

Интерес к проектам компании «Новатэк» демонстрирует, что Пекин, инвестируя в газовую отрасль, предпочитает иметь дело с частными компаниями.

Инвесторов из КНР также привлекает участие в проектах европейских компаний, что демонстрирует международное одобрение и безопасность от санкционного давления.

Вместе с тем, проект газопровода «Сила Сибири», реализуемый ПАО «Газпром» и Китайской национальной нефтегазовой корпорацией (CNPC), преследует государственные интересы. Этот проект сложно оценить с коммерческой точки зрения, поскольку до сих пор неизвестны все детали договоренностей сторон. Однако его реализация открывает возможность для ПАО «Газпром» начать разработку Чаяндинского и Ковыктинского месторождений, а также позволяет России развивать инфраструктуру Восточной Сибири и Дальнего Востока. Что касается КНР, газопровод «Сила Сибири» позволяет форсировать газификацию севера страны, а также обеспечивать улучшенную энергетическую безопасность.

Несмотря на коронакризис, по итогам 2020 г. Россия осталась третьим по величине производителем нефти в мире, хотя ее экспорт снизился на 11%. При этом с 2013 г. Китай выступает мировым лидером по объемам закупаемой нефти. Общий импорт нефти в КНР в 2020 г., несмотря на коронакризис, вырос на 7,3%, до рекордных 542,4 млн тонн, или 10,9 млн барр. в сутки. Хотя согласно Договору России и КНР «О добрососедстве, дружбе и сотрудничестве» от 2001 г., стороны развивают энергетическое сотрудничество, эта сфера долгое время пробоксовывала по политическим причинам.

В Пекине уверены, что помимо экономических рисков при развитии энергетического сотрудничества с Россией следует учитывать и риски политические. Так, в 2002 г. китайская компания «PetroChina» не смогла войти в капитал компании «Славнефть» из-за запрета, наложенного Государственной Думой. Позже, в 2016 г., «Роснефть», выставляя на продажу долю в Ванкорском месторождении, сделала первое предложение китайским компаниям, однако, по итогу, доля в месторождении досталась инвесторам из Индии.

Кроме того, на нефтяном рынке Пекин, несмотря на «энергетический альянс» с Москвой, продолжает укреплять отношения с конкурентами России. Так, в 2020 г. Эр-Рияд поставил Пекину на 1,4 млн тонн нефти больше, чем Москва, а на третье место по этому показателю поднялся Багдад.

Поставки из Саудовской Аравии в КНР в 2020 г. выросли на 1,9% по сравнению с 2019 г., до 84,9 млн тонн, или около 1,7 млн барр. в сутки. Россия за 2020 г. отправила в КНР 83,6 млн тонн, или 1,7 млн барр. в сутки, что на 7,6% больше, чем в 2019 г. За 2020 г. экспорт нефти из Ирака в Китай вырос на 16,1%, до 60,1 млн тонн. Вырос и экспорт нефти из Бразилии в Китай в 2020 г. – на 5,1%, до 42,2 млн тонн. Наконец, импорт нефти из США в Китай в 2020 г. утроился по сравнению с показателями 2019 г., что продиктовано исполнением первой фазы торгового соглашения между Пекином и Вашингтоном.

Диверсификация источников импорта нефти со стороны КНР позволяет ей при желании быть привередливым покупателем и диктовать свои условия.

В частности, неожиданным событием стало сокращение экспорта российской нефти в Китай в первом квартале 2021 г. на 13,1% или 2,3 млн тонн. Ключевой причиной сокращения поставок нефти стал рост конкуренции на китайском нефтяном рынке. Помимо увеличения числа экспортеров, включая США, в борьбу включился Иран. Согласно оценкам экспертов, поставки иранской нефти в КНР в марте 2021 г. составили порядка 850 тыс. барр. в сутки. Специфика энергетического сотрудничества Пекина и Тегерана заключается в скрытом характере и отсутствии официальных данных как по текущим объемам поставок нефти, так и по планам сторон, что делает рынок непредсказуемым.

При этом уже в июне 2021 г. поставки российской нефти в КНР увеличились сразу на 22,2% до 6,7 млн тонн, тогда как июль 2021 г. ознаменовался выравниванием рынка, что привело к незначительному сокращению поставок российской нефти.

Таким образом, сотрудничество России и КНР в нефтяной сфере совмещает в себе элементы политического недоверия и поиск прагматичного сотрудничества с обеих сторон. Следует учитывать, что в краткосрочной перспективе российские поставщики нефти в КНР столкнутся с ростом конкуренции, что потребует от Москвы формирования альтернативных возможностей для укрепления на нефтяных рынках стран Азии.

Политика по улучшению состояния окружающей среды в последнее время получила одно из ключевых мест в партийно-государственной идеологии КПК-КНР и включена в базовые положения «социализма с китайской спецификой для новой эры».

Китай ставит перед собой амбициозную цель – достижение углеродной нейтральности к 2060 г. В этой связи Пекин переходит на более экологичные виды топлива и становится крупнейшим в мире производителем ветряной и солнечной энергии, делает ставку на развитие атомной энергетики.

Стремление Китая развивать альтернативную энергетику связано с осознанием китайской политической элитой серьезной зависимости государства от импорта нефти и газа и связанной с этим стратегической уязвимости. По состоянию на 2020 г. зависимость Китая от экспорта углеводородов достигла 70%, причем порядка 82% импортируемых энергоресурсов доставляются в КНР через Малаккский пролив, что не позволяет Пекину добиться энергетической безопасности, в особенности в период эскалации противоречий с Вашингтоном.

Россия, в свою очередь, предпринимает попытку задержать «углеродную эру» как можно дольше, поскольку, несмотря на диверсификацию внешней торговли, нефтегазовый сектор продолжает играть ключевую роль в российской экономике. В этой связи можно говорить о пересечении интересов России и КНР в нефтегазовой сфере.

«Постковидный синдром» мировой экономики позволит Москве и Пекину в полной мере реализовать существующие проекты, а также, вероятно, добиться увеличения товарооборота до \$200 млрд в ближайшие три года за счет наращивания поставок энергоносителей из России. Вместе с тем рост китайско-американских противоречий подталкивает КНР к укреплению энергетической безопасности, что возможно обеспечить за счет развития инфраструктуры нефтяных и газовых трубопроводов и укрепления взаимоотношений с Россией.

Однако политика КНР по достижению углеродной нейтральности в ближайшие 40 лет будет вести к постепенному сокращению нефтегазового сотрудничества сторон из-за перехода Пекина на альтернативную энергетику и развития сети атомных электростанций.

Литература

1. *Невская Н.А.* Особенности промышленной политики в России // Научное обозрение. – 2020. – № 13. – С. 259–260.
2. *Бурдейный А.А.* Проблемы и перспективы развития сотрудничества России и Китая в торгово-экономической сфере / А.А. Бурдейный, А.А. Алимова // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2020. – № 28–1. – С. 24–28.
3. *Королева А.* «Сила Сибири» выдерживает график // «Expert Online»: Ежедн. интернет-изд. – 2020. – 26 августа.
4. *Орлов И.Ю.* Теоретические основы исследования процесса сетевизации экономического пространства на мезоуровне // Горизонты экономики. 2014. – № 6 (18). – С. 115–117.
5. *Нестерова О.А., Гайзатуллин Р.Р.* Некоторые аспекты развития человеческого капитала в инновационной экономике // Экономические науки, 2021. – № 6. – С.104–109.
6. *Ханина Е.Ю.* Россия и Китай: взаимодействие в топливно-энергетической сфере // ЦИТИСЭ. – 2019. – № 2. – 38 с.
7. *Нестерова О.А.* Классификация и основные виды человека инновационного // Сборник научных статей по материалам Экономического форума с международным участием "Экономика в меняющемся мире", 2021. – С. 429–433.
8. China Energy Data, Statistics and Analysis – Oil, Gas, Electricity, Coal. The US Department of Energy statistics, Energy Information Administration [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.eia.gov>
9. Ли Чжунхай. Развитие энергетического сотрудничества Китая и России. / Ли Чжунхай // Друзья руководства. 2020. No.1. С. 38.

ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Илгизова Екатерина Федоровна
Хазиахметова Гузель Азатовна
Пугачева Мария Александровна

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Казань, Россия*

Аннотация. Статья посвящена вопросам повышения инновационной активности субъектов хозяйствования в России. Целью исследования является анализ результативности инновационно-инвестиционной деятельности в России и определение направлений ее активизации. Авторами выявлены факторы развития инновационно-инвестиционной деятельности, которые обладают высоким потенциалом экономической реализации. Обосновано, что совершенствование правовой и финансовой инфраструктуры инновационно-инвестиционной деятельности в условиях действия западных санкций является главной задачей активизации сотрудничества России с «дружественными» странами и кооперации субъектов в сфере исследований и разработок, производства и реализации инновационных продуктов, работ и услуг. Научная новизна полученных результатов заключается в формулировании и обосновании предложений по отраслевым аспектам активизации инвестиций в инновации.

Ключевые слова: инновации, инновационное инвестирование, дружественные страны, институты инновационного развития, глобальный индекс инноваций, источники инвестиций.

Инновационная деятельность – это научная, научно-техническая, экономическая деятельность, направленная на реализацию инновационных проектов, развитие инновационной инфраструктуры, обеспечение ее функциональности. Инновационный путь развития предоставляет возможность создать такую общественно-финансовую среду, которая может обеспечивать разрешение научно-технических проблем высочайшей трудности, разрабатывать и осваивать базисные нововведения, формировать высокотехнологичные отрасли и стимулировать наукоемкие технологические процессы.

Активное развитие инвестиционных и инновационных процессов способствует диверсификации отраслей и модернизации ключевых секторов экономики, тем самым повышая отдачу от инвестиций. Статистика показывает, что около 50-70% роста ВВП в цивилизованных странах достигается за счет научно-технического прогресса и применения новых технологий. Субъектами инновационно-инвестиционной деятельности являются согласно определению Й. Шумпетера, новаторы – физические и юридические лица, обеспечивающие поток ресурсов в генерирование, разработку, проектирование, производство и освоение инноваций с целью извлечения выгоды.

В данный неустойчивый период экономика нашего государства испытывает перемены, основной целью которых считается увеличение качества жизни населения, усовершенствование производства, увеличение производительности труда, наращивание конкурентоспособности продукта, обеспечение независимости страны от внешних импортеров.

Устойчивый рост означает увеличение объема производства при меньшем потреблении ресурсов, а инновации являются ключевым фактором для достижения промышленностью устойчивого роста. Инновации могут привести как к прорывному, так и постепенному технологическому прогрессу [1].

Предприятия являются основными движущими силами инноваций [2-4], поэтому крайне важно увеличить инвестиции в НИОКР и мотивацию предприятий к НИОКР. Согласно данным Росстата на развитие экономики и социальной сферы Российской Федерации организациями всех форм собственности в 2020 г. финансировано 20118,4 млрд рублей инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составляет 98,6% к уровню 2019 года. Затраты на инновационную деятельность организаций в процентах от общего объема отгруженных

товаров, выполненных работ, услуг в 2020 году составили 2,3% в 2019 году – 2,1%. Капитальные затраты на научные исследования и разработки в 2020 г. составили 83200,8 млн.руб., в 2019 году – 74196,9 млн.руб.

Структура затрат на инновационную деятельность по источникам финансирования представлена на рис. 1.

Структура затрат

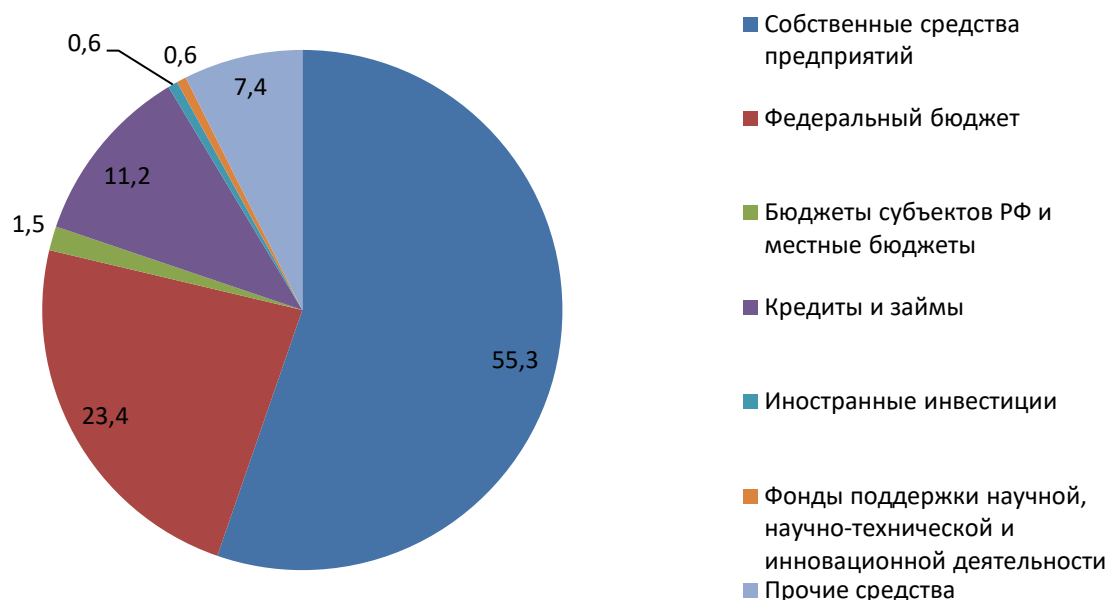


Рис. 1. Структура затрат на инновационную деятельность по источникам финансирования: 2020 (%)

Рост затрат на инновации отмечается по всем ключевым источникам финансирования. Организации осуществляют инновационную деятельность преимущественно за счет собственных средств (55,3%). Совокупная бюджетная поддержка, увеличившись более чем на 10% за последний год, обеспечивает порядка четверти затрат (23,4% – за счет средств федерального бюджета и 1,5% – за счет средств бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов). На заемное финансирование приходится 11,2% (рис. 1). Доли иностранных инвестиций и средств фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности остаются на минимальных отметках (по 0,6% общих расходов на инновации).

Структура затрат по видам инновационной деятельности устойчива на протяжении последних лет: основные приоритеты – выполнение исследований и разработки (44,3%) и обновление материально-технической базы (33,4%). Гораздо менее масштабны расходы организаций на инжиниринг (7%) и приобретение программ для ЭВМ и баз данных (4,1%), хотя за 2020 г. объем последних увеличился с 69,9 до 87,3 млрд руб. (табл. 1)

Таблица 1

Структура затрат на инновационную деятельность по видам инновационной
и экономической деятельности: 2020 (%)

	Всего	Промышлен- ное производ- ство	Сфера услуг	Сельское хоз-во	Строитель- ство
Исследования и разработки	44,3	38,3	54,2	4,7	9,4
Приобретение машин и оборудования, прочих основных средств	33,4	35,0	28,4	89,1	76,4
Маркетинг и создание бренда	0,3	0,4	0,1	0,3	0,1
Обучение и подготовка персонала	0,2	0,1	0,3	0,004	0,2
Дизайн	0,3	0,6	0,1	0,003	0,004
Инжиниринг	7,0	9,2	4,6	2,1	0,7
Разработка и приобретение программ да ЭВМ и баз данных	4,1	2,6	6,2	0,3	0,9
Приобретение прав на результаты интеллектуальной деятельности	1,8	2,9	0,4	0,2	0,01
Планирование, разработка и внедрение новых методов ведения бизнеса, организации рабочих мест и внешних связей	0,2	0,3	0,1	0,001	0,005
Прочие затраты	0,4	10,6	5,7	3,2	12,2

Вовлечение инвестиций в современный инновационный сектор считается значимой проблемой, но главным препятствием для формирования многообещающих проектов на ранних стадиях считается недостаток легкодоступного финансирования.

С целью ликвидации подобных барьеров Правительство РФ выполняет комплексную службу, нацеленную на усовершенствование обстоятельств с целью привлечения вложений в инновационный раздел экономики.

Главные итоги за 2021 г.:

1) Разработаны программы стратегии формирования венчурного рынка и также проекты согласно ее осуществлению.

2) Формирование законодательных обстоятельств с целью формирования фондов прямых и венчурных вложений за счет денежных средств бюджетных вложений.

3) Утвержден ФЗ от 2 августа 2019 г. № 259 «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ».

4) Проведена актуализация стратегических документов от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

5) Создание общих венчурных фондов с зарубежными странами, нацеленных на формирование двухстороннего партнерства в области инноваций.

На инвестиционный климат в обществе существенное влияние оказывают следующие факторы: государственное регулирование инвестиционной деятельности, внутренний климат экономических рынков, достаточное количество квалифицированных трейдеров и функционирование инфраструктуры. Для этого необходима всеобъемлющая и комплексная инвестиционная корректировка, основанная на свободе хозяйствующих субъектов и развитии концепции эффективного государственного регулирования.

С целью формирования новейшего вида экономики обязано реализоваться согласно следующим тенденциям:

– Разработать элементы организации государственных и частных экономических ресурсов для достижения научно-технических приоритетов;

– Разработать элементы для самооценки инновационных проектов и распространить результаты оценки среди общественности;

– Содействие развитию международных и региональных стратегических научно-технических альянсов.

Итак, с одной стороны, государство играет решающую роль в оценке трудностей, связанных с инвестированием в инновации.

Предпосылки сформировавшейся ситуации состоят в следующем:

1) Национальная политика по продвижению инноваций долгое время определялась как помощь в проведении исследований, но с акцентом на экономические консультации академических институтов в обществе.

2) При определении уровня национальной поддержки инноваций акцент делается на выявлении областей, имеющих «стратегическое значение» для развития науки и техники.

3) Усилия стран по прямому участию в финансировании инновационных проектов уделяют мало внимания вопросам, решение которых стимулировало бы отдельные фирмы к самостоятельному увеличению инвестиций в инновации.

4) Отсутствие диалога между органами власти и предприятиями привело к множеству различных интерпретаций основных целей государственной поддержки.

Отношение национальных расходов на научные исследования к ВВП значительно ниже, чем в Германии, Франции и других странах. Низкие инвестиции в российскую науку рассматриваются как фактор потери кадров и сокращения материально-технических ресурсов. Главным источником финансирования российской науки остается государство, которое компенсирует за счет федерального бюджета невысокую инвестиционную активность бизнеса. Размеры финансирования инновационных разработок со стороны частных структур меньше в 2-2,5 раза, чем в развитых странах, и прослеживается направленность к их уменьшению [5].

На рис. 2 представлена динамика Глобального индекса инноваций России за 2011–2020 гг.

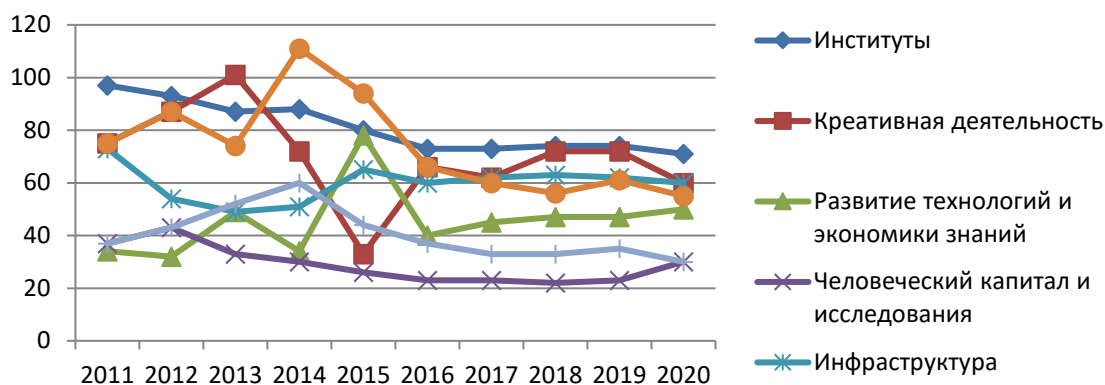


Рис. 2. Динамика составляющих Глобального индекса инноваций РФ за 2011–2020 гг.

Исследуя сильные стороны, важно отметить, что по параметру «Человеческий капитал и исследования» страна обладает квалифицированными кадрами.

По параметру «развитости внутреннего рынка» страна занимает 18 место по уровню развития торговли, конкуренции и рыночным масштабам; 6 место – по масштабу внутреннего рынка.

Помимо этого, незначительное формирование признака «институты» (71 место) мешает производительности инновационной деятельности.

Для России характерны низкий уровень развитости венчурного рынка и низкая инвестиционная активность частных инвесторов. Эти проблемы связаны с недостатками в законодательной базе и правовой инфраструктуре венчурного инвестирования инновационной деятельности, нестабильной политической ситуацией и санкционными мерами в отношении России.

Так, иностранных инвесторов инновационных проектов, безусловно, интересует степень выгоды от вложений капитала, а также потенциальные риски потери инвестиций. Особая роль в этой группе принадлежит венчурным инвесторам (капиталистам, фондам), которые вкладывают средства в высокотехнологичные проекты на ранних стадиях их развития без материального обеспечения и гарантий.

Одним из способов решения проблемы инвестирования в инновации Зарайская С. считает объединение усилий всех сторон, участвующих в коммерциализации технологий – частного сектора, научно-исследовательских и образовательных учреждений и правительства. Автор считает, что качество самого инновационного процесса еще более важно, поскольку оно определяет потенциальный успех проекта – уровень финансовой отдачи и соотношение риска и доходности между первоначальными инвестициями и инвесторами.

В то же время России необходим более высокий уровень инвестиций по следующим причинам:

Во-первых, России нужны крупные инвестиции, чтобы коренным образом изменить очень устаревшую экономическую структуру страны.

Во-вторых, в отличие от развитых стран, имеющих современные, высокотехнологичные логистические базы, Россия сильно отстает. Амортизация основных фондов в стране приближается к 50%.

В-третьих, России, особенно ее европейской части, необходимы современные автомагистрали, сеть высокоскоростных железных дорог и развитие полной транспортной инфраструктуры, что также требует больших инвестиций.

В-четвертых, развитие общества в целом катализируется комплексом областей и секторов, известных как экономика знаний, которая охватывает науку, образование, информационных технологии, биотехнологии и здравоохранение. В России этот комплекс развит очень слабо.

В-пятых, чтобы ликвидировать разрыв доступного жилья в нашей стране по сравнению с другими странами, нам необходимо удвоить и утроить количество вводимого жилья.

В России отсутствие или недостаточное развитие инновационной инфраструктуры, недоверие потенциальных инвесторов к России, необходимость глубокой модернизации экономики,

недостаточное финансирование промышленности, и другие причины обуславливают то, проблема инвестиций – стоит как никогда остро.

Поэтому необходимо разработать комплексную инвестиционную политику для наиболее инновационных секторов и ведомств экономики, образования и науки.

Развитие национальной экономики требует:

- Усилить обмен венчурными инвестициями в инновации путем реализации стратегии по созданию рынка венчурного капитала и прямых инвестиций в 2025 году и после 2030 года;
- Предоставление инновационных грантов для инновационных МСП;
- Устранение регионального неравенства в инфраструктуре;
- Укрепление и повышение интереса к неправильному сектору НИОКР;
- Усилить роль государства, чтобы государственные предприятия могли повысить продуктивность своих программ инновационного развития.

Литература

1. *Матвиенко Г.С.* Проблемы в области инноваций и пути их решения в России / Г.С. Матвиенко, Н.А. Храмцова // *Фундаментальные и прикладные науки – основа современной инновационной системы: материалы Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых / СибАДИ. Омск: СибАДИ, 2020. – С. 324–330.*

2. *Храмцова Н.А.* Источники финансирования инновационной деятельности предприятия / Н.А. Храмцова // *Архитектурно-строительный и дорожно-транспортный комплексы: проблемы, перспективы, инновации: материалы II Международной научно-практической конференции (15–16 ноября 2017 года). Омск: СибАДИ, 2017. – С. 378–382.*

3. *Храмцова Н.А.* Инновации в автомобилестроении / Н.А. Храмцова // *Материалы и методы инновационных исследований и разработок: сборник статей Международной научно-практической конференции (13 июня 2020 г., г. Пенза). Уфа: МЦИИ Омега Сайнс, 2020. – С. 184–186.*

4. *Храмцова Н.А.* Транспортные средства как элемент основных фондов предприятия / Н.А. Храмцова // *Управление инновациями в современной науке: сборник статей Международной научно-практической конференции (8 мая 2020 г., г. Магнитогорск). В 2 ч. Ч.1 Уфа: МЦИИ Омега Сайнс, 2020. – С. 202–204.*

5. *Сухарева С.В.* Основные цели транспортной стратегии России на период до 2030 года / С.В. Сухарева, М.С. Тихонова // *Наука XXI века: опыт прошлого – взгляд в будущее: материалы II Международной научно-практической конференции (Омск, 25 апреля 2020 г.) / СибАДИ. Омск: СибАДИ, 2020. – С. 607–611.*

6. *Храмцова Н.А.* Экономические проблемы транспорта в России / Н.А. Храмцова, Ю.И. Тихомирова // *Наука XXI века: опыт прошлого – взгляд в будущее. Материалы 2-й Международной научно-практической конференции (г. Омск, 25 апреля 2020 г). Омск: СибАДИ, 2020. – С. 678–682.*

7. *Храмцова Н.А.* Инновации как главный фактор экономического роста и экономического развития / Н.А. Храмцова, А.А. Ахматова // *Будущее науки-2020: Сборник научных статей 4-й Международной молодежной научной конференции (14–15 апреля 2020 года). В 4 томах, том 1. / Юго-Зап. гос. ун-т. Курск: ЗАО «Университетская книга», 2020. – С. 395–398.*

8. *Теслова С.А.* О методах оценки рисков ситуаций в предпринимательской деятельности / А.С. Данилова, С.А. Теслова // *Синергия Наук. 2020. – № 6. – С. 200–209.*

9. *Эйхлер И.А.* Частно-государственное партнерство как инструмент создания инновационного бизнес-процесса / И.А. Эйхлер // *Актуальные проблемы науки и техники глазами молодых ученых: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Омск, 08–09 февраля 2020 г.) / СибАДИ. Омск: СибАДИ, 2020. С. 864–868/Наука. Технологии. Инновации: 2021: краткий статистический сборник. – М.: НИУ ВШЭ, 2021.*

10. *Тимохин Д.* Самоуправление как инструмент инновационного развития // *Самоуправление. – 2019. – № 1(114). – С. 25–29.*

11. *Нехорошков П.В.* Возможности инновационной реинтеграции региональных экономик России посредством цифровизации // *Инновационное развитие экономики. – 2020. – № 1 (55). – С. 38-44.*

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ КАДРОВ В ФОРМАЛЬНЫХ И НЕФОРМАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТАХ

Нестерова Олеся Александровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация. Формирование квалифицированного и всесторонне развитого кадрового состава является важной частью для достижения инновационного развития. Немалую роль выполняют различные экономические институты, которые тем или иным образом влияют на формирование и развитие инновационной личности. В статье классифицированы данные институты, рассмотрено их влияние в экономике Российской Федерации и Республике Татарстан.

Ключевые слова: инновация, поведение человека, творчество, экономический рост, производительные силы, креативный класс.

Все многообразие экономических институтов с точки зрения влияния на формирование и развитие инновационной личности можно дифференцировать на следующие группы:

1) общие институты, от качества развития которых зависит формирование любого индивида (институт семьи, институт здравоохранения и т.п.) – такого рода институты формируют общие условия для развития и совершенствования инновационных личностей как, собственно, и индивидов, склонных к традиционной модели экономического поведения, избегающих инновационных решений;

2) институты, которые оказывают непосредственное влияние на различные аспекты формирования и развития инновационных личностей (институт образования, институт патентной защиты НИОКР, институт корпоративного управления, институт профессиональных союзов, институт государственного регулирования инновационной деятельности);

3) неформальные, но достаточно устойчивые институты, оказывающие негативное влияние на процессы формирования и развития инновационных личностей (неформальный институт коррупции, неформальный институт аффилированности).

Систематизируем направления и проблемы влияния на формирование и развитие инновационных личностей последних двух групп институтов (таблица 1).

Таблица 1

Особенности и проблемы влияния на формирование и развитие инновационных личностей в отечественной экономике формальных и неформальных экономических институтов

Наименование института	Теоретические направления наиболее предпочтительное влияние института на формирование и развитие инновационных личностей	Фактически имеющее место в экономике РФ и РТ влияние института
1. Институт образования	Формирование навыков генерирования инновационных идей, профессиональной деятельности на инновационном оборудовании. Обеспечение возможностей оперативного и результативного повышения квалификации и переподготовки инновационных кадров.	– недостаточная нацеленность профессионально-образовательных программ многих учреждений ВПО на формирование инновационных навыков; – недостаточная степень интеграции системы образования, вузовской науки и практики хозяйствования; – недостаточная активность формирования и реализации программ инновационной переподготовки кадров, в первую очередь безработных.

Наименование института	Теоретические направления наиболее предпочтительное влияние института на формирование и развитие инновационных личностей	Фактически имеющее место в экономике РФ и РТ влияние института
2. Институт патентной защиты НИОКР	Обеспечение действенной защиты результатов интеллектуальной собственности, полученных в процессе профессиональной деятельности инновационных личностей.	Сложность действенной патентной защиты изобретений и иных видов НИОКР (длительный бюрократизированный процесс патентования, высокий риск утечки конфиденциальной информации).
3. Институт корпоративного управления	Обеспечение своевременного и полного финансирования НИОКР на уровне корпораций.	Неэффективность института корпоративного управления, порождающего высокие риски злоупотреблений со стороны топ-менеджмента корпораций и, соответственно, при прочих равных условиях, снижение бюджетов финансирования инновационной деятельности.
4. Институт профессиональных союзов	Защита профессиональных интересов работников, в том числе задействованных в инновационном процессе (в части обеспечения нормальных, безопасных условий труда, отсутствия его чрезмерной эксплуатации и т.п.).	Номинальный характер профессиональных союзов не обеспечивает борьбы за нормальный, соответствующий производительности, уровень оплаты труда наемных работников, за высокие стандарты безопасности труда, что является одной из причин оттока инновационных кадров за пределы государства.
5. Институт государственного регулирования инновационной деятельности	Создание системы стимулов для активного вовлечения в инновационный процесс различных групп физических лиц. Формирование и развитие инновационной инфраструктуры.	Практическое отсутствие системы косвенного налогового стимулирования инновационных личностей. Не вполне конкурентный порядок доступа к государственным объектам инновационной инфраструктуры.
6. Неформальный институт коррупции	Минимальное влияние коррупции и аффилированности на процессы формирования и развития инновационных личностей.	Неконкурентные ограничения доступа к инновационному образованию, льготных инвестиционно-инновационным ресурсам и т.п. Сложности обеспечения высокого уровня экономической эффективности инновационного предпринимательства ввиду существенной коррумпированности большинства надзорных органов.
7. Неформальный институт аффилированности		Высокое значение теневых форм взаимосвязи экономических субъектов (связей и т.н. "блата") в том числе в процессе доступа к инвестиционно-инновационным ресурсам.

Следует отметить, что влияние института высшего образования как в экономике Российской Федерации в целом, так и Республике Татарстан в частности на формирование и развитие инновационных личностей является не вполне однозначным. С одной стороны, в рамках утвержденной Правительством РФ Программы развития образования на 2013-2020 гг. инновационная модель образования, лежащая в основе раннего формирования инновационной

личности, рассматривается в качестве абсолютного приоритета [9]. Соответственно, предусматриваются механизмы приоритетной поддержки именно учреждений среднего общего и высшего профессионального образования, активно реализующих инновационные программы обучения.

Литература

1. Волкова О.В. Инновационно-активные производственные системы как основа устойчивого развития современной экономики // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2013. – № 3(173). – С. 57–65.
2. Орлов И.Ю. Теоретическая оценка влияния экологического фактора на конкурентоспособность современной экономики // Горизонты экономики. – 2014. – № 4 (16). – С. 36–38.
3. Сайбель Я.В. Современные тенденции инновационного развития российской экономики // Противоречия и тенденции развития современного Российского общества: сборник научных статей Всероссийской научно-практической конференции. – М.: Московский университет им. С.Ю. Витте, 2016. – С. 184–194.
4. Орлов И.Ю., Абдулганиев Ф.С. Динамика развития информационно-коммуникационного сектора в российских регионах // Экономические науки. 2021.
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. – М.: Минэкономразвития, 2010. – 196 с
6. Саймон Г., Смитбург Д., Томпсон В. Менеджмент в организациях. – М.: Инфра-М, 1995. – 270 с.
7. Елецкий Н.Д. Формирование социального государства как фактор развития социального и человеческого капитала // Проблема человеческого капитала: теория и современная практика: материалы вторых друкеровских чтений. – М.: Доброе слово, 2013.
8. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. М.: «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
9. Распоряжение Правительства РФ от 22. 11. 2012 №;2148-р “Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Развитие образования на 2013–2020 гг.

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ ИЛИ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОНЛАЙН-ИГРЫ: СТРУКТУРА И ПРЕИМУЩЕСТВА НА ЦИФРОВОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Подельшева Любовь Сергеевна,
Перепелица Ксения Андреевна,
Ганеева Лилиана Рамилевна,
Галяутдинова Индира Азатовна

Научный руководитель - канд. экон. наук, доцент Игнатьева О.А.
Казанский Федеральный Университет, ИУЭФ, Казань, Россия

Аннотация. В данной научной статье рассмотрена структура финансовой пирамиды и ее преимущества на цифровом финансовом рынке. Анализируются две самых крупных компании, их сущность и сравнительные отличия.

Ключевые слова: финансовая пирамида, сетевой маркетинг, МММ, инвестиционное предприятие, сверхдоходные инвестиции.

В конце 2021 года Центральный Банк обнаружил распространение нового типа денежных пирамид в Российской Федерации в виде «онлайн инвестиционных игр».

Рассмотрим структуру и основные преимущества нового формата.

Финансовая пирамида – это возможность получения дохода участниками структурной организации с помощью непрерывного привлечения новых денежных потоков. Первые вырученные деньги поступают начальным игрокам только после того, как вложатся последующие претенденты на денежные средства. По своей сути структура дает надежду на большой процент дохода, не подтверждая его ничем, кроме как прибылью первых участников.

Таким образом «пирамидой» являются: банки, страховые компании, пенсионные фонды и любые другие финансовые структуры и валюты.

Подобные схемы привлекают людей возможностью легкого заработка и своей простотой, игровой формой. Принцип такой игры – это сетевой маркетинг. В этом заключается одно из преимуществ данной системы, что доход подразумевается полностью пассивный, по этой причине вы сами анализируйте сколько людей вам нужно пригласить. Но нужно учитывать и то, что если нет новых игроков – проект останавливается. А деньги вывести нельзя, их уже к тому времени вывели за вас.

Количество финансовых пирамид меняется из года в год, но полностью они не исчезают: закрываются одни, открываются новые.

Проанализируем основные виды таких пирамид.

1. Финансовая пирамида, как она есть. В данном случае организаторы не скрывают ее сути. Они весьма убедительно объясняют механизм действия и демонстрируют логичные расчеты, аргументируя тем, что, благодаря виртуальному пространству, легче найти новых клиентов, и в принципе на различных информационных площадках уже существуют готовые каналы для привлечения новых партнеров.

2. Пирамида, как сверхдоходные инвестиции. Не все мошенники называют свою деятельность финансовой пирамидой. Зачастую они позиционируют себя, как инвестиционное предприятие. Придумывают громкие и привлекательные названия: перспективный бизнес, высокотехнологичная компания, инновационный проект. Предлагают приобрести акции и облигации, криптовалюту и недвижимость, обещают вкладывать деньги в суперприбыльное строительство и сельское хозяйство, золотодобычу или IT-стартапы. Агитируют инвестировать в сверхэффективное производство.

Выделим основные преимущества финансовой пирамиды на финансовом рынке.

Главным преимуществом для большинства участников таких пирамид является свободный график работы, то есть присутствует возможность зарабатывать деньги, не выходя из дома, не прикладывая никакой физической силы и при этом для вкладчика возможен достаточно быстрый рост, если он приложит максимум усилий и труда. Также можно утверждать о том, что данные финансовые организации охватывают достаточно широкую аудиторию. Так как главной целью схемы такой пирамиды является обогащение её организаторов за счет притока новых людей. Значит для тех, кто давно участвует в данной организации, вложенные финансы можно вернуть уже после первых новичков. В некоторых финансовых пирамидах есть возможность пассивного заработка. Даже если инвестор выйдет из команды и перестанет набирать свою группу, то деньги ему все равно будут перечислять. Это проценты от набранной группы. Если в ней никого нет, значит, и денег не будет. Если же задуматься, то любой бизнес является своего рода финансовой пирамидой. Более предприимчивые и хитрые эксплуатируют менее предприимчивых и боящихся ответственности [1].

Как распознать финансовую пирамиду? На самом деле это сделать совсем не сложно, если фирма имеет нижеперечисленные признаки, то скорее всего это финансовая пирамида:

- Обещание высокой доходности, которая в несколько раз превышает средний рыночный уровень.

- Гарантированная доходность, при полном отсутствии рисков.

- Отсутствие лицензии ЦБ на осуществление деятельности по привлечению денежных средств.

- Большое количество рекламы в СМИ, в социальных сетях и в целом в сети интернет с обещанием высокой доходности.

- Отсутствие достоверной, подтвержденной информации о финансовом положении организации.
- Деятельность компании строится на принципах сетевого маркетинга.
- Нет точного определения деятельности организации.

Чтобы проанализировать сущность, основные преимущества и недостатки финансовой пирамиды, рассмотрим две самые известные компании за весь период существования. Одной из первых финансовых пирамид является Российская компания «МММ». По разным оценкам, «пирамида» обманула от 10 до 15 миллионов россиян вложившихся на 70-80 миллиардов долларов. 1 акция АО «МММ» приравнивалась к 1000 российских рублей, сертификат мог быть достоинством 1, 5, 10, 20, 50 и 100 акций. Таким образом, купюра достоинством 100 билетов по своей "ценности" равнялась сертификату 1 акции. Если количество акций не могло превысить определённое количество, т.к. разрешение на выпуск акций и их количество выдавалось Министерством Финансов РФ, то количество билетов могло быть безграничным. Внешний вид билетов напоминали старые советские купюры. На билетах были даже водяные знаки. У «МММ» была очень большая реклама на телевидении которая была близка по духу обычным гражданам России. Секрет успеха пирамиды можно объяснить очень грамотно выстроенной рекламой: автор роликов знал целевую аудиторию – это простые рабочие, которым все время не хватает денег, – и привлекал ее возможностью обогатиться. В роликах показывали улучшения жизней главных героев, блага, о которых многие даже не мечтали. Вторая деталь – сквозной персонаж. Он связывает все истории в единое целое и будто показывает: герои являются частью одной большой семьи, АО «МММ» [2].

Рассмотрим вторую после «МММ» финансовую пирамиду «Финико», которая представляет собой автоматическую систему генерации прибыли, зарабатывающую путем трейдеров, торгующих на Московской и Чикагской бирже, так же криптовалютой, долларами и нефтью. Данные инструменты могли приносить до 5% дохода в день, а благодаря тому, что система позволяла снизить все риски, и благодаря вмешательству трейдеров в любые события, что помогало предотвратить дефолт, трейдеры даже в кризис получали 1% дохода. Пирамида разработала четыре программы инвестирования, что позволяло работать на любую аудиторию при различных условиях и финансовых возможностях объекта:

1. Бессрочный депозит «Индекс СТИ», который гарантировал до 20-25% в месяц. Данная программа работала путем вложения финансовых средств в больших размерах и получение ежедневного 1% процента от суммы, но в дальнейшем процент упал до 0,6%, а позже и вообще до 0%.

2. Программа погашения кредита. Данная программа представляла собой, что клиент должен внести 35% от суммы кредита или ипотеки, и тогда «Финико» обещала выплатить всю остальную сумму в течении 10 месяцев.

3. Программа дорогой покупки. Данная программа представляла собой, что клиент должен внести 35% от суммы покупки машины или квартиры, а организация гарантировала, что через 4 месяца клиенту поступит 100% сумма покупки. Так же клиент должен был в течении 30 дней подтвердить свои покупки документально или аккаунт блокировался.

4. Программа кэшбек - CBS One. Данная программа представляла собой, что клиент должен сделать большое финансовое вложение в пирамиду, и получал бы по 6% каждый месяц. Также, если клиент будет прикреплять чеки от покупок в личном кабинете, ему будет возвращено до 15–25% от суммы.

В организации работал метод рефинансирования. Чем больше ты будешь вкладывать и приглашать друзей, тем выше твой статус, а значит и процент дохода возрастет. Исход данной пирамиды был печальным. В 2020 году «Финико» заинтересовался ЦБ и вскоре организация была внесена в черный список за нелегальную деятельность [3].

Для того чтобы полноценно изучить данную тему, изучим сходства и различия двух данных финансовых организаций. «МММ» является одним из примеров одноуровневой финансовой пирамиды. В основе её не лежало никакого бизнеса или же деятельности. Вкладчики получали проценты только за счёт новых поступлений. То есть данная организация основывалась

на эмиссии собственных акций. Основатель данной пирамиды привлекает первых инвесторов большими процентами и абсолютным доходом за короткий период времени. Каждый недавно вступивший участник не должен привлекать остальных участников. После того как данная схема становится известной и количество участников растет, идет перекачивание денег, то есть с предыдущими инвесторами организатор расплачивается капиталом новых инвесторов. Количество новых желающих постепенно увеличивается и большинство начинает вкладываться снова. Можно выделить следующие особенности финансовой пирамиды «МММ»:

1) Структура «МММ» представляет собой, что в центре взаимодействия данной пирамиды оказывается организатор. Он вовлекает вклады и к основному периоду времени предоставляет проценты, то есть является ее центральной фигурой.

2) Источником доходности «МММ» является «выгодная» возможность, например, инвестиционный или же какой-либо благотворительный проект.

3) Жизненный цикл пирамиды длился достаточно долго, все подчинялось оригинальности основателя и его навыка убеждать. При этом в данной финансовой пирамиде пострадало около 15 млн людей.

Финансовая пирамида «Финико» является многоуровневой, которая подразумевает под собой долг каждого нового инвестора оплатить вступительный вклад, который далее будет разделен между пригласившим новичка инвестором и пригласившим пригласившего. Данная организация брала денежные средства участников под собственное управление. Взамен же обещала делиться доходами от игры на бирже, выплачивать 20–30% от суммы вкладов. Можно выделить следующие особенности финансовой пирамиды «Финико»:

1) У данной организации отсутствует единый центр. Каждый участник взаимодействует со своими вышестоящими уровнями. Организатор следит только за первыми участниками и курирует деятельность пирамиды.

2) Источником доходности является такой план как: приведи нового инвестора и получи прибыль. Как правило, в данном типе пирамиды не утаивается данный способ заработка денежных средств. Такая схема является основой пирамиды, так как чем больше инвесторов, тем больше прибыль у организаторов.

3) Жизненный цикл данной организации является коротким, так как количество вкладчиков увеличивается достаточно быстро. При этом в данной финансовой пирамиде пострадало около 1 млн человек.

4) Также одной из особенностей «Финико» является, что компания выпустила собственный токен стандарта ERC-20 FNK, который появился на криптобиржах. На начальной стадии покупка токена была необязательной и все операции осуществлялись через внутреннюю валюту, курс которых определяла сама компания. В 2021 году «Финико» перешла на расчеты только в FNK. Организатор данной пирамиды заявлял, что взаимодействия между пользователями и системой строились на криптовалютах [4].

Как бороться с финансовыми пирамидами? Если люди часто попадают в пирамиды, это проблема финансовой неграмотности населения. Для решения этой проблемы мы предлагаем в школах сделать элективный кружок финансовой грамотности, а для взрослых людей можно также организовать курсы. Тем самым уровень знаний людей повысится и финансовые пирамиды не будут такими популярными или не будут актуальны для людей.

Важно чтобы государство помогало бороться с финансовыми пирамидами. Можно выделить несколько законов которые помогают не попасться в руки мошенников:

1. Закон «О рекламе» - новая поправка регламентирует запрет на активной пропаганде финансовых пирамид. Площадки должны сами фильтровать своих заказчиков на предмет мошенничества. Уже многие крупные сети, которые рекламировали «Кешбери», понесли наказание в виде штрафных санкций.

2. жесточение положений о «Кредитных кооперативах». Теперь в этом положении содержатся нормы и ограничения, которые не дают пирамидам существовать в рамках закона [5].

Литература

1. Образовательный ресурс «Финансовая культура». – URL: <https://fincult.info/article/finansovaya-piramida-kak-ee-raspoznat/> (Дата обращения: 05.04.2022).
2. Новостной ресурс «Газета.Ру». – URL: <https://www.gazeta.ru/business/2019/07/23/12516295.shtml> (Дата обращения: 15.04.2022).
3. Новостной ресурс «Forbes». – URL: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/437501-vtoraya-posle-mmm-kak-rabotala-finansovaya-piramida-finiko> (Дата обращения: 16.04.2022).
4. Новостной ресурс «Чита.Ру». – URL: <https://www.chita.ru/blogs/stromilov/170408/> (Дата обращения: 20.04.2022).
5. Научно-образовательный ресурс «IQ.HSE.RU». – URL: <https://iq.hse.ru/more/finance/neobhodimost-povishenia-finansovoj-gramotnosti> (Дата обращения: 29.04.2022).

СЕКЦИЯ «ФИНАНСОВЫЕ ВЫЗОВЫ И РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ»

ЦИФРОВОЙ РУБЛЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**Абубакирова Аделя Рустямовна,
Нестерова Ирина Алексеевна,
Шагиахметова Инзиля Ирековна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Распространившаяся по всему миру в 2020 году ситуация, которая вызвана распространением коронавирусной инфекцией COVID-19, и введенные вследствие этого жесткие ограничительные меры привели к резкому скачку использования и внедрения информационно-цифровых технологий. Население Земли столкнулось со сменой экономических отношений и усилением формирования основ цифровой экономики. Часть государств уже тестируют пилотные проекты, обусловленные эмиссией цифровых национальных валют. Ввиду сложившихся изменений, тема данного исследования является актуальной. В статье мы рассмотрим историю развития цифрового рубля, узнаем, какие у него есть преимущества и недостатки, и изучим перспективы его применения.

Ключевые слова: цифровой рубль, цифровая валюта, цифровизация, национальная валюта, Центральный Банк, цифровой юань.

История развития цифрового рубля

Во второй половине 2010-гг. большой популярностью стали пользоваться цифровые валюты, в частности, криптовалюты. Центральные банки различных стран также начали планировать запуск цифровых денег. Летом 2019 года Эльвира Набиуллина, глава Банка России, на конференции в «Сколково» подтвердила, что подобную возможность рассматривает и российский регулятор. При этом она отметила, что необходимыми условиями реализации этой идеи, являются, во-первых, надежность технологий, во-вторых, готовность общества отказаться от наличных денег. Однако на официальном уровне возможный запуск национальной цифровой валюты начал обсуждаться в октябре 2020 года, когда ЦБ РФ выпустил консультационный доклад для общественных обсуждений с участниками финансового и платежного рынков. В нем приводились возможности применения цифрового рубля для различных субъектов хозяйственной деятельности, его влияние на денежно-кредитную политику и финансовую стабильность. Кроме того, рассматривались 4 основных модели цифровой валюты и механизмы технической реализации.

Что представляет собой цифровой рубль

На сайте Банка России цифровой рубль рассматривается как цифровая форма российской национальной валюты, выпуск которой планируется вдобавок к уже имеющимся формам денег (наличной и безналичной) [1].

Идея появления цифрового варианта российской национальной валюты связана с большим количеством его преимуществ, однако кроме них, его применение характеризуется и наличием недостатков.

Преимущества и недостатки цифрового рубля [2]

Преимущества	Недостатки
Нет привязки к определенной финансовой организации. Клиент может получить доступ к кошельку на платформе цифрового рубля через любой банк, в котором у него есть счет.	Существует риск низкого уровня использования цифровой валюты, что связано с недоверием граждан к новым технологиям и недостаточным уровнем цифровой грамотности.
Отсутствие издержек на производство, хранение и транспортировку денежных средств, так как цифровой рубль будет в форме цифрового кода.	Существующий механизм обеспечения кибербезопасности банковского сектора может не справиться с угрозами для новой формы валюты.
Обеспечивает проведение денежных операций на территории РФ при введении санкций и отключения банковской системы страны от каналов связи SWIFT, что ведет к повышению независимости отечественной финансовой системы	В России отсутствует нормативно-правовая база по использованию цифровой валюты. Государству необходимо разработать федеральные законы о цифровом рубле, а также скорректировать существующие законодательства.
Устранение угрозы бесконтрольного выпуска и обеспечение высокого уровня сохранности средств, т.к. эмиссия и контроль будут осуществляться ЦБ РФ.	Запуск цифрового рубля, достаточно жестко контролируемого ЦБ, сильно снизит доходы той части граждан и компаний, которая скрывает доходы.
Высокая скорость обслуживания операций.	Полный доступ ЦБ ко всем данным может отталкивать граждан.
Уникальные номера, что позволит отследить движение цифровых рублей в случае хищения или потери кошелька.	Негативное влияние на ликвидность банков и увеличение волатильность ставок денежного рынка в краткосрочном периоде в связи с заменой безналичных денег.
Клиенты будут иметь доступ к кошелькам в любой организации.	Финансовым организациям придется снизить стоимость своих услуг, что значительно снизит их доходы.
Операции с цифровым рублем можно будет осуществлять в офлайн-режиме, т.е. при отсутствии доступа к интернету.	

Кроме перечисленных в таблице преимуществ цифрового рубля для бизнеса и граждан, его использование будет выгодно и государству. Во-первых, новая форма денежных средств даст возможность контролировать расходование бюджетных средств. Как отмечает руководитель Центра макроэкономического и регионального анализа и прогнозирования Россельхозбанка Дмитрий Тарасов: «расчеты в цифровом рубле можно сделать строго целевыми, будь то социальные выплаты, расходы на ремонт дорог» [3]. Цифровой рубль можно будет «настроить» только на определенные операции. Во-вторых, выпуск цифрового рубля может стимулировать увеличение трансграничных платежей и расчетов через аналогичные платформы валют других стран (например, Китая).

Этапы реализации цифрового рубля

На данный момент можно выделить несколько этапов реализации проекта:

- Октябрь 2020 года – публикация отчета для общественного обсуждения «Цифровой рубль».
- Апрель 2021 года – публикация Концепции реализации целевой модели цифрового рубля.
- Декабрь 2021 года – создание прототипа цифровой рублевой платформы.
- Первый квартал 2022 года – разработка проектов изменений в законодательстве РФ и запуск тестирования прототипа платформы цифрового рубля [4].

Концепция цифрового рубля

Итоговая концепция цифрового рубля была опубликована в апреле 2021 года. Целевой моделью стала розничная двухуровневая модель с ролью финансовых организаций как участников расчетов. Преимуществом этой модели являются доступность цифрового рубля для граждан и бизнеса, а также снижение издержек в экономике за счет оптимизации стоимости расчетов. Более того, она позволяет сохранить сложившуюся двухуровневую финансовую систему, дав возможность финансовым организациям проводить операции на платформе. В данной модели эмитентом и оператором платформы выступает Банк России, который открывает кошельки финансовым организациям, а те, в свою очередь, открывают кошельки клиентам.

В январе 2022 года началось тестирование цифрового рубля в 12 российских банках, среди них: Ак Барс Банк, Альфа-банк, Банк ВТБ, Сбербанк и др. Через месяц после начала были проведены первые переводы в цифровых рублях между гражданами, которые были названы успешными. 21 апреля 2022 года Эльвира Набиуллина в ходе отчета в Госдуме заявила, что пилотные операции начнут в ограниченном объеме проводить с 2023 года.

В дальнейшем планируется поэтапное развитие платформы. На первом этапе ожидается подключение кредитных организаций и Федерального казначейства, реализация операций между ними. Второй этап предусматривает подключение финансовых посредников, внедрение офлайн-режима и возможности открытия кошельков клиентам-нерезидентам. Кроме того, рассматривается возможность взаимодействия с цифровыми платформами и экосистемами.

Однако необходимо отметить, что существует одна важная проблема внедрения цифрового рубля: большинство граждан РФ не понимают специфики цифрового рубля и не доверяют данной форме валюты.



Рис. 1. Отношение россиян к использованию цифрового рубля [5]

Согласно опросу, проведенному в 2021 году, примерно половина россиян были готовы использовать национальную цифровую валюту вместо обычных наличных денег (рис. 1). Для сравнения, 38 процентов респондентов не поддержали эту идею, из которых 22% категорически против работы с данной валютой. Таким образом, можно предположить, что люди не понимают, как использовать такой способ оплаты или просто не доверяют цифровым деньгам. Однако всё же половина опрошенных (50%) настроены положительно и готовы осуществлять операции с помощью такой формы денежных средств.

При этом руководитель направления исследований Центра исследования финансовых технологий и цифровой экономики Сколково-РЭШ Егор Кривошея отмечает: «...наша страна находится в лидерах проникновения финансовых инноваций, а доля людей, которые пользуются современными инновациями (от мобильного банка до бесконтактной оплаты) – около 70–80%», то есть цифровой рубль в дальнейшем может стать востребованным способом оплаты [6].

Выводы

Таким образом, цифровой рубль может стать широко применимой формой денежных средств на территории Российской Федерации благодаря таким преимуществам, как экономия издержек на выпуск, контроль со стороны ЦБ, использование в офлайн-режиме. Однако запуск платформы связан с целым рядом юридических, технологических и экономических проблем, затрагивающих интересы государства, граждан, фирм. Для государства наиболее характерными являются технологические риски, в частности отсутствие технологической возможности реализации платформы цифрового рубля и обеспечение ее безопасности, а также недостаточная степень проработанности изменений законодательства, которая может создать лазейки для киберпреступлений. Юридические риски тесно касаются интересов граждан, они включают потерю персональных данных, т.е. разглашение их конфиденциальной информации. Для финансовых институтов присущи экономические риски, связанные с оттоком ликвидности, недостаточной подготовкой инфраструктуры предприятий и организаций. Кроме того, для применения цифрового рубля в России необходимым условием является доверие субъектов экономики к финансовой системе страны и наличие технологического обеспечения, которые могут стать вызовами для Банка России при запуске платформы.

Тем не менее, внедрение еще одной формы национальной валюты стимулирует развитие финансовых технологий страны, а также будет способствовать дальнейшей цифровизации финансовой системы России.

Литература

1. Официальный сайт Банка России. – URL: <https://cbr.ru/fintech/dr/> (Дата обращения: 04.05.2022)
2. *Городнова Н.В.* Цифровой рубль: анализ перспектив и последствий // Экономическая безопасность. – 2021. – Том 4. – № 3. – С. 671–684
3. Новостной ресурс «РБК». – URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/60e4014c9a7947816217cac1> (Дата обращения: 02.05.2022)
4. Официальный сайт Банка России. – URL: <https://cbr.ru/> (Дата обращения 03.05.22)
5. Статистический портал Statista. – URL: <https://www.statista.com/> (Дата обращения 03.05.22)
6. Официальный сайт Банка России «Сколково». - URL: <https://www.skolkovo.ru/news/pоловина-rossiyan-hochet-polzovatsya-cifrovym-rubleм/> (Дата обращения 03.05.22)

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ЭПОХУ ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В МИРОВОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СООБЩЕСТВЕ

Вахитова Тина Муратовна

Афанасьев Михаил Витальевич

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются принципы финансового планирования в условиях неопределенности, а также цели инвестирования и преимущества разумного финансового планирования. Представлены практические рекомендации финансового планирования на примере диверсификации средств с применением коэффициента корреляции.

Ключевые слова: финансовое планирование, инвестиции, капитал, сбережение, кризис, экономика, финансовая устойчивость.

В условиях глобальных шоков в современном мире российские инвесторы сталкиваются с проблемой высокой волатильности отечественной валюты и «голубых фишек». В момент кардинальных изменений необходимо быстро реагировать и принимать решения по управлению своим капиталом. Правильное определение стратегии финансового планирования играет решающую роль не только в судьбе компании, но и частного лица, позволяет в значительной мере гарантировать уровень доходов, не снижая потребление, что особенно важно в период экономического спада.

В современных условиях, когда экономика России испытывает внешние и внутренние шоки, одним из основным фактором эффективного финансового планирования является углубление в диверсификацию, следование финансовым трендам (сбережения в золоте, других драгоценных металлах, в валюте (иена, армянский драм, бразильский реал, гонконгский доллар), и стейблкоины (криптовалюта, привязанная к определенной валюте, металлу, например к доллару 1 к 1 – USDT).

В условиях возрастающей неопределенности вести покупку активов, валюты и других финансовых ресурсов необходимо постепенно, по долям, чтобы иметь оптимальную среднюю цену входа в актив. В стабильное время был рассмотрен интервал покупки активов -1 месяц, в настоящее время необходимо уменьшить долю входа, как и интервал, из-за высокой волатильности на мировых рынках. Прогнозировать становится труднее, так как на обвале российского рынка стало понятно, насколько у нас финансово неграмотное население, люди не знают стоимости своих активов и готовы торговать себе в убыток на фоне окружающей паники. Во время глобальных экономических изменений необходимо инвестировать постоянно, в первую очередь это в надежные активы, которые подешевели.

Во время глобальных изменений важным фактором для перестройки компании или предпринимателя к новым условиям важно не только внедрение новых идей, но и изменения бизнес-культуры и бизнес-моделей в целом.

В планировании своими активами, или при покупке новых активов важно проводить корреляционный анализ. Коэффициент корреляции r высчитывается на конкретном временном отрезке, и показывает взаимосвязь между активами. r может принимать значения от -1 до $+1$. Если активы в определенной связке, то r будет положительным, если активы движутся в противоположных (когда один актив падает, другой растет) то $r < 0$, при $r = 0$ взаимосвязи между активами нет. Это обозначает, что при изменении ценности одного актива другой может быть без изменений. Отрицательная сторона применения коэффициента корреляции в том, что он показывает эффект постфактум, а также во время волатильности корреляции между активами. Во время обвалов фондового рынка корреляции усиливаются максимально, инвесторы продают все активы, и соответственно падает все независимо от коэффициента r .

В кризисное время важно так же сформулировать цель инвестирования, целью может быть:

- Сохранение капитала;
- Нарращивание капитала (активный выкуп активов);
- Расширение (создание новых предприятий);
- Техническое обновление и инновации;

В сложившихся условиях обострения геополитической ситуации следует ожидать, в том числе, снижение инвестиционной привлекательности российского рынка для зарубежных инвесторов. Для парирования рисков инвестиционная политика организации должна включать:

- перераспределение средств и создание устойчивого портфеля активов с хорошей диверсификацией (не менее 5–7 активов, учитывая коэффициент корреляции);
- планирования внесений изменений в экономическую политику;
- выбор нескольких приоритетных областей для финансирования;
- увеличение доли финансовой подушки;
- выявить направления, которые можно заморозить на среднесрочной перспективе;
- выбрать более стабильные подешевевшие активы, в которые можно инвестировать;
- усилить партнерские связи;
- сокращать долговые обязательства [1, стр. 3];

В процессе финансового планирования компания рассчитывает и ожидает определенных объем выручки и затрат в среднесрочной перспективе. За это время, компания может провести ряд мероприятий по улучшению устойчивости и рентабельности [2, стр. 138]. Правильное использование финансового планирования позволяет компании получить следующие преимущества:

- Формирование четких основ, для достижения результатов
- Повышение мотивации сотрудников
- Формирование понимания, в каком направлении необходимо повышать квалификацию сотрудников;
- Укрепление партнерских связей, заключение необходимых контрактов, заморозка наименее рентабельных проектов.
- Повышение качества менеджмента и бизнес-культуры компании.

Защитный вариант распределения средств в период глобальных изменений должен включать следующий портфель: денежные средства (30%), валюта (15%) и стейблкоины (5%) суммарно составляют 50% средств. В первую очередь в период глобальной неопределенности средства могут быть грамотно перераспределены, наиболее выгодно к новым условиям. Важно добавить, каждый отдел диверсификации имеет внутреннюю диверсификацию. Акции компаний должны быть из разных секторов (Здравоохранение, сырьевая промышленность, сектор IT, технологии), в каждом из секторов должно быть выбрано несколько надежных компаний.

Единого мнения по созданию диверсификации портфеля нет, однако общий принцип однозначно поможет сберечь активы [3, стр.140]. В первую очередь, прежде чем рассчитывать диверсификацию, необходимо пройти все этапы финансового планирования, определиться с краткосрочными и среднесрочными целями. Грамотное системное планирование финансов позволяет физическим и компаниям лицам повысить эффективность своей финансовой деятельности. Улучшение инвестиционной активности способно влиять на стимулирование экономики в стране, что особенно важно в условиях финансовых ограничений и оттока денежных средств из страны.

Литература

1. Чеботарева М.П. Проблемы финансового планирования на российских предприятиях и пути их решения // Вестник науки. – 2022. – № 1(46).

2. *Ивановская И.С.* Проблемы диверсификации капитала // Труды БГТУ. Серия 5: Экономика и управление. – 2018. – № 1(208).

3. *Агафонов И.И.* Исследование эффектов диверсификации в драгоценные металлы // Статистика и Экономика. – 2013 – № 5 – С. 139–142.

ЭКОСИСТЕМЫ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ТРЕНД: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО "СБЕРБАНК", МВАНК)

**Галямутдинова Эльвина Марсельевна,
Ильина Юлия Сергеевна,
Мукимова Диана Руслановна,
Дарякин Адель Александрович**

Казанский (Приволжский) Федеральный университет, г. Казань

Аннотация. В данной работе мы рассмотрели некоторые банковские экосистемы, проанализировали их и выявили некоторые перспективы развития. Сегодня в Российской Федерации складывается уникальная ситуация: экосистемы одновременно развивают несколько локальных технологических компаний и отдельные банки (например, Сбер, ВТБ и Тинькофф). В вопросах создания финансовых экосистем зарубежные страны (США, Китай и др.) также развиваются и даже продвинулись дальше, например, mBank.

Ключевые слова: экосистемы финансовых институтов, экосистема ПАО «Сбербанк», экосистема mBank, анализ экосистем, перспективы развития финансовых экосистем.

Современная реальность меняет наши ожидания: любой клиент банка хочет решать разнообразные задачи как можно быстрее и проще, при этом чаще всего – удалённо. В данной статье мы проанализируем финансовые экосистемы коммерческих банков и расскажем об их тенденциях. Российские банки исторически специализировались на комплексном продвижении финансовых услуг. Вспомним концепцию 2010 года – концепцию финансового супермаркета: вместе с депозитами и кредитами банки предлагали и страховые услуги, и решения по брокерскому обслуживанию и управлению активами. В данном случае потребители получали полный набор финансовых услуг в режиме единого окна, а банки при этом экономили на маркетинге и обслуживании. Распространение мобильного доступа в интернет позволило банкам перейти к созданию полноценных экосистем.

На данный момент большая часть финансовых услуг доступны клиентам банков через мобильные приложения, а данные о поведении пользователей и из транзакциях используются банками для оценки рисков. Некоторые банки, такие как Тинькофф, практически полностью работают на онлайн-каналах для общения с их клиентами. При этом в России начинает формироваться новый тренд – классические банки демонстрируют амбиции по созданию кросс-индустриальных экосистем на основе своей пользовательской аудитории.

Сегодня в Российской Федерации складывается уникальная ситуация: экосистемы одновременно развивают несколько локальных технологических компаний и отдельные банки (например, Сбер, ВТБ и Тинькофф). Единая система входа SberID, которая дает доступ к 128 различным сервисам, используется более чем 13 млн клиентов. Кроме того, за счет поглощений и создания совместных компаний, у Сбера есть портфель активов в таких областях, как доставка еды и электронная коммерция, облачные сервисы и IT, умные устройства и робототехника, кибербезопасность и биометрия, финтех и видеоигры, такси и каршеринг, аптечный бизнес и телемедицина, телекоммуникации и жилищная экосистема ДомКлик, медиа и образовательные проекты. Так, в 2021 году нефинансовый сектор составил около 4% от всей выручки (рис 1).

Структура выручки по новым бизнес-сегментам за первый квартал 2021 года

Банковский бизнес	77,4%
Платежный бизнес	12,7%
Управление благосостоянием и брокерские услуги	3,4%
Рисковое страхование	2,7%
Нефинансовый бизнес	3,8%

Рис. 1. Структура выручки по новым бизнес-сегментам за первый квартал 2021 года

Также Сбер даёт возможность оформить подписку СберПрайм. На рисунке 2 мы можем видеть, как увеличивалось количество активных подписчиков в течение года. Выручка нефинансового сектора в 2023 году должна составить более 100% по сравнению с 2020-2023 годом (рис 3).



Рис. 2. Активные подписчики СберПрайм

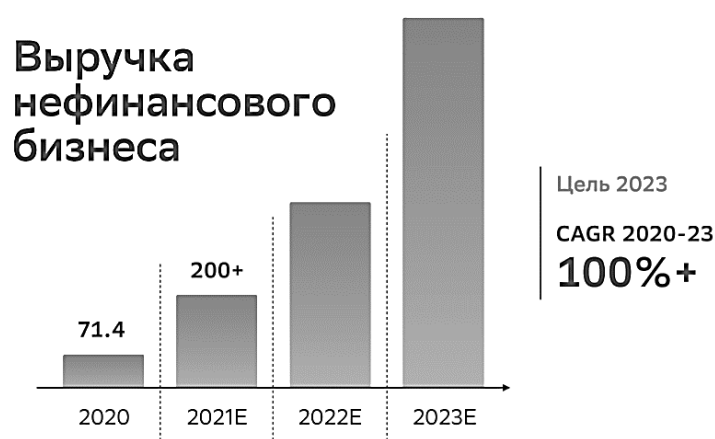


Рис. 3. Выручка нефинансового бизнеса

Стоит отметить, что, каким бы перспективным ни казался путь создания экосистемы, существуют и риски. Так, в 2020 году Банк России отметил убыточность нефинансовых сервисов Сбербанка. Регулятор связал данную проблему с тем, что банк занимается перекрестным финансированием, то есть финансирует свои небанковские бизнесы за счет денег, получаемых от финансовой деятельности.

В отчетности за 2020 год по МСФО Сбербанк показал прибыль от нефинансового бизнеса в размере 8,6 млрд рублей вместо убытка в 1,5 млрд рублей в 2019 году. Однако прибыль получилась из-за выбытия доли «Яндекс.Маркета» в рамках развода Сбербанка с Яндексом. Госбанк включил доход 19,8 млрд рублей от продажи этой доли в результаты нефинансового бизнеса. Без учета этой сделки нефинансовый сегмент принес банку в 2020 году убыток в размере 11,9 млрд рублей (в отчетности он отражается по показателю EBITDA). Самым убыточным оказался бизнес в категории FoodTech & Mobility (EBITDA – минус 10,4 млрд рублей). Причина убытков в 2020 году – новое партнерство банка с Mail.ru Group, писал The Bell. Оно принесло Сбербанку 27,8 млрд рублей убытка, а сама группа оценивала убыток от партнерства с госбанком в 37,6 млрд рублей.

Сбербанк отметил: «Если убрать агрессивные планы по росту, то практически все бизнесы, входящие в экосистему, окупаемые. Но так как они находятся на стадии роста, то, конечно, практически во все из них необходимо инвестировать. Уже сейчас наше B2B направление прибыльно, а к 2023 году мы ожидаем, что наши нефинансовые B2C бизнесы в совокупности пройдут точку безубыточности».

Таким образом, действия по финансированию нефинансовых секторов экосистемы за счет средств от финансовой деятельности не является критичной проблемой для Сбера. В ситуации, когда они убыточны, иных путей поддержки не существует.

В планах компании – войти в тройку лидеров на рынке электронной коммерции с оборотом около 500 миллиардов рублей, увеличить количество подписчиков «Сберпрайм» до 10 миллионов человек, повысить долю выручки от нефинансовых сервисов до 5% с перспективой выйти на показатель в 30% к 2030 году. Достичь этого предполагается за счет ежегодного удвоения выручки от нефинансовых сервисов (рис 4).

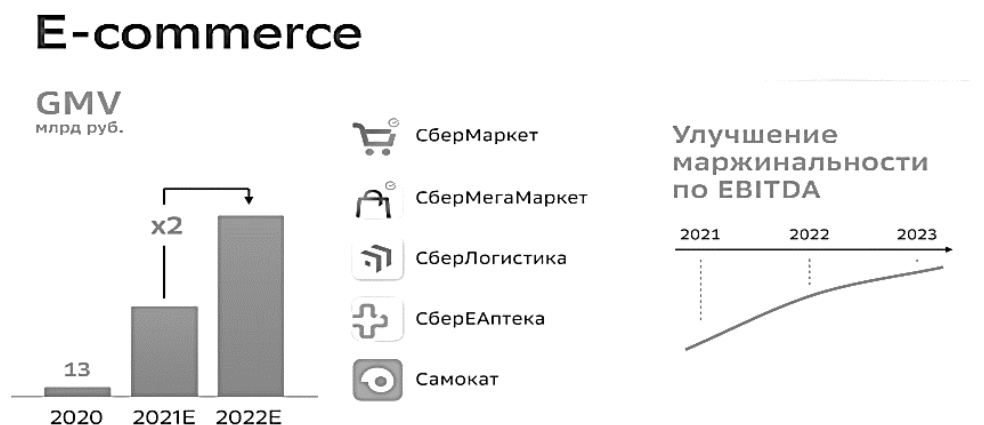


Рис. 4. Динамика развития Сбера

В вопросах создания финансовых экосистем зарубежные страны (США, Китай и др.) также развиваются и даже продвинулись дальше. Среди таких можно отметить Citigroup Inc., Standard Chartered PLC, Wells Fargo & Company, mBank, Ant Financial и другие. Проанализируем один из них – банк mBank.

mBank – польский банк со штаб-квартирой в Варшаве. Признан лучшей финансовой экосистемой Восточной и Центральной Европы по версии Global Finance. Котируется на Варшавской фондовой бирже и входит в индекс WIG 20. По данным Риа Рейтинг («ТОП-100 банков Центральной и Восточной Европы – 2021») на дату 1 января 2020 года занимал 14 место по объему чистых консолидированных активов.

Цифровизация финансовых систем – фундаментальный принцип развития экосистем. Клиентская база mBank состоит, по большей части, из микро- и малых предприятий, в основном, торговых. Около половины клиентов банка предпочитает получать счета в цифровой форме, что и обуславливает быстрое развитие экосистемы, 25% договоров заключаются также

дистанционно. В экосистему входят: mPower Business Starter (позволяет компаниям регистрироваться через веб-сайт банка, затем автоматически открывать текущий счет, и предоставляет все банковские продукты онлайн); mAccounting (предоставляет комплексную бухгалтерскую помощь); Task Center (календарь mBank для предпринимателей).

Так, число активных пользователей услуг mBank в Польше выросло почти в 2 раза за 2 года (рис 5).

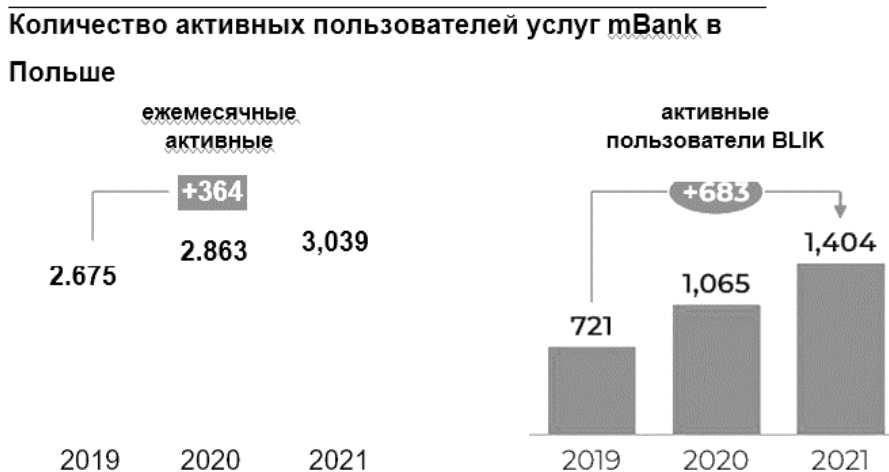


Рис. 5. Количество активных пользователей услуг mBank в Польше, тыс. чел

Также число активных пользователей приложения выросло за последний год на 382 000 человек (рис 6).

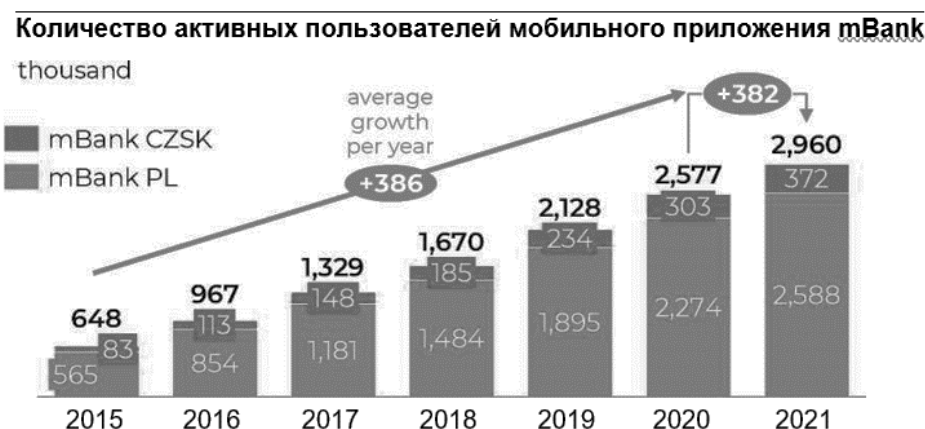


Рис. 6. Количество активных пользователей мобильного приложения, тыс. чел.

Таким образом, развитие экосистем – это долгосрочный тренд трансформации банковских институтов на рынке финансовых услуг. Экосистема – это одно из направлений развития тенденции цифровизации, где в основе лежат технологические процессы. Она представляет собой решение для трансформирующихся человеческих потребностей, когда разнообразные задачи требуют быстроты и простоты ответов. Возможность диверсификации деятельности уже использовали ПАО «Сбербанк», в планах которого войти в тройку лидеров на рынке электронной коммерции, и, среди прочих, mBank, число активных пользователей которого увеличивается и сегодня. Не можем не отметить также, что существуют и риски такого новаторского хода. Тем не менее, риски не являются критичными на начальной стадии развития экосистем, и потому экосистемы перспективны в развитии.

Литература

1. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. – URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/123688/Consultation_Paper_23062021.pdf (Дата обращения. 15.04.2022)
2. Новостной ресурс «Газпромбанк Инвестиции». – URL: <https://gazprombank.investments/blog/reviews/sber/> (Дата обращения. 20.04.2022)
3. Новостной ресурс «Тинькофф Журнал». – URL: <https://journal.tinkoff.ru/news/review-sber/> (Дата обращения. 25.04.2022)
4. Официальный сайт ПАО Сбербанк. – URL: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/redirected/com/investorday2021_ru/files/ru_investorday2021.pdf (Дата обращения. 03.05.2022)
5. Новостной ресурс «FRANG RG». – URL: <https://frankrg.com/39729> (Дата обращения. 20.04.2022)
6. Новостной ресурс «РИА Рейтинг». – URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki_CEE_2021.pdf (Дата обращения. 04.05.2022)
7. Официальный сайт mBank. – URL: <https://www.mbank.pl/pdf/msp-korporacje/relacje-inwestorskie/wyniki-finansowe/2021/presentation-q4-eng.pdf> (Дата обращения. 22.04.2022)

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ

Гариева Илюза Рафаиловна

Нурыйахметова Светлана Мазгутовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье произведен анализ влияния финансовых антироссийских санкций на привлечение иностранных инвестиций в экономику России. Обосновывается необходимость противодействия экономическим санкциям, и определяются приоритетные меры, направленные на преодоление их последствий. Обращено внимание на то, что экономические санкции влияют не только на привлечение инвестиций из-за рубежа, но и имеют многостороннее разрушительное воздействие на российскую экономику в целом.

Ключевые слова: экономические санкции, иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность.

В отношении России, ее отдельных граждан и ряда компаний на протяжении нескольких лет реализуется политика санкций преимущественно со стороны США и стран Евросоюза. Безусловно, это не могло не отразиться на состоянии инвестиций в экономику страны.

Экономические санкции оказали негативное влияние, прежде всего на финансовую сферу. Перекрытие каналов взаимодействия с иностранными организациями создало особые сложности для банковских учреждений и инвестиционных фондов. Кроме того, под влиянием санкций оказались нефтегазовый сектор и рынок высокотехнологичного оборудования. Это также обострило проблему отсутствия надлежащих условий для локализации производства продукции иностранного происхождения.

Серьезным проблемным последствием введения санкций является отток из страны капитала. Некоторые инвестиционные проекты пришлось приостановить на неопределенный срок, что, безусловно, отрицательно было расценено бизнесом, поскольку компаниям необходимо планировать свою деятельность.

Иностранные инвестиции представляют собой вложение активов, сделанные зарубежными инвесторами на территории России. Для любого государства привлечение таких инвесторов является важной необходимостью, которая обусловлена ролью конкретной страны в международной экономике. Интенсивный приток активов от иностранных инвесторов

выступает катализатором для многих отраслей экономики. Происходит оптимизация работы предприятий, растет производственная эффективность. Материальные, интеллектуальные и человеческие ресурсы накапливаются и остаются внутри страны.

Наложение экономических санкций создало ситуацию нестабильности и, соответственно, повышенной уязвимости средств иностранных компаний-нерезидентов. Нерезиденты, в связи с создавшейся ситуацией, начали сокращать инвестиции. Данные процессы повлекли за собой не только снижение объемов иностранного капитала, но также и стоимости российских предприятий за рубежом.

Влияние экономических санкций на инвестиционную привлекательность России в результате последних политических событий, представляет собой актуальную и наиболее обсуждаемую проблему. Наложение санкций и их экономические последствия сказывается практически на всех сферах деятельности. Экономические санкции отражаются на конкретных людях, хозяйствах, предприятиях малого и среднего бизнеса, затрагивая при этом отдельные отрасли: туризм, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления.

Влияние санкций не ограничивается только лишь экономической сферой: негативные последствия испытывают социальная и политическая сфера жизни общества. Это находит проявления в массовых забастовках, военной угрозы, вооруженных конфликтах.

Одна из основных проблем для национальной экономики, связанная с санкциями - ухудшение инвестиционного климата. Под инвестиционным климатом понимается создание положительных экономических, политических и социальных условий для привлечения капитала, и, прежде всего, от иностранных инвесторов.

На сегодняшний день, инвестиционный климат ухудшается, что во многом обусловлено влиянием санкции западных стран в отношении России, связанные с политической позицией России касательно украинского кризиса. Западные государства, основная часть которых входит в НАТО, считают недопустимым действия властей РФ в отношении Крыма, а также восточных регионов Украины. По мнению стран Атлантического блока, присутствует деятельность пророссийски настроенных вооруженных формирований. Ухудшение инвестиционного климата можно проиллюстрировать, основываясь на материалах исследований. Так, в 2020 году объём прямых иностранных инвестиций в Россию снизился в четыре раза по сравнению с 2019 г. Один из значимых факторов данной ситуации - напряженная геополитика.

Иностранные инвестиции, поступающие в экономику страны, бывают нескольких видов, среди которых можно выделить прямые и портфельные инвестиции. Прямые иностранные инвестиции - финансы, поступающие в экономику России напрямую и вкладываемые в отечественные проекты. Одно из условий – владение инвестором 10% акций компании. Прямые иностранные инвестиции могут поступать как в российские банки, и государственные проекты, так и в прочие секторы: нефинансовые организации, домашние хозяйства и некоммерческие организации.

Портфельные инвестиции - покупка акций, паёв, облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг, доля которых составляет менее 10% в уставном капитале финансируемой организации.

Прочие инвестиции - торговые кредиты, кредиты правительств иностранных государств под гарантии Правительства РФ, кредиты международных финансовых организаций и другие.

Рассмотрим прямые иностранные инвестиции в прочие секторы. На данный вид инвестиций приходится порядка 85% общего объема зарубежного финансирования в национальную экономику.

Под влиянием экономических санкций, за 2020 год, снижение прямых иностранных инвестиций произошло в четыре раза и составило 8,6 млрд. долларов [4]. Из них зарубежные вложения в российские инвестиционные проекты. Составили 7,2 млрд долл [4].



Рис. 1. Динамика иностранных инвестиций в российскую экономику

Источник: Банк России

На рис. 1 наглядно представлена динамика иностранных инвестиций в российскую экономику. Тенденция уменьшения инвестиций, продолжается, начиная с 2014 года – момента введения санкций. Несмотря на рост, в определенные периоды инвестиций, их объем не превышал значений 2011-2013гг.

Из стран-инвесторов, активно финансирующих российские инвестиционные проекты, можно выделить Германию, Китай и США. Так, в 2020 году Германией было профинансировано 26 российских проектов: для сравнения, объем профинансированных проектов за период 2019 года составил 36. В основном, инвестиции приходились на агропродовольственный сектор. При этом агропродовольственный сектор является особо привлекательным для стран Европы.

Также снизился объем инвестиций со стороны Китая: в 2020 году было произведено финансирование 15 проектов, в то время как в 2019 году-20 проектов. При этом большинство объемов финансирования приходится на: электронику, программное обеспечение и IT-услуги [4].

На основании ежегодно проводимых исследований компанией Ernst & Young, за 2020 год Россия заняла одиннадцатое место среди европейских стран по количеству проектов с участием прямых инвестиций. В 2020 году иностранными инвесторами было произведено финансирование 141 российского проекта, что ниже показателя 2019 года.

Проблема снижения иностранных инвестиций в экономику России из-за экономических санкций достаточно обсуждаемая тема исследований многих авторов. Так, О.В. Кошко отмечает, что для увеличения притока прямых иностранных инвестиций, необходимо решить ряд важных проблем, препятствующих успешному двустороннему сотрудничеству при условии снятия санкций в отношении России. Необходима разработка своей собственной политики по выработке методов привлечения капитала с учетом принципа сдерживания прямых иностранных инвестиций в стратегически важные отрасли экономики [2].

С.В. Казанцев отмечает, что на снижение объема инвестиций, вместе с экономическими санкциями, влияют географические факторы [3].

Е.А. Боркова, рассматривая влияние санкций, на состояние инвестиционного климата в промышленности, отмечает улучшение инвестиционного климата в промышленности, несмотря на экономические санкции. При этом автор выделяет несколько условий и способов улучшения инвестиционного климата. Прежде всего, это формирование особых экономических зон и территорий опережающего развития, что может стать эффективным инструментом привлечения инвестиций в Россию. Для этого необходимо постоянно проводить мероприятия

по повышению общего инвестиционного климата промышленного сектора путём внедрения мер по снижению административных барьеров ведения бизнеса и повышению эффективности работы судебной-правовой системы. Работа правительства по созданию особых экономических зон и территорий опережающего развития позволит протестировать и выработать ряд эффективных механизмов повышения инвестиционной привлекательности отдельных регионов страны, которые позднее можно будет использовать в масштабе всей России [1].

В заключение можно сказать, что оценивая влияние экономических санкций на снижение объемов иностранных инвестиций в экономику России, отмечается разрушение сложившегося механизма привлечения внешнего кредитования. Это оказало воздействие не только на финансовый сектор, но также и на всю национальную экономику, в целом.

Литература

1. Боркова Е.А. Влияние санкций на инвестиционный климат и промышленную политику России / Е.А. Боркова, Ю.И. Буравилина, А.А. Сенчило // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – № 10. – С. 9
2. Кошко О.В. К вопросу о проблемах привлечения прямых инвестиций ТНК США в экономику России в условиях введения санкций // Финансы и кредит. – № 9 – 2018 – С. 2233–2248.
3. Казанцев С.В. Санкции и прямые иностранные инвестиции: ущерб для России и стран-санкционеров // Мир новой экономики. – № 14(1) – 2020 – С. 44–53.
4. Санкции против России: взгляд в 2021 г.: доклад 65/2021 / [И. Н. Тимофеев]; Российский совет по международным делам (РСМД). – М.: НП РСМД, 2021. – 24 с
5. Банк России официальный сайт URL - <https://cbr.ru/> (дата обращения 20.03.2022)

ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Гареева Алсу Римовна

Сахбиева Амина Ильдаровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация. Банки вынуждены конкурировать между собой креативной рекламой своего имиджа и бренда. Цель данной статьи – изучение влияния рекламы банковских услуг на потребительское поведение. Кроме того, необходимо оценить влияние банковских продуктов и методов их продвижения на рынке. Поскольку банк имеет дело с денежными средствами, то и результаты продвижения могут быть несколько разнообразными и иметь различные последствия. Благодаря цифровизации интернет-реклама проникает во все сферы жизни потребителей, тем самым ещё больше вовлекая их в пользование тех или иных услуг. Актуальность данной темы обусловлена тем, что развитие рекламы способствует формированию модели поведения, которая является внешним стимулом для актуализации финансовых потребностей. Неоднозначная оценка эффективности рекламы банковских продуктов также является актуальной проблемой. В результате выявлены тенденции в рекламе банковских продуктов крупнейших банков и рекомендации по дальнейшему развитию их услуг.

Ключевые слова: банковское дело, реклама, финансы, потребители, потребительское поведение, банковские операции.

Реклама в настоящее время является одним из основных инструментов привлечения потребителей товаров и услуг, благодаря которому каждый потребитель может узнать обо всех новинках и выгодных предложениях. Банки вынуждены конкурировать друг с другом не

столько за счёт выгодных условий предоставления банковских продуктов и услуг, сколько за счёт креативного продвижения своего имиджа и бренда посредством рекламы.

Кроме того, актуальность финансовых потребностей постоянно растёт, увеличивается независимость клиентов банковских услуг. Особенностью потребностей, удовлетворяемых банковскими услугами, является их вторичный характер и, как следствие, невысокая актуальность для многих потребителей. Первичные потребности напрямую не удовлетворяются банковскими услугами, их приобретение является для людей промежуточным шагом, а не самой целью. Финансовые потребности, которые они удовлетворяют, такие как потребности в финансировании, в инвестировании и другие, являются вторичными, производными по своему характеру, их значение часто неясно пользователям. Например, сначала человеку нужно жилье, а необходимость приобретения кредита может возникнуть только при наличии определенных условий: осведомленность о возможности привлечения заемных средств, отсутствие предубеждения против использования кредита и так далее. Таким образом, осознание финансовых потребностей требует дополнительных усилий, а также определенного уровня финансовой грамотности, что приводит к более продуманному внедрению рекламы банковских услуг.

Целями рекламной кампании являются создание и поддержание положительного имиджа банка, пропаганда новых видов банковских продуктов и услуг, раскрытие широкой ответственности преимуществ данного банка по сравнению с другими кредитно-финансовыми организациями. Эта кампания создаётся в общенациональном масштабе с использованием средств массовой информации в разных аспектах. Целью рекламы банка как кредитно-финансового института является постоянное поддержание имени и образа банка в сознании потребителей, населения, указывая его тип с теми рынками, которые банк считает в своей деятельности приоритетными. Реклама комплекса банковских услуг направлена на то, чтобы ознакомить публику с набором операций, предлагаемых банком, однако детали от дельных услуг не раскрываются. Эта реклама проводится для клиентов, которые совсем не интересуются услугами для раскрытия им базовых предложений этого банка [1].

Подробно рассказывается о конкретной операции реклама определённых товаров или услуг. Основная задача рекламы – продемонстрировать клиенту те выгоды, которые он получит, доверив обслуживание данному банку. Кроме того, банк пытается доказать свои плюсы и выгодные стороны по сравнению с другими организациями через рекламу, хотя на самом деле набор услуг в банках предоставляется однородный. Можно выделить некоторые особенности, которые характерны для рекламы [2]:

1. реклама ориентируется на конкретного адресата, имеет специфическую направленность, идет в рамках оплаченного места или времени;
2. реклама выступает как многофункциональное явление; она способна стимулировать трату денег или их накопление, цели высокие или низкие, платные или бесплатные акции от имени самых разных источников, для любых аудиторий и по самым различным причинам;
3. реклама является средством, способным принести колоссальный успех или катастрофический провал, и нередко действующим в условиях неопределенности конечного результата.

В России можно выделить 2 основные рекламные стратегии, существенно различающиеся по содержанию и характеру воздействия на целевую аудиторию. Их условно называют традиционной и новаторской.

К широко применяемой рекламной стратегии можно отнести обращения, многократно использующие такие категории, как «гарантии», «стабильность» и др. Но проблема использования подобных слов и оборотов в банковской рекламе заключается в их ограниченном количестве и, как следствие, в стереотипах их восприятия.

Таким образом, основной целью банковской рекламы традиционного типа является формирование у потенциальных клиентов устойчивого мнения о надежности кредитной организации. Весьма характерным для большинства банков прием, не использующий прямое воздействие ранее названных ключевых слов, является применение количественных экономических

показателей, в частности при подведении итогов за год. Данная рекламная стратегия также относится к традиционной.

В настоящее время, учитывая объем затрачиваемых на рекламу средств, банки предпочитают проводить предварительные маркетинговые исследования, чтобы, всё подробно изучив, постараться снизить убытки и риски, но при этом увеличить эффективность воздействия.

Учитывая повышенную социальную роль банковского сектора как основного распорядителя и держателя финансовых ресурсов населения и организаций, законодатель и органы исполнительной власти стремятся наиболее детально урегулировать вопрос рекламы банковских услуг [3].

Особое внимание к рекламе банковских услуг проявляется не только в России и не только российским правовым законодательством, почти каждый национальный закон о рекламе содержит норму, регуливающую рекламу банковской деятельности [4].

Платформа для саморекламы в социальных сетях «ВКонтакте» и «Одноклассники» опубликовала данные, по которым банковские продукты и услуги привлекают к своим проектам внимание почти 36 миллионов посетителей проектов Mail.ru Group. Почти каждый третий интересуется ипотекой, потребительскими кредитами, вкладами и депозитами. Около пяти миллионов человек читают новости о бизнес-услугах и кредитах.

Женщины и мужчины проявляют приблизительно одинаковый интерес к большинству из этих категорий. Единственный заметный скачок вовлеченности у мужской аудитории можно увидеть в категории «Автокредиты» – мужчины в два раза чаще интересуются этой услугой. Треть самых активных пользователей – люди в возрасте от 31 до 40 лет. Другая возрастная категория, 41-50 лет, тоже активна, больше всего ее интересуют автокредиты и бизнес-услуги. Большая часть аудитории имеет средний доход.

Подавляющее большинство людей, интересующихся банковскими продуктами и услугами, проводит много времени в социальных сетях и мессенджерах, просматривают видео, читают новости, пользуются государственными сервисами, совершают покупки онлайн. Наименее популярными сервисами являются каршеринг и сайты знакомств, которыми пользуются 10-20 человек из 100.

Видеореклама в потоке является самой популярной среди рекламодателей практически во всех категориях банковского сектора, поскольку ее охват составляет в среднем 80% от охвата при использовании других форматов. Каждый четвертый человек, посмотревший её, ищет информацию о сервисе в интернете, а каждый пятый нажимает на ссылку.

Период пандемии коронавируса COVID-19 ускорил цифровую трансформацию в банковском секторе. По данным Управления финансового надзора, к 2022 году на активные личные счета будет приходиться 8%, по сравнению с 1% в 2018 году. Данные Forrester Analytics показывают, что 40% онлайн-пользователей среди взрослого населения Великобритании рассматривают возможность банковского обслуживания у поставщика, который не имеет подразделений. Цифровые банки также активно вторгаются на банковский рынок малого и среднего бизнеса (SMB), вынуждая банки и кредиторов присоединиться к развивающейся тенденции [5].

В начале 2022 года четыре цифровых банка, ориентированных на малый и средний бизнес: Vrex и Novo из США, KoinWorks из Индонезии и Qonto из Франции, привлекли в общей сложности более 1 миллиарда долларов на создание кредитных платформ, которые дополняют кредитные карты и бизнес-счета, инструменты управления затратами [6].

Появляются новые поколения финансовых технологий, использующих мобильные технологии, открытый доступ к данным, искусственный интеллект и машинное обучение для внедрения инновационных бизнес-моделей, ориентированных на недостаточно обслуживаемых потребителей.

Реклама банковских услуг – одна из самых сложных, с ней могут возникать трудности, которые стоит учитывать при создании всех рекламных интеграций.

В первую очередь это юридические аспекты, этому посвящены различные статьи закона о рекламе, Федерального закона. Реклама нуждается в более строгом регулировании и жестком контроле за исполнением всех условий различных законодательных актов.

Кроме того, важно понимать, что банк является местом хранения, обмена, выдачи и накопления всех сбережений населения. Реклама же может повлечь за собой огромное количество людей, особенно при недобросовестном соблюдении всех требований контролирующих данную рекламу законов, также при указывании ложной или, чаще, неполной, не дающей полные сведения или сокрытия дополняющих условий, информации о предоставлении продуктов, услуг банковских организаций.

Так, население, особенно пожилого возраста, пропустив, не прочитав, не узнаёт все требования о предоставлении банковской услуги, идёт в большие убытки и попадает в долговые ямы, что приводит к снижению всего экономического роста страны и низкому уровню жизни граждан.

Каждый банк боится ухудшить свою репутацию в глазах населения, поэтому необходимо обеспечивать более грамотную и проверенную информацию, избегать так называемого «мелкого шрифта», который чаще всего и скрывает всю необходимую информацию.

Также важно учитывать, что порой проблемы населения возникают не только из-за минусов реклам, но и из-за низкого уровня финансовой грамотности. Это очень сильно влияет, как и на держателей продуктов или услуг, так и на сами банки. Этот вопрос должен чаще подниматься в семьях, учебных организациях, средствах массовых информационных и всем окружении человека, так как это влияет на всё будущее страны, хотя всё может начаться всего лишь с рекламы, в которой потребитель не разобрался или же не хотел разбираться в полной мере.

Сейчас всё больше развиваются информационные технологии, поэтому я считаю, что и банкам стоит больше совершенствоваться в этом направлении, что в принципе и уже происходит, как мы можем заметить у некоторых финансовых учреждений. Но для более устойчивого развития необходимо и всё платёжеспособное население вливать в новые условия XXI века, так как иногда новшества проходят мимо некоторых слоёв населения, которым это действительно необходимо.

В конечном итоге клиенты финансовых учреждений стремятся получить таргетированный и персонализированный опыт. Они хотят, чтобы поставщики услуг интуитивно чувствовали и понимали их желания и устраняли потенциальные проблемы до того, как они возникнут. Благодаря комплексному мониторингу и сбору данных, а также обмену данными внутри организаций, поставщики финансовых услуг могут использовать обучающие алгоритмы, которые обеспечивают необходимые интеллектуальные способности на заключительном этапе выбора ресурсов и естественным образом оптимизируют любые взаимодействия.

Литература

1. *Альшевская А.О., Коробкова М.А.* Место и роль банковских услуг в современной экономике. В сборнике: Общество, государство, личность: молодежное предпринимательство в поведенческой экономике в условиях цифровизации. Материалы XXI Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых. Казань, 2021. – С. 32–37.
2. *Базаров Р.Т., Рахимова Г.С., Галаутдинова В.В., Никонова О.Е., Дорошина О.П.* Эко-система банка: анализ, проблемы и тенденции развития на примере Российской Федерации. Финансовый бизнес. – 2021. – № 12 (222). – С. 137–139.
3. *Коробов Ю.И.* Поведение потребителей банковских услуг в цифровой экономике. Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2019. – № 6. – С. 55–60.
4. *Исаева П.Г., Ярахмедова А.Р.* Реклама как средство формирования спроса и реализации банковских продуктов. Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2012. – № 5. – С. 181–185.
5. *Никонова О.Е., Сюркова С.М.* Аспекты трансформации банковского сектора России на современном этапе. В сборнике: Развитие российской экономики в условиях глобальной турбулентности: проблемы и перспективы. Материалы национальной научно-практической конференции. Под редакцией Л.А. Ельшина. – 2020. – С. 85–92.
6. MyTarget «Исследование рекламы банковских продуктов и услуг: аудитория, тренды и инструменты» 2021 г. <https://target.my.com/pro/articles/research-finance-2020>

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В РОССИИ

Губаева Динара Раисовна,
Сахбиева Амина Ильдаровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация. Исследовательская работа посвящена изучению рынка финансовых услуг и потребительского поведения в России. Рынок финансовых услуг чрезвычайно важен для современной экономики, как в национальном, так и в глобальном масштабе. Для государства он объект регулирования и механизм, с помощью которого осуществляется экономический менеджмент. Обязанность государства - создать условия для обеспечения конкурентоспособности финансовых институтов. Изменения, происходящие на рынке финансовых услуг, оказывают существенное влияние на реальный сектор, государственные финансы и другие сферы, не имеющие прямого отношения к развитию этого рынка. Поэтому разумно и естественно начинать анализ финансового рынка с рассмотрения его места и роли в современной экономике, а также последних тенденций его развития. Так, актуальность исследуемого вопроса обусловлена тем, что развитый финансовый рынок способствует экономическому росту, повышению уровня и качества жизни граждан, предоставляя возможность домохозяйствам и бизнесу использовать финансовые продукты, инструменты и услуги для решения своих жизненных задач, а также реализации деловых и личных планов.

Ключевые слова: финансовые услуги, рынок, экономика, кредит, потребительское поведение, спрос, ключевая ставка.

Любая экономическая деятельность, так или иначе, зависит от услуг, предоставляемых финансовым сектором. Объективной предпосылкой функционирования рынка финансовых услуг является необходимость посредничества в отношениях между хозяйствующими субъектами по поводу перераспределения финансовых ресурсов. Средства могут быть доступны у некоторых хозяйствующих субъектов, в то время как у других есть потребность в инвестициях. Рынок финансовых услуг выступает посредником в движении денежных средств от их владельцев к пользователям.

Следует отметить, что рынок финансовых услуг отличен от финансового рынка. Обязательным условием возникновения и функционирования рынков финансовых услуг является наличие финансовых институтов, предоставляющих данный вид услуг. Финансовый рынок, однако, не делает обязательным условием наличие хозяйствующих субъектов, оказывающих финансовые услуги, но в то же время без таких финансовых организаций рынок будет «неживым». Таким образом, рынок финансовых услуг можно отличить от финансового рынка обязательным участием посредника.

Развитие рынка финансовых услуг, а также расширение оказываемых на таких рынках услугах напрямую зависят от потребителей финансовых услуг и их поведения [1].

Так, под потребительским поведением на рынке финансовых услуг следует понимать систему социальных действий, направленных на удовлетворение потребностей человека в финансовых инструментах, товарах и услугах. На основе анализа потребительского поведения на рынке финансовых услуг происходит сегментация потребителей.

Отдельно проанализируем потребительское поведение на рынке банковских услуг. На потребительское поведение влияют различные факторы. Одним из наиболее устоявшихся и широко используемых факторов, влияющих на поведение потребителей банковских услуг, является доход. Он имеет различные вариации. Таким образом, упрощенное разделение потребителей на три большие группы – с низким, средним и высоким доходом соответственно, но может иметь место и деление на более мелкие сегменты.

Потребители с низким заработком заключают кредит редко. Если даже кредит берется, то сумма не превышает 50-100 тыс. руб. Здесь необходимо указать на то, что рассрочка

оформляется чаще, чем кредит. Потребители же со средним заработком больше всех заключают кредитные договоры, а также рассрочку. 75% населения со средним заработком хотя бы раз оформляли кредит или рассрочку. Потребители с высоким заработком не так часто оформляют кредиты. В основном это связано с большими задумками: регистрация юридического лица, ИП, дорогое жилье.

Этот критерий сегментации является одним из самых ярких признаков различия между покупателями и позволяет визуализировать поведение выбранных групп потребителей. Уровень дохода влияет на стремление к сбережениям, уровень консервативности и социальной активности, готовность к риску, знание информационных технологий и др. [2].

Самой многочисленной группой в случае выбора данного критерия сегментации является средний класс, и нередко внутри этой группы выделяются дополнительные подгруппы. Также именно средний класс является одним из лучших распространителей информации о банке, так как благодаря высокой социальной активности готов рекомендовать банк, к которому лоялен, друзьям и знакомым, а также активно обсудить возникшие у него проблемы в цифровом пространстве.

Таким же важным фактором является возраст и семейное положение потребителей.

Карпова С.В., Рожков И.В., Воронина В.С. в своей научной работе указывают на поведение потребителей финансовых услуг в зависимости от возраста и семейного положения [3]:

- **Молодые люди (16–25 лет)** обладают такими характеристиками как: взаимодействие с банком впервые, не имеют большого количества собственных средств, легко воспринимают информацию, у них лояльность к банку еще не сформирована. Если у них есть работа, то они скорее отложат или возьмут кредит на крупное приобретение.

- **Молодые семьи**, как правило, не имеют много денег, склонны откладывать или брать кредит на крупную покупку, менее изобретательны, чем молодые люди без семьи.

- **Работающие люди среднего возраста (25–57 лет)** уже проявляют лояльность к банку, более финансово грамотны и более склонны к риску.

- **Работающие лица предпенсионного возраста (50–62 года)** заинтересованы в планировании выхода на пенсию, консервативны, имеют лояльность к банку и ряду его услуг, а также предпочитают экономить.

- **Пенсионеры (57+)** накопили капитал и стремятся к стабильному доходу, консервативны, медленно обрабатывают информацию и исходят из того, что каждый из них, взрослев, проходит ряд определенных этапов жизни.

Несмотря на сегментацию потребителей, всех беспокоит одна проблема на рынке финансовых услуг – высокая ключевая ставка. Банк России по-прежнему оставляет ключевую ставку на рекордном уровне за всю свою историю. Центробанк ждет масштабной и структурной перестройки экономики - и де-факто она уже началась. Неизбежно пойдут вверх и цены, и Банк России рассчитывает свести их рост к минимуму не ранее, чем через два года. Средние ставки по банковским депозитам по-прежнему будут соответствовать уровню ключевой ставки и, возможно, покроют будущий уровень инфляции. Данные меры, принимаемые Центробанком, влияют на потребительское поведение в сфере финансовых услуг. Наблюдается упадок спроса на банковские услуги, а именно: снижен процент заключения кредитных договоров. Эксперты считают, что повышение ставки стимулирует сбережения, а не инвестиции, что не имеет экономического смысла в текущей ситуации [4].

Само по себе повышение ставок увеличивает процентные расходы компаний и приводит к большим затратам, которые при прочих равных условиях могут привести к более высокой инфляции.

По данным Минэкономразвития, годовой темп роста цен по состоянию на 11 марта (то есть на аналогичную дату прошлого года) составил 12,5%. Инфляция в этом году и, скорее всего, в следующем году будет выше предыдущих оценок, призналась Эльвира Набиуллина – председатель ЦБ. Предыдущий прогноз ЦБ по инфляции на 2022 год составлял 5-6%, но он, естественно, будет пересмотрен и опубликован в конце апреля после очередного заседания

Совета директоров ЦБ, где будет обсуждаться уровень ключевой ставки. Теперь Банк России рассчитывает вернуть инфляцию к цели, которая составляет всего 4%, только в 2024 году.

По мнению Банка России, в ближайшие кварталы ВВП прогнозируемо снизится. В основном это будет связано с факторами предложения. Как и в случае с банковскими вкладами, роста цен на них не будет при сохранении критического уровня, и тем более, вероятно их снижение при стабилизации ситуации [5].

Говоря в целом о рынке финансовых услуг, то необходимо сказать, что положительной тенденцией для потребителей станет полноценная цифровизация оказания финансовых услуг. Потребители не прочь решать все вопросы, не выходя из дома. Так, более 43% респондентов считают очень полезным использовать удаленный доступ к сделке, а не «обычный», в котором следует оставаться лично, например, посещая отделение банка. В то же время более 50% опрошенных говорят, что технологии цифрового финансового рынка могут увеличить доходы и сделать затраты более эффективными.

Можно предложить следующую систему цифровизации: взаимоотношения клиента с банком начинаются по традиционному каналу, а затем перетекают в цифровой или наоборот. Итак, сначала клиент звонит в колл-центр, но продолжение разговора переходит в разговор с поддержкой банка, автоматически определяется номер заявки колл-центра. Но, в то же время, использование инноваций и современных банковских технологий не означает, что традиционные методы взаимодействия могут исчезнуть или стать неактуальными. На это влияет не только возраст клиентов или привычки. Поэтому есть идея, что пенсионерам нужен доступ к банковским услугам, они им пользуются, без использования дистанционных каналов.

Таким образом, рынок финансовых услуг сегодня является одним из самых динамично развивающихся секторов экономики. Финансовые услуги в той или иной форме охватывают все сферы человеческой деятельности. В современных условиях без использования финансовых услуг невозможно улучшить производительность труда, горнодобывающую промышленность, транспорт, торговлю, науку, здравоохранение, системы социального обеспечения. Благодаря использованию финансовых услуг реализовано как финансирование частного бизнеса, так и реализация государственных программ. Используя финансовые услуги, граждане имеют возможность, с другой стороны, защитить и приумножить свои сбережения, конвертировать инвесторов. Между тем, с помощью методов рынка финансовых услуг у людей будет возможность брать кредиты на покупку жилья и получение образования. Предприниматели, благодаря привлечению инвестиций, имеют возможность повысить производительность. Что свидетельствует о необходимости совершенствования рынка финансовых услуг.

Литература

1. *Альшевская А.О., Коробкова М.А.* Место и роль банковских услуг в современной экономике. В сборнике: Общество, государство, личность: молодежное предпринимательство в поведенческой экономике в условиях цифровизации. Материалы XXI Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых. Казань, 2021. – С. 32–37.
2. *Базаров Р.Т., Рахимова Г.С., Галаутдинова В.В., Никонова О.Е., Дорошина О.П.* Эко-система банка: анализ, проблемы и тенденции развития на примере Российской Федерации. Финансовый бизнес. 2021. – № 12 (222). – С. 137–139.
3. *Карпова С.В., Рожков И.В., Воронина В.С.* Критерии и признаки сегментации потребителей банковских услуг. Практический маркетинг. – 2020. – № 6 (280). – С. 3–9.
4. *Попадьяна Т.А.* Рынок финансовых услуг и его роль в мировом хозяйстве. Инновационная наука. – 2021. – № 6. – С. 127–129.
5. *Никонова О.Е., Сюркова С.М.* Аспекты трансформации банковского сектора России на современном этапе. В сборнике: Развитие российской экономики в условиях глобальной турбулентности: проблемы и перспективы. Материалы национальной научно-практической конференции. Под редакцией Л.А. Ельшина. – 2020. – С. 85–92.

ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ НА РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ

Дашкин Ренат Музафьярович¹
Дашкин Эльдар Музафьярович²
Гиниятова Айгуль Рафисовна³

¹*Masaryk University, Brno, Czech Republic*

²*Пензенский государственный университет, Пенза, Россия*

³*Казанский федеральный университет, Казань, Россия*

Аннотация. В настоящей работе мы аккумулировали оценки условий функционирования финансовых рынков в странах с развитыми (advanced markets) и формирующимися рынками (emerging markets). Представлены рыночные индикаторы и их описательная статистика в разрезе выбранных групп стран: реальная процентная ставка, ставка корпоративного финансирования, безрисковая ставка и корпоративная риск премия, рыночные доходности и волатильность финансовых рынков, кредитные рейтинги и дефолтные спреды, совокупная риск премия на капитал и страновая риск премия.

Ключевые слова: финансовые рынки, процентная ставка, риск премия, спред.

Классификация стран по уровню развития финансовых рынков подразумевает под собой разделение в первую очередь на основе критериев, характеризующих условия функционирования финансовых рынков страны. Рассмотрим более подробно некоторые рыночные индикаторы и приведем их описательную статистику.

Мы проанализировали данные по реальным процентным ставкам в экономике [7] (кредитная ставка за вычетом дефлятора ВВП) и пришли к выводу о том, что характеристикой формирующихся рынков является более высокая стоимость финансовых ресурсов по отношению к развитым рынкам. Так, средняя реальная процентная ставка развитых стран в период с 1993 по 2020 годы составляла 3,69%, в то время как развивающихся стран – 6,79% (4,21% без учета Бразилии и Перу). Разница достаточная; к тому же номинальный уровень процентных ставок значительно выше на формирующихся рынках, а нестабильная и зачастую высокая инфляция позволяет приводить реальные процентные ставки к сопоставимому с развитыми рынками уровню. Сравнительный анализ динамики позволяет сделать следующие выводы: 1) на протяжении анализируемого периода средние реальные ставки в развитых экономиках всегда были ниже уровня ставок в развивающихся странах, однако в случае исключения стран с отклоняющейся высокой процентной ставкой (Бразилия и Перу), можно наблюдать периоды, когда ставка на развивающихся рынках была меньше, чем на развитых; 2) волатильность показателей на рынках существенно отличается – так, среднее отклонение по развитым рынкам за анализируемый период составляет 1,33, а по развивающимся 2,95; 3) динамика показателя по развивающимся странам коррелирована с экономическими шоками, в то время как динамика показателя по развитым рынкам относительно сглаженная и без существенных колебаний – так, на графике четко отражены кризисы долгового рынка конца 90-х годов, кризис «дот-комов» 2000-2001 годов, глобальный финансовый кризис 2008-2009, сырьевой кризис 2015 года; 4) наиболее высокий показатель среди развитых стран характерен Швеции, Австралии, Гонг-Конгу и Сингапуру, среди развивающихся – Бразилии, Перу, Колумбии, Южной Африке; 5) наиболее высокая волатильность показателя среди развитых стран наблюдается у Гонг-Конга, Норвегии, Великобритании и Южной Кореи, а среди развивающихся – у Катара, Бразилии, Кувейта и России.

Другими важными характеристиками, определяющими условия функционирования рынков капитала в экономике, а также различия между развитыми и формирующимися рынками, являются показатели ставки корпоративного финансирования, безрисковой ставки и внутренней риск премии (являясь надбавкой к безрисковой ставке в экономике, показатель может характеризовать уровень корпоративных рисков, присущих данной экономике или то, насколько

корпоративный риск выше суверенного). Для анализа данных показателей мы использовали данные Всемирного Банка [6] за период с 1990 по 2020 годы по формирующимся и развитым рынкам. Анализируемые показатели – ставка корпоративного заимствования (средний уровень ставки по кредиту корпоративному сектору в экономике), безрисковая ставка (уровень доходности государственных краткосрочных долговых ценных бумаг) и риск премия, являющаяся разницей между первыми двумя показателями – были доступны по большинству исследуемых рынков.

В результате анализа данных мы выявили следующее. В развитых рынках средняя корпоративная ставка финансирования составляет 5,88%, безрисковая ставка 3,24%, а риск премия – 2,64%; в развивающихся странах – 14,33%, 8,59% и 5,74% соответственно (без учета Бразилии показатели существенно отличаются – 12,61%, 9,80% и 2,81%). Данные позволяют утверждать, что в среднем уровень ставок развитых рынков существенно ниже, однако риск премия, или оценка корпоративных рисков находится на приблизительно одинаковом уровне (не учитывая Бразилию). Экстремальные значения по бразильской риск премии не позволяют сделать корректный вывод для всех развивающихся рынков (в том числе и потому, что в виду огромной риск премии по Бразилии существенно занижается уровень безрисковой ставки по другим странам), поэтому в рамках дальнейшего анализа средних значений мы также исключили эти данные.

Динамика трех показателей по развитым рынкам понижательная; интересно отметить, что после 2008 года корпоративная риск премия на развитых рынках существенно выросла, при этом безрисковая ставка, или доходность государственных долговых ценных бумаг существенно понизилась, а в 2020 году эта доходность приблизилась к нулю, что связано с существенным монетарным смягчением предпринятым центральными банками развитых рынков в связи с кризисом. Если говорить о развивающихся рынках, то здесь также можно отметить понижательный тренд по ставкам с 1999 года и небольшие всплески, связанные с кризисами; уровень безрисковой ставки на протяжении всего периода находился выше уровня риск премии. Сравнивая показатель корпоративной риск премии по развитым и формирующимся рынкам, отметим, что с 2009 года риск премия на развивающихся рынках стала меньше, чем риск премия на развитых рынках, то есть финансовые институты развитых стран стали требовать большей компенсации рисков за корпоративное финансирование, нежели финансовые институты развивающихся стран.

Страновой анализ показал, что среди развивающихся рынков странами с наибольшими ставками корпоративного финансирования являются Бразилия, Перу, Колумбия, Индонезия и Россия, а с наибольшими риск премиями – Бразилия, Южная Африка, Чешская Республика, Филиппины и Малайзия. Среди развитых стран наибольшей ставкой корпоративного финансирования отмечены Австралия, Швеция и Италия, а с наибольшей риск премией – Сингапур, Гонг-Конг, Израиль, Италия и США.

Для сравнения показателей рыночной доходности мы использовали данные индексов, которые и использовали для классификации рынков в данном исследовании. S&P Developed BMI [3] покрывает развитые рынки и позволяет отслеживать доходность активов, представленных на данных рынках. Индекс рассчитывается по 9254 компаниям из 25 развитых стран, наибольший вес страны в данном индексе у США и составляет 64%, средняя рыночная капитализация компании, входящей в индекс составляет 8,6 млрд долларов США. S&P Emerging BMI [4] покрывает компании развивающихся рынков, включенные в индекс S&P Global BMI с минимальной скорректированной на оборот рыночной капитализацией 100 млн долларов США и соответствующие требованиям по минимальной ликвидности. Индекс состоит из 5229 компаний из 25 развивающихся стран, наибольший вес у Китая – 37,1%, а средняя рыночная капитализация компании, входящей в индекс составляет 5,2 млрд долларов США.

Анализируя динамика индекса можно сделать несколько интересных наблюдений: 1) спред между индексами в пользу развитых рынков начал проявляться примерно с февраля 2013 года и далее только расширялся вплоть до настоящего времени; 2) в целом динамика индексов идентичная, однако не во все периоды – например, в 2015 году индекс развивающихся

рынков снизился существенно ввиду кризиса на сырьевых рынках, в 2018 году индексы показали практически разнонаправленную динамику, в 2021 году индекс развитых рынков растет существенно, в то время как индекс развивающихся остается без изменений, что объясняется глобальным монетарным стимулированием и фактом того, что практически весь новый капитал ушел в технологический сектор США; 3) индекс развитых рынков практически полностью коррелирует с глобальным индексом S&P Global BMI.

Мы также сравнили индексы в разрезе нескольких показателей: индикатора полной доходности, ценовой доходности, риск составляющей, а также в разрезе фундаментальных индикаторов. Совокупная доходность индекса развитых стран за последние 10 лет практически вдвое больше доходности индекса развивающихся стран, ценовая – более чем в два раза; при этом показатель риска (стандартное отклонение от показателя совокупной доходности) выше на развивающемся рынке. Фундаментальные индикаторы подтверждают более высокую оценку индекса развитых стран. Так, показатель P/E на развитых рынках составляет 25,65, а на развивающихся 16,18, то есть развивающиеся рынки более недооценены. Аналогично можно утверждать и про отношение рыночной капитализации компаний к их балансовой стоимости – 2,96 на развитых рынках против 2,02 на развивающихся. Однако дивидендная доходность выше на развивающихся рынках, что в принципе может быть связано с более высокими требованиями к доходности в данных странах – 2,07% на развивающихся рынках против 1,68% на развитых. По показателю капитализация к выручке (P/Sales) развитые рынки оценены более высоко – 2,25 против 1,79 на развивающихся рынках, а по показателю капитализации к денежному потоку (P/Cash Flow) наоборот – 14,39 против 21,38 по развивающимся.

В дополнение мы проанализировали данные по среднегодовой отдаче на капитал, а также волатильности рынков на более длительном горизонте в рамках расчета индексов MSCI World Index (развитые рынки) и MSCI Emerging Markets (развивающиеся рынки) [5], которые подтверждают более высокую волатильность, но в то же время свидетельствуют о более высокой доходности развивающихся рынков.

Когда речь идет об инвестиционной привлекательности страны для внешнего инвестора, а также привлекательности ее рынков капитала, то валидными также представляются показатели, характеризующие риски вложений как в данные страны, так и внутри страны – страновой инвестиционный рейтинг и характеризующий его дефолтный спред, совокупная риск премия на капитал, страновая риск премия и показатель беты. Факторы риска, присущие определенной стране, негативно сказываются на инвестициях национальных компаний в силу того, что риск повышает стоимость капитала и мы можем предполагать его негативное влияние на намерения компаний к инвестированию. Данное предположение справедливо, если компании ограничены во внутренних ресурсах финансирования и использует внешние источники – фондовый и долговой рынки, а также в том случае, если финансовые организации предоставляют финансовые ресурсы, привлекая их на внешнем по отношению к стране рынке.

Мы сравнили рейтинги международного агентства Moody's [2] по группам стран по состоянию на 15 октября 2021 года, включающие в себя суверенный рейтинг в иностранной и национальной валюте, а также страновой рейтинг (country ceilings) в иностранной и национальной валюте. Суверенный рейтинг в иностранной валюте отражает возможности и желание суверена мобилизовать иностранную валюту для своевременной выплаты финансовых обязательств, номинированных в иностранной валюте; суверенный рейтинг в национальной валюте отражает возможности и желание суверена мобилизовать национальную валюту для своевременной выплаты финансовых обязательств, номинированных в национальной валюте. В свою очередь страновой рейтинг (country ceilings) отражает не диверсифицируемый риск, возникающий у инвестора в рамках любых кредитных отношений в стране и происходящий от экономической, институциональной, финансовой и политической среды в стране.

Согласно оценкам Moody's, обязательства 22 из 25 развитых стран характеризуются низким уровнем кредитного риска (рейтинги группы А) и только обязательства 3 стран (Испания, Португалия, Италия) имеют умеренный кредитный риск и могут носить некоторую долю спекулятивного характера: все 22 страны с рейтингом из группы А характеризуются существенной

возможностью выплаты краткосрочных обязательств, Испания характеризуется сильной возможностью выплаты краткосрочных обязательств, а Португалия и Италия – приемлемой. При этом ceiling ratings для всей группы развитых стран оценен по шкале А, то есть они характеризуются существенно низким уровнем кредитного риска и приемлемой экономической, институциональной, финансовой и политической средой.

В группе развивающихся стран только 10 характеризуются низким кредитным риском. Наивысшие рейтинги у ОАЭ, Чешской Республики, Катара и Тайваня. Наихудшие рейтинги у Пакистана, Египта и Турции. При этом важно отметить отсутствие стран с очень высоким уровнем кредитного риска (рейтинговая шкала С). Страновые country ceilings при этом у большинства развивающихся стран оценены по шкале А. Шесть стран имеют оценки по шкале В, приведем их в порядке убывания – Россия, Южная Африка, Бразилия (все три страны с рейтингом Вaa2), Египет (рейтинг Вa3), Пакистан и Турция (обе страны с рейтингом В2). Таким образом, если кредитное качество обязательств развивающихся стран оценено в большинстве на среднем уровне, то среда, влияющая на кредитные риски, с учетом страновых не диверсифицируемых рисков оценена на достаточно высоком уровне.

В дополнение мы рассмотрели показатели дефолтного спреда, основанного на рейтинге Moody's, страновую риск премию и совокупную риск премию на капитал по данным портала Асвата Дамодарана [1]. Страновая риск премия рассчитана путем умножения дефолтного спреда, основанного на рейтинге Moody's, на относительную рыночную волатильность рынка (для развитых рынков умножение на 1, а для развивающихся на 1,02; это взят средний для развивающихся стран результат отношения стандартного отклонения рынка капитала к стандартному отклонению рынка долга, равный). Показатель совокупной риск премии на капитал представляет собой сумму страновой риск премии и ожидаемой риск премии на капитал для развитых рынков (по состоянию на 1 июля 2021 составляет 4,38%; показатель рассчитан на основе индекса S&P 500).

Представленные результаты позволяют сделать ряд важных выводов: развивающиеся рынки характеризуются большей страновой риск премией и совокупной риск премией на капитал, нежели развитые рынки, что соответственно увеличивает стоимость финансирования инвестиционной деятельности компаний или инвесторов, а также символизирует о необходимости принятия большего уровня риска при осуществлении инвестиционной деятельности. Так, средняя страновая риск премия по развивающимся рынкам составляет 1,71% и варьируется в диапазоне от 0,42% до 5,46%, а по развитым рынкам составляет 0,40% и находится в диапазоне от 0,00% до 1,85%; при этом средняя совокупная риск премия на капитал на развивающихся рынках составляет 6,09% (диапазон 4,80%–9,84%), а на развитых рынках – 4,78% (диапазон 4,38%–6,23%).

Литература

1. Damodaran's Data on Country Risk Premiums. URL: <https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/> (дата обращения – 11.10.2021)
2. Ratings 2021 Moody's. URL: <https://www.moody's.com/researchandratings/research-type/data-reports/ratings-list> (дата обращения – 15.10.2021)
3. SP Developed BMI. URL: <https://www.spglobal.com/spdji/en/indices/equity/sp-developed-bmi/#overview> (дата обращения – 12.10.2021)
4. SP Emerging BMI. URL: <https://www.spglobal.com/spdji/en/indices/equity/sp-emerging-bmi/#overview> (дата обращения – 12.10.2021)
5. Steven Downey Emerging Market Mindsets. URL: <https://blogs.cfainstitute.org/investor/2017/12/19/dontforget-the-rest-of-the-world-emerging-market-mindsets> (дата обращения – 11.10.2021)
6. World Bank Data on Risk Premium. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.RISK> (дата обращения – 14.10.2021)
7. World Bank Financial Data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.RINR> (дата обращения – 14.10.2021)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Зульфакарова Лилия Фаридовна
Пак Никита Владиславович,
Коновалов Александр Олегович.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В связи с тем, что проблемы финансовой грамотности становятся актуальными в условиях современной экономики, мы решили проанализировать экономические барьеры финансовой грамотности и пути их решения в РФ. Цель данного анализа – выявить эффективность предпринимаемых мер по увеличению финансовой грамотности населения в РФ.

Ключевые слова: Финансовая грамотность, информирование граждан, исторические особенности, менталитет.

В современной рыночной экономике финансовые отношения охватывают практически каждую деятельность. Финансовые отношения неразрывно связаны с денежными отношениями. Знание ключевых финансовых понятий и умение их использовать на практике дает возможность человеку грамотно управлять своими денежными средствами. То есть вести учет доходов и расходов, избегать излишней задолженности, планировать личный бюджет, создавать сбережения. А также ориентироваться в сложных продуктах, предлагаемых финансовыми институтами, и приобретать их на основе осознанного выбора. Наконец, использовать накопительные и страховые инструменты.

Финансовая грамотность – это совокупность имеющихся знаний и навыков, позволяющих принимать финансово осознанные решения, увеличивать личную финансовую безопасность и повышать уровень финансового благосостояния. Это сложная категория, на которую влияет множество факторов: культурные, исторические, социальные, экономические и многие другие.

Стоит отметить, что от общего уровня финансовой грамотности населения страны во многом зависит ее экономическое развитие. Низкий уровень таких знаний приводит к отрицательным последствиям не только для потребителей финансовых услуг, но и для государства, частного сектора и общества в целом. Поэтому разработка и внедрение программ по повышению финансовой грамотности населения – важное направление государственной политики во многих развитых странах, так как финансовая грамотность прочно закрепилась среди важнейших факторов развития национальной экономики.

Рассмотрим основные причины и проблемы низкого уровня финансовой грамотности в России. Почему на этом сосредоточено большое внимание государства и организовано финансирование различных проектов, созданных с целью решения этих проблем: проблемы, связанные с информированием граждан; проблемы, связанные с несовершенством финансового образования; проблемы, связанные с историческими и культурными особенностями развития населения; проблемы, связанные экономически нерациональным поведением (недоверие к финансовым инструментам, неправильное отношение к рискам, перекладывание ответственности за принятые решения).

В России финансовая грамотность находится на низком уровне:

- Лишь небольшая часть граждан ориентируется в услугах и продуктах, предлагаемых финансовыми институтами;
- Больше половины населения предпочитают не использовать какие-либо финансовые услуги по причине того, что не обладают достаточным количеством знаний в данной области.
- Около половины граждан осведомлены о возможности страхования вкладов, но при этом половина из них не представляет себе механизм страхования;

- Большая часть населения не интересуется вопросами сбережения;
- Четверть населения не признают своей ответственности за принятые финансовые решения, считая, что это ответственность государства, и что оно должно возмещать им возможные потери;
- Многие не способны принимать серьезные финансовые решения без советов знакомых и сотрудников финансовых служб.
- Вопрос денег является интимным.

Также одной из острых проблем финансовой грамотности в России является высокая закредитованность населения. Этой проблемой активно занимается доктор географических наук, профессор кафедры экономической и социальной географии России геофака МГУ Наталья Васильевна Зубаревич. Она ведет список регионов с наивысшим показателем закредитованности населения. По версии эксперта самыми закредитованными регионами являются: Амурская область с показателем 29,54%, далее следует Красноярский край - 27,13%. Самый низкий показатель у Ульяновской области - 25,90%.

Количество людей, которые находятся за чертой бедности, также являются барьером для развития как для финансовой грамотности, так и экономики в целом, поскольку бедные люди не ставят вопросы о финансовой грамотности и стабильности, так как их целью является базовое выживание, удовлетворение первичных потребностей.

После того, как основные проблемы обозначены, можно проанализировать пути решения этих проблем и сделать выводы об эффективности принимаемых мер в РФ.

В РФ активно проводят различные проекты, связанные с повышением финансовой грамотности и образования. Основными являются: проект “Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ” и стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы.

В рамках этих программ активно внедряются блоки финансовой грамотности во все уровни образования, проводятся различные мероприятия для повышения финансовой грамотности населения. А также участие в различных исследованиях повышения финансовой грамотности как национального, так и международного характера.

За годы реализации данных программ было создано множество информационных ресурсов, интернет-ресурсов по финансовой грамотности для населения. Сейчас уроки финансовой грамотности проходят в большинстве российских школ и вузов, большую популярность получили онлайн-уроки и олимпиада по финансовой грамотности, которая входит в список олимпиад первого уровня.

Стоит отметить, что ЦБ РФ поддерживает участие всех заинтересованных организации частных лиц в сфере улучшения финансовой грамотности в стране, таких как: “Сбер”, “Тинькофф”, “ВТБ”.

Эффективность проводимых мероприятий по повышению финансовой грамотности в РФ можно оценить на множестве исследований, которые имеют приблизительно одинаковую динамику, например исследование ФОМ по заказу Банка России которое проходило в 3 этапа:

В ходе исследования определялся уровень финансовых знаний, финансовое поведение, а также финансовые установки россиян. Измерения проводились как среди взрослого населения, так и среди молодежи, общее число респондентов составило более 4 тыс. человек из более чем 300 городов и сел практически всех субъектов РФ. Результаты представлены на рис. 1.

ЗНАЧЕНИЕ* ИТОГОВОГО РОССИЙСКОГО ИНДЕКСА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

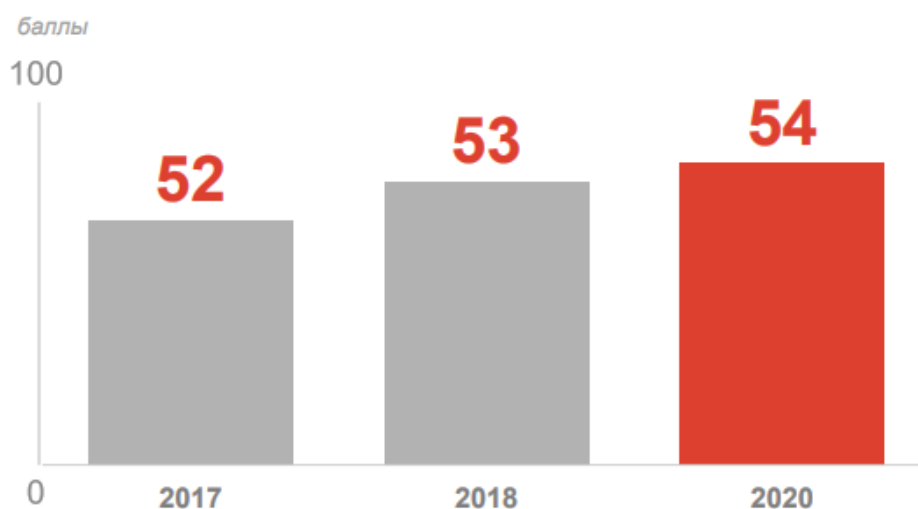


Рис. 1. Значение итогового российского индекса финансовой грамотности

В заключение данной работы следует отметить, что, несмотря на исторические особенности нашей страны, культуру и менталитет населения, на сложность формирования рационального экономического и финансового поведения у россиян, на их отчужденность от материальных ценностей в пользу духовных, на небуржуазность мышления и на прочие особенности нашей нации, граждане России все же становятся более вовлеченными в сферу финансовой грамотности. Общий уровень финансовой грамотности населения растет с каждым годом, хоть и не быстрыми темпами, но ведь эта проблема решается только в долгосрочной перспективе и только при активном участии государства, а также всех других заинтересованных сторон, используя комплексных подход, охватив все сферы хозяйственной жизнедеятельности человека.

Литература

1. *Зубаревич Н.В., Сафронов С.Г.* (2019). Люди и деньги: доходы, потребление и финансовое поведение населения российских регионов в 2000–2017 гг. // Известия Российской академии наук. Серия географическая. – № 5. – С. 3–17. – URL: <https://tass.ru/ekonomika/8368687>
2. Официальный сайт: Министерство финансов Российской Федерации <http://www.minfin.ru/> [Электронный ресурс]
3. Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/Rasporuyazhenie_Pravitelstva.pdf (дата обращения 20.04.2022).
4. Официальный сайт: ЦБ РФ/ Измерение уровня финансовой грамотности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cbr.ru/analytics/szpp/fin_literacy/fin_ed_intro/ (Дата обращения: 24.04.2022)
5. *Левшина Е. В.* Финансовая грамотность населения в России: проблемы и перспективы / Вестник экономической теории. № 11 [электронный ресурс] / Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» – 2019. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-gramotnost-naseleniya-v-rossii-problemy-i-perspektivy/viewer> (Дата обращения: 26.04.2022)
6. *Баликов В.З.* Финансовая грамотность населения как фактор эффективности национальной экономики [электронный ресурс] / Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» – 2020. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-gramotnost-naseleniya-kak-faktor-effektivnosti-natsionalnoy-ekonomiki/viewer> (Дата обращения: 24.04.2022)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ И В МИРЕ

Камалов Искандер Рустамович.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной работе будут рассмотрены современные тенденции развития вертикально-интегрированных компаний в России и в мире. Особое внимание будет уделено российским вертикально-интегрированным нефтяным компаниям.

Ключевые слова: вертикальная интеграция, экономический рост, эффективность производства, синергетический эффект, отдача от масштаба.

Прежде всего, следует определиться с тем, что понимают под вертикальной интеграцией компаний. Под интеграцией понимают объединение производственных ресурсов. Одной из форм интеграции является слияние, при котором две-три существующие компании объединяются в одну организационную структуру. Процесс интеграции приводит к укрупнению компаний, действующих на рынке. Экономисты выделяют три разновидности интеграции, или слияний: вертикальную, горизонтальную и конгломератную.

При вертикальной интеграции происходит объединение производственных процессов, следующих друг за другом. Это слияние двух или более компаний, которые производят компоненты, необходимые для производства одной продукции.

Этот тип интеграции осуществляется в тех случаях, когда специализированные инвестиции приводят к большим операционным издержкам, либо в случае когда приобретаемый ресурс является по своей природе очень сложным, либо когда политикоэкономическая ситуация в стране остается неопределенной в течение длительного времени. В этом случае получение необходимых ресурсов через контракты становится очень дорогим или вообще невозможным способом. Единственный вариант, который остается в таких условиях у компании – это создание собственных структурных подразделений, занимающихся производством этих самых ресурсов. Основное преимущество такого способа обеспечения себя ресурсами – устранение посредников. При становлении ранее самостоятельных фирм единой компанией, сильно сужаются их возможности для проявления оппортунистических действий по отношению друг к другу.

При рассмотрении вертикальной интеграции важно рассмотреть и горизонтальную, разобрав их отличия. Под горизонтальной интеграцией понимают слияния компаний, занимающихся производством однотипной продукции. После слияния выпускаемый продукт остается тем же. По сравнению с вертикальной интеграцией, к которой компании прибегают для сокращения операционных издержек. К причинам горизонтального слияния можно отнести стоимостные выгоды при производстве, в основе которых лежит масштаб производства и увеличение рыночной доли. С другой стороны, горизонтальное слияние приводит к сокращению числа компаний, действующих на рынке одного продукта. В результате повышается степень концентрации, отображаемый индекс Герфиндаля-Хиршмана, что является отражением увеличения рыночной мощи объединенной компании. Поэтому необходимо сопоставить социальные преимущества от горизонтальной интеграции сопровождающимися ее социальными издержками, связанными с ростом монополизации отрасли.

Таким образом вертикально интегрированной фирмой называется фирма, включающая в себя более одной стадии производства конечной продукции, в отличие от неинтегрированной фирмы, приобретающей сырье и материалы у сторонних поставщиков. Неинтегрированная фирма вынуждена заключать долгосрочные контракты со своими поставщиками и покупателями. В них оговариваются цены, условия поставки и реализации произведенной продукции, нормативов запасов, минимальной или максимальной цены перепродажи.

В экономической теории различают два типа вертикальной интеграции: интеграция продукта, включает в себя процесс приобретения фирмой предприятий, относящихся к последующим стадиям реализации продукции и интеграция ресурса, состоящая из приобретения фирмой предприятий – поставщиков ресурсов.

При этом вертикальная интеграция имеет свои ограничения. Эти ограничения влияют на снижение производственной эффективности и экономического положения, вовлеченных в этот процесс фирм, а также и рынка в целом. В процессе вертикальной интеграции происходит утрата специализации, что может снизить эффективность производства и привести к росту издержек на единицу продукции. Поэтому может оказаться, что издержки самостоятельного производства для фирмы окажутся выше, нежели цена, по которой данный товар можно было бы купить на рынке. Вторым аргументом против вертикальной интеграции является усложнение процесса управления ввиду увеличения масштаба фирмы и, как следствие, роста издержек на управление. То есть фирма становится трудноуправляемой и, как следствие, дольше реагирует рыночные сигналы. Так же зачастую слияние или поглощение сопряжены со значительным объемом затрат на совершение такого объединения.

Кроме того вертикальная интеграция создает барьеры входа на рынок и монопольную власть фирм-продавцов. Вертикальная интеграция, объединяющая поставщиков промежуточной продукции и производителей конечной продукции, на любом этапе технологической цепочки снижает фактическую и потенциальную конкуренцию на рынках как промежуточной, так и конечной продукции.

Однако несомненно вертикальная интеграция имеет ряд положительных черт, например вертикальная интеграция позволяет снижать трансакционные издержки. Поскольку невозможно предусмотреть все состояния экономической среды в будущем, контракт между поставщиком промежуточной и производителем конечной продукции оказывается не полным. Отсутствие вертикальной интеграции в таких случаях ставит под сомнение инвестиционные программы поставщика промежуточной продукции. Это особенно актуально в случае неопределенности относительно технологии и издержек производства конечной продукции. Контракт, перекалывающий риск с поставщика промежуточной на изготовителя конечной продукции, лишает производителя на промежуточной стадии стимулов минимизировать затраты.

Так же мотивом вертикальной интеграции является стремление фирм к увеличению прибыли за счет решения проблемы двойной надбавки. Данная проблема возникает тогда, когда и рынок промежуточной, и рынок конечной продукции являются рынком несовершенной конкуренции. Рассмотрим общий случай – олигополию на рынках промежуточной и конечной продукции.

Кроме того, стимулом к вертикальной интеграции может служить использование эффективной системы ценовой дискриминации. Назначая разные цены для разных покупателей товара, производители промежуточной продукции получают возможность расширить объем продаж и повышать объем прибыли. Данная возможность является отображением роста рыночной власти компании, что, как принято считать, плохо для рынка в целом, но хорошо для объединенной компании.

В последние годы в развитии вертикально интегрированных корпораций появились новые тенденции. Оценим ряд из них. Тенденция повышения экономической самостоятельности подразделений вертикально интегрированных корпораций в различных регионах России во многом объясняется развитием конкуренции на основных товарных рынках и повышением надежности систем управленческого учета. Так, по данным департамента экономического развития доля инвестиций вертикально-интегрированных корпораций в основной капитал в объеме инвестиций в нефинансовые активы составила 59,9%. Причем доля инвестиций корпораций мега-уровня составила 7,3%, а корпораций макро-уровня – 52,6%.

В России вертикально-интегрированные компании по большей части представлены в нефтегазовой отрасли. Эти компании демонстрируют потрясающие успехи прибыльности и доходности даже в условиях кризиса, что является следствием не только специфики рынка, но и их интеграции. В настоящее время именно вертикально интегрированные нефтяные

компании (ВИНК) доминируют в нефтяном секторе российской экономики. Среди них: АО «ЛУКОЙЛ», АО «Сургутнефтегаз», НК «Роснефть», НК «Газпромнефть». Именно поэтому далее особое внимание будет уделено именно ВИНК.

Все компании ВИНК характеризует одна общность: организация деятельности во всем производственном процессе по цепочке – от разведки до сбыта конечному потребителю. Доходы крупнейших российских ВИНК представлены в таблице 1.

Таблица 1

Доходы крупнейших российских ВИНК

Корпорация	Выручка (2021 г.) трлрд. руб.
Роснефть	8,761
Башнефть	0,851
Лукойл	1,4
Татнефть	1,26

Обратившись к данным приведенным в таблице, можно заметить, что ВИНК генерируют огромную выручку и являются важным звеном российской экономики.

Вертикальная интеграция является закономерным и наиболее оптимальным вариантом развития деятельности российских нефтегазовых корпораций. ВИНК обладают большим комплексом конкурентных преимуществ, они способны осуществлять глобальные инвестиции и модернизировать технико-технологическую базу разведки и добычи, реализовывать межрегиональный сбыт нефти и газопродуктов, эффективно взаимодействовать с органами государственной власти для отстаивания корпоративных интересов.

Подводя итог, можно сказать, что вертикально-интегрированные компании, оказывают заметное влияние на развитие региона, в котором они осуществляют свою деятельность. Для успеха деятельности вертикально интегрированных компаний необходимо следовать единой стратегии управления, уделять внимание всем аспектам деятельности компании и консолидировать финансовые показатели дочерних компаний.

Литература

1. Бочаров С.Н., Герман О.И. Методические аспекты оценки эффективности вертикальной интеграции // Известия Алтайского государственного университета. – 2019. – № 2-2 (74). – С. 269–275.
2. Голомедов В.И. Стратегии российских ВИНК в условиях глобального рынка // Вестник МГИМО – № 5 (32).
3. Грызлова Е.В. Методы реструктуризации вертикально-интегрированных компаний // НО «Экономика и право». – 2019. – № 5.
4. Дюндик К.А. Промышленная организационно-функциональная интеграция // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 7. – С. 773–779.
5. Иванова В.О. Особенности менеджмента вертикально-интегрированной компании // Российское предпринимательство. – 2018. – № 11-2 (196). – С. 55–60.
6. Кожевников С.А. Институциональные и экономические основы вертикальной интеграции // Проблемы развития территорий. – 2015. – № 4(78). – С. 142–156
7. Козеняшев К.А. Эволюция стратегии вертикальной интеграции в условиях глобализации мирового нефтяного хозяйства. – М.: ГУУ, 2014.

8. *Нестерова О.А.* Классификация и основные виды человека инновационного // Сборник научных статей по материалам Экономического форума с международным участием "Экономика в меняющемся мире", 2021. – С. 429–433.

9. *Орлов И.Ю.* Особенности формирования конкуренции стратегических производственных сетей в современной экономике // Сегодня и завтра Российской экономики. – 2014. – № 64. – С. 11–14.

10. *Орехов С.А., Решетько И.И.* Реализация эффекта вертикальной и горизонтальной интеграции в системе управления конкурентоспособностью нефтегазовых структур // Транспортное дело России. – 2020. – № 6–2.

11. *Островская Е.Н.* Зарубежный опыт в области формирования и развития вертикально-интегрированных структур // Наука и молодежь: новые взгляды и решения: сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. – Волгоградское научное издательство, 2019. – С. 136–138.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РФ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ

**Козловский Артем Сергеевич,
Захаров Арсений Валерьевич**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В современных условиях глобализации все государства становятся очень сильно взаимозависимыми, что накладывает определенные ограничения на различные действия стран. После событий, произошедших 24 февраля в ходе освободительной операции Российской Федерации, западные страны наложили большое количество санкций, которые направлены, в основном, на экономику и обычных граждан. Последствиями таких ограничений стало прекращение деятельности многих международных компаний и зарубежных предприятий на территории России. Данный факт сейчас как открывает большие возможности для отечественного производства и российских предпринимателей, так и усложняет многие, выработанные годами, процессы взаимодействия юридических и физических лиц.

Ключевые слова: Центральный банк, Санкции, Правительство РФ, Цифровизация.

В течение короткого промежутка времени российские власти во главе с Центральным банком предприняли ряд мер, которые помогли укрепить рубль еще выше февральских значений и не дали произойти дефолтам системообразующих банков. Грамотные действия российского правительства дали время нашей экономической системе перестроиться и адаптироваться под новые реалии. Именно о такой «перестройке» и будет рассказано в данной статье. Многие последствия санкций сейчас еще не понятны до конца, поэтому анализ новой реальности и предложение новых законодательных инициатив сейчас необходимы нашей стране, тем более, что уже есть международный опыт борьбы с такими ограничениями [1, с 12].

В первую очередь центральному банку в первые дни после введения санкций и обвала рубля на внешнем рынке приняло, как уже стало ясно, правильное решение приостановить работу бирж, дабы не дать «утонуть» российским брокерам, которые предоставляли своим клиентам доступ к слишком большим кредитным плечам. В случае резкого открытия российского фондового рынка вниз, клиенты данных брокеров останутся должны им денежные средства и брокеры моментально должны будут погашать долги. Такое погашение для многих брокеров будет фатальным, именно поэтому открытие рынков на панике не должно было случиться. Выждав месячную паузу, рынок России открылся ростом. На данный момент тяжело понять последствия всех ограничений, наложенных на компании. Однако по многим экономическим показателям российские компании как банковского, так и промышленного секторов,

находятся на необычайно привлекательных отметках. Их покупка сейчас является хорошим решением для сбережения своих денег от инфляции.

При стабилизации курса рубля наиболее рисковыми активами станут акции российских экспортеров, подверженных санкциям, так как рублевая стоимость их продукции остается неизменной, а вот количество рынков сбыта сократилось. Разрушительный эффект данные ограничения несут, в основном, для компаний экспортеров нефти, так как уже сейчас поступают сообщения о переполненности хранилищ и возможной вынужденной приостановке добычи и возврат ее уровня на пандемийный.

Сейчас на первый план выходит Центробанк, который еще в 2017 году принял закон о поддержке цифровизации экономики. Данная программа была особенно актуальна в связи с пандемией COVID-19, когда абсолютно все компании были нацелены на переход в онлайн.

После успешной реализации программы развития цифровой экономики, Банк России разработал новый документ, в котором указаны основные направления модернизации и развития финансового сектора в условиях быстро меняющегося мира технологий. Программа рассчитана на 2 года (2022-2024).

Основные направления цифровизации финансового рынка на период 2022–2024 годов сохраняют преемственность с Основными направлениями 2018–2020 годов и раскрывают инициативы Банка России в области цифровизации финансового рынка, сформулированные в Основных направлениях развития финансового рынка Российской Федерации на 2022 год и период 2023 и 2024 годов. В фокусе Основных направлений 2022–2024 годов – дальнейшее развитие конкуренции на финансовом рынке, повышение доступности, качества и ассортимента финансовых услуг, снижение рисков и издержек в финансовой сфере, повышение уровня конкурентоспособности российских технологий при одновременном обеспечении кибербезопасности и поддержании финансовой стабильности. Реализация Основных направлений 2022–2024 годов будет осуществляться Банком России во взаимодействии с государственными органами, участниками финансового рынка и иными организациями. [3]

Цифровизация экономики в России нацелена на снижение зависимости от западных технологий путем импортозамещения различных сервисов. Так, в ходе реализации программы развития финансового сектора была создана Национальная Платежная Система (далее-НПС). НПС должна стать аналогом платежной системы SWIFT. Данное действие сейчас, когда РФ была отключена от иностранной платежной системы, является стратегически значимым в масштабах страны. Новые санкции, нацеленные на банковский сектор, будут смягчены нашей НПС.

Национальная платежная система – это совокупность операторов по переводу денежных средств в России. Проект по созданию в РФ собственной платежной системы, которая могла бы стать альтернативой международным платежным системам, инициировал президент Дмитрий Медведев. Законопроект о «Национальной платежной системе», который сейчас находится на рассмотрении Госдумы, содержит требования к деятельности операторов по переводу денежных средств и порядку перевода электронных денег. Документ обязывает операторов услуг использовать платежную инфраструктуру только на российской территории. Это означает, что информация о платежах, которые проходят в России, не должна передаваться за рубеж. Соответственно, Visa и MasterCard должны будут создать в РФ свои процессинговые центры.

Также законом предусмотрены требования к статусу операторов рынка электронных денег. Таким оператором должна быть кредитная организация, причем необязательно банк. Для операторов установлен специальный статус – небанковская кредитная организация с уставным капиталом не менее 18 млн рублей.

Вторым основным фактором реабилитации и трансформации экономики в период усиления санкционного давления является появление большого количества возможностей для российских предпринимателей. Уход компаний, ориентированных на массового потребителя, из РФ освобождает многие ниши в сфере услуг и продаж, которые займут отечественные производители. Однако сейчас важной целью государства является наладка импорта сырья из

зарубежных стран, так как многие компоненты, входящие в состав продуктов или одежды не производятся на территории РФ.

Такой неприятный стимул, как санкции, может стать катализатором больших положительных перемен в обществе. Уже в марте 2022-го года Президентом была подписан указ о запрете ввоза сырья в РФ. Данная мера была придумана задолго до наших времен. В конце 17-го века политика меркантилизма основывалась на запрете вывоза сырья и ввоза готовой продукции. Такие меры направлены на стимулирование развития собственного производства, которое нам сейчас необходимо, ведь в досанкционные времена импортный товар заполнял прилавки магазинов, что мешало росту отечественного производства. Сейчас на рынок будут выходить все новые и новые предприниматели, которым будет необходима государственная поддержка. Такая поддержка уже входит в нашу жизнь. Уже 2-го марта правительство в лице его председателя объявило о поддержке малого и среднего бизнеса.

Среди мер поддержки бизнеса:

- правительство введет мораторий на проверки ИП и малого бизнеса до конца текущего года. На «зарплатную» программу поддержки «ФОТ 3.0» дополнительно выделят 6,2 млрд руб
- правительство еще на полгода продлит программу компенсации МСП расходов по использованию российской системы быстрых платежей [2]

Самым главным в этом постановлении выступает выделение грантов на открытие и развитие предпринимательства. Российские предприниматели в возрасте до 25 лет смогут получить грант от 100 000 до 500 000 руб. на развитие или открытие своего дела. Размер гранта составит до 1 млн руб. для бизнесменов, ведущих свою деятельность в арктической зоне.

Гранты планируется предоставлять как индивидуальным предпринимателям, так и учредителям предприятий. Раньше такая возможность была только у организаций, занимающихся социальными проектами, напомнил Мишустин, открывая заседание правительства. Теперь же на грантовую поддержку смогут рассчитывать «перспективные компании» самой разной направленности. В 2022 г. в бюджете на эти цели предусмотрено более 2 млрд руб.

Последним аспектом экономической жизни, которое серьезно попало под «удар» санкций выступает it-сектор. Это связано со снижением импорта полупроводников для серверов, а так же прекращение сотрудничества с рядом иностранных компаний. В связи с этим Правительство РФ приняло меры поддержки данной отрасли:

- налоговые преференции распространят на разработчиков мобильных приложений и организации, занимающиеся реализацией, установкой и тестированием отечественных решений;
- все ИТ-компании на три года освободят от уплаты налога на прибыль и проверок. Им предоставят льготные кредиты на выгодных условиях – по ставке не выше 3%
- сотрудники ИТ-компаний смогут оформить льготную ипотеку и получить отсрочку от призыва на военную службу на время их работы в российских компаниях;
- правительство также расширит программу предоставления грантов на создание отечественных решений. [2]

Анализируя все вышесказанное, можно сделать ряд выводов и предоставить несколько рекомендаций для более эффективной и менее болезненной трансформации российской экономики. Сейчас государству необходимо поддерживать те отрасли, чья деятельность напрямую связана с импортом, например, it-сектор и магазины электроники. Также стоит поддерживать и автопроизводителей, у которых возникли серьезные проблемы со сборкой автомобилей, так как запчасти, используемые в производстве машин бывают и импортные.

В том числе из-за роста цен на потребительскую корзину, нужно усилить меры поддержки наиболее уязвимых слоев населения, в первую очередь многодетных семей и малоимущих. В разросшемся конфликте с западными странами нам необходимо искать новые каналы поставки и налаживать торговые отношения уже с действующими партнерами, такими как Китай. Все последствия введенных ограничений могут легко нивелировать правительственные

меры поддержки, ведь профицитный бюджет за 2021 год позволяет расширить внимание на социальной политике государства.

Окончательные выводы можно будет делать лишь по прошествии нескольких месяцев, однако уже сейчас становится понятно, что санкции далеко не так страшны, как их преподносят западные СМИ.

Изучая историю санкций, можно заметить, что в большинстве случаев они наносили больший вред именно тем странам, которые их и вводили. Например, введения санкций членами лиги наций в начале 20-го века. Так, собственно говоря, сейчас и происходит со странами ЕВРОСОЮЗА. Ведь около 40% нефти и газа, используемых этими странами для поддержания собственной жизнедеятельности, являются российскими. После отказа работать с Россией, ЕВРОСОЮЗ оставил себя без этих ресурсов. Соответственно, выросли цены на топливо, а это означает, что логистические услуги также подорожали, это, очевидно, отразится на ценах на товары, ведь транспортировка закладывается в конечную стоимость этого товара. Пострадали обычные люди, которые, по факту, обеднели. Например, Великобритания сможет выйти на уровень ВВП, который был до введения санкций, только к 2024 году.

Сейчас гражданам России, особенно молодым, необходимо заново выстраивать многие торговые связи для улучшения как своей жизни, так и жизни общества. Наступило время возможностей для многих людей, ведь огромное количество иностранных компаний попросту ушло с российского рынка, множество ниш опустели, у российского продукта появилась возможность проявить себя. Санкции могут обернуться для нашей страны выигрышной стороной, ведь, наконец, пропадет зависимость от иностранных технологий и продуктов. Конечно, сначала будет тяжело, несколько лет потребитель будет чувствовать разницу между российским и иностранным продуктом, но зато, по прошествии времени, отечественный производитель адаптируется, получит поддержку государства, отклик российского потребителя, и сможет достичь того же уровня.

Литература

1. Антироссийские санкции: история и современность / под ред. А.П. Кошкина. – Вып. 7. – М.: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2016. – 92 с.
2. Новостной ресурс «РБК» - URL: <https://www.rbc.ru/economics/02/03/2022/621f545e9a79477b47c17a60>. (Дата обращения 12.04.2022)
3. Сайт Центрального Банка РФ – URL: <https://cbr.ru/> (Дата обращения 12.04.2022)

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ УГРОЗЫ

Афошина Анастасия Владимировна

Мауляшева Аделина Маратовна

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена актуальности экономической безопасности предприятия. Его внешних и внутренних угроз.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, внешние и внутренние угрозы.

На сегодняшний день Российская Федерация переживает период спада в своем экономическом развитии. Политическое влияние других стран, участившиеся запреты и санкции, затянувшийся экономический кризис приводят к появлению огромного количества угроз экономической безопасности как государства в целом, так и ее отдельных учреждений и предприятий.

В большой зависимости от состояния и уровня безопасности государственного бюджета, безопасности системы налогообложения, финансово-денежной системы государства – находится экономическая безопасность отдельного предприятия.

Актуальность приобрела в последние года проблема экономической безопасности предприятия. Но, несмотря на значительный интерес к ней зарубежных и отечественных профессоров и практиков, следует отметить, что действующие разработки в большинстве случаев посвящены различным аспектам национальной и региональной безопасности и в гораздо меньшей степени – вопросам экономической безопасности предприятий.

Также данная проблема требует комплексного подхода, осуществление которого достаточно сложно. Так как экономическая безопасность приобретает особый смысл и ведущую роль в развитии экономики организаций. То есть экономическая безопасность предприятия является комплексным понятием и связана не столько с внутренним состоянием самого предприятия, сколько с воздействием внешней среды, с ее субъектами, с которыми предприятие вступает во взаимодействие.

Вообще, экономическая безопасность предприятия – это состояние в наибольшей степени эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия сейчас и в будущем [4].

У каждого предприятия есть свои "внешние" и "внутренние" угрозы, они сугубо индивидуальны. Внешние угрозы порой возникают за пределами организации, они не связаны с его производственной работой. Все внешние факторы, влияющие на экономическую безопасность предприятия, можно сгруппировать, выделив политические, социально-экономические, экологические, научно-технические, технологические, юридические, природно-климатические, демографические и т.п. [5].

К внешним угрозам относятся следующие:

1. неблагоприятные и кардинальные изменения политической ситуации;
2. макроэкономические потрясения;
3. изменение законодательства, влияющего на условия хозяйственной деятельности;
4. недобросовестная конкуренция;
5. моральные угрозы, шантаж, хищения материальных средств;
6. противоправные действия конкурентов, их стремление овладеть контрольным пакетом акций;
7. заражение вирусами компьютерных программ;

8. запрещенные законом финансовые операции;
9. чрезвычайные ситуации технического и природного характера;
10. неразрешенный доступ конкурентов к конфиденциальной информации;
11. мошенничество, кража денежных средств и ценностей, повреждение зданий, помещений и т.д.

Под внешней компонентой экономической безопасности рассматривается способность предприятия организовывать взаимодействие с внешней средой таким образом, чтобы по максимуму обеспечить свою экономическую безопасность.

С хозяйственной деятельностью предприятия и квалификации его персоналом связаны внутренние угрозы. Они обусловлены процессами, возникающими в ходе производства и реализации продукции, и могут оказать влияние на результаты предприятия.

К внутренним угрозам относятся следующие:

1. нарушения уровня дисциплины;
2. противоправные действия работников, нарушение режима хранения конфиденциальной информации, выбор ненадежных партнеров;
3. отток высококвалифицированных кадров;
4. недостаточная патентная защищенность;
5. аварии, взрывы, пожары, перебои в энерго-, водо-, тепло снабжении;
6. невысокий уровень образования руководителей;
7. существенные упущения в планировании, связанные прежде всего с выбором цели, неправильная оценка возможностей предприятия.

Чтобы провести качественный анализ работы предприятия, стоит уделять внимание всем угрозам в комплексе, так как сейчас кризисная обстановка и наступление одной угрозы может повлечь за собой появление второй, а также усилить негативное воздействие на деятельность организации.

В связи с этим регулярно необходимо изучать и анализировать угрозы. Это позволит хозяйствующему субъекту снизить или предотвратить появление угроз на стадии зарождения, уменьшить все негативные и отрицательные последствия от них и обеспечить свою экономическую безопасность.

Кроме существования отдельных угроз, есть еще и ряд факторов, увеличивающих активизацию угроз экономической безопасности предприятия. Знание таких факторов поможет определить и устранить их, а значит, и понизит риск появления угроз экономической безопасности предприятия.

Факторы, формирующие соответствующий уровень экономической безопасности предприятия, разнообразны и в каждой отрасли производства имеют свою специфику.

1. Довольно большая степень монополизации рынка, частично сохранившаяся от прежней административно-командной системы, частично – вновь возникшая. Одновременно нарастает уровень конкурентной борьбы за российские рынки как со стороны отечественных, так и зарубежных производителей. Учитывая условие, предприниматель обязан и должен планировать работу предприятия в соответствие со сложившейся ситуацией.

2. Установление контроля криминальных структур над рядом секторов экономики и субъектами хозяйственной деятельности.

3. Рост криминализации российского бизнеса (недружественные поглощения, рейдерские захваты).

4. Сохранение давления на субъекты предпринимательской деятельности со стороны органов государства (например, в сферах лицензирования, налогообложения). Хотя в настоящее время принимается достаточное большое количество нормативно - правовых актов, обеспечивающих защиту малого и среднего бизнеса, но проблема все равно остается актуальной

5. Наличие социальных проблем – низкий уровень доходов населения и граждан, текучесть кадров, безработица – все это значительно снижает степень ответственности и увеличивает вероятность склонности работника к продаже секретов фирмы и прочим незаконным действиям.

6. Несовершенство законодательства, регулирующего отношения в сфере предпринимательства (выражающееся, например, в ориентации правовых норм на борьбу с последствиями правонарушений, а не с причинами, в несоответствии причиненного ущерба и применяемых санкций).

7. Отсутствие единства действий и взаимной согласованности правоохранительных органов.

8. Относительная «молодость» российского бизнеса и неотработанность средств и методов защиты собственной экономической безопасности.

Существует множество факторов, которые порождают угрозы экономической безопасности предприятия, что доказывает необходимость тщательного, точного и исполнительного контроля за ситуациями, способствующими проявлению и возникновению угроз экономической безопасности предприятия и постоянной готовности к борьбе с ними.

Таким образом, система экономической безопасности является не только очень значимой базой эффективного развития предприятия, но и очень сложной, многокомпонентной. Основными силами, противодействующими экономической безопасности, являются ее угрозы, их перечень крайне большой.

Изучения требуют не только отдельные виды угроз, но и их взаимоотношение и взаимное влияние на систему экономической безопасности. Одним из способов снижения экономических угроз является совершенствование организации производственных процессов. Правильно используемое оборудование, линии производства, оптимальное распределение производственных участков снижают энерго- и ресурсозатратность, следовательно, повышают экономический эффект от производственной деятельности.

Повышение экономической безопасности напрямую влияет на результативность деятельности конкретного экономического субъекта.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [федер. закон от 31.07.1998. №145-ФЗ (ред. от 16.04.2022 г.)] // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 46. – Ст. 4532.
2. О противодействии коррупции [федер. закон 25.12.2008 г. № 273] // Собрание законодательства РФ. – 29.12.2008. – № 52. – Ст. 6228.
3. О законодательном обеспечении экономической безопасности Российской Федерации [постановление Совета Федерации Федерального Собрания от 18.08.1996 № 327 – СФ]
4. *Гончаренко Л. П.* Экономическая безопасность: учеб. для вузов / Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинина. – М.: Юрайт, 2014. – 478 с.
5. *Шагалов С.В.* Экономическая безопасность предприятия / С.В. Шагалов. – М.: Риор, 2014.
6. Электронный журнал «Директор по безопасности». – URL: <http://www.s-director.ru/magazine.html> (дата обращения: (25.04.2022)).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Буранбаева Юлия Ильдаровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В современной России экономическая преступность стала одной из самых серьезных проблем, которая подрывает авторитет власти, разрушает государственность и создает угрозу экономической безопасности страны и, как следствие, национальной безопасности. Обеспечение экономической безопасности является одним из важнейших национальных приоритетов страны – это гарантия автономности страны, условие постоянства и эффективной жизнедеятельности общества, достижения успеха. Экономически слабое государство лишается возможности проводить самостоятельную внешнюю политику и превращается тем самым в

заложника международных экономических организаций, транснациональных компаний и других государств.

Ключевые слова: экономическая преступность, экономическая безопасность, угроза экономической безопасности.

Экономическая безопасность является как составной частью, так и базисом национальной безопасности государства, так как производство, распределение и потребление материальных благ определяют жизнедеятельность и жизнеспособность всего общества. Под экономической безопасностью следует понимать состояние экономической системы, обеспечивающее ее независимость, позволяющее поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, обеспечивать устойчивое развитие народного хозяйства и последовательно реализовывать национально-государственные интересы [2, с. 159]. Экономика, как одна из сложнейших систем, имеет тысячи показателей. В силу разнообразия угроз и масштаба их проявления, набор показателей, характеризующих экономическую безопасность страны, весьма значителен. Под угрозой экономической безопасности следует понимать: «совокупность условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба национальным интересам Российской Федерации в экономической сфере». Все угрозы в экономической сфере государства принято разделять на внешние и на внутренние, недопущение и минимизация которых должно являться одним из основных направлений государственной политики Российской Федерации» [1]

Одной из форм проявления внутренних угроз экономической безопасности в России является преступность в сфере экономики – это виновно совершенное общественно опасное деяние, запрещенное Уголовным кодексом Российской Федерации под угрозой наказания. Масштабы преступлений в области экономики растут во всех странах мира и представляют большую угрозу для демократического и экономического развития страны. На данный момент ни одно государство не может считаться полностью свободным от такого социально-экономического явления как экономическое преступление, ведь оно является наиболее изменчивым и подвижным видом правонарушений. Преступники активно осваивают новые технологии и средства связи, применяют особые навыки и знания в сфере экономики и финансов, в зависимости от складывающейся социальной, экономической и политической обстановки в стране.

Прежде всего, преступления, происходящие в сфере экономики, возникают там, где есть вероятность конкуренции с легальной экономикой. Чем хуже состояние легальной экономики, тем масштабнее развиваются преступления, происходящие в экономической сфере. К признакам данного вида преступлений мы можем отнести: корыстный характер и причинение значительного ущерба экономическим интересам государства, частного предпринимательства и граждан, а целью преступной деятельности является перераспределение материальных благ и получение наживы. Современная экономическая преступность в России обладает определенными отличительными чертами: видовым многообразием, коррупционностью, высокой степенью латентности, то есть не выявлению правонарушения правоохранительными органами, также она обладает сложным алгоритмом выявления и документирования. При всем этом наносит большой экономический ущерб как микро-, так и макроэкономике страны, а также и на международном уровне.

Несмотря на то, что регистрация экономических преступлений в России в течение последних лет снижается, они остаются одной из самых серьезных угроз экономической безопасности страны. Анализируя состояние преступности в России за последние 5 лет, мы видим, что в 2021 году количество выявленных преступлений, совершенных в сфере экономики увеличилось на 11,6 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при этом более половины экономических преступлений классифицируются как тяжкие и особо тяжкие. Как утверждают сотрудники МВД, на увеличение возбужденных дел повлияло, во-первых, увеличение количества правонарушений, совершенных дистанционно. Во-вторых, правоохранительные органы стали уделять особое внимание раскрытию экономических преступлений. Однако размер причиненного материального ущерба вырос с 447,2 млрд. до 641,9 млрд. руб., что стало максимальным значением с 2009-го (Таблица 1).

Динамика зарегистрированных экономических преступлений и размера причиненного ими материального ущерба за 2016–2021 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Общее количество зарегистрированных экономических преступлений, в том числе совершенных в крупном и особо крупном размерах	108754	105087	109463	104927	105840	117700
Материальный ущерб по оконченным уголовным делам, млрд. руб.	28237	28800	29108	30132	30398	68030
	271,4	398	234,2	403,8	447,2	641,9

Несмотря на результаты проведенного нами анализа официальных статистических данных МВД России, свидетельствующих о ежегодном улучшении положения, сокращении числа преступлений, все же необходимо учитывать, что уровень экономической безопасности нашей страны остается на опасной отметке. Ведь данный вид правонарушений характеризуется высокой латентностью, а также по некоторым видам преступлений уголовные дела возбуждаются не иначе как по заявлению, что существенно искажает наши представления о ее реальном состоянии.

Улучшение ситуации с экономической преступностью требует целого комплекса мер государственно-правового, экономического, управленческого и иного характера, которые направлены на устранение, ослабление и нейтрализацию причин и условий экономической преступности, а результативность будет напрямую зависеть от активности и компетентности правоохранительных органов. Однако акцентирование внимания только на методах силового воздействия на экономическую преступность недостаточно перспективно. В первую очередь необходимо усиление правовой пропаганды экономического и уголовного, а также формирование системы ценностей, единой для всех социальных слоев общества, которая будет способствовать включению механизмов самодисциплины, что впоследствии приведет к сокращению преступности, в том числе и экономической.

Литература

1. Указ Президента РФ от 12.05.2013 №208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/ (Дата обращения: 10.04.2022)
2. *Криворотов В.В.* Экономическая безопасность государства и регионов / В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – С. 159.

ОБСУЖДЕНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Гао Тяньхао

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Данная статья рассматривает механизм управления человеческим капиталом высокотехнологичных предприятий в КНР и его роль во внедрении инноваций. Для осуществления данного механизма авторы предлагают модель управления человеческим капиталом предприятия.

Ключевые слова: управление человеческим капиталом, инновация, предприятие, эффективность.

В эпоху экономики знаний человеческий капитал, ядром которого являются знания и навыки, заменяет роль физического капитала и становится двигателем экономического роста. Бурно развивающийся информационный рынок диктует предприятию необходимость изменить

свои концепции управления, в сторону системного управления знаниями и человеческим капиталом. В общих условиях ключ к повышению конкурентоспособности и развитию за счет собственных сил лежит в том, обладают ли высокотехнологичные предприятия ключевыми компетенциями. Цель системы управления человеческими ресурсами в такой парадигме – увеличить эффективность и интенсивность создания, хранения и использования знаний предприятия.

Понятие ключевых компетенций предприятия

Ключевые компетенции – это основные компетенции предприятия, которые позволяют всему предприятию поддерживать долгосрочное и устойчивое конкурентное преимущество и стабильно увеличивать капитализацию предприятия. Носителем таких компетенций является персонал предприятия, который обладает ценными, редкими, труднопроизводимыми и незаменимыми характеристиками, включая знания и способность к обучению. Основная компетенция высокотехнологичных предприятий – это сочетание организационных инноваций и возможностей развития, в основе которых лежат независимые права интеллектуальной собственности и высокоразвитый человеческий капитал. Прибыль, превышающая среднюю прибыль по отрасли, обеспечивает постоянный поток финансовой поддержки для непрерывных инноваций и развития предприятия.

Обзор развития человеческого капитала

Развитие человеческого капитала относится к запланированным, непрерывным усилиям организации по повышению уровня компетентности сотрудников и эффективности организации с помощью программ обучения и развития. С начала XXI века экономика знаний стала движущей силой развития человеческого общества и экономики, появились новые черты рыночной конкуренции: прежняя конкуренция средств и продуктов сменяется конкуренцией знаний и талантов. Повышение производительности может повысить эффективность собственного производства, а во-вторых, инвестиции в человеческий капитал могут повысить эффективность производства других производственных факторов. Помимо прямого вклада в экономический рост, человеческий капитал также способствует экономическому росту, способствуя научно-техническому прогрессу. Система управления персоналом состоит из четырех основных механизмов и семи основных систем. Эти четыре механизма – механизм привлечения человеческих ресурсов, механизм стимулирования человеческих ресурсов, механизм ограничения человеческих ресурсов и механизм устранения конкуренции между человеческими ресурсами.

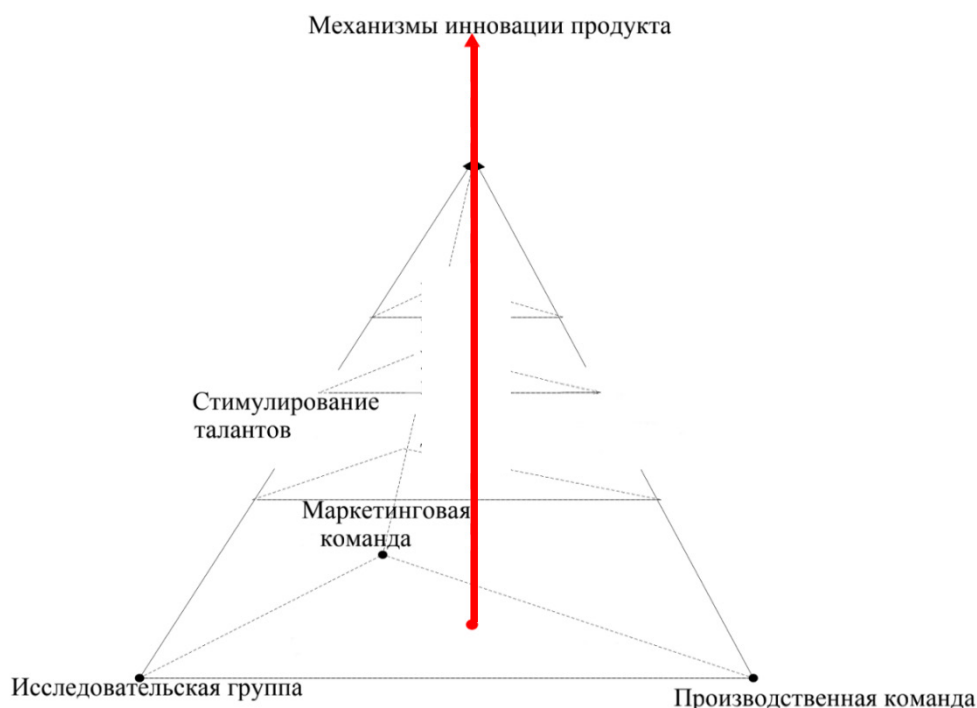


Рис. 1. Трехмерный взгляд на модель управления талантами в области инноваций продукта

Поэтому ядром формирования высокотехнологичной конкурентоспособности является процесс управления продуктовыми инновациями. Элементы человеческого капитала играют решающую роль в процессе продуктовых инноваций. особенно важен механизм, который тесно интегрирует процесс управления знаниями.

Вышеописанная трехмерная модель подразумевает развитие высокотехнологических производств за счет управления талантами (сотрудниками): маркетинговая команда рассматривает возможность внедрения идей на рынок, исследовательская команда – возможность создания продукта и его необходимость, производственная группа – процесс производства высокотехнологической продукции.

Самыми действенными инструментами воздействия на персонал компании выступают мотивация и стимулирование.

В качестве стимулирования талантливых сотрудников можно рассмотреть следующее:

- продвижение по карьерной лестнице;
- уделение внимания новым идеям сотрудников;
- заграничные стажировки;
- социальные бонусы;
- карьерный коучинг.

Построение модели

Высокотехнологичные предприятия должны быть основаны на рынке, особенно для того, чтобы опережать рыночных конкурентов, инновации. Если нет развития предприятия и инноваций, невозможно сохранить и создать таланты. Для реализации активного и действенного «удерживающего» механизма необходимо постоянно развивать таланты и управлять ими, чтобы максимизировать роль человеческого капитала как фактора и эффективности. Таким образом, удержание и развитие талантов, а также выживание и развитие предприятий представляют собой интерактивный и замкнутый процесс. И высокотехнологичные предприятия создают механизм тяги, продвижения, сдерживания и устранения конкуренции для управления талантливыми инновационными продуктами, что является основой для выживания и развития высокотехнологичных предприятий. Объединение соответствующих результатов исследования основной конкурентоспособности высокотехнологичных предприятий и результатов исследования управления талантами, а также практики управления талантами частных высокотехнологичных предприятий в Китае во провинции Гуандун. К концу 2019 года в провинции Гуандун насчитывалось более 50 тыс. высокотехнологичных предприятий государственного назначения. В 2019 году объем производства продукции на частных предприятиях провинции Гуандун вырос на 7,6% по сравнению с 2018 годом, вклад частных предприятий в рост промышленного производства провинции достиг 84,3%. По итогам 2019 года, высокотехнологичная обрабатывающая промышленность провинции Гуандун продемонстрировала рост на 7,3 проц. в годовом выражении.

Интерпретация модели

Для высокотехнологичных предприятий ядро стратегического планирования талантов должно вращаться вокруг внедрения управления талантами для инновационных продуктов.

Притягивающий механизм управления талантами является краеугольным камнем всего высокотехнологичного предприятия с инновациями продукта в качестве ядра, а таланты предприятия назначаются на должности в соответствии с потребностями инноваций продукта. Механизм инновации продукции как ядро, механизм повышения талантов, механизм ограничений и механизм устранения заставят команду НИОКР, команду маркетинга и производственную команду сформировать центростремительную силу и сплоченность, что приведет отрасль к спиральному росту и развитию инновационных возможностей высокотехнологичных предприятий.

Выводы исследования

Режим управления человеческим капиталом высокотехнологичных предприятий развития с продуктовыми инновациями показывает механизм работы управления человеческим капиталом высокотехнологичных предприятий для эффективного осуществления управления человеческим капиталом вокруг продуктовых инноваций. Идеальное состояние управления человеческим капиталом для высокотехнологичных предприятий заключается в достижении совершенной интеграции производственной, исследовательской и торговой групп предприятия и повышении инновационной способности предприятия. Сбор основных членов команды для руководства спиральным развитием предприятия.

Механизм поощрения талантов является катализатором инноваций. С помощью механизма поощрения субъективная инициатива талантов может быть задействована в полной мере, ускорено формирование основных независимых прав интеллектуальной собственности предприятия, и они интернализируются в основную конкурентоспособность предприятия. Механизм стимулирования включает в себя систему стимулирования заработной платы компании, систему управления обучением и систему продвижения по службе; эффективный механизм стимулирования может создать хороший канал для распространения знаний и передачи знаний, тем самым повышая производственную ценность элементов человеческого капитала и ускоряя формирование высокопрофессиональных кадров. технология как основное знание. Создание системы управления и управления инновациями. С помощью внешних движущих сил, таких как механизмы стимулирования, ограниченные ресурсы предприятия объединяются для активного поощрения вклада своих человеческих ресурсов и достижения организационной цели предприятия, обладающего основными независимыми правами интеллектуальной собственности. Технологические предприятия.

Литература

1. Бугара Д.А., Синева Н.Л., Яшкова Е.В., Мухалова Н.Д., Яушев Г. Р. Руководитель и развитие инновационного менеджмента в современной организации // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования, № 2 (36), 2019. – С. 150–157
2. Ван юн. Изучение механизма формирования основной конкурентоспособности высокооплачиваемых технологических предприятий в Китае [J]. Восточно-китайское экономическое управление, 2012, (2) (王勇, 中国高薪技术企业核心竞争力形成机理探究【J】。华东经济管理, 2012, (2))
3. Васильева Е.В. Проблемы управления инновационным развитием предприятия // Проблемы современной экономики. – 2011. – С. 363–364.
4. Водачек Л. Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. – Москва: Экономика, 1989. – 167 с.
5. Управление инновациями в российских компаниях // Москва: НП «Клуб директоров по науке и инновациям» в соавторстве с АО «РВК», 2016 г. – 70 с.
6. Лю И. Теория и практика человеческого капитала западных предпринимателей, его развитие и использование [J]. Зарубежная экономика и управление, 1997, (8) (刘毅, 西方企业家人力资本及其开发利用的理论与实践【J】。外国经济与管理, 1997, (8))

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В 2022 ГОДУ

Закиров Ильсур Газинурович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Тема информационной безопасности в системе экономической безопасности приобрела особую актуальность в условиях коронавируса COVID-19, так как большое количество транзакций в финансовой сфере, начиная с 2020 года, начало проводится преимущественно

с использованием информационных технологий. Угрозу экономической безопасности в разрезе защиты информации о финансовых операциях в 2022 году могут представлять собой неожиданные форс-мажорные ситуации, которые могут возникнуть из-за введения ограничительных мер (санкций) со стороны иностранных государств на экономические операции в России.

Целью работы является составление предварительного прогноза о трендах развития российского рынка информационной безопасности в 2022 году.

Задачи исследования: выявить актуальные ключевые предложения на российском рынке информационной безопасности, определить направленность защиты информации экономических операций в 2022 году, сделать прогноз дальнейшего развития российского рынка информационной безопасности как составляющей экономической безопасности.

Ключевые слова: защита информации, конфиденциальность данных, информационная безопасность, экономическая безопасность.

Тенденции в области информационной безопасности финансовых операций, заданные начавшейся в 2020 году пандемией коронавирусной инфекции COVID-19, сохранялись и в 2021 году. Причиной тому является переход на удаленную работу немалого числа сотрудников средних и крупных компаний России. Переход на дистанционный вариант работы в организациях заставил руководство компаний задуматься об усилении защиты финансовых транзакций и персональных данных сотрудников. Однако, стремясь обеспечить непрерывность хозяйственной деятельности, некоторые компании поспешили и вынуждены были ослабить ряд мер безопасности (или вообще отказаться от некоторых из них), создав новые уровни уязвимостей и рисков [1, с. 71]. При этом нужно заметить, что дистанционный вариант работы никуда не делся в 2021 и 2022 годах. Согласно данным опроса 1000 кандидатов международного кадрового агентства Kelly Services, большая часть компаний в мире адаптировалась к онлайн-формату работы [2]. Результаты опроса агентства представлены на рисунке 1.

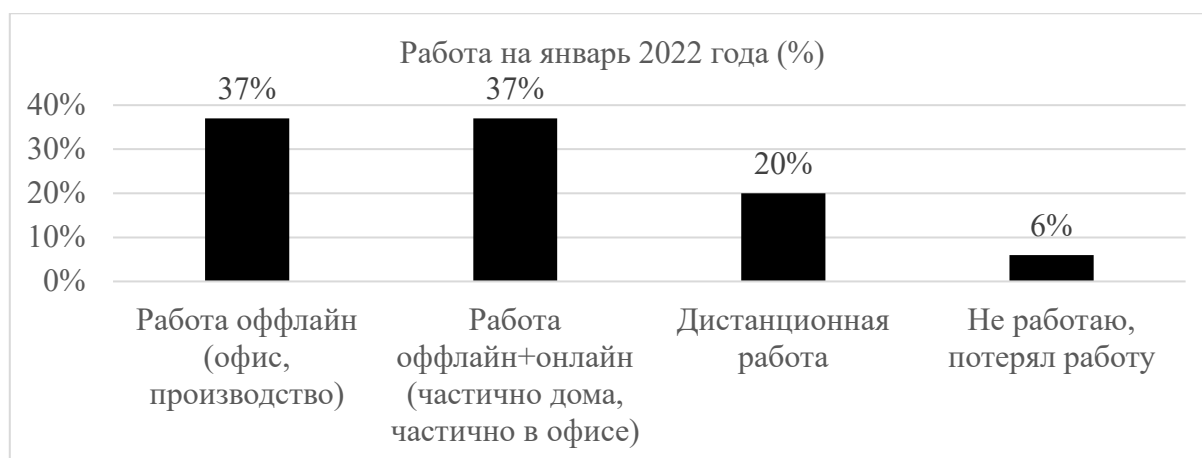


Рис. 1. Результаты опроса кадрового агентства Kelly Services «Удаленная работа в России»

По представленным данным видно, что сохраняется актуальность использования технологий информационной безопасности на начало 2022 года ввиду большого количества лиц так или иначе работающих в дистанционном формате, о чём свидетельствует сумма показателей «Работа оффлайн+онлайн (частично дома, частично в офисе)» и «Дистанционная работа». Таким образом, можно сказать, что более половины опрошенных респондентов так или иначе связаны с обменом информации через технические каналы связи. Потребность по защите виртуальных частных сетей (VPN) посредством DLP- и SIEM-систем, обеспечивающих защиту конфиденциальных данных во внутренних и виртуальных сетях, а также системе ограничения доступа к информации, никуда не исчезнет. Российские системы на конец 2021 года на рынке были представлены несколькими программными продуктами, наиболее популярными из

которых и по сей день являются: «СёрчИнформ КИБ», «DeviceLock DLP», «InfoWatch Traffic Monitor» и «Zecurion DLP».

Несмотря на сложность интеграции вышеназванных DLP-систем [3], их актуальность в условиях ограничительных мер (санкций) на российскую экономику возрастает в виду активизировавшихся хакерских атак и атак злоумышленников на крупнейшие государственные ресурсы, а также базы данных. Наиболее серьезной угрозой на этом фоне являются атаки шифровальщиков. Всё больше внимания уделяется мошенническим атакам, когда злоумышленники, используя лазейки и слабые места в информационной системе организации, получают доступ к данным компании и шифруют их с целью дальнейшего вымогательства у компании денежных средств путём шантажа.

На новые вызовы от шифровальщиков в 2022 году организациям целесообразно отвечать постепенным отказом от слабозащищенных виртуальных частных сетей (VPN) и переходом на сетевой доступ с нулевым доверием (ZTNA). В отличие от виртуальных частных сетей модель Zero-Trust обозначает полное отсутствие доверия кому-либо – даже пользователям внутри периметра, то есть организации. В модели используется простой принцип «доверяй, но проверяй» - каждый пользователь или устройство при каждом запросе доступа к какому-либо внутреннему или внешнему ресурсу в компании должны подтверждать свои данные. Очевидным недостатком модели является дороговизна и сложность создания сетевой архитектуры проверки подлинности данных устройства или пользователя, в связи с чем сложно построить тренд спроса на подобную технологию на современном российском рынке. Однако при существовании потребности тотальной защиты сети этот вариант стоит рассматривать в первую очередь.

Актуальным трендом на российском рынке информационной безопасности в 2022 году также могут стать продукты, благоприятно влияющие на поддержание режима готовности для предотвращения атак на глобальные системы поставок. В условиях пандемии 2020 года, а также периода 2021 года случались постоянные сбои в глобальных цепочках поставок. Связывалось это, как указано выше, с тем, что большая часть сотрудников международных компаний, а также ряд российских компаний, была отправлена на дистанционную работу. В течение второго полугодия 2020 года, а также на протяжении 2021 года компании так или иначе накопили серьезный опыт по возобновлению поставок и налаживанию бесперебойной работы производства и торговли. Тем не менее, ожидаемые угрозы в 2022 году в связи с введенными санкциями видятся в следующем: увеличение числа распределенных хакерских и саботирующих атак на компании топливно-энергетического комплекса, военно-промышленного комплекса, а также на организации финансового сектора с целью нарушения поставок и проведения финансовых транзакций. Следовательно, организациям названных отраслей придется сохранять высокий уровень готовности для отражения угрозы.

Согласно прогнозам ИТ-Маркетплейса Market.CNews, в России до конца мая планируется разработать и начать реализацию двух платформ, которые нацелены на импортозамещение американской платформы для «белых» хакеров HackerOne. Производителями «суверенных» аналогов являются «Киберполигон» и Positive Technologies [4]. Вследствие ухода американских производителей с российского рынка информационной безопасности предполагается, что спрос на продукцию от «Киберполигон» и Positive Technologies будет расти. Отмечается, что в марте компания Positive Technologies вела переговоры с потенциальными клиентами площадки. Основными заказчиками компания видит предпринимателей ИТ-сферы, банки и финансовые организации, а также бизнес в e-commerce.

С конца февраля по начало апреля 2022 года российскими государственными учреждениями, банками, а также организациями финансового сектора были зафиксированы рекордное количество DDoS-атак на собственные серверы и базы данных. Распределение DDoS-атак по секторам российской экономики представлено на рисунке 2.

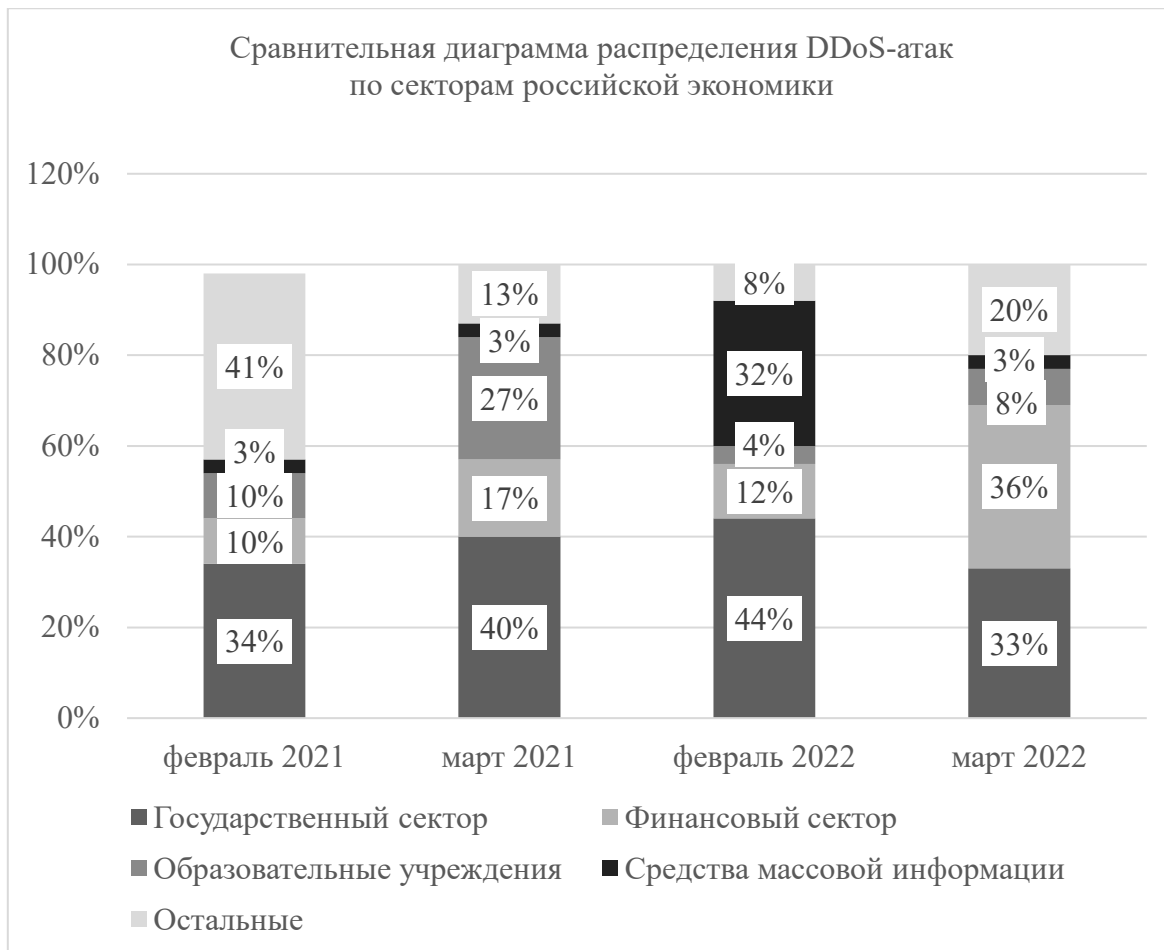


Рис. 2. Сравнительная диаграмма распределения DDoS-атак по секторам российской экономике за февраль-март 2021 и 2022 гг.

Источник: исследование Лаборатории Касперского

Диаграмма показывает, что в сравнении с 2021 годом усилились DDoS-атаки на средства массовой информации (в 10 раз в сравнении с февралем 2021 года) и на организации финансового сектора (в 2 раза в сравнении с мартом 2021 года). Также диаграмма демонстрирует факт постоянства атак на учреждения государственного сектора в сравнении с февралем и мартом 2021 года. Кроме того, заметим, что количество атак на остальные сектора экономики в марте 2022 году в сравнении с февралем 2022 года и мартом 2021 года увеличилось также почти в 2 раза, что свидетельствует о глобальном характере атак на предприятия российской экономики третьем месяце 2022 года [5]. В связи с чем можно предположить резкий рост спроса на продукцию по типу Kaspersky DDoS Protection на российском рынке в ближайшей перспективе – апрель-июль 2022 года. Только по данным Лаборатории Касперского с конца февраля по конец марта количество активных лицензий на Kaspersky DDoS Protection увеличилось более чем на 84%.

Наиболее очевидным трендом для российского рынка информационных технологий в целом и информационной безопасности в частности в 2022 году будет являться импортозамещение российскими программными продуктами зарубежных аналогов. В этой связи нужно сказать, что российские программные продукты ранее в 2021 году назывались российскими постольку поскольку, так как их разработка и отладка производилась юридическими лицами хоть и признающимися российскими, но ведущими деятельность во взаимодействии с иностранными аутсорс компаниями. В 2022 году тенденция изменится, потребность в российских ИТ-специалистах увеличится в разы. Уменьшение вознаграждений специалистам в этой области экономики не представляется целесообразным и разумным действием. Кроме того, льготы, предоставляемые Правительством Российской Федерации должны носить более глобальный

характер для специалистов ИТ индустрии и компаний ИТ сектора. Так в марте 2022 года уже были введены грантовая поддержка ИТ-разработок, льготное кредитование ИТ-стартапов и ИТ-проектов не выше 3% годовых, полное освобождение от уплаты налога на прибыль до 31 декабря 2024 года, освобождение от нескольких видов государственных и муниципальных проверок, в том числе – валютных и налоговых, и упрощённая процедура найма иностранных граждан и получения ими российского вида на жительство [6]. Целесообразным на наш взгляд является среднесрочное субсидирование и материальная поддержка со стороны Правительства Российской Федерации предприятий ИТ-сферы и самостоятельных ИТ-специалистов в целях удержания последних в российской экономике и создания благоприятных конкурентных условий для их деятельности в России.

Таким образом, предварительный прогноз по тренду на российском рынке информационной безопасности видится в следующих направлениях:

– сохранение потребности в аппаратно-программных комплексах защиты виртуальных частных сетей в организациях, использование новых технологий ZTNA («нулевое доверие») в этом направлении;

– увеличение спроса на «суверенные аналоги» продукции «белого» хакерства, защиты данных и выявления уязвимостей в организациях;

– резкое увеличение спроса на продукцию российских производителей в области защиты от DDoS-атак;

– отток высококвалифицированных кадров ИТ-индустрии из Российской Федерации, вследствие чего – возникающая потребность в сохранении кадрового потенциала и кадровой безопасности в ИТ-сфере с целью удовлетворения вышеописанных потребностей ИТ-сектора в 2022-2023 годах.

Литература

1. Сидельникова Н.В., Беседина Т.В. Информационная безопасность // Образование. Карьера. Общество. – 2018. – № 1 (56). – С. 71–72.
2. Официальный сайт международного кадрового агентства Kelly Services. – URL: <https://www.kellyservices.ru/blog/2022/02/pieriekhod-v-onlain-format-raboty-skorost-vyshie-effektivnost-nizhie> (дата обращения: 10.04.2022).
3. Официальный сайт независимого информационно-аналитического центра по информационной безопасности Anti-Malware. – URL: <https://www.anti-malware.ru/security/data-leak-prevention> (дата обращения: 10.04.2022).
4. Новостной ресурс CNews. – URL: https://www.cnews.ru/news/top/2022-04-05_mintsifry_nachalo_prinimat (дата обращения: 11.04.2022).
5. Официальный сайт Лаборатории Касперского. – URL: https://www.kaspersky.ru/about/press-releases/2022_ddos-osada-atak-vsyo-bolshe-ataki-vsyo-dlinnee (дата обращения: 11.04.2022).
6. Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_411198/d47d63c1bd09b4f09b07d6278860e9673ca0f14f/ (дата обращения: 11.04.2022).

РОЛЬ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Мурсалимова Руфина Радиковна,
Хисамутдинова Эльмира Наилевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Обеспечение экономической безопасности государства является одной из основных проблем в настоящее время. Целью работы является изучение роли налоговых органов в обеспечении экономической безопасности Российской Федерации.

Ключевые слова: налоговые органы, налоги, федеральная налоговая служба, экономическая безопасность.

Термин «экономическая безопасность» очень сложен и обширен. Он имеет множество интерпретаций многих авторов. Однако большинство считают, что экономическая безопасность – это состояние национального хозяйства, при котором обеспечивается развитие общества, его социально-политическая и финансовая стабильность, высокая обороноспособность, несмотря на возможное влияние внешних и внутренних угроз [1, с. 367].

Необходимо отметить, что состояние социально-экономических отношений и уровень развития производственных сил напрямую связано с экономической безопасностью суверенного государства. Развитые производительные силы выступают материальной основой безопасности государства в сфере экономики. Они обеспечивают расширенное воспроизводство и экономическую независимость государства.

Основа устойчивого развития государства – налоги и сборы. Обеспечение экономической безопасности в налоговой сфере зависит от множества факторов, но в большей степени от налоговой политики государства, которая, в свою очередь, формирует налоговую систему. Налоговые органы, выполняя свои функции, обеспечивают решение тактических и стратегических задач страны, а также цивилизованный уровень жизни населения.

Федеральная налоговая служба – федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий контроль и надзор в сфере налогов, сборов и иных обязательных платежей. К функциям данного государственного органа относятся:

1. соблюдение законодательства Российской Федерации о налогах и сборах;
2. правильность исчисления, полнота и своевременность внесения в соответствующий бюджет налогов и сборов и иных обязательных платежей;
3. производство и оборот этилового спирта, спиртосодержащей, алкогольной и табачной продукции;
4. информирование налогоплательщиков по вопросам налогового законодательства и разъяснение системы налогообложения;
5. соблюдение валютного законодательства в пределах компетенции налоговых органов.

Также стоит отметить, что Федеральная налоговая служба издает приказы и выпускает письма. Приказами утверждают административные регламенты и формы документов, например, деклараций или протоколов, актов, решений. Приказы имеют статус нормативно-правового акта, то есть документа, который обязателен для инспекторов, плательщиков или и тех, и других одновременно. [2]

В письмах рассматриваются конкретные налоговые ситуации, даются разъяснения по ним. Также бывают письма с обзорами судебной практики. Письма для налогоплательщиков носят информационный характер. Они не имеют статуса нормативно-правового акта, то есть следовать рекомендациям необязательно. Но они полезны тем, что в них изложена позиция налогового органа по конкретному налоговому вопросу, а значит, плательщик будет знать, что ждать от налогового инспектора.

Федеральную налоговую службу России возглавляет руководитель, который назначается на должность и освобождается от должности Правительством Российской Федерации по представлению министра финансов.

Говоря о Федеральной налоговой службе, необходимо выделить структуру данного органа исполнительной власти. (рис. 1)



Рис. 1. Структура Федеральной налоговой службы Российской Федерации

Непосредственно расчетом налогов и контролем за их уплатой центральный аппарат не занимается. Сотрудники головного ведомства контролируют деятельность нижестоящих коллег, готовят позиции службы по тому или иному вопросу, собирают аналитику и обобщают данные, которые поступают от Управлений федеральной налоговой службы по регионам и территориальных налоговых инспекций.

В центральный аппарат можно обратиться напрямую и в специальном разделе задать вопрос, который касается работы налоговых органов. Кроме этого, в центральный аппарат можно подать жалобу на территориальные инспекции.

Управление федеральной налоговой службой, то есть налоговый орган на региональном уровне, координирует работу и контролирует инспекции, то есть налоговые органы на местном уровне. Так, в структуру деятельности управлений входят повторные проверки налогоплательщиков и рассмотрение жалоб на действия нижестоящих инспекций, урегулирование которых возможно на досудебном уровне.

Территориальные инспекции имеют широкий круг полномочий по отношению к плательщикам налогов и сборов. Они проводят проверки: выездные и камеральные, вправе вызывать на допрос, произвести осмотр или выемку документов. Также территориальные налоговые органы занимаются взысканием налогов.

Таким образом, можем сделать вывод, что роль налоговых органов в обеспечении экономической безопасности важна на всех трех уровнях: федеральном, региональном и местном. Также стоит отметить, что роль налоговых органов в обеспечении экономической безопасности видоизменяется в зависимости от принимаемых законов, которые связаны со сбором налогов и состоянием экономики государства.

Литература

1. Матвеева, Е. С. Понятие экономической безопасности государства и ее место в системе национальной безопасности – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2017. – № 3 (137). – С. 367–369. – URL: <https://moluch.ru/archive/137/38388/>

2. Функции ФНС России // URL: https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/fts/functions_fts/

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НАПРАВЛЕНИЯ ПО МИНИМИЗАЦИИ УГРОЗ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Мухамедзянова Яна Эдуардовна,
Хисамутдинова Эльмира Наилевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются определение и особенности обеспечения экономической безопасности муниципального образования. Определяются потенциальные и реальные угрозы экономической безопасности организации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическая безопасность муниципального образования, угрозы экономической безопасности

Одной из приоритетных задач перед органами власти всех уровней управления муниципальных образований Российской Федерации стоит задача создания и развития стабильных условий жизнедеятельности местных сообществ. Своевременное выявление и недопущение угроз социально-экономического развития снизит риск возникновения и развития кризисов на муниципальном уровне.

В настоящее время экономическая безопасность – это состояние защищенности национального хозяйства от внутренних угроз и внешних, обеспечивающих развитие общества, экономический потенциал страны, благосостояние всех членов общества, социально-политическую стабильность и прочие составляющие развития государства.

Отечественными учеными уделяется огромное внимание по разработке мероприятий по обеспечению экономической безопасности.

К критериям экономической безопасности Российской Федерации, например, отнесены: способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства; обеспеченность экономики стратегическими ресурсами и эффективность государственного контроля за их обращением; уровень бедности населения, имущественной дифференциации и безработицы, максимально допустимые с позиции социально-экономической стабильности общества.

Обеспечение экономической безопасности на муниципальном уровне позволит создать эффективную систему обеспечения экономической безопасности отдельно взятого региона и государства в целом [1, с. 244].

Экономическая безопасность муниципального образования – такое состояние социально-экономической системы муниципального образования, при котором сведены к минимуму внешние и внутренние угрозы, которое благоприятствует эффективному динамическому росту муниципальной экономики и ее способности удовлетворять растущие потребности населения, проживающие на данной территории, обеспечивает конкурентоспособность муниципального образования на внутренних и внешних рынках.

Основной задачей администрации муниципального образования по управлению социально-экономическому развитию является формирование эффективной системы экономической безопасности. Формируемая система экономической безопасности должна быть направлена на развитие и сохранность объектов социально-экономического потенциала муниципального образования, которая обеспечивает развитие городского хозяйства, жизнедеятельность и жизнеобеспечение жителей.

Основную угрозу производственно-экономического потенциала могут принести предприятия, которые снизили объем производимой продукции, снизили экономические и социальные показатели, сократили численность, тем самым увеличили уровень безработицы. В таком случае муниципальные образования должны предусмотреть стратегическую поддержку, отвечающую потребностям формируемого рынка, чтобы последствия не оказались негативными.

Высокий уровень угрозы социально – экономического потенциала муниципального образования является уровень заработной платы. Это главный источник жизнеобеспечения

граждан, она должна отражать объем реальных потребностей, выраженной в покупательной способности. Отсутствие стабильного дохода приводит непременно к снижению уровня и качества жизни населения, приводит к возникновению социальной напряженности, а также к росту всевозможной преступности.

Во избежание этого органам местного самоуправления должны проводить активную промышленную политику, которая будет способствовать благоприятному развитию производства, обеспечит занятость населения, позволит реализовать социальные программы. С целью устойчивости предприятий органы местного самоуправления могут оптимизировать тарифную политику, принимать меры, которые повышают инвестиционную деятельность муниципальных предприятий и учреждений.

Круглов А.А. отметил, что внешними муниципальными угрозами являются: условия неопределённости и нестабильности в общеполитической сфере; обострение угрозы терроризма; усиление миграционных процессов и связанные с этим угрозы; возникновение и обострение в обществе религиозных, национальных, культурных и прочих противоречий; увеличение частотности различных аварий и катастроф (как естественного, так и техногенного происхождения) и т. д.

В свою очередь, в число внутренних рисков в рассматриваемом случае входят следующие: устаревание используемых производственных технологий и связанная с ним недостаточная конкурентоспособность муниципальной экономики; отсутствие развития АПК; недостаточная инвестиционная активность; низкая эффективность функционирования социальной сферы; ухудшение состояния здоровья населения; низкая производительность труда; рост конфликтов социального характера и др. [2, с. 199].

Именно активная политика в области занятости муниципального образования способствует обеспечению и поддержке на стабильном уровне экономической безопасности муниципалитета.

Индикаторами экономической безопасности муниципального образования являются: промышленная политика, социальная политика, бюджетная политика, инвестиционная политика.

В качестве интегрального показателя оценки уровня муниципальной экономической безопасности можно использовать показатели социальной и экономической эффективности муниципального образования.

Показатель социальной эффективности является обобщающим и характеризует уровень жизни населения (см. Рис. 1):

$$K_{сэ} = \frac{СДД}{ПМ}$$

Рис. 1. Показатель социальной эффективности

где СДД – среднедушевой доход жителя муниципального образования;

ПМ – величина прожиточного минимума.

Минимальное значение данного коэффициента соответствует 1. Однако, в ходе оценки уровня экономической безопасности конкретного муниципального образования рациональнее провести сравнение полученного значения со средним по региону. Аналогично определяется пороговое значение для коэффициента экономической эффективности [3, с. 164].

Коэффициент экономической эффективности муниципального образования рассчитывается путём отношения добавленной стоимости (ДС= вновь созданная стоимость + амортизация), созданной всеми предприятиями, учреждениями и организациями, осуществляющими производственно-хозяйственную деятельность на территории, к затратам на создание добавленной стоимостью (см. Рис. 2):

$$K_{эф} = \frac{ДС}{З}$$

Рис. 2. Коэффициент экономической эффективности муниципального образования

где ДС – добавленная стоимость; З – затраты на создание ДС (промежуточное потребление).

Оценить эффективность и степень достижения основных целей системы муниципального образования, а именно, повышение уровня и качества жизни населения через решение

вопросов местного значения можно также использовать показатель, прямо и косвенно характеризующий деятельность органов местного самоуправления (см. Рис. 3):

$$\mathcal{E}_{\text{смy}} = K_{\text{ув}} * K_{\text{уж}} * K_{\text{вжд}}$$

Рис. 3. Эффективность системы муниципального управления

где $\mathcal{E}_{\text{смy}}$ – эффективность системы муниципального управления; $K_{\text{ув}}$ –коэффициент уровня выживания населения. Уровень выживания определяется как отношение числа родившихся и числом умерших. Если данное отношение больше 1, то деятельность органов местного самоуправления имеет положительный результат.

$K_{\text{уж}}$ – коэффициент уровня жизни населения. Уровень жизни рассчитывается как отношение среднедушевого дохода за текущий и базисный период. Если данное отношение больше 1, то деятельность органов местного самоуправления имеет положительный результат.

$K_{\text{уб}}$ – коэффициент уровня безработицы, который рассчитывается как отношение численности официально зарегистрированных безработных в текущем и базисном году.

$K_{\text{вжд}}$ – коэффициент ввода жилых домов - отношение общей площади ввода жилья в текущем и базисном году.

Таким образом, уровень муниципальной экономической безопасности во многом зависит от управленческих решений местных органов власти, направленных на обеспечение полной занятости, рост доходов местного бюджета, а также улучшение уровня жизни населения муниципального образования. В связи с этим, важно отметить, что на практике применяются различные стимуляторы развитие поддержки предприятий. Выбор тех или иных инструментов зависит от многих факторов, которые индивидуальны для каждой территории. Именно поэтому органы местного самоуправления должны повышать эффективность своих решений, что поможет избежать многих проблем и негативных последствий и повысит уровень муниципальной экономической безопасности [3, с. 164].

Литература

1. Палкина, М.В. Экономическая безопасность муниципального образования / М.В. Палкина, А.Ю. Палкин // Инновационное развитие экономики. – 2016. – № 5(35). – С. 243–249. – EDN WZTYGN;
2. Круглов, А.А. Экономическая безопасность муниципального образования / А.А. Круглов // Инновации. Наука. Образование. – 2021. – № 47. – С. 198–204. – EDN РНПМН;
3. Сюпова, М.С. Угрозы и индикаторы муниципальной экономической безопасности / М.С. Сюпова // Ученые заметки ТОГУ. – 2020. – Т. 11. – № 2. – С. 160–165. – EDN ISROVO.

ОЦЕНКА ЗРЕЛОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА ПРИ УЧАСТИИ В НАЛОГОВОМ МОНИТОРИНГЕ

Насырова Венера Ильдусовна¹

Киреева Индира Радыковна²

¹Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

²АО «Газпром межрегионгаз Казань», Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены уровни оценки зрелости внутреннего контроля при участии налогоплательщиков в налоговом мониторинге. Обозначены проблемы организации информационного взаимодействия налоговых органов с участниками налогового мониторинга. Сделаны выводы о дальнейшем развитии налогового мониторинга в России.

Ключевые слова: внутренний контроль, налоговый мониторинг, зрелость внутреннего контроля, элементы внутреннего контроля, взаимодействие с налоговыми органами

Процесс оцифровки государственного управления является частью государственной стратегии и налоговые органы в этом процессе играют ведущую роль [1,91; 2,2240]. Опыт цифровизации взаимодействия между налоговыми органами и налогоплательщиками в рамках налогового мониторинга показал свою высокую эффективность. В 2021 году в налоговом мониторинге участвовали 209 компаний, с 2022 года к ним присоединились еще 131 компания, при этом треть участников налогового мониторинга представители нефтегазовой отрасли. Среди способов информационного взаимодействия выделяют аналитическую витрину данных (около 68% участников налогового мониторинга), доступ в учетную систему (около 25% участников налогового мониторинга) и обмен информацией по телекоммуникационным каналам связи (около 7%) [3].

В рамках взаимодействия с налоговыми органами, участники налогового мониторинга обязаны представлять сведения о системе внутреннего контроля на регулярной основе и, в частности, об оценке его зрелости. Внутренний контроль является обязательным элементом системы управления хозяйствующим субъектом и представляет собой процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает: эффективность и результативность своей деятельности (достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов и т.д.), достоверность и своевременность сдачи бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности, соблюдение законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

В соответствии со ст. 19 закона «О бухгалтерском учете» от 6.12.2011г. № 402-ФЗ, экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Во исполнение этого положения, Минфин России выпустил информацию ПЗ - 11/2013 «Об организации и осуществлении экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности». Это предполагает формирование системы внутреннего контроля, которая включает в себя следующие элементы: контрольная среда, оценка рисков, процедуры внутреннего контроля, информация и коммуникация, оценка внутреннего контроля.

Оценка внутреннего контроля в данном документе не регламентирована, однако система внутреннего контроля имеет важное значение при осуществлении налогового мониторинга, и Федеральная налоговая служба утвердила требования к организации системы внутреннего контроля приказом ФНС от 21.05.2021г. № ЕД-7-23/518@.

В соответствии с данным приказом оценка уровня организации системы внутреннего контроля должна проводиться по каждому критерию с присвоением баллов и отнесением к конкретному уровню организации системы внутреннего контроля.

Начальный (1) уровень – на этом уровне процессы не определены, результат зависит от индивидуальных усилий участников системы внутреннего контроля. Не существует единых стандартов и принципов системы внутреннего контроля.

Определенный (2) уровень – в организации определены базовые принципы и процессы системы внутреннего контроля. Формализованы основные процессы, которые используются для основных бизнес-процессов.

Контролируемый (3) уровень – в организации внедрены системы, которые используются сотрудниками, руководство ориентировано на развитие системы внутреннего контроля. В организации определены и формализованы все процессы, связанные с функционированием системы внутреннего контроля.

Управляемый (4) уровень – процессы, стандарты системы внутреннего контроля интегрированы с другими бизнес-процессами и информационными системами организации. Решения в организации принимаются на основе системы аналитических показателей.

Совершенствуемый (5) уровень – характеризуется постоянным улучшением процессов системы внутреннего контроля. В организации осуществляется автоматический сбор данных для выявления рисков, их анализ и оценка для организации оптимальной системы управления рисками.

Исходя из положений по оценке зрелости внутреннего контроля, нельзя не заметить, насколько важным представляются процессы автоматизации учетных процедур. Даже можно

предположить, что зрелость внутреннего контроля определяется уровнем автоматизации учетных процессов и контрольных процедур.

Данный подход, сформированный налоговыми органами, обязателен для участников налогового мониторинга и неисполнение ими требований приказа является основанием отказа в проведении налогового мониторинга. Другие налогоплательщики, не участвующие в налоговом мониторинге, могут применять данные положения в рекомендательном порядке при организации системы внутреннего контроля.

Как правило, если речь идет о крупном бизнесе, то вопросы ведения бухгалтерского, управленческого и налогового учета решаются с помощью передовых информационных технологий, которые позволяют с высокой степенью оперативности, достоверности формировать регистры налогового учета с минимальной вероятностью ошибок. Таким образом, при переходе на налоговый мониторинг ключевое значение приобретает система внутреннего контроля и степень его зрелости. Дальнейшее расширение круга участников налогового мониторинга возможно только при построении качественной системы внутреннего контроля совершенствуемого уровня. На практике же возникают серьезные трудности с организацией процессов внутреннего контроля у хозяйствующих субъектов и соответствия требованиям налоговых органов.

Литература

1. *Ватлина Л.В.* Цифровые технологии и модернизация государственного управления // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2020. – № 5(125). – С. 88–93.

2. *Устюжанина Е.В., Сигарев А.В., Шеин Р.А.* Цифровая экономика как новая парадигма экономического развития // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – Т. 16. – № 12(471). – С. 2238–2253.

3. Официальный сайт «Налоговый мониторинг РФ». Стратегия цифровизации в налоговом мониторинге. – URL: <https://xn--80aесbyafnmeгcfbdc8a8a7m.xn--p1ai/baza-znaniy/presentations/5197/> (Дата обращения: 28.03.2022).

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА – УГРОЗА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

**Нургалева Алия Айдаровна,
Хисамутдинова Эльмира Наилевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Статья посвящена комплексному исследованию понятия "теневая экономика", её сущности и признаков. Автор дает обобщенную характеристику причин существования теневой экономики. Особое внимание также уделено изучению влияния теневой экономики на экономическую безопасность, как потенциальной угрозы ее обеспечения.

Ключевые слова: теневая экономика, экономическая безопасность, угроза, государство, противодействие.

Теневая экономика – это система экономических отношений, осуществляемых с нарушением формальных (правовых) институциональных ограничений и скрываемых от официальной статистики.[1,с.43] Ее относят к ненаблюдаемой части национальной экономической системы. Она может быть интегрирована в нее, либо функционировать автономно. К теневой экономике относят домашнее или общинное ведение домашнего хозяйства. Оно не скрывается от государства, но никак им не учитывается. Сюда же относят крайние формы криминальной экономики, функционирующей по своим законам.

Экономические взаимоотношения между субъектами теневой экономики развиваются безотчетно. Актуальные законы и общественные нормы не являются для них ориентиром.

В предпринимательском секторе теневой экономики отсутствует налогообложение. Принято, что каждый бизнес, который покрывает хотя бы некоторую часть своего дохода или весь поток прибыли, признается теневым. Размеры укрываемых сумм прибыли могут быть разными.

Распространенной причиной перехода на «тёмную» сторону может служить высокий уровень налогового бремени. Те компании, что пользуются инструментами ведения теневого бизнеса, имеют более высокую конкурентоспособность, что в результате является фатальным преимуществом перед компаниями, которые руководствуются буквой закона. Эта тенденция служит широкому распространению теневого сектора.

Предприятия, действующие вне рамок закона, начинают пренебрегать им во всех остальных сферах. Например, они могут не соблюдать обязательные требования и стандарты при производстве товара, что неблагоприятным образом сказывается на его качестве и безопасности. Небольшое число сотрудников так же может навести на мысли о теневом бизнесе, так как большое количество нанятых людей усложняет неформальную оплату труда [2].

Таким образом, теневая экономика является элементом национальной системы экономических отношений.

К распространенным способам ухода от налогов относят:

- укрывательство объектов, подлежащих налогообложению (например: занесение в бухгалтерский учёт имущества, доставшегося по наследству);
- занижение стоимости объектов налогообложения (например: внесение в бухгалтерские документы сниженную стоимость имущества);
- сокрытие средств от уплаты налогов с целью их неуплаты или при наличии недоимки (отражение в бухгалтерском учете несуществующей дебиторской задолженности, отпуск товаров без предоплаты.);
- неправомерное использование льгот (например: включение в штат сотрудников, которые ушли на пенсию и больше не работают на предприятии).

Таможенные нарушения аналогично относятся к форме уклонения от уплаты налогов. Для того чтобы снизить таможенные пошлины, используются "серые" и "черные" схемы таможенного оформления. Существующие легальные схемы, когда декларируется весь товар, отличаются от «серых» схем тем, что в них используются поддельные декларации, при «черных» же схемах товар и вовсе ввозится в страну нелегально (контрабанда).

Негативная тенденция развития теневой экономики проявляется в уходе от налогов, оттоке финансового капитала за рубеж, ведении двойной бухгалтерии предпринимательскими структурами, челночной торговле, скрытой безработице, росте коррупции, торговле наркотическими веществами и оружием.

Теневые экономические отношения являются основной причиной коррупционной деятельности, которая, в свою очередь, создает благоприятные условия для развития и функционирования теневой экономики.

Масштабность теневого сегмента напрямую зависит от коррумпированности органов государственного управления и власти. "Теневые" отношения способствуют формированию коррупционной составляющей в сферах политики и экономики, где они получают наибольшее распространение.

При этом коррупция содействует развитию новых видов и форм теневого сегмента, а также находит и расширяет сферы их обоюдного распространения. Рост коррупции и теневой экономики в современных условиях выступает ключевой угрозой экономической безопасности национальной экономики как внешней, так и внутренней.

Теневой сектор экономики – это всегда отрицательное социально-экономическое явление, которое характеризуется рядом специфических особенностей:

- препятствует благоприятному развитию рыночной экономики;
- является питательной средой для возникновения и развития криминальных группировок и организованной преступности;
- развивает коррупцию во всех экономических сферах;
- не дает осуществлять правовую защиту интересов и прав участников теневой экономики, лишая их при этом социальной помощи и гарантий;

- уменьшает доверие к власти, разрушает государственную систему справедливого распределения национального богатства;
- ведет к ухудшению инвестиционного климата, из-за чего происходит спад производства;
- дискредитирует право как главный инструмент регулирования жизни общества и государства;
- помогает росту бедности основной части населения, имущественного неравенства [3, с. 64].

Анализ развитых и развивающихся стран позволяет сделать вывод о том, что у первых основной причиной развития теневой экономики является высокий уровень налогообложения, а у второй категории – недостаточный уровень развития товарно-денежных отношений, социально-экономической инфраструктуры, избыточное предложение труда, низкий экономический рост, неравенство доходов, коррупция и неэффективность государственного регулирования.

Теневая экономика является сложным явлением, характерным для всех стран мира. По данным Всемирного банка, среднемировой уровень теневой экономики составляет 17,2% ВВП, однако этот показатель отличается в разных странах. Например, самый низкий показатель выявлен в Швейцарии: он равен 8,6%, в Китае – 10,2%, а самый высокий уровень теневой экономики отмечается в Боливии – 66,4%.

Вопреки тенденции к сокращению, объем скрытой экономики в России достаточно большой. По данным Федеральной службы по финансовому мониторингу Российской Федерации (Росфинмониторинг), теневой сектор 2021 года оценивается примерно в 18,4 трлн руб., что составляет 14% от ВВП России. (Рисунок 1). Объем теневой деятельности в РФ практически сопоставим с доходами Федерального бюджета. В частности, за 2020 г. доходы составили около 20,3 трлн руб.

В 2015-2017 гг. рост серой экономики прекратился, и ее доля в общем объеме ВВП стала снижаться. Российский бизнес научился находить подход к условиям санкций, наладилось собственное производство в рамках политики импортозамещения. Однако в 2018 г. очередной виток кризиса привнес ощутимый дискомфорт для ряда ведущих отраслей страны, положил начало оттоку иностранных активов из России и росту доли теневой экономики.

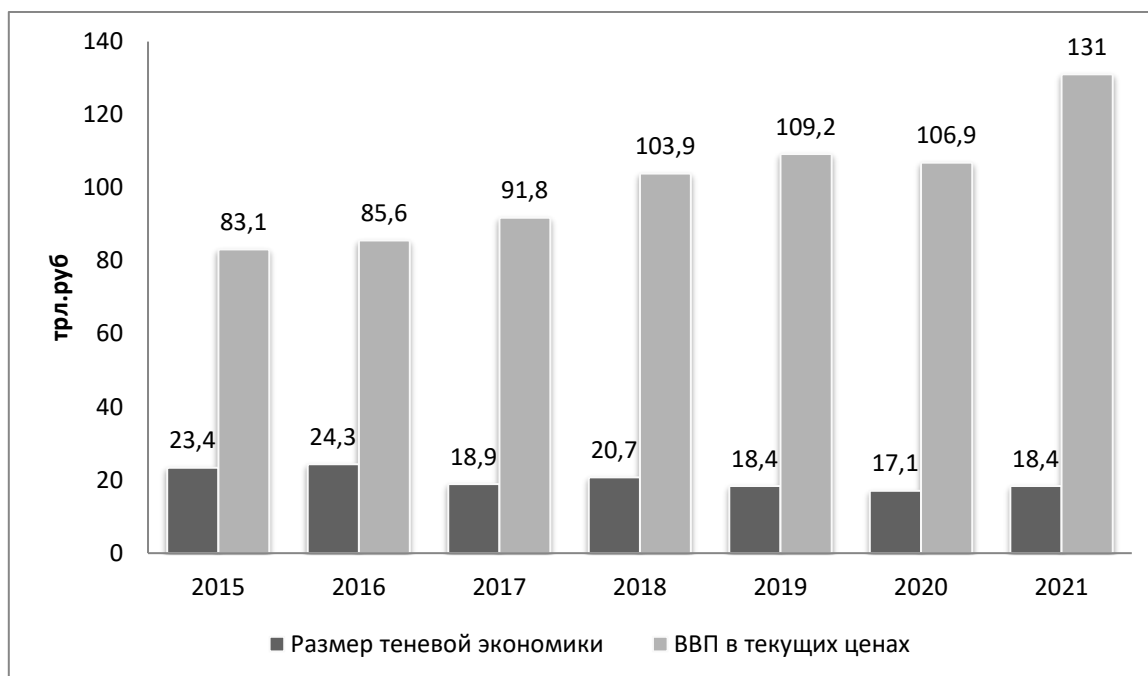


Рис 1. Размер теневой экономики России, 2015–2021 гг.

Столь продолжающийся объем теневой экономики представляется весьма опасным с точки зрения экономической политики в условиях глобализации. Это приведет к деградации национальных налоговых систем. Также экономическая политика, основанная на неверных

показателях экономической статистики, отрицательно влияет на стабильность развития экономики. И результаты разработки международных институтов по координации экономической политики, которая является способствующим фактором функционирования современного всемирного хозяйства, также могут оказаться неэффективными.

В целях снижения доли теневой экономики, а также уменьшения ее отрицательного влияния на экономическую безопасность страны считается необходимым:

- расширить использование сторонних данных и больших данных для выявления незарегистрированных налогоплательщиков и транзакций;
- для повышения эффективности налогового контроля создать бесконтактные центры по обмену информацией между налоговыми органом, гражданами и бизнесом;
- расширить возможности центров обработки данных в налоговых и таможенных органах в получении информации о транзакциях.

В заключение можно отметить, что для того, чтобы противодействовать теневому бизнесу, специалистам по экономической безопасности необходимо выстроить стратегию по борьбе с этой проблемой. В случае если специалисты по экономической безопасности работают в государственном секторе, то меры и способы борьбы будут одни. Если же специалисты работают на предприятии, эти меры и способы будут другими. Это объясняется тем, что компетенция специалиста, работающего на государство, является более обширной, нежели у тех, кто работает на предприятии. Актуальность проблемы теневой экономики в современном мире является неоспоримой. Данная проблема составляет одну из угроз экономической безопасности любого государства. Выработка мер по противодействию этой угрозе – довольно сложный процесс. Для этого требуется взаимодействие всех структур на всех уровнях ведения хозяйственной деятельности. Правильная разработка мер позволит эффективнее бороться с нелегальным бизнесом.

На сегодняшний день большое значение приобретают прозрачность и легальность операций в национальных финансовых системах. В связи с этим крайне важно создать действенные механизмы противодействия теневой экономике и коррупции, чтобы не только защитить работоспособность финансовой системы страны, но и обеспечить должное использование государственных средств в целях борьбы с последствиями кризиса, связанными с последствиями COVID-19.

Литература

1. *Наумов Ю.Г., Латов Ю.В.* Экономическая безопасность и теневая экономика: учебник. – М.: Академия управления МВД России, 2016. – 246 с.
2. Сайт «Справочник.ру». – URL: https://spravochnick.ru/ekonomika/tenevaya_ekonomika_kak_ugroza_ekonomicheskoy_bezopasnosti_gosudarstva/ (Дата обращения: 19.04.2022).
3. *Романенко К.В., Щеглов В.Ю.* Влияние теневого сектора на экономическую безопасность России // Теневая экономика. – 2018. – Том 2. – № 2. – С. 61–66.

СЛЕДСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ КАК ИНСТИТУТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

**Нуретдинова Адиля Радифовна,
Хисамутдинова Эльмира Наилевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается роль Следственного комитета в обеспечении экономической безопасности Российской Федерации. Приведен перечень экономических преступлений, рассматриваемых в уголовном кодексе.

Ключевые слова: Следственный комитет, Российская Федерация, экономическая безопасность, роль, конкуренция, государственные закупки, рейдерство, монополизм, преступники

«всех мастей», хозяйственная деятельность, административные барьер, антикоррупционная деятельность.

Проводимые в Российской Федерации в последнее время реформы, в том числе в сфере уголовно-правовой политики, указывают на намерения законодателя снизить уровень репрессивных форм воздействия на субъектов экономической деятельности, в особенности с учетом сложной макроэкономической ситуации.

В условиях формирования нового законодательства задачей Следственного комитета Российской Федерации становится соблюдение баланса между интересами граждан, общества, государства и субъектами экономической деятельности путем продуманной реализации своих охранительных функций к недобросовестным хозяйствующим субъектам и обеспечения законных гарантий для беспрепятственного развития добросовестных участников рынка.

Преступления в сфере экономической деятельности создают угрозу для выстраивания эффективной и конкурентной деятельности в бизнес-сообществе, а соответственно снижают результативность финансово-экономических преобразований в масштабе государства [1, 432 с.].

Кроме того, развитие экономики, реализация государственных целей и задач неотделимы от механизма формирования финансовых ресурсов государства, формой образования и расходования которых является бюджет.

Сектор государственного финансирования, поглощая огромные финансовые потоки, является привлекательной сферой бизнеса и представляет собой широкое поле для преступников «всех мастей».

К основным причинам совершения таких преступлений относятся корыстные интересы коррумпированных должностных лиц и организованных преступных групп, желающих обогатиться за счет государственных средств, в значительной степени формируемых за счет налогоплательщиков. Такие хищения совершаются как правило под видом или в процессе законных хозяйственных операций, а наступающие вслед за ними последствия подрывают авторитет государственной власти, способствуют усилению недовольства населения и оказывают отрицательное влияние на социально-экономическую обстановку в стране.

Как показывает практика выявления преступлений, связанных с хищением государственных средств, многие сферы государственного финансирования подвержены рискам такого рода. [3, 512 с.]

С целью обеспечения оперативного и качественного расследования такой категории дел, на основе анализа следственной практики организовано методическо-криминалистическое сопровождение по этим делам.

В настоящее время в Следственном комитете разработаны методические пособия по расследованию преступлений в различных сферах экономической деятельности: налогообложения, государственных закупок, топливно-энергетического комплекса и других. Внедрены и применяются также методы расследования рейдерства.

Основными препятствиями для развития конкуренции в России остаются высокий уровень монополизма рынка, административные барьеры, в том числе ограничивающие деловую активность в сфере торговли и инвестиций.

В сложившейся ситуации Следственному комитету поручено защищать интересы добросовестных участников хозяйственной деятельности, создавать благоприятную деловую среду, в целом повышать эффективность защиты конкуренции.

Если говорить о бюджетных средствах, стоит обратить внимания на контрактную систему в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контрактная система является наиважнейшим устройством, предназначенным для повышения эффективности и результативности расходования бюджетных средств. Поэтому расследование преступлений Следственным комитетом в государственных закупках играет важную роль.

Значительное внимание уделяется криминалистическому сопровождению порядка проведения процессуальных действий по установлению похищенного имущества, а также экспертной деятельности по делам об экономических преступлениях.

Накопленный в Следственном комитете опыт в этой сфере позволяет сказать, что доказывание факта совершения экономического преступления является одним из наиболее проблемных. [4, 344 с.]

При расследовании преступлений рассматриваемой категории возникают сложности, обусловленные необходимостью разграничения сфер действий гражданского и уголовного законодательства [2, 78–83 с.].

Сложность расследования преступлений экономической направленности обусловлена также недостатками в законодательной регламентации различных экономических процессов и явлений. Преступники используют особенности экономической, финансовой, правовой системы, которые постоянно изменяются.

В связи с этим от сотрудника следственных органов требуется наличие достаточных собственных знаний в указанных областях, а также активное использование специалистов, обладающих углубленными знаниями в соответствующей сфере, для выяснения всех особенностей правовых, экономических, финансовых, технологических, производственных и иных механизмов, используемых участниками преступного деяния.

Процесс самого расследования экономического преступления характеризуется, как правило, большим объемом следственных и иных процессуальных действий. Особо следует отметить необходимость производства множества судебных экспертиз как традиционных, например криминалистических, так и специфических для данного вида преступлений, в том числе экономических, финансовых, бухгалтерских, строительных и других.

Назначение последних может быть обусловлено сложностями в определении экспертного учреждения, обладающего соответствующей лицензией, применяющего надлежащие методики проведения исследований. Следует также отметить высокую стоимость подобных экспертиз и длительные сроки их производства. [5, 97 с.]

Нередки на практике проблемы, связанные с определением размера ущерба и конкретного субъекта, которому он причинен (физическому или юридическому лицу, учредителям, кредиторам, акционерам, работникам и другим).

Роль Следственного комитета в системе обеспечения экономической безопасности очень важна, так как является гарантом стабильной экономики страны и дальнейшего её развития. Стоит отметить, что сотрудники Следственного комитета занимают особое место в антикоррупционной деятельности, что немаловажно в жизни общества. На сегодняшний день преступность на высоком уровне, коррупция проникла практически во все сферы жизни, поэтому действия Следственного комитета направлены на решение проблем борьбы с преступностью в экономической сфере.

Можно выделить следующие преступления, прописанные в Уголовном кодексе Российской Федерации:

- незаконная банковская деятельность (ст. 172 УК РФ);
- легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем (ст. 174 УК РФ);
- злоупотребления при эмиссии ценных бумаг (ст. 185 УК РФ);
- изготовление, хранение, перевозка или сбыт поддельных денег или ценных бумаг (ст. 186 УК РФ);
- неправомерный оборот средств платежей (ст. 187 УК РФ) и др.

На сегодняшний день на практике такие преступления встречаются довольно часто. На официальном сайте Следственного комитета Российской Федерации можно найти множество примеров. Роль Следственного комитета в раскрытии преступлений значительна. Особого внимания заслуживают преступления в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, расследованием которых занимается Следственный комитет. Так, согласно данным, представленным на официальном

сайте Следственного комитета Российской Федерации, генеральный директор одной строительной компании был признан виновным в мошенничестве и легализации имущества, добытого преступным путем, в особо крупном размере (ч. 4 ст. 159, п. «б» ч. 4 ст. 174.1 УК РФ). Расследование проводилось Следственным комитетом. Главным следственным управлением Следственного комитета Российской Федерации были собраны доказательства, которые в последующем были признаны достаточными, и был вынесен приговор в отношении генерального директора.

Президент Российской Федерации В.В. Путин неоднократно отмечал необходимость создания в России привлекательного инвестиционного климата. Решение этой задачи невозможно без обеспечения защиты прав добросовестных субъектов экономической деятельности, к которым относится и государство, осуществляя экономическую деятельность.

Роль Следственного комитета Российской Федерации в реализации этой задачи Президента России заключается в обеспечении неотвратимости наказания за совершение преступлений в сфере экономики путем законного, обоснованного и быстрого расследования таких преступлений.

Литература

1. Айвазян С.А. Актуальные проблемы обеспечения экономической безопасности. / С.А. Айвазян. Центральный экономико-математический институт РАН. – М.: Наука, 2020. – 432 с.
2. Барт А.А. Механизм обеспечения экономической безопасности России / А.А. Барт // Российское предпринимательство. – 2019. – № 11. – С.78–83.
3. Голубецкая Н.П. Экономическая безопасность: учеб. пособие / Н.П. Голубецкая, Е.В. Пономарева. – СПб.: ИЭО СПбУТУиЭ, 2021. – 512 с.
4. Незнанский Ф. Следственный комитет как отдельная и самостоятельная ветвь власти / Ф. Незнанский. – М.: Петрополис, 2016. – 344 с.
5. Стариков Ю.Н. Обеспечение экономической безопасности в Российской Федерации: теоретико-правовое исследование / Ю.Н. Стариков. – Воронеж: ВГУ, 2020. – 97 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Орлова Марина Евгеньевна

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет, г. Казань

Аннотация: В статье рассмотрены основные признаки налогового контроля в отношении физических лиц, обобщены возможности применения цифровых технологий в процессе основных этапов налогового контроля. Обобщены проблемы налогового контроля физических лиц и риски применения цифровых технологий в налоговом контроле в разрезе основных налоговых платежей физических лиц.

Ключевые слова: налогообложение физических лиц, налоговый контроль физических лиц, этапы налогового контроля, цифровые технологии в налоговом контроле.

Физические лица являются активными участниками налоговых отношений, имеют права и выполняют обязанности налогоплательщиков по налогу на доходы физических лиц (глава 23 НК РФ), налога на имущество (глава 32 НК РФ), транспортного налога (глава 28 К РФ), земельного налога (глава 31 НК РФ), страховых взносов (глава 34 НК РФ), налога на профессиональный доход (режим для самозанятых) [1]. Поступления налогов, уплачиваемых физическими лицами, имеют тенденцию абсолютного роста, темп которого нестабилен в течение

периода с 2015 по 2021 годы, что обусловлено общей экономической ситуацией в стране, вызванной экономическим кризисом и пандемией коронавируса. Наибольший темп роста поступления налогов наблюдается в 2021 году, который составил 14,1% (см. рис 1).

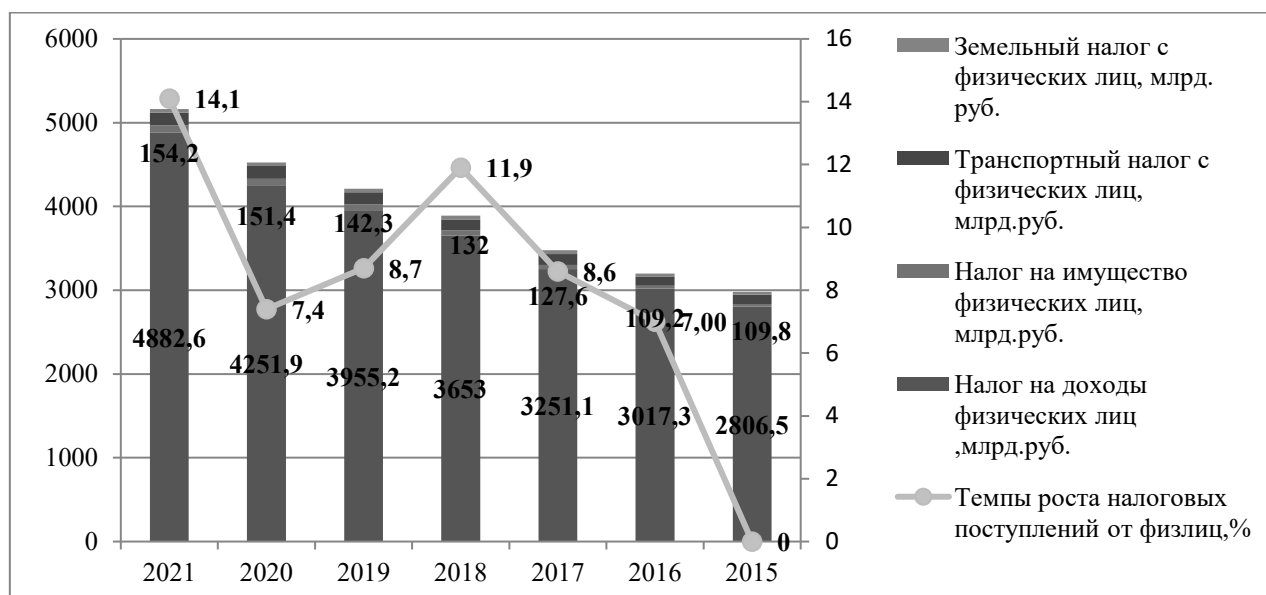


Рис. 1. Динамика поступления налогов, уплачиваемых физическими лицами

Источник: Составлено автором на основе [12]

Наибольший удельный вес поступления налогов с физических лиц приходится на налог на доходы физических лиц и составляет более 94%. Остальной объем приходится на три имущественных налога, среди которых, 3% приходится на транспортный налог, 2% – на налог на имущество, 1% – земельный налог. Доля всех налогов, уплачиваемых физическими лицами, в общем объеме налоговых поступлений в 2021 г. составила около 17,5%, что меньше на 5 процентных пункта, чем в 2015 и в 2016 году.

Современные тенденции развития налогового контроля широко охватывают физических лиц как объектов контроля, в т.ч. применение цифровых информационных технологий. Однако, в связи с тем, что физические лица имеют специфические обязанности по исполнению налоговых обязательств, порядок реализации вышеопределенных направлений имеют существенное отличие от организаций и индивидуальных предпринимателей.

Основными признаками налогового контроля в отношении физических лиц можно выделить следующие:

1. Наименьшая подверженность физических лиц «активным» методам налогового контроля (осмотры, экспертизы, опросы), использование дистанционных методов контроля;
2. Клиенто-ориентированность контроля физических лиц в зависимости от специфики получаемых доходов, минимизация самостоятельного исчисления налогов, в т.ч. применение прогрессивной ставки НДФЛ и работа с крупнейшими налогоплательщиками – физическими лицами;
3. Контроль на основе сведений, поступающих от государственных органов власти, от налоговых агентов (работодателей, профучастников рынка ценных бумаг, страховых компаний, банков);
4. Автоматический расчет налоговых обязательств по имущественным налогам и по налогу на профессиональный налог на основе информации, полученной на информационные сервисы.
5. Основным объектом налогового контроля по НДФЛ являются налоговые агенты, поскольку на их долю приходится более 96% поступления НДФЛ. Сами физические лица могут получать информацию о своих доходах через личный кабинет и обязаны продекларировать доходы и налоговые обязательства в определенных случаях.

6. Возможность минимизации налоговых рисков по неуплате налогов при использовании единого налогового платежа, который может быть использован для погашения задолженности по всем налогам.

7. Расширение возможностей использования цифровых технологий в целях минимизации усилий самих физических лиц, в т.ч обмен информацией

Цифровые технологии оказывают влияние на реализацию направлений налогового контроля физических лиц. С одной стороны, они упрощают процедуры контроля для самих физических лиц и минимизируют риски неуплаты налогов, с другой – формируют новые налоговые риски для налогоплательщиков – физических лиц, позволяющие выявлять неучтенные доходы и иные объекты обложения.

Налоговые органы России в настоящее время имеют достаточно обширную информацию о доходах, имуществе и денежных операциях физических лиц. Мировой опыт развития налогового контроля предусматривает возможность применения разных подходов: традиционного, риск-ориентированного, превентивного [11, с. 137]. В отношении физических лиц в большей степени применяется традиционный и превентивный подходы. Традиционный подход означает, что налогоплательщик самостоятельно декларирует и уплачивает налоговые обязательства исходя из фактических доходов и наличия в собственности имущества. Превентивный подход в большей степени основан на том, имея большую взаимосвязанную информацию о налогоплательщике налоговый орган заранее взаимодействует с налогоплательщиком на предмет необходимости уплаты налога.

В систему налогового контроля физических лиц в соответствии с действующим налоговым законодательством целесообразно включить следующие этапы: контроль на этапе постановки на налоговый учет; контроль за декларированием налоговых обязательств, контроль за уплатой текущих налоговых платежей и налоговой задолженности, выявленной в результате контрольных мероприятий; контроль достоверности декларирования налоговых обязательств, контроль исполнения иных обязанностей. На каждом этапе налогового контроля применяются цифровые технологии, используются сервисы ФНС России (см. таблицу 1).

На этапе постановки на налоговый учет физических лиц минимизируется участие самого физического лица в данном процессе, а также минимизируется его ответственность за нарушение установленных обязанностей. поскольку применяется цифровой обмен информацией между ФНС России и иными государственными органами исполнительной власти, задействовано большее количество сервисов и цифровых технологий, в т.ч. личный кабинет.

Таблица 1

Цифровые формы налогового контроля в отношении физических лиц

Этап налогового контроля	Возможности использования цифровых технологий
Постановка на налоговый учет (в т.ч. сведения о контролируемых лицах)	<p>Автоматический режим постановки на налоговый учет на основе информации, полученной от органов ЗАГС России (ст. 85 НК РФ).</p> <p>Автоматический режим постановки на налоговый учет на основе информации, полученной от ФМС России (ст. 85 НК РФ, письмо ФНС)</p> <p>Ведение ФНС РФ Единого Государственного реестра налогоплательщиков – физических лиц часть III ЕГРН [3]</p> <p>Ведение ФНС РФ единого информационного регистра сведений о физических лиц (ЕИРС ФЛ) на основе электронного обмена, где сосредоточены все данные о физических лицах [2]</p> <p>Использование Информации Росреестра для постановки на налоговый учет по факту владения имуществом</p>

Представление налоговой отчетности	Заполнение налоговых деклараций по НДФЛ в личном кабинете на сайте ФНС РФ (ст. 11.1 НК РФ), автоматическая проверка электронной отчетности Исследование банковской информации об открытии и закрытии счетов, в т.ч. электронных кошельков (ст. 86 НК РФ) Цифровизация налоговых вычетов (упрощенный порядок получения) через Личный кабинет налогоплательщика [5]
Исполнение текущего налогового обязательства по декларации НДФЛ и по извещению имущественных налогов	Использование личного кабинета налогоплательщика по НДФЛ и имущественным налогам [5] Использование Единого налогового платежа по НДФЛ и имущественным налогам (ст. 45.1 НК РФ) Использование электронного приложения «Мой налог» при применении специального режима «Налог на профессиональный налог» [10]
Камеральные налоговые проверки Выездные налоговые проверки	Использование личного кабинета налогоплательщика [5] Использование Информации Росреестра [7] Использование ЕИРС ФЛ о продаже имущества и получении дохода [2] Использование личного кабинета налогоплательщика при подаче заявления, жалоб, проведении сверки расчетов [5]
Контроль крупнейших физических лиц (доход за год более 500 млн. руб.)	Использование информации по Карточке расчетов с бюджетом, Перевод физического лица на учет в МИ ФНС по КН № 10 Физическое лицо – владелец контролируемых иностранных компаний – межстрановой автоматический обмен информацией (Глава 20.1 НК РФ)

Составлено автором.

Этап подачи налоговой отчетности физическими лицами на сегодня значительно упростился вследствие применения цифрового обмена информацией. Риск для налогоплательщика состоит в том, что цифровые технологии позволяют выявить факты получения непродекларированных доходов, ведение незаконной предпринимательской деятельности. В качестве преимущества следует отметить то, что налоговые органы самостоятельно могут применить инвестиционные и имущественные налоговые вычеты по НДФЛ [8].

Контроль за уплатой налогов физическими лицами, по сути, не претерпел особых изменений, физическое лицо обязано самостоятельно исполнить обязательство, предусмотрено судебное взыскание налоговой задолженности (ст. 48 НК РФ), возможно использование отсрочки и рассрочки платежа (ст. 64 НК РФ), а также единого платежа (ст. 45.1 НК РФ), снижает риски неправомерного взыскания, а также ущерб от пени и налоговых санкций.

Проведение камеральных и выездных налоговых проверок в отношении физических лиц в основном распространяются на тех, кто декларирует доходы и налоговые вычеты. Появился новый метод камерального контроля – расчет НДФЛ налоговыми органами при отсутствии налоговых деклараций (ст. 88 НК РФ).

Цифровые технологии не решают некоторых проблем в сфере налогового контроля физических лиц, в частности: нет механизмов контроля и выявления фактов получения доходов от аренды имущества; выпадают из системы контроля страховые взносы, которые обязано уплачивать физическое лицо при выплатах по договорам иным физическим лицам, а также факты нецелевого использования земельных участков; возникают проблемы формирования реальной кадастровой оценки недвижимого имущества; отсутствует методика контроля за криптовалютой; существуют страны, которые не представляют информацию о контролируемых лицах.

Литература

1. О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход». – Федеральный закон №-422 от 27.11.2018 г. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_311977/
2. О едином информационном регистре, содержащем сведения о населении Российской Федерации. - Федеральный закон от 08.06.2020 № 168-ФЗ.
3. Об утверждении Порядка ведения Единого государственного Реестра налогоплательщиков и о признании утратившими силу приказов Приказов Минфина России от 30.09.2010 г. № 116 и от 07.09.2011 № 106 н, Приказ Минфина РФ от 22.06.2017 г № 99 н «
4. О взаимодействии с ФМС России в электронном формате Письмо ФНС России от 25.12.2015 г № ГД-4 – 14\22914
5. Об утверждении порядка ведения личного кабинета налогоплательщика Приказ ФНС России от 22.08.2017 № ММВ-7-17/617 (в ред. от 06.11.2018 г.)
6. Об утверждении регламентов, обеспечивающих функционирование Интернет-сервиса ФНС России «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц» Приказ ФНС России от 18.12.2012 № ММВ -7-6/976@
7. Соглашение о взаимодействии и взаимном информационном обмене Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии и Федеральной налоговой службы" (утв. ФНС России, Росреестром 03.09.2010 N ММВ-27-11/9/37) (ред. от 26.01.2021)
8. О предоставлении налоговых вычетов по НДФЛ в упрощенном порядке". – Письмо Федеральной налоговой службы от 5 мая 2021 г. № ПА-4-11/6227@.
9. Об утверждении Порядка использования мобильного приложения "Мой налог". – Приказ ФНС России от 14.02.2022 N ЕД-7-20/106@
10. *Секушин А.Ю.* Цифровизация и налоговый контроль: опыт зарубежных администраций и о возможности его имплементации в России // *Налоги и налогообложение.* – 2021. – № 3. – С. 26–38,
11. *Адвокатова А.С.* Развитие моделей налогового контроля как фактора снижения уровня теневых экономических процессов в условиях цифровизации // *Экономика, налоги, право.* – № 5. – 2018. – С. 136–145.
12. Данные по формам статистической отчетности ФНС России. – https://www.nalog.gov.ru/m77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (обращение 10.05.2022)

ВЛИЯНИЕ КОРРУПЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рябова Арина Святославовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань

Аннотация. В статье выявлены характерные угрозы экономической безопасности предпринимательской деятельности из-за коррупционных действий. Оценено влияние коррупции на экономическую безопасность бизнеса. Выявлены основные последствия для бизнеса, к которым приводит коррупция.

Ключевые слова: коррупция, риски и угрозы экономической деятельности, экономическая безопасность, предпринимательская деятельность.

Коррупция является одной из серьезнейших проблем во всем мире. Противодействие коррупции становится одной из самых важных задач общества. Проблема коррупции часто освещается в СМИ, публичных выступлениях. Коррупция негативно отражается на экономической деятельности, приводит к ряду социальных проблем, негативно отражаясь на развитии стран.

Коррупция и вызываемые ею риски в экономической и политической области являются серьезными проблемами и для нашей страны, в которой коррупционные риски достаточно высоки.

Коррупция оказывает сильное воздействие на самые разные области и сферы, в том числе и на предпринимательскую деятельность. Бизнес, независимо от того, относится он к малому, среднему или крупному, в процессе своей деятельности практически неизбежно сталкивается с коррупционными рисками, которые могут оказать сильное негативное влияние.

Российский бизнес, независимо от сферы деятельности, нередко вынужден преступать закон. Зачастую, без этого невозможно добиться решения каких-либо проблем и вопросов. Однако, в последние годы, в России всё активнее ведут деятельность по снижению влияния коррупционных преступлений на предпринимателей. К примеру, созданы многофункциональные центры, которые открыто и прозрачно объединяют различные виды услуг в одном месте, создан электронный государственный портал «Госуслуги» и т.д. Всё это способствуют снижению возможных вариантов взаимодействия бизнеса и ответственных лиц (чиновников), что неизбежно снижает вероятность коррупционных действий.

Вместе с этим, нужно понимать, что коррупция частью бизнес сообщества воспринимается положительно. Ряд бизнесменов считают, что легче и правильнее дать взятку, заплатить откат и т.п. для того, чтобы получить преференции и определенный административный ресурс¹.

По некоторым оценкам, на территории постсоветского пространства, в том числе и в России, взятки давали без малого две трети бизнесменов. Фактически, наблюдается так называемая «коррупционная модель» предпринимательской деятельности. Это приводит к ряду проблем для бизнеса в целом, особенно для малого и среднего. Наблюдается рост издержек, которые необходимо тратить на коррупционные действия. Среди сфер, которые наиболее предрасположены к ним, можно отметить следующие²:

- получение и дальнейшее выполнение госзаказов;
- получение лицензий и прочих видов разрешений на какие-либо виды деятельности;
- контакты с контролирующими структурами, занимающиеся проверками на соблюдение предпринимателями норм и правил;
- взаимодействие с таможней, а также с налоговыми структурами;
- получение разрешений на строительство.

При этом, очевидно, что коррупция является серьезной угрозой экономической безопасности страны и предпринимательства. Учитывая тот факт, что бизнес занимает значительную долю в ВВП страны, коррупционные риски, с которыми он сталкивается неизбежно приводят к проблемам в экономике страны в целом.

Можно отметить следующие угрозы экономической безопасности предпринимательской деятельности, которые характерны для отечественной экономики на современном этапе³:

- Чрезмерное бюрократическое и административное давление на бизнес, что вынуждает его взаимодействовать с недобросовестными представителями власти для ведения своей деятельности.
- Принуждение предпринимателей к даче взяток при осуществлении контрольных и разрешительных мероприятий.
- Прямое участие представителей властей в деятельности бизнеса, например, путем вхождения в число соучредителей и получение тем самым части дохода, который мог бы остаться у предпринимателей.

¹ Авакян К.С., Шестаков А.В. Влияние коррупции на функционирование и развитие предпринимательства в Российской Федерации // Молодой исследователь Дона. 2019. №6 (21).

² Глава ТПП РФ предложил создать систему защиты сотрудников, сообщивших о коррупции [Электронный ресурс] – URL: <https://tass.ru/ekonomika/12202179>

³ Фрунзева А.Н. Коррупция как угроза экономической безопасности // Вестник науки и образования. 2019. №9-4 (63).

Эти угрозы воздействуют на экономическую ситуацию в сфере предпринимательстве, приводя к определенным последствиям¹. У бизнеса возникают затраты, т.к. они вынуждены тратить серьезные финансовые ресурсы на взятки, рабочее время расходуется недостаточно эффективно, отсутствует справедливый доступ к различным ресурсам и услугам. Кроме того, многие предприниматели вместо занятия какой-либо бизнес-деятельностью, начинают просто сдавать свои площади в аренду, т.к. это несет намного меньшие коррупционные риски. Всё это приводит к существенному замедлению притока инвестиций, в том числе иностранных, т.к. мало кто рискнет вкладывать крупные денежные средства в те сферы, которые испытывают сильное коррупционное давление. Всё в совокупности негативно отражается на национальной экономике страны в целом. Наглядно основные последствия для бизнеса, к которым приводит коррупция отображены на рисунке ниже.



Рис. 1. Прямые последствия коррупции для бизнеса

Отдельно нужно отметить развитие теневой экономики. В России среди представителей бизнеса считается приемлемым находить различные лазейки и схемы для уклонения от налогов². Немаловажным фактором, способствующим данному процессу, является наличие множества проблем, связанных с чрезмерным уровнем коррупционного давления на бизнес. Отдельно можно отметить малый бизнес, который вынужденно уходит в тень, чтобы оставаться на плаву. Речь идет не о получении сверхдоходов, а о банальном выживании. Это и продолжающиеся выдаваться зарплаты в конвертах, и схемы незаконной налоговой оптимизации (часто откровенно примитивные), и различные инструменты финансового стимулирования при участии в конкурсах и торгах. В результате, национальная экономика в определенной степени лишается потенциально очень значительного объема финансирования. Все это приводит к активизации теневых секторов в экономике.

Рассуждая про угрозу экономической безопасности бизнеса под влиянием коррупции нельзя не отметить тот факт, что по оценкам экспертов, субъекты экономики теряют крайне значительные объемы финансовых ресурсов. К примеру, по некоторым оценкам, потери могут достигать до суммы 3-3,5 трлн. руб. Если бы удалось исключить коррупционные преступления, именно на такую сумму получилось нарастить доходы, в первую очередь бизнеса. А это, в свою очередь, с одной стороны, улучшило бы уровень жизни, как предпринимателей и всех людей, занятых в данной сфере, так и увеличило бы поступления в бюджеты всех уровней. Фактически, последние бы получили до 1% от ВВП дополнительных поступлений налогов.

¹ Сакаев Л.Ф., Исламов И.Я. Коррупция как угроза экономической безопасности предпринимательской деятельности // Скиф. 2019. №12-2 (40).

² Агузарова Л.А. Уклонение от уплаты налогов // Теоретическая экономика. 2019. №2 (50)

А это в свою очередь даст возможность государству расходовать дополнительные финансовые ресурсы на социальную сферу¹.

Другими словами, коррупция лишает дополнительных доходов государство. Также, коррупция лишает доходов и бизнес. В свою очередь, он не имеет возможности вкладывать средства в расширение своей деятельности и создавать рабочие места.

Получается, что для частного бизнеса без связей важнее освободиться от коррупционного давления, чем иметь возможность стимулировать свой бизнес при помощи коррупционной деятельности.

В качестве итога можно отметить следующее. Коррупция негативно сказывается на всех сферах деятельности, в том числе и на предпринимательстве. Коррупция приводит к целому ряду последствий, от сугубо локальных, вроде роста затрат на бизнес (в связи с необходимостью платить взятки и делать «откаты») до последствий общегосударственного масштаба (например, снижение инвестиционной привлекательности и рост теневой экономики). Соответственно, можно однозначно утверждать, что коррупция является крайне серьезной угрозой экономической безопасности для российского бизнеса.

Литература

1. *Авакян К.С., Шестаков А.В.* Влияние коррупции на функционирование и развитие предпринимательства в Российской Федерации // Молодой исследователь Дона. – 2019. – № 6 (21).

2. *Агузарова Л.А.* Уклонение от уплаты налогов // Теоретическая экономика. – 2019. – № 2 (50).

3. *Комов С.А.* К вопросу о влиянии коррупции на экономику // Проблемы экономики и юридической практики. – 2017. – № 2.

4. *Сакаев Л.Ф., Исламов И.Я.* Коррупция как угроза экономической безопасности предпринимательской деятельности // Скиф. – 2019. – № 12-2 (40).

5. *Фрунзеева А.Н.* Коррупция как угроза экономической безопасности // Вестник науки и образования. – 2019. – № 9-4 (63).

6. Глава ТПП РФ предложил создать систему защиты сотрудников, сообщивших о коррупции [Электронный ресурс] – URL: <https://tass.ru/ekonomika/12202179>

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Сулейманов Арслан Азатович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В настоящее время, в период сложных международно-правовых отношений, существует острая потребность в обеспечении экономической безопасности нашей страны. Именно экономическая сфера является основой внутренней политики правительства, системы человеческого фактора каждого гражданина и общества в целом. В качестве основных угроз экономической безопасности нашей страны следует выделить влияние коронавирусной инфекции на экономику, финансовые санкции зарубежных стран, военно-политические конфликты с Украиной.

В данной статье упомянутые угрозы рассматриваются как основные, базируясь на представленных данных о характере ущерба, нанесенного экономике нашей стране.

¹ Комов Сергей Алексеевич К вопросу о влиянии коррупции на экономику // Проблемы экономики и юридической практики. 2017. №2.

Ключевые слова: экономическая безопасность, санкции, спецоперация, кризис.

Сегодня риск дестабилизации мирового рынка становится все больше в связи с кризисными событиями, когда глобальные процессы усложняются. Эффективная система экономической безопасности является фундаментальной основой для успешного развития любого общества и экономики.

Нестабильность валютных курсов, финансового сектора и товарного рынка, появление новых видов мошенничества в банковском секторе - все это требует разработки новых параметров экономической безопасности страны.

Кроме того, пандемия новой коронавирусной инфекции сильно повлияла на социально-экономические интересы как наших, так и зарубежных стран. Даже крупнейшим экономикам мира потребуется много времени, чтобы устранить последствия этой пандемии коронавируса. Это связано с тем, что, прежде всего, страны не были готовы к периоду "введения ограничительных мер", поскольку они не столкнулись с такой же ситуацией в экономической и правовой сфере.

Известно, что принятие решений "по ситуации" оказывает негативное влияние на долгосрочное развитие блока. Благодаря крупным бюджетным вливаниям стало возможным "держать сектор малого и среднего бизнеса на плаву", оказывать ситуационную помощь гражданам, снижать нагрузку на издержки предприятий, входящих в систему. Однако нестабильность и неопределенность перспектив развития мировой экономики, наблюдаемые в последние годы, значительно усилились.

Спецоперация на Украине, по мнению автора, именно данное событие является главной проблемой экономической безопасности страны. Как было сказано ранее, о проведении военной операции Президент РФ В.В. Путин объявил 24 февраля 2022 года. Россию обвиняют в крупных военных преступлениях, все это подрывает доверие иностранных инвесторов. В связи со сложившейся ситуацией в стране, многие компании приняли решение об уходе или временном приостановлении работы на российском рынке [10].

Значительные угрозы экономической безопасности России формируются в связи с высоким риском расширения санкционного давления как непосредственно на российские компании, так и на их зарубежных партнеров, прежде всего в нефтегазовой отрасли, машиностроении, информационной и телекоммуникационной сферах.

Финансовые санкции против Российской Федерации так же являются проблемой экономической безопасности государства [9]. Под санкции США, Великобритании, ЕС, Канады, Южной Кореи и ряда других стран попали крупнейшие российские банки Сбербанк, Промсвязьбанк, ВТБ, Открытие, Совкомбанк, Новикомбанк, Газпромбанк, РСХБ, Альфа-банк, Московский кредитный банк. Ограничение распространяется и на дочерние компании. Под санкции также попали Банк России, Минфин и Фонд национального благосостояния (ФНБ) – физическим и юридическим лицам ряда стран нельзя оказывать финансовые услуги этим организациям.

С 12 марта 2022 года у 7 российских банков были отключены от SWIFT: ВТБ, «Открытие», Промсвязьбанк, Совкомбанк, банк «Россия», Новикомбанк и ВЭБ.РФ [5]. При отключении SWIFT иностранные инвесторы на территории России столкнулись с рядом проблем, а именно: отключение SWIFT значительно усложнило процедуру выплаты купонов и номинальной стоимости.

Бумаги хранятся в НРД, а вышестоящий депозитарий – Euroclear. Поэтому действия против НРД привели к временным трудностям в перечислении валютных средств. Так же, права акционеров на владение бумагами сохранились, но при этом перечисление дивидендов, оказалось затруднено из-за того, что в процесс были вовлечены зарубежные банки. Решение этих проблем во многом зависит от того, как активно иностранные контрагенты будут внедрять российскую систему SPFS [6].

Так же ЕС запретил депозиты россиян и российских компаний более 100 тысяч евро, а также запретил оказывать гражданам и организациям России услуги по продаже ценных

бумаг, номинированных в евро и выпущенных после 12 апреля 2022 года, а также проводить листинг акций любых российских госкомпаний (с долей государства свыше 50%) на европейских биржах.

Великобритания установила лимит на депозиты россиян в британских банках до £50 000.

Санкции против облигаций связанных с государством компаний. Гражданам США запрещена покупка облигаций 13 компаний: Сбербанк, Газпромбанк, Россельхозбанк, Газпром, Газпромнефть, Транснефть, Ростелеком, Русгидро, Алроса, Совкомфлот, РЖД, Альфа-банк и Московский кредитный банк [8].

Евросоюз 2 марта 2022 запретил продавать, поставлять, передавать или экспортировать банкноты евро в РФ. Ограничения касаются передачи банкнот любому физическому или юридическому лицу, организации или органу, в том числе правительству или Центральному банку, или для использования в России. Исключение – передача банкнот для личного использования физическим лицам, путешествующими в Россию [4].

11 марта 2022 США запретили экспорт, реэкспорт, продажу или поставку, прямо или косвенно, из США или лицом Соединённых Штатов, независимо от расположения, банкнот в долларах США правительству Российской Федерации или любому лицу, которое находится в России [10].

Все вводимые санкции против РФ сильно подрывают экономическую безопасность страны и ее регионов, рушит существующие инвестиционные связи и приводит экономику страны к серьезному кризису.

В результате происходящих событий Правительство РФ принимает срочные меры для стабилизации текущего положения страны.

Актуальным будет рассмотреть новеллы в сфере нормативно-правового регулирования иностранных инвестиций.

Самым значимым нормативным актом в сложившейся обстановке выступает Указ президента Российской Федерации «О применении специальных экономических мер в связи с недружественными действиями Соединенных Штатов Америки и примкнувших к ним иностранных государств и международных организаций» от 28 февраля 2022 года [1], согласно которому:

- с 28 февраля 2022 года резиденты – участники внешнеэкономической деятельности должны осуществлять обязательную продажу иностранной валюты в размере 80% от суммы, зачисленной начиная с 1 января 2022 г. Порядок продажи иностранной валюты экспортерами устанавливает Центробанк;

- с 1 марта 2022 года запрещается предоставлением резидентами в пользу нерезидентов иностранной валюты по договорам займа;

- с 1 марта 2022 года российские резиденты не смогут зачислять иностранную валюту на свои счета и вклады в зарубежных банках и брокерах, а также совершить перевод без открытия счета, если его проводят иностранные компании;

- с 1 марта до 31 декабря 2022 года публичные акционерные общества могут делать байбеки (выкуп) своих акций не раньше мая 2022 года и только в ограниченных случаях. В основном, если цена из акций снизилась более чем на 20% или основной индекс снизился более чем на 20%; 1 марта 2022 года финансовые организации могут открывать счета физлицам без их очного присутствия.

Рис. 1. Законодательные экономические меры по отношению к США и примкнувшим к ним иностранным государствам и международным организациям

Так же важен Указ президента Российской Федерации «О дополнительных временных мерах экономического характера по обеспечению финансовой стабильности Российской Федерации» от 1 марта 2022 года [2], согласно которому:

- со 2 марта 2022 вводится запрет на предоставление иностранным лицам кредитов и займов в рублях;
- со 2 марта операции с ценными бумагами и недвижимостью с иностранными лицами запрещены. Могут проводиться на организованных торгах (на бирже) в порядке, определяемом ЦБ и МинФинном;
- с 17.03.2022 Подкомиссия Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций разрешила резидентам совершать сделки купли-продажи недвижимости с нерезидентами;
- со 2 марта запрет на вывоз иностранной валюты в сумме превышающей эквивалент \$10 000 США

Рис. 2. Законодательные временные меры экономического характера по обеспечению финансовой стабильности Российской Федерации

Так же рассмотрим Указ президента Российской Федерации «О дополнительных временных мерах по обеспечению финансовой стабильности в сфере валютного регулирования» от 18 марта 2022 года [3], согласно которому:

- до 31 декабря 2022 года резидентам запрещается без разрешения ЦБ РФ вносить средства в капитал иностранных компаний. Указ не касается торгуемых на бирже инструментов;
- до 1 сентября 2022 года обязательства перед юридическими лицами - резидентами по валютным вкладам в российских банках, которые попали под санкции, могут исполняться в рублях по текущему курсу ЦБ;
- ЦБ наделен полномочиями устанавливать предел перевода суммы оплаты аванса по отдельным видам контрактов иностранным компаниям;
- ЦБ устанавливает максимальный размер перевода юридическими лицами денежных средств со счетов и на счета иностранных юрлиц нерезидентов;
- ЦБ устанавливает максимальную сумму иностранной валюты, которая может быть приобретена на внутреннем рынке юридическими лицами – нерезидентами.

Рис. 3. Законодательные дополнительные временные меры по обеспечению финансовой стабильности в сфере валютного регулирования в РФ

Таким образом, государство обладает широким набором средств, инструментов и мер обеспечения экономической безопасности страны. Их использование и характер зависит от целей общей экономической стратегии государства. Минимизация негативных внешних воздействий и угроз при обеспечении экономической безопасности - основополагающие задачи Правительства РФ в настоящее время.

Литература

1. Указ Президента РФ от 28.02.2022 N 79 (с изм. от 31.03.2022) "О применении специальных экономических мер в связи с недружественными действиями Соединенных Штатов Америки и примкнувших к ним иностранных государств и международных организаций" [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_410417/ (дата обращения: 05.04.2022)
2. Указ Президента РФ от 01.03.2022 N 81 (с изм. от 31.03.2022) "О дополнительных временных мерах экономического характера по обеспечению финансовой стабильности Российской Федерации" [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_410578/ (дата обращения: 05.04.2022)
3. Указ президента Российской Федерации «О дополнительных временных мерах по обеспечению финансовой стабильности в сфере валютного регулирования» от 18 марта 2022 года [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.garant.ru/hotlaw/federal/1533566/> (дата обращения: 05.04.2022)
4. Евросоюз запретил продавать, поставлять и экспортировать евро в Россию [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/02/03/2022/621f5c299a794780bed427e7> (дата обращения: 05.04.2022)
5. ЕС утвердил отключение от SWIFT семи российских банков [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/02/03/2022/621f595b9a79477da51d9db3> (дата обращения: 05.04.2022)
6. Отключение от SWIFT чем грозит России [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://emigrating.ru/08-04-2022-otklyuchenie-ot-swift-chem-grozit-rossii/> (дата обращения: 05.04.2022)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

**Хахимзянова Аделина Мадорисовна,
Хисамутдинова Эльмира Наилевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается экономическая преступность, как одна из важнейших проблем экономической безопасности. Также определяются основные характеристики экономической преступности, представлены рекомендации по снижению уровня экономической преступности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическая преступность, теневая экономика, национальная безопасность, угроза экономическим интересам.

Экономическая безопасность представляет собой состояние защищенности жизненных интересов каждого отдельного человека, общества, государства от внешних и внутренних угроз. Обеспечение экономической безопасности государства служит гарантом независимости страны, а также стабильности и эффективности развития общества. Специфика экономической безопасности заключается в том, что она в значительной мере определяет все жизненные интересы государства, общества, личности, в связи с тем, что низкий уровень обеспечения экономической безопасности ставит под угрозу достижение безопасности в других аспектах жизнедеятельности. Действительно, невозможность власти достичь высокого уровня экономической безопасности приводит к беспорядку в экономических отношениях, который, в свою очередь, ставит под угрозу экономические интересы как личности, так и всего государства.

Экономическая преступность в настоящее время является одним из наиболее значимых факторов, оказывающих негативное влияние на экономическую безопасность государства.

Почвой для возникновения экономической преступности выступают те сферы, в которых возникает возможность конкурировать с легальной экономикой. Чем хуже состояние легального сектора экономики, тем большие масштабы принимает теневой сектор. Предупреждение, выявление и раскрытие экономических преступлений является одним из приоритетов обеспечения национальной безопасности. Преступления в данной сфере наносят значительный удар по экономическому состоянию граждан, общества и всего государства. Около 70% ущерба, нанесенного какими-либо преступными деяниями, имели отношение к экономическим преступлениям [4. с. 231].

В наше время нет единой трактовки термина экономическая преступность, что свидетельствует о дифференциации представлений о данном явлении, его сущности и влиянии на национальную безопасность государства. Экономическая преступность представляет собой незаконную деятельность, осуществляемую на территории государства, наносящая значительный ущерб как экономической, так и национальной безопасности государства [3. с. 36].

К характеристикам экономической преступности можно отнести:

- высокая степень распространенности (большинство преступлений в стране имеют экономический характер);
- высокий уровень причиненного вреда (зачастую, ущерб от экономических преступлений сложно поддается исчислению);
- большое количество рецидивов и профессионалов (высокая доля высокообразованных субъектов);
- пораженность организованной преступностью.

Важными особенностями правонарушений в сфере экономики является многообразие видов и форм проявления, коррупционность, высокая степень латентности. Также в зависимости от экономической, политической и социальной обстановкой в стране отмечается склонность к трансформации и видоизменению.

Выделяют следующие тенденции развития экономической преступности в Российской Федерации:

– Непрерывное развитие и улучшение методов осуществления преступной деятельности. Простейшие виды деятельности сменяются интеллектуальными. Происходит приспособление к новым стратегиям ведения бизнеса, использование информационных технологий, изменения структуры и состояния рынка.

– Рост межнациональной и межрегиональной экономической преступности. Развитие информационных технологий способствовало облегчению коммуникации с иностранными экономическими системами с целью отмывания денег, осуществления преступных нападений и т.д.

– Усложнение системы легализации доходов, полученных преступным путем. Так, например, отмываемые средства вводятся в оборот страны, а после инвестируются в легальную деятельность различных компаний, что облегчает вывод денежных средств за границу.

Нелегальный бизнес формирует криминальную экономику, которая в свою очередь является составляющей теневой экономики. Теневая экономика представляет собой часть экономики, выведенную из поля государственного контроля. Подобные экономические отношения не всегда носят преднамеренный характер, они могут быть выражены правонарушениями различного рода: таможенными, антимонопольными, банковскими, налоговыми, валютными и другими. Основой формирования теневой экономики является экономическая преступность [1. с. 302].

Теневую экономику характеризуют следующие общие признаки:

- существует вне рамок осуществления государственного контроля наряду с реальным сектором экономики;
- основная цель возникновения и развития заключается в получении прибыли, необлагаемой налогом, что приводит к росту доходности;
- высокая степень криминализации отношений. Деяния, входящие в структуру теневой экономики имеют либо первично преступный характер (кража, торговля запрещенными

веществами, оружием), либо вторично преступный характер (неуплата налогов, деятельность без лицензии, отсутствие регистрации);

- основой существования является коррумпированность власти.

Значительное влияние на развитие экономической преступности в государстве, помимо теневой экономики, оказывают:

- существенное расслоение общества по уровню достатка;
- высокий уровень реальной и теневой безработицы;
- отсутствие явного среднего по уровню достатка слоя населения;
- бедность незащищенных слоев населения (учащиеся, пенсионеры, работники государственных учреждений);
- нестабильность валютного рынка;
- слабое развитие нормативной базы, способствующей развитию реального сектора экономики;
- высокий уровень коррупции государственных органов.

Анализ показателей преступности свидетельствует о том, что преступность в экономической сфере постоянно усложняется, и чаще всего связана со злоупотреблением служебным положением, организованной преступностью, причинением преимущественно крупного и особо крупного ущерба, существенным нарушением норм законодательства и причинением вреда здоровью [5. с.62].

Для достижения высокого уровня обеспечения экономической безопасности государства необходимо применение комплекса политических, экономических, управленческих и иных мер. Необходимо пересмотреть традиционные и устаревшие подходы, используемые для предупреждения экономической преступности в связи с их малой эффективностью. Анализ конкретных экономических преступлений может способствовать формированию более эффективных методов и средств борьбы с преступностью в экономической сфере.

Также, к снижению уровня экономической преступности может привести:

- совершенствование нормативно-правовой базы;
- снижение налогового бремени и введение льгот;
- увеличение эффективности защиты всех форм собственности;
- ужесточение наказания за преступления в экономической сфере;
- ужесточение уголовной ответственности за коррупционные преступления;
- увеличение благосостояния низших слоев общества;
- усиление правовой пропаганды законодательства в сфере экономики.

Однако, наиболее эффективным методом борьбы с высоким уровнем экономической преступности является формирование единой для всех слоев общества системы ценностей, способствующей самоорганизации и духовному развитию общества [2. с. 76].

Таким образом, уровень экономической безопасности государства во многом зависит от развитости экономической преступности. Экономическая преступность имеет множество особенностей и форм проявления. Для снижения уровня экономической преступности необходимо проведение активной политики по борьбе с экономическими преступлениями с применением прогрессивных методов.

Литература

1. *Каськов Д.Л.* Экономическая преступность как угроза экономической безопасности России // Среднерусский вестник общественных наук. – 2016. – № 6. – С. 299–306.
2. *Меньшикова Е.А.* Экономическая преступность как угроза экономической безопасности России и ее регионов // Вестник ТОГУ: экономика и управление народным хозяйством. – 2020. – № 1(56). – С. 72–80
3. *Шиврина Т.Б.* Экономическая преступность как угроза безопасности предпринимательской деятельности // Вестник Вятской ГСХА. – 2020. – № 3. – С. 32–38.

4. Панин Д.А. Экономическая преступность как угроза экономической безопасности кредитно-финансовой сферы / Научные труды второй Международной научно-практической конференции ученых, специалистов, преподавателей ВУЗов, аспирантов «Вторые Сенчаговский чтения» (Москва 10-11 апреля), 2018. – С. 228–233.

5. Ханова И.М. Экономическая преступность как угроза экономической безопасности региона / Материалы IV Международной научно-практической конференции (Санкт-Петербург 30 марта), 2021. – С. 61–64.

СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

**Хамидуллина Айгуль Данилевна
Хисамутдинова Эльмира Наилевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные проблемы обеспечения экономической безопасности муниципальных образований, обозначение и выявление угроз, которым подвержены муниципальные образования, возможность их обнаружения и принятия мер по их устранению.

Ключевые слова: экономическая безопасность, муниципальное образование, угрозы экономической безопасности.

Сущность изучения и проблемы обеспечения экономической безопасности муниципальных образований, по сравнению с более глобальными сферами, обделается меньшим вниманием. В современном мире, ученые, политики и экономисты, стремятся обеспечить федеральную и мировую безопасность, забывая о том, что всякая огромная система состоит из множества мелких частиц, тщательная проработка которых поможет достичь положительных результатов во всей сфере.

Более того, экономическую безопасность на муниципальном уровне можно считать наиболее приближенной к человеку и обществу в целом. Поэтому данная сфера должна требовать к себе более особого внимания, так как главной целью безопасности в целом, в том числе и экономической, является обеспечение защиты каждой единицы общества.

Для полного представления картины экономической безопасности муниципальных образований, выявления угроз и разработки мер по его обеспечению, для начала, необходимо проработать теоретическую часть, сформулировать определение экономической безопасности муниципального образования, которое будет наиболее точно и полно раскрывать сущность данного термина.

В современной научной литературе понятие «экономическая безопасность муниципального образования» достаточно часто выводят из более общей категории «экономическая безопасность» [1].

Испокон веков проблема безопасности общества являлась жизненно важным для человечества. С развитием и усложнением внутригосударственных и межгосударственных отношений расширялось понятие «безопасность», из которой вытекали новые понятия, такие как «экономическая безопасность», «информационная безопасность», «национальная безопасность» и многие другие, все они находятся в тесной взаимосвязи и являются взаимодополняемыми элементами системы национальной безопасности.

Экономическая безопасность является важнейшей составной частью национальной безопасности, ее материальной основой.

Вот уже многие годы вопрос об экономической безопасности государства для большинства стран остается одним из важнейших. Впервые понятие экономической безопасности была упомянута президентом США Ф.Д. Рузвельтом в 1934 году при создании специального Федерального комитета по экономической безопасности.

В.К. Сенчагов сущность экономической безопасности определил, как «такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов» [2].

Уровни обеспечения экономической безопасности представляют собой иерархически выстроенную систему. Экономическая безопасность муниципального образования является одной из составляющих экономической безопасности государства.

Так, в определении Силиной Т. Л. потребность в экономической безопасности муниципальных образований звучит как «базовая, основополагающая потребность, как жизни отдельного человека, семьи, так и различных объединений людей, включая общество и государство. Высшей целью обеспечения безопасности становится человек, его физическое и духовное становление, проживание в благоприятной и безопасной среде. Безопасность выступает в качестве главного условия жизни людей, проявляющаяся в социальной справедливости, экономической эффективности, социально-экономической стабильности и защищенности» [3].

Муниципальная экономическая безопасность обязана обеспечивать защиту от внешних и внутренних угроз, мешающим для прогрессивного развития муниципального образования, общества в целом и личности в частности.

К внешним угрозам, к которым подвержены муниципальные образования, можно отнести нестабильную политическую обстановку в стране, угроза природных катастроф, расслоение населения по социальным и культурным признакам, конкурентная борьба между экономическими субъектами, низкая инвестиционная активность со стороны государства и др.

Список внутренних угроз имеет следующий вид: истощение природных ресурсов, низкая конкурентоспособность экономики, низкое качество уровня жизни (в том числе жилищные, экологические, образовательные условия), а так же низкий уровень здоровья населения, высокий уровень безработицы, рост преступности, сильное расслоение общества, разделение населения по религиозным признакам, угроза терроризма и др.

Обозначение и выявление угроз позволяет определить уровень экономической безопасности муниципального образования, что в свою очередь необходимо для разработки мер для обеспечения безопасного развития муниципального образования.

Для индикативного анализа и определения объективной оценки экономической безопасности муниципального образования можно выделить следующие группы объектов для: показатели состояния инфраструктуры; демография, уровень и качество жизни; динамика занятости населения; состояние финансово-бюджетной и кредитной системы; действенность механизмов правового регулирования; состояние окружающей среды, экология.

Определение уровня экономической безопасности муниципального образования предоставляет возможность обнаружить текущие проблемы, принять меры по их устранению. Также обозначить перспективные цели и задачи, выработать следующие мероприятия по дальнейшему обеспечению экономической безопасности муниципального образования.

- прогнозирование и оценка действительных и возможных угроз экономической безопасности субъекта;
- разработка основных направлений деятельности в этой сфере;
- внешнее и внутреннее правовое регулирование;
- адекватная система планирования применения сил и средств в случае непосредственного воздействия угрозы;
- формирование и совершенствование органов и методов управления как системой экономической безопасности субъекта, так и другими его органами, частями и подразделениями, техническими системами;

- создание соответствующих запасов материальных средств и других резервов обеспечения экономической безопасности;
- применение науки в интересах экономической безопасности субъекта;
- адекватное финансирование и контроль над эффективностью расходования выделенных средств;
- сотрудничество с другими субъектами в целях коллективной и совместной экономической безопасности.

Таким образом, обеспечение экономической безопасности муниципальных образований – это состояние защищенности жизненно важных интересов людей, организаций общества и государства от внутренних и внешних угроз и опасностей.

Литература

1. *Криворотов А.В.* Экономическая безопасность государства и регионов: учеб. пос. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» [Текст] / В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 351 с Кутафин, О.Е. Муниципальное право Российской Федерации [Текст]: Учебник // О.Е. Кутафин, Е.И. Фадеев. – М.: Юристъ, 2009. – 359 с.
2. *Арбатов, А.А.* Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / В.К. Сенчагов, А.А. Арбатов, А.А. Ведев; Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: БИНОМ. ЛЗ, 2018. – 815 с.
3. *Силина Т.Л.* Сущность проблемы обеспечения экономической безопасности муниципальных образований / Т.Л. Силина – *Фундаментальные исследования*, 2018 – № 9 – С. 1077–1081.
4. *Ворошилов Е.А.* Социально-экономические проблемы локальных территорий, монография / Т.В. Ускова, Н.В. Ворошилов, Е.А. Гутникова, С.А. Кожевников. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2018

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА И НАЛОГОВЫЕ РИСКИ

**Хафизова Айгуль Рустэмовна
Хайруллова Алина Ильсуровна
Болонина Елена Владимировна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена вопросам рассмотрения судами налоговых споров с участием субъектов малого и среднего предпринимательства. Рассматриваются налоговые споры по применению специальных налоговых режимов субъектами малого и среднего предпринимательства. Акцент сделан на налоговых спорах, связанных с применением упрощенной системы налогообложения субъектами малого и среднего предпринимательства. В ходе исследования были выявлены налоговые риски субъектов малого и среднего предпринимательства, применяющих специальные налоговые режимы.

Ключевые слова: налоговые споры, судебная практика, субъекты малого и среднего предпринимательства, специальные налоговые режимы, налоговые риски.

За последние годы судами всех инстанций было рассмотрено большое количество судебных споров по вопросам налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства. Наиболее распространенными видами споров являлись споры, касающиеся применения специальных налоговых режимов, которые представлены на рисунке 1 [2].

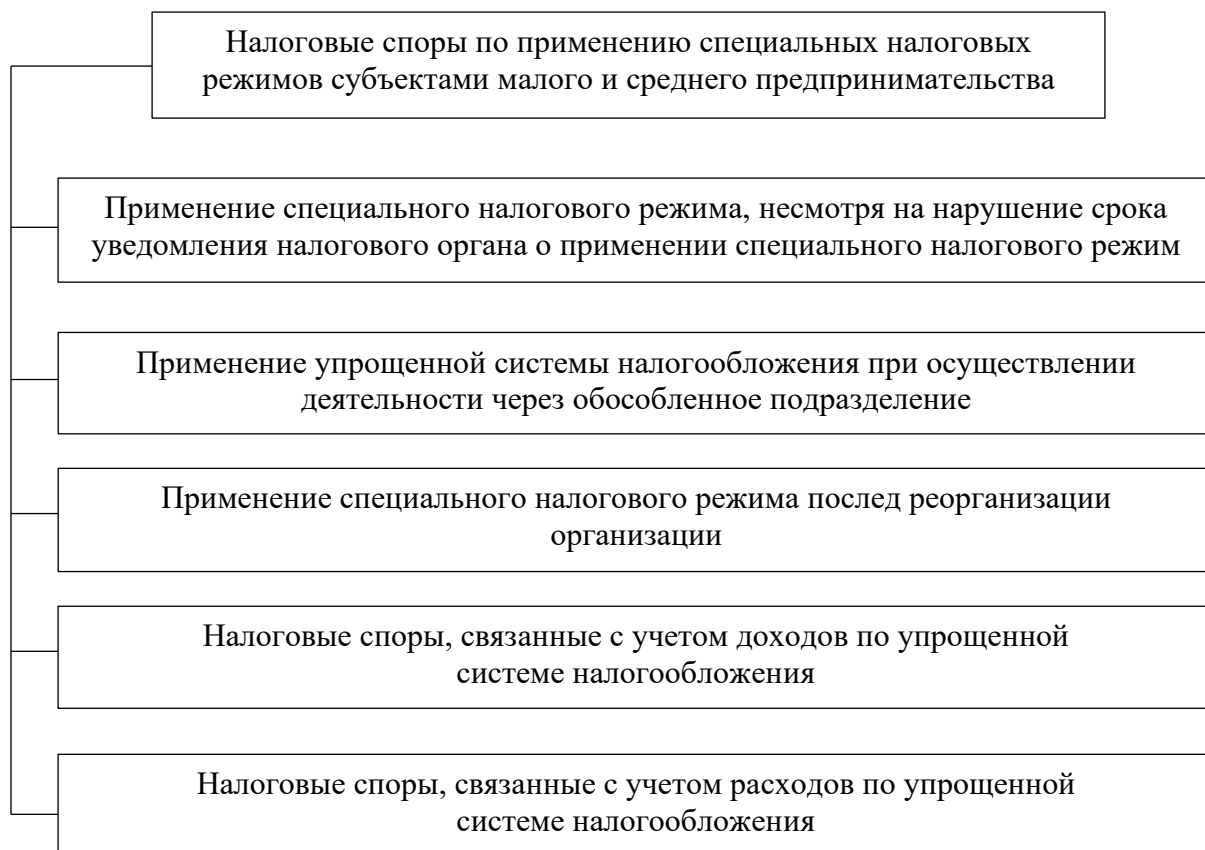


Рис.1. Налоговые споры по применению специальных налоговых режимов субъектами малого и среднего предпринимательства

Наибольшее количество споров касались в основном по применению упрощенной системы налогообложения. Так, например, спор касался применения упрощенной системы налогообложения при осуществлении деятельности через обособленное подразделение. Если обособленному подразделению не придан статус филиала, то это не является препятствием применения упрощенной системы налогообложения. Что касается спора по учету доходов по упрощенной системе налогообложения, то стоит отметить, что денежные средства, поступившие налогоплательщику в качестве обеспечения исполнения обязательства, учитываются при определении налоговой базы по упрощенной системе налогообложения, если они выполняют функцию аванса. Были споры по учету расходов. Однако, здесь есть четкая позиция суда о том, что перечень расходов, установленный п. 1 ст. 346.16 Налогового кодекса Российской Федерации, носит закрытый характер и не подлежит расширительному толкованию [1].

Также стоит отметить налоговые споры, связанные с «дроблением бизнеса». Многие организации в целях минимизации своих налоговых обязательств создают несколько хозяйствующих субъектов, которые фактически выполняют работу единой организации. Судами было доказано явное уклонение от уплаты налогов по общей системе налогообложения. О создании схемы и явном дроблении бизнеса говорят следующие факты:

- создание дополнительных хозяйствующих субъектов тогда, когда первая организация приблизилась к предельным значениям доходов/численности персонала;
- нахождение в одном помещении, использование единой материально-технической базы и персонала;
- распределение производимой продукции между субъектами номинально – по решению собственников без объективных критериев и др.

Анализ судебной практики по вопросам применения специальных налоговых режимов позволяет выявить налоговые риски субъектов малого и среднего предпринимательства. В ходе

исследования нами были выявлены следующие налоговые риски субъектов малого и среднего предпринимательства, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Налоговые риски субъектов малого и среднего предпринимательства, применяющие специальные налоговые режимы

Группа налогового риска	Вид риска	Вероятность негативного события	Воздействие на субъекты МСП
Риски, связанные с ведением финансово-хозяйственной деятельности	- неправильный выбор объекта налогообложения при использовании УСН; - неправильный выбор контрагента	Низкая	Умеренное
Риск нарушения налогового законодательства	- неправильное заполнение налоговых деклараций; - несвоевременное предоставление налоговых деклараций или непредставление; - неоднократное приближение к предельному значению установленных Налоговым кодексом РФ величин показателей, представляющих право применить специальные налоговые режимы; - нарушение сроков уплаты налогов субъектами МСП, применяющими специальные налоговые режимы	Средняя	Значительное
Риски незаконного применения налоговых схем	- незаконное обналичивание денежных средств; - дробление бизнеса; - неправомерный учет расходов и отнесение их на финансовый результат	Высокая	Значительное

Как показывает таблица 1, нами были выделены четыре группы налоговых рисков, каждая из которых имеет виды рисков. Есть мнение о том, что в рамках организации системы внутреннего контроля есть необходимость оценки своих рисков, в том числе налоговых [3, с. 287]. Мы выявили вероятность налогового риска и воздействие каждой группы риска на субъекты малого и среднего предпринимательства, применяющие специальные налоговые режимы. Таким образом, считаем целесообразным проводить оценку налоговых рисков субъектами малого и среднего предпринимательства, применяющие специальные налоговые режимы.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть II): [федер. закон от 05.08.2000 г. №117-ФЗ] // Собрание законодательства РФ. – 07.08.2000. – №32. – Ст.3340.
2. Обзор практики рассмотрения судами дел, связанных с применением глав 26.2 и 26.5 Налогового кодекса Российской Федерации в отношении субъектов малого и среднего

предпринимательства: утвержден Президиумом Верховного Суда Российской Федерации 04.07.2018г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vsrp.ru/documents/thematics/26986/>.

3. Туфетулов А.М., Хайруллова А.И., Хафизова А.Р., Насырова В.И. Налоговые риски хозяйствующих субъектов // Финансовая экономика. – 2021. – №11. – С. 285–290.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ярмухамедова Яна Станиславовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В текущей экономической ситуации, складывающейся в стране, которая связана с введением серьезных экономических санкций со стороны ведущих мировых держав, возникают негативные последствия, сказывающиеся на развитие экономики, в том числе на финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов. Малый бизнес является одним из драйверов функционирования экономической системы страны. В данной статье рассмотрены теоретические и практические аспекты налогообложения малого бизнеса.

Ключевые слова: COVID-19, малый бизнес, налог, оптимизация налогообложения, налоговые риски.

Экономическое развитие страны происходит сегодня под воздействием пандемии коронавирусной инфекции и санкционной политики Европейский стран на фоне специальной военной операции на Украине.

За период пандемии кризис затронул 6,05 млн. компаний и предпринимателей и до 67 % от общего числа предприятий в стране. Так, весной 2020 года более трети организаций оказались в убытке на 1,65 трлн рублей [6]. Серьезные убытки понесли предприятия среднего и малого бизнеса. Например, туристический сектор экономики понес убытки в размере 500 млрд. рублей. Из-за карантина внешние границы закрылись, поездки по стране ограничили, поэтому туристические агентства, отели, гостиницы и экскурсионные компании потеряли клиентов, в первую очередь иностранных. Всего за 2020 год в России закрылось 1,16 млн предприятий малого и среднего бизнеса, это в 2,3 раза больше, чем годом ранее.

Нарастающая санкционная политика США и стран Европейского союза, привела к нарушению логистические цепочек, остановкам производственных процессов, а также существенному снижению финансовой устойчивости отечественных компаний, в том числе предприятий малого бизнеса.

В таких условиях правительством были предложены и реализованы различные меры поддержки бизнеса – прямые субсидии на выплату зарплат, отсрочка и освобождение от уплаты налогов.

Финансовая стабильность бизнеса, наряду с устойчивостью банковской системой – залог «здоровья» и развития отечественной экономики. Если банки обеспечивают перелив капитала, то бизнес способствует повышению финансового потенциала страны. В данном исследовании остановим внимание на малом бизнесе.

В России в настоящее время доля малого бизнеса составляет 22 %, в США доля достигает 50 %, в Китае 60 %. 10 января 2022 года Федеральная налоговая служба (ФНС России) опубликовала данные Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, согласно которым количество МСП выросло на 3,2% (182 142), составив 5 866 703. Количество малых предприятий составило 212 429, сократившись по отношению к 2021-му на 1,9% (4 186). Кроме того, на 2,4% уменьшилось количество юридических лиц. Если в прошлом году Реестром была отмечена цифра 2 371 915, то 10 января 2022 года она уменьшилась на 57 857

[7]. Сопоставляя данные процентные соотношения, можно прийти к выводу, что в ведущих странах развитие малого бизнеса имеет приоритетное значение.

В Российской Федерации граждане зачастую сомневаются в возможности открытия и развития своего дела, предпочитая наемную работу со стабильным уровнем оплаты труда. По экономической свободы (комбинированный показатель и сопровождающий его рейтинг, оценивающий уровень экономической свободы в странах мира) наша страна занимает 91 место на 2021 год, соседствуя с такими странами, как Молдова и Танзания [8]. Таким образом, можно прийти к выводу, что развитие в стране малого бизнеса находится на достаточно низком уровне [8].

Для лучшего понимания категории «малый бизнес» необходимо рассмотреть признаки отнесения хозяйствующих субъектов к микропредприятиям, малым и средним предприятиям. В таблице 1 представлены критерия отнесения хозяйствующих субъектов к различным категориям малого и среднего бизнеса.

Таблица 1

Критерия отнесения хозяйствующих субъектов к различным категориям малого и среднего бизнеса

Категория	Занятость на предприятии	Оборот предприятия	Примечание
Микропредприятие	До 15 человек	До 120 млн рублей	Доход определяется по данным налогового учета путем суммирования доходов по всем осуществляемым видам деятельности и применяемым налоговым режимам
Малое предприятие	От 16 до 100 человек	До 800 млн рублей	
Среднее предприятие	От 101 до 250 человек	До 2 млрд рублей	

При этом, важно обратить внимание, что категория определяется в соответствии с наибольшим по значению условием (ч. 3 ст. 4 Закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ). Если, к примеру, по численности ООО, соответствующее юридическому критерию, может считаться микропредприятием, но выручка за прошлый год находится в диапазоне свыше 800 млн. рублей до 2 млрд. рублей включительно, такое ООО будет считаться средним предприятием.

Для субъектов малого бизнеса наиболее применимы следующие системы налогообложения [9]:

- ОСНО – Общая система налогообложения;
- УСН – Упрощенная система налогообложения;
- ЕСХН – Единый сельскохозяйственный налог;
- ПСН – Патентная система налогообложения.

Каждая из приведенных выше систем налогообложения имеет как преимущества, так и недостатки.

Общая налоговая система (ОСНО) является единственным налоговым режимом, в который подразумевает уплату НДС. Поэтому, если у хозяйствующего субъекта экономики, относящегося к малому бизнесу, есть контрагенты, использующие ОСНО, и участвующие в формировании основной доли выручки от реализации, то данный фактор является причиной выбора именно этой системы налогообложения, а не более простых (УСНО, ЕСХН, ПСН и т.д.). ОСНО можно охарактеризовать как самую значимую и распространенную систему налогообложения. Все остальные налоговые системы являются альтернативными налоговыми системами, направленными, в первую очередь, на снижение налоговой нагрузки на малый бизнес.

При применении ОСНО организации уплачивают: НДС, налог на прибыль и налог на прибыль. Индивидуальные предприниматели также являются плательщиками НДС, НДФЛ с доходов от предпринимательской деятельности и налога на имущество физических лиц.

При выборе специальных налоговых режимов указанные выше налоги, за исключением налога на имущество, не уплачиваются, если налоговая база определяется как кадастровая стоимость и НДС при перемещении товаров через таможенную границу Российской Федерации и совершении ряда иных операций. Вместо этого уплачивается единый налог с разными объектами налогообложения. При этом Налоговый кодекс устанавливает определенные критерии, дающие право на переход на специальные налоговые режимы. К наиболее распространенным специальным налоговым режимам, которые могут применяться субъектами малого предпринимательства, относятся: упрощенный налоговый режим (могут применяться как организации, так и индивидуальные предприниматели); Патентная система налогообложения (могут применяться только индивидуальные предприниматели).

В таблице 2 представлено сравнение популярных систем налогообложения для субъектов малого бизнеса.

Таблица 2

Сравнение популярных систем налогообложения для субъектов малого бизнеса

Критерий	ОСНО	УСНО	ПСН
Критерий, дающий право применения режима	Отсутствуют	ССЧ не более 100 человек, Годовой доход менее 150 млн. рублей	ССЧ не более 15 человек, Годовой доход менее 60 млн. рублей
Налогооблагаемая база	Доходы-Расходы	Доходы-Расходы	Потенциально возможный к получению годовой доход
Ставка	13% – НДФЛ; 0-20% – НДС; 20% – налог на прибыль; 2,2% – налог на имущество и т.д.	6% от суммы доходов; 15% от суммы доходов, уменьшенных на величину расходов	6%
Ограничения по имуществу	Нет	До 150 млн. рублей	Нет
Ограничения по виду деятельности	Нет	Ст. 346 12 НК РФ	Ст. 346 13 НК РФ

На следующем этапе рассмотрения теоретических аспектов налогообложения малого бизнеса рассмотрим вопросы налоговой нагрузки и налоговой оптимизации. Ситуация в сфере налогообложения малого бизнеса характеризуется неразвитостью законодательства, что приводит к росту коррупции и теневой экономики. В то же время развитие и реформирование налоговой системы Российской Федерации, направленное на сокращение количества налогов и сборов и оптимизацию налоговых баз и ставок, ставит вопрос о необходимости расчета показателя налоговой нагрузки, определяющего эффективность налогового планирования компании [3].

Проблема расчета налоговой нагрузки на уровне хозяйствующего субъекта является спорной. В отечественной литературе отсутствуют единые подходы к расчету налоговой нагрузки компании. Анализ существующих точек зрения на рассматриваемую проблему позволил акцент на следующих аспектах:

1. Большинство экономистов при расчете налоговой нагрузки предлагают не учитывать налог на доходы физических лиц, так как организация в данном случае выступает в качестве налогового агента.

2. Второй ключевой аспект заключается в том, какие налоги и сборы (речь идет о косвенных налогах) следует учитывать при расчете налоговой нагрузки компании.

3. Третий аспект – это показатель, с которым следует соотносить абсолютную налоговую нагрузку. В качестве такого показателя экономисты рассматривают выручку, добавленную стоимость и вновь созданную стоимость.

Рассчитать налоговую нагрузку в соответствии с методикой Департамента налоговой политики Министерства финансов Российской Федерации предлагается следующим образом [10]:

$$\text{СНН} = \text{СНП} : \text{Д} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где СНН – совокупная налоговая нагрузка;

СНП – совокупные налоговые платежи;

Д – доходы.

К недостаткам такого подхода можно отнести невозможность определения влияния изменения структуры налогов на показатель налогового бремени.

Иную методику предлагают авторы О.В. Дедова и В.А. Довыденко, которые предлагают сопоставлять налоги и источники их уплаты.

Для работы по этой методике необходимо использовать следующую формулу [2]:

$$\text{НБ} = (\text{В} - \text{Ср} - \text{Пч}) : \text{Пч} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где НБ – налоговое бремя;

В – выручка;

Ср – расходы на производство реализованной продукции (работ, услуг) за вычетом косвенных налогов,

Пч – фактическая прибыль, остающаяся после уплаты налогов в распоряжении экономического субъекта.

В качестве еще одной методики расчета налоговой нагрузки можно рассмотреть инструментарий, предложенный Е.С. Харьковской. Преимуществом приведенной методики является то, что она позволяет с различной степенью детализации, в зависимости от поставленной управленческой задачи, рассчитать налоговую нагрузку [4].

К обобщающим показателям, характеризующим налоговую нагрузку экономического субъекта, по данной методике, относятся следующие показатели:

1. налоговая нагрузка на доходы предприятия:

$$\text{НБд} = \text{НИ} : \text{В}, \quad (3)$$

где НБд – налоговая нагрузка на доходы предприятия;

НИ – налоговые издержки;

2. налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия;

$$\text{НБф} = \text{НИ} : \text{ВБ среднегод}, \quad (4)$$

где НБф – налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия;

ВБсреднегод – среднегодовая валюта баланса.

Для снижения уровня налоговой нагрузки компании применяют различные инструменты налоговой оптимизации, которые сводятся к минимизации налоговых выплат и недопущению нарушения законодательства, штрафных санкций со стороны налоговых органов, что возможно при правильном начислении и своевременностью уплаты налогов в бюджеты различных уровней. При этом существуют различные инструменты и методы снижения налоговых платежей, зачастую не законных. Различные методы снижения уровня налоговой нагрузки приведены на рисунке 1.

Экономическое обоснование различных схем, в том числе операций по обналичиванию денежных средств является очевидным, снижая уровень налоговой нагрузки, высвободившиеся денежные средства можно применять для финансирования выгодных операций, например, для выплаты заработной платы работникам в конвертах.

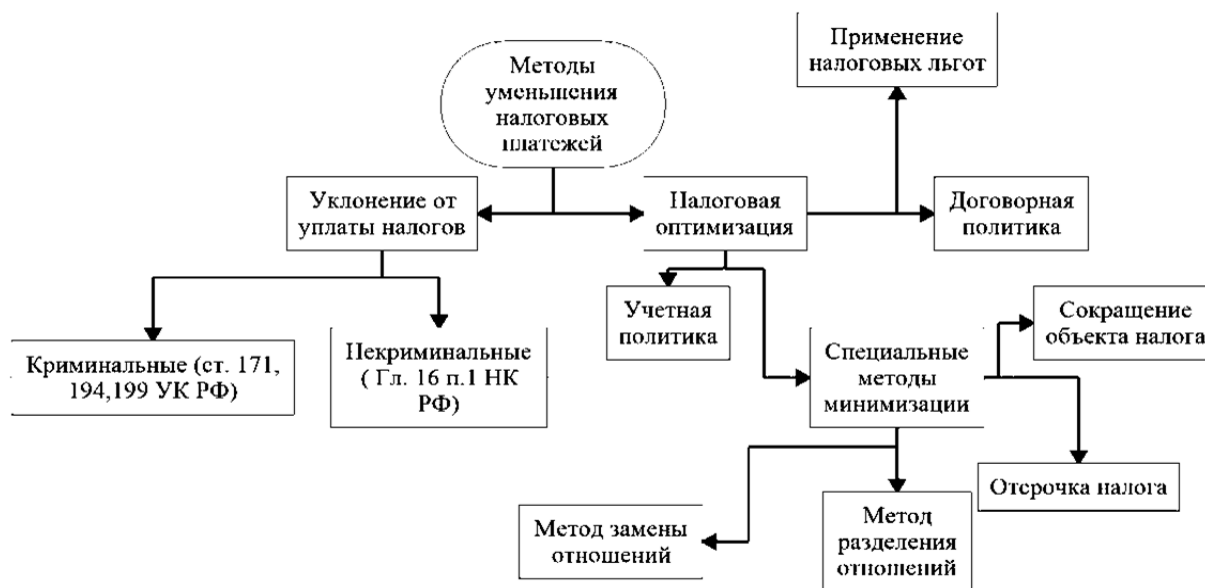


Рис 1. Методы снижения уровня налоговых платежей

Таким образом, в рамках данного исследования нами были рассмотрены теоретические аспекты налогообложения, налоговой нагрузки и оптимизации субъектов малого предпринимательства. Налоговое планирование деятельности компаний малого бизнеса посредством проведения налоговой оптимизации должно повышать эффективность управления финансовыми ресурсами компании, что в свою очередь ведет к росту устойчивости и независимости бизнеса.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ. Федеральный закон Российской Федерации от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2000. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
2. Дедова О.В. Налоговая нагрузка как фактор экономической безопасности субъекта хозяйствования // Финансы и учетная политика. – 2020. – № 2 (17). – С. 5–10.
3. Евсин М.Ю. Понятие налоговой нагрузки и оценка её уровня как фактор успешной деятельности предприятия // Ученые записки Тамбовского отделения РoCMY. – 2020. – № 17. – С. 28–35.
4. Черненко Д.А. Пути снижения налоговой нагрузки организации // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 6 (64). – С. 270–272.
5. Ушли в минус: сколько российский бизнес потерял в кризис. URL: https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/poteri-rossijskogo-biznesa-ot-koronavirusa
6. ФНС опубликовала статистику развития МСП в России. URL: <https://opora.ru/news/fns-opublikovala-statistiku-razvitiya-msp-v-rossii-.html>
7. Рейтинг стран мира по индексу экономической свободы. Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom>
8. Критерии малого предприятия в 2021-2022 гг.. URL: <https://glavkniga.ru/situations/k505648?>
9. Сайт департамента налоговой политики Министерства финансов Российской Федерации. URL: <https://minfin.gov.ru/>

СЕКЦИЯ «ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ: ТЕОРИЯ И МЕТОДЫ»

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ

Багаутдинов Денис Рамилевич

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена влиянию международной трудовой миграции на социально-экономическое развитие региона. Подробно рассматривается положительное и отрицательное влияние международной миграции на самих мигрантов, принимающую и отправляющую стороны. Приводятся примеры влияния международной трудовой миграции на социально-экономическое развитие Непала и Тайланда.

Ключевые слова: трудовая миграция, международная миграция, социально-экономическое развитие, трудовые ресурсы.

В современном мире трудовая миграция приобретает всевозрастающее значение и стала ключевым фактором ускоряющегося экономического развития стран, способствуя гибкости рынка труда, более рациональному использованию трудовых ресурсов и взаимодействию субъектов трудовой миграции. Международная трудовая миграция представляет собой перемещение из одного государства в другое трудоспособного населения с целью осуществления трудовой деятельности сроком более одного года, которое может быть вызвано прежде всего причинами экономического характера [3, с. 138]

В большинстве исследований о миграциях отправной точкой обычно является статистическая информация. Понимание изменений масштабов, новых тенденций и демографических изменений, связанных с глобальными социальными и экономическими преобразованиями, такими как миграция, помогает нам понять меняющийся мир, в котором мы живем, и планировать будущее. Согласно текущим оценкам, в 2020 году в мире насчитывалось около 281 миллиона международных мигрантов, что составляет 3,6 процента населения мира [8, с. 14].

Международная трудовая миграция приводит к росту сосредоточения большого количества рабочей силы в центрах с наиболее благоприятной экономической обстановкой. На сегодняшний момент невозможно представить современную экономику без свободного перемещения рабочей силы [2, с.157]. Международная трудовая миграция, в частности миграция трудовых ресурсов, играет значимую роль как для самих мигрантов – участников международного разделения труда, так и для стран исхода и назначения, особенно с точки зрения социально-экономического развития. Так, основными показателем экономического развития государства считается увеличение показателей валового внутреннего продукта (ВВП) или валового национального продукта (ВНП) на душу населения, свидетельствующие о росте эффективности использования производственных ресурсов страны и о росте среднего благосостояния ее граждан. Помимо изменений в экономической сфере немаловажным фактором является социальное развитие, что определяется результатом взаимодействия большой совокупности социальных процессов, основу которых составляет целенаправленная деятельность людей. Социально-экономическое развитие представляет собой расширенное воспроизводство, постепенные структурные и качественные изменения в экономике, производственных силах, факторах роста и развития, науки, образования, культуры, качества и уровня жизни общества, человеческого капитала. В частности, социально-экономическое развитие может отражаться в повышении уровня жизни населения, увеличении количества и качества общественных и частных благ, предоставляемых населению [9].

Миграция способна отразиться на благосостоянии как самих мигрантов, так и принимающей и отправляющей стран. Прибытие мигрантов из зарубежных стран способствует

сокращению наблюдаемого дефицита рабочей силы, росту во многих отраслях экономики, а также увеличению общих налоговых поступлений в бюджет. Кроме того, производительность и качество работы иностранных рабочих довольно высоки, и конкуренция между ними обеспечивает хорошие стимулы для местного населения. Если же говорить в целом, то миграция способствует развитию сферы услуг и положительно влияет на качество жизни всего населения. В дополнение, мигранты создают меньшую нагрузку на российский бюджет, поскольку на их социальную поддержку тратится меньше средств.

К сожалению, в то же время миграция сопряжена с целым рядом проблем. Незаконная миграция ведет к росту преступности и является благоприятной средой для развития коррупции. Незаконная иммиграция сама по себе представляет большие риски для мигрантов. Поскольку их положение и статус не регулируются правоохранительными органами, они могут стать жертвами преступлений и эксплуатации со стороны своих работодателей [4, с. 129]. Настоящей проблемой для государства-реципиента является неуплата налогов нелегальными мигрантами и неучтенные денежные переводы мигрантов. В целом же, негативные черты миграции проявляются в следующем: приток мигрантов происходит стихийно, предложение не адаптировано к реальному спросу на рабочую силу, мигранты из соседних стран не всегда имеют необходимую квалификацию, некоторые трудовые мигранты попали в страну назначения незаконным путем и не платят налоги, что приводит к ощутимым потерям для бюджетов всех уровней [5, с. 115].

Среди положительных сторон современной трудовой миграции из стран-доноров трудовых мигрантов можно отметить следующее: выезд трудовых мигрантов помогает решить проблему избытка трудовых ресурсов, эмиграция приводит к снижению безработицы, сокращению расходов стран на социальные пособия, расходов на профессиональную переподготовку безработных, организацию для них рабочих мест, материальную поддержку их семей. Работая за границей, трудовые мигранты повышают квалификацию, приобретают профессиональные производственные и организационные навыки. Деньги трудовых мигрантов является важнейшим источником иностранной валюты. Переводы трудовых мигрантов своим семьям повышают уровень жизни людей. Вернувшись на родину, трудовые мигранты приносят с собой свои собственные ценности и сбережения. Некоторые мигранты, работающие за границей, по возвращении имеют стартовый капитал для создания и развития малого и среднего бизнеса. Денежные переводы мигрантов увеличивает внутренний спрос, тем самым повышая производительность и увеличивая занятость. В результате таких переводов растет уровень жизни, если не всего сообщества, то по крайней мере значительной его части. Интересным примером является Непал, где денежные переводы трудящихся мигрантов на родину составляют одну треть всего ВВП страны. Международная миграция стала одним из основных источников получения иностранной валюты и сыграла ключевую роль в сведении к минимуму проблемы безработицы в Непале. Поскольку мигранты привыкли отправлять деньги тем, кого они оставили дома, их денежные переводы стали важным средством обеспечения средств к существованию для сотен тысяч бедных семей во всем мире и основным источником иностранной валюты для многих стран с низким уровнем дохода. Как и уровень миграции, объем денежных переводов и их вклад в экономику домохозяйств в последнее время значительно увеличился. Он может сыграть значительную роль в общем социально-экономическом развитии страны, если денежные переводы внутрь страны используются для повышения уровня внутренних инвестиций и уровня внутреннего потребления. С точки зрения притока денежных переводов в процентах от ВВП Непал является крупнейшим получателем денежных переводов среди всех стран [6, с. 177].

Стоит отметить, что денежные переводы направляются прямиком к семьям мигрантов, и этот факт позволяет считать их более эффективными в плане удовлетворения потребностей реципиентов. Денежные переводы позволяют распределять богатство между различными местами. Межстрановый анализ 71 развивающегося государства показал, что 10%-е увеличение размеров денежных переводов на душу населения приводит к сокращению доли населения, живущего за чертой бедности, на 3,5%. В то время как денежные переводы расходуются преимущественно на

потребление, они также могут стать основой формирования финансовых ресурсов для стимулирования образования, здравоохранения и инвестиций во многих беднейших странах [1, с. 253.].

Для стран-доноров негативная сторона миграций заключается в том, что мигранты заняты в экономике принимающей страны, соответственно они увеличивают национальное богатство именно принимающей страны. Часть заработанных средств эмигранты тратят там же, где их и заработали. Наиболее конкурентоспособная часть населения покидает свои страны, тем самым ослабляя экономику родной страны, в которой количество трудоспособных людей сокращается. Массовая эмиграция молодежи может негативно сказаться на демографической ситуации, семейных связях и преемственности национальных традиций, поскольку масштабная миграция меняет поведение больших социальных групп, формирует новый стиль жизни, модели поведения, нормы и ценности.

Явление иммиграции оказывает как прямое, так и косвенное воздействие на социально-экономическое развитие страны, принимающей мигрантов. В то время как прямой эффект иммиграции обусловлен увеличением предложения рабочей силы, что способствует увеличению объема производства, косвенное влияние оказывает владение навыками, знаниями и способностями трудящихся-мигрантов, что помогает дополнить навыки, знания и способности коренных жителей принимающей страны. Особое внимание стоит уделять квалификации прибывающих иностранных мигрантов, поскольку именно этот фактор оказывает решающее влияние на местные рынки труда. Подтверждением данного факта, может послужить исследование, проводимое в Таиланде.

Несмотря на масштабную иммиграцию, увеличение иностранной рабочей силы в Таиланде, большинство из которых считаются низкоквалифицированными работниками, привело к растущей обеспокоенности по поводу ее влияния на рост производительности, а также на местный рынок труда. Проведенное в Таиланде исследование показывает, что местные и высококвалифицированные работники иностранного происхождения оказывают статистически значимое положительное влияние на региональное социально-экономическое развитие. Также, результаты говорят, что, хотя рабочие-иммигранты действительно оказывают положительное влияние на региональный экономический рост, по сравнению с местными рабочими, его величина намного меньше. Это означает, что общее увеличение числа рабочих-мигрантов – это хорошо, но не так сильно, как увеличение числа местных жителей. В случае низкоквалифицированных рабочих-мигрантов также обнаруживается положительное и статистически значимое влияние на региональное социально-экономическое развитие.

Увеличение доли высококвалифицированных иностранных работников на 10% повысит производительность труда примерно на 0,8-0,9%. Увеличение доли высококвалифицированных иностранных работников на 10% повысило производительность труда примерно на 1,02% в Северо-Восточном, 0,77% в Восточном, 1,96% в Центральном регионе и 1,48% в Бангкоке и его окрестностях. Эти результаты свидетельствуют о том, что высококвалифицированные рабочие-мигранты в Таиланде, которые привнесли новые идеи, изобретения и технологические инновации, оказывают повышающий эффект на эффективность производств через внедрение трудосберегающих или наукоемких технологий, и таким образом способствуют повышению производительности труда.

В целом, результаты тайского исследования показывают, что иммиграция, особенно высококвалифицированных иммигрантов, оказывает статистически положительное и значительное влияние на региональный экономический рост в Таиланде, однако, величина этого влияния довольно мала. Реальный региональный экономический рост, по-видимому, в основном заложен в структуре регионов через физический капитал и производительность труда местных работников, а приток иммигрантов, особенно низкоквалифицированных, влияет лишь на периферию. Исследование также показывает, что низкоквалифицированные иммигранты, которые считаются большинством иммигрантов в Таиланде и обычно рассматриваются наиболее негативно с точки зрения регионального экономического развития Таиланда, оказывают незначительное влияние на экономический рост [7, с. 17]. Проведенная тайскими учеными работа, подтверждается и в других исследованиях, проведенных в разнообразных странах. Это

дополнительно свидетельствует о том, что требуется повышенное внимание к квалификации трудовых ресурсов, въезжающих на территорию страны-реципиента. Большое количество низкоквалифицированных мигрантов может привести не к ускоренному социально-экономическому развитию, а только лишь усугубить уже имеющиеся проблемы, такие как безработица среди местного населения, отсутствие квалифицированных кадров и проблему низкой оплаты труда.

В целом, проблема международной миграции рабочей силы в современном мире приобретает все большее значение. Миграционные процессы влекут за собой положительные и отрицательные последствия для стран-доноров и стран-реципиентов трудовых мигрантов. Это делает необходимым разумный подход к выработке и реализации стратегий социально-экономического развития территорий и создает необходимость дальнейших исследований международной трудовой миграции.

Литература

1. *Логунова Ю.А.* Социально-экономические последствия международной миграции населения // Концепт. – 2018. – №10. – С. 250–255.
2. *Маглинова Т.Г.* Современное положение международной трудовой миграции // Вестник Академии знаний. – 2020. – №. 3(38). – С. 157–161.
3. *Седова А.В.* ТЕОРИЯ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 2-1. – С. 137–145
4. *Чеховских Т.Д.* Миграция населения стран Центральной Азии в Россию: проблемы и пути решения // МНИЖ. – 2019. – № 4-2 (82). – С. 128–132.
5. *Эргешбаев У.Ж.* Внешняя трудовая миграция населения стран Центральной Азии // Россия и мусульманский мир. – 2008. – № 6. – С. 111–122.
6. *Karki R.K.* International Labor Migration and Remittances in Nepal // Journal of Population and Development. 2020. – Т. 1. – №. 1. – С. 172–180.
7. *Tipayalai K.* Impact of international labor migration on regional economic growth in Thailand // Journal of Economic Structures. – 2020. – Т. 9. – № 1. – С. 1–19.
8. *McAuliffe M. and A. Triandafyllidou* (eds.) World Migration Report. International Organization for Migration (IOM), Geneva, 2021 – 540 p.
9. *Сенченко А.П.* Социально-экономическое развитие территории как оценочная категория: Конференция участников ГПО ТУСУР 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://storage.tusur.ru/files/36808/%D0%90%D0%9E%D0%98-1507_%D0%A1%D0%B5%D0%BD%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.pdf (дата обращения: 12.04.2022).

ВЛИЯНИЕ СИСТЕМНОЙ ИНФОРМАТИЗАЦИИ НА НАПРАВЛЕНИЕ И ТЕМПЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Орлов Игорь Юрьевич

Мухарлямова Камилла Айратовна

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Ценность информации в экономической системе оценивается на основе оценки изменения уровня определенности в достижении целей экономических агентов, что отражается в динамике затрат на необходимые для этого ресурсы. В этой связи программные мероприятия субъектов экономической системы с необходимостью предполагают действия, направленные на формирование и эффективное использование информационного потенциала. При этом неравномерность размещения информационных ресурсов и средств их использования становится новым источником межгосударственного, межрегионального и внутрирегионального неравенства, или нового цифрового разрыва. В работе представлены результаты анализа влияния системной информатизации на региональное развитие.

Ключевые слова: информационный потенциал, информационный ресурс, рынок, ценность, экономический рост, благосостояние.

Анализ, проведенный в работе, показал, что многоаспектность проблемы обуславливает необходимость использования гносеологического потенциала гетеродоксальной экономической теории (компаративистики), сочетающей принципы методологического индивидуализма и методологического холизма, для разработки авторской трактовки закономерностей и механизма регионального развития. При этом отказ от их синтеза не отрицает возможности использования комплементарных положений указанных подходов для достижения цели научного исследования и решения вытекающих из нее задач. Представляется обоснованным использовать в качестве исходных для формирования методологической платформы концепции мезоэкономической динамики теорию устойчивого регионального развития, сочетающей положения неоклассической и посткейнсианской парадигмы, а также институциональные традиции. Подобный методологический подход предполагает возможность разработки динамической антропоцентрической модели с учетом принципов социо-эколого-синергетического измерения регионального развития с целью повышения эффективности и конкурентоспособности экономики территориальных образований, а также с учетом роли инноваций и информационного потенциала в поступательной динамике.

В качестве ключевых принципов методологической платформы устойчивого регионального развития выступают: антропоцентризм, что предполагает рассмотрение человеческого капитала (или суммы накопленных знаний и профессиональных компетенций) в качестве ключевого фактора и целевого ориентира экономического роста, который реализуется с учетом кратко- и долгосрочных интересов местного сообщества и государства в целом; непрерывность, или трактовка регионального развития как процесса постоянного изменения элементов региональной экономической системы и характера их взаимодействия на основе повышения уровня информационного насыщения традиционных ресурсов, а также производства и внедрения продуктовых и процессных нововведений; цикличность, или учет колебаний хозяйственной конъюнктуры и смены фаз жизненного цикла человеческого капитала при разработке мер государственного регулирования регионального развития; прогностичность модели регионального развития, что обеспечивается на основе использования инструментария экономико-математического моделирования с последующим использованием результатов прогнозирования при разработке индикативных программ и проектов; адаптивность как атрибутивный признак устойчивого развития экономических систем, проявляющийся в их способности сохранять существенные характеристики в условиях растущей турбулентности факторов внешней среды; открытость региональных экономических систем, т.е. использование внешних факторов как источники прироста совокупного продукта и восстановления (поддержания) равновесного состояния локальных рынков; эмерджентность, т.е. признание взаимодействия элементов мезоэкономической системы в качестве источника прироста регионального продукта, превышающего вклад отдельных факторов производства в обеспечение поступательной динамики; принцип направленной самоорганизации, т.е. государственное регулирование обеспечивает системные изменения, стимулирующие механизмы внутреннего развития; инвариантность ключевых элементов системы, что предполагает их независимость от внешних возмущений; принцип резонансных взаимодействий, что предполагает учет уровня интенсивности, плотности и частоты информационных взаимодействий при реализации выбора экономических агентов. Региональная экономическая система относится к числу сложных, что обусловлено нелинейным характером взаимосвязи ее элементов. Это определяет необходимость сочетания иерархической координации с механизмом рыночной самоорганизации с учетом принципов сетевых взаимодействий, основанных на системной информатизации и цифровизации экономических отношений. При этом инновации – базовые и развивающие – выступают в качестве эндогенного источника экономического роста.

В настоящее время отсутствует единое определение устойчивого развития и общепризнанные инструменты реализации положений данной концепции, что отражено в работах ряда исследователей [1]. Это, с одной стороны, создает дополнительные возможности для ученых в части разработки целостной картины устойчивого регионального развития, с другой стороны, возникают трудности разработки единой исследовательской программы, объединяющей представителей альтернативных экономических школ и течений, а также специалистов в смежных с экономикой областях научного знания.

Ценность информации в экономической системе оценивается на основе оценки изменения уровня определенности в достижении целей экономических агентов, что отражается в динамике затрат на необходимые для этого ресурсы. В этой связи программные мероприятия субъектов экономической системы с необходимостью предполагают действия, направленные на формирование и эффективное использование информационного потенциала. Следует согласиться с выделением рядом авторов категории «информационные потребности комплексного мезоэкономического субъекта планирования социально-экономического развития региона» [2, 5], которые могут быть удовлетворены на основе формирования эффективных каналов обмена информацией между микроэкономическими субъектами. В свою очередь, эффективность подобных каналов информационного взаимодействия во многом зависит от полноты учета существенных характеристик информации, в составе которых выделяются «неисчерпаемость, неоднородность, быстрый моральный износ, несовершенство каналов коммуникации, разные когнитивные способности субъектов, их специализацию и возможности оппортунизма». Сложность, многосубъектность и многообъектность региональной экономической системы, многообразие взаимодействий между ними обуславливают неопределенность информации, неполноту как следствие перманентного инновационного процесса, а также асимметричность, что определяется относительной рациональностью экономических агентов, различиями в объеме располагаемой информации и в характере профессиональных и общекультурных компетенций.

Неравномерность размещения информационных ресурсов и средств их использования становится новым источником межгосударственного, межрегионального и внутрирегионального неравенства, или нового цифрового разрыва. При этом государства и регионы, обладающие более значительным объемом информационного потенциала, выступают экспортерами знаний и информации в другие страны (регионы). Соответственно, импортеры информационных ресурсов становятся потребителями информации и знаний, но не производят их. Тем самым, пространственная дифференциация усиливается за счет неравного участия стран в использовании информационного потенциала. Подтверждением существования цифровых разрывов является выделение государств (США, Великобритания, Нидерланды), доля которых на международном рынке результатов интеллектуальной деятельности составляет более 70%, что создает дополнительные препятствия для формирования и реализации инновационного потенциала государств (регионов), не относящихся к числу лидеров в данном сегменте деятельности.

Принятый в рамках данной работы функциональный подход к трактовке информации влечет за собой понимание обратной зависимости между ее объемом и уровнем неопределенности. В этой связи для объяснения механизма воздействия информации и информационного потенциала на направления и темпы социально-экономического развития необходимо раскрыть влияние неопределенности на динамику основных экономических индикаторов.

Вывод о прямой взаимосвязи и взаимообусловленности показателей неопределенности и основных макроэкономических индикаторов на стадии кризиса и рецессии подтверждается результатами многочисленных исследований, что зависимость указанных показателей в период оживления и подъема не изучена в должной степени. Кроме того, если влияние неопределенности на состояние экономики анализировалось на базе исследования динамики ВВП и инвестиционных расходов, то реакция потребительских расходов не стала предметом изучения российских и зарубежных авторов вследствие сложности количественной оценки данного воздействия. Однако ученые сходятся во мнении, что неопределенность оказывает более существенное влияние на инвестиционные расходы, чем на потребление, что позволяет сделать

вывод о существовании нескольких типов неопределенности и необходимости использования различных индексов для анализа состояния отдельных сфер экономической деятельности наряду с использованием агрегированного показателя. При этом следует учитывать, что сила воздействия на динамику макроэкономических индикаторов определяется в значительной степени длительностью периода неопределенности. В этом случае падение инвестиционного и потребительского спроса через фондовый рынок и рынок труда оказывает негативное влияние на совокупное предложение. Это определяет более длительный период восстановления макроэкономических показателей. Согласно эмпирическим данным, временной лаг между достижением пика неопределенности и реакцией макроэкономических индикаторов занимает от трех до семи кварталов.

В условиях глобализации экономического пространства и информатизации взаимодействий между резидентами различных государств (региональных образований) неопределенность имеет тенденцию к распространению на межгосударственном (межрегиональном) уровне. При этом последствия повышения уровня неопределенности для развитых и развивающихся государств различаются: последние испытывают более тяжелые и затяжные спады экономических индикаторов вследствие роста уровня неопределенности в развитых странах, что обусловлено недостаточным уровнем «адаптивной» и «заместительной» устойчивости, незначительными объемами финансовых рынков и зависимостью от импорта капитала и технологий.

Проведенное исследование показало, что для объяснения закономерностей и механизма социально-экономического развития региона и роли информационного потенциала в поступательной динамике целесообразно использовать концепцию устойчивого развития, которая основана на принципах гетеродоксальной экономической науки и междисциплинарных принципах исследования. Это позволяет трактовать развитие процесс постоянного изменения количественных (экономический рост) и качественных (собственно развитие) характеристик мезоэкономической системы, как ее перманентный переход от одного неравновесного состояния к другому, когда равновесие определяется как частный случай. В этом случае информация выступает в качестве фактора снижения уровня неопределенности, что является необходимой предпосылкой для реализации целевых ориентиров развития системы и оптимизации затрат. Кроме того, интенсивность, плотность и частота взаимодействий между владельцами факторов производства определяют конфигурацию экономического пространства и агломерационные эффекты, которые определяют способность системы к «адаптивной устойчивости» и «устойчивости замещения». Несмотря на то, что в первой главе диссертации был сделан вывод о невозможности выделения информационных ресурсов в качестве самостоятельного фактора производства, следует признать, что уровень информационного насыщения традиционных ресурсов, а также характер информационного взаимодействия выступают существенными источниками поступательной мезоэкономической динамики. В этом случае информационный потенциал может трактоваться как совокупность информации, средств ее накопления и передачи, совокупности информационных взаимодействий экономических агентов, а также каналов, обеспечивающих подобные итерации.

Литература

1. Хильчевская Р.И. Проблемы экологической экономики в свете концепции устойчивого развития // Экономика и математические методы. – 1996. – Т. 32. – Вып. 3. – С. 85–95; Political Economy of the Environment. Training Kit. Washington, D.C., 1996 и др.
2. Руцкий В.Н. Информационные основы устойчивого регионального развития// Альманах современной науки и образования. 2008. № 9 (16). С. 190-195. [Электронный ресурс] Режим доступа: www.gramota.net/materials/1/2008/9/60.html. Дата обращения: 25.08.2021.
3. ITC calculations based on Eurostat, United Nations Statistics Division, International Monetary Fund, Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) statistics; Днепровская Н.В. От фрагментарности к цельности влияние ресурсов информации и знаний на инновационное развитие экономики России // Креативная экономика. – 2013. – № 7(79). – С. 85–93.

4. Дубровский Е.Н. Информационно-обменные процессы - факторы социального развития. – М.: Союз, 1996. – 60 с.
5. Орлов И.Ю. Теоретические основы исследования процесса сетевизации экономического пространства на мезоуровне // Горизонты экономики. – 2014. – № 6 (18). – С. 115–117.
6. Нестерова О.А., Гайзатуллин Р.Р. Некоторые аспекты развития человеческого капитала в инновационной экономике // Экономические науки, 2021. – № 6. – С. 104–109.
7. Орлов И.Ю. Теоретическая оценка влияния инновационного кластера на региональное развитие // Горизонты экономики. – 2014. – № 6-2 (19). – С. 133–135.
8. Громова Н.М., Громова Н.И. Основы экономического прогнозирования: Учебное пособие М.: Академия естествознания, 2007. – 112 с.
9. Нестерова О.А. Классификация и основные виды человека инновационного // Сборник научных статей по материалам Экономического форума с международным участием "Экономика в меняющемся мире", 2021. – С. 429–433.
10. Cobb C., Douglas P. A theory of production // The American Economic Review. – 1928. – Vol. 18. – No. 1. – P. 139–165.

МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГРАВИТАЦИИ В ГЕОМАРКЕТИНГЕ

Панасюк Михаил Валентинович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Рассматривается развитие идей и методов гравитационного моделирования экономических и социальных взаимодействий. Показана роль гравитационных моделей в анализе торговых отношений, в маркетинговых исследованиях. Особое внимание уделено возможностям и перспективам применения гравитационных моделей и методов пространственного анализа в геомаркетинговых исследованиях.

Ключевые слова: экономическое взаимодействие, модели экономической гравитации, геомаркетинг, методы геомаркетингового анализа.

Модели экономической гравитации (гравитационные модели) позволяют проводить анализ экономических взаимодействий между локальными экономическими объектами. Основой анализа являются характеристики потоков между локальными объектами, в т.ч. потоков товаров и услуг, людских, финансовых, информационных потоков. Результаты моделирования представляют собой перспективные оценки объемов, интенсивности и потенциала взаимодействий между всеми существующими и планируемыми локальными (территориальными) экономическими объектами заданной совокупности. Гравитационные модели нашли широкое применение в решении задач регионального и пространственного анализа. Они используются при исследовании городских систем, территориальной организации производительных сил, международных торговых отношений, трудовых миграций, позволяя определить объемы и потенциал развития системы экономических связей.

Основы гравитационного моделирования экономических и социальных взаимодействий были заложены в трудах Уильяма Рейли (1929 г.), они были развиты в работах П. Конверса, Дж. Стюарта, Дж. Ципфа, У. Айзарда и многих других исследователей [3]. Разработка моделей исходит из предположения о существовании силы экономической гравитации (экономического тяготения) – способности притягивать факторы производства. Сформулированное Дж. Стюартом и развитое в последующих исследованиях представление о гравитационном законе пространственного взаимодействия показывает, что эта сила прямо пропорциональна условным массам локальных экономических и социальных объектов (объемным показателям, например, численности населения, объема промышленного производства и др.) и обратно пропорциональна расстоянию между ними.

В соответствии с этим, формула силы экономического тяготения в обобщенном виде имеет следующий вид:

$$F_{ij} = k \frac{H_i H_j}{R_{ij}^a}$$

где F_{ij} – сила взаимного тяготения i -го и j -го объектов, количественно определяемая объемами потоков между ними;

H_i, H_j – величины условной массы i -го и j -го объектов;

R_{ij} – расстояние между i -м и j -м объектом;

k, a – параметры

Общий вид уравнения во многом аналогичен уравнению закона всемирного тяготения. Многочисленные эмпирические социальные и экономические исследования выявили несостоятельность полной аналогии данного уравнения с физическим. Они, в частности, показывают, что значение параметра a при переменной "расстояние" меняется в достаточно большом диапазоне, характерно также нарастание потенциала или вероятности взаимосвязей по мере сокращения расстояния.

Значения параметров a и k оцениваются на основе эконометрического анализа, как правило, с помощью метода наименьших квадратов (МНК). Они используются также в решении задач анализа перспектив социально-экономического тяготения и взаимодействия объектов заданной территории для соответствующего периода ее развития.

Современные исследования выявляют резервы повышения точности модели, связанные с ее модификацией, выбором наиболее подходящих показателей для представления экономических масс (H_i, H_j) и экономического расстояния (R_{ij}). В качестве экономической массы городов обычно используются показатели, отражающие значение данного экономического объекта с точки зрения формирования и развития взаимодействий с другими объектами. Экономическое расстояние обычно определяется как физическое расстояние по кратчайшему маршруту или по прямой, а также как величина транспортных затрат.

Концепция экономического тяготения и гравитационные модели способствовали решению определенного спектра задач анализа макроэкономических систем, например, анализа внутрирегиональных и межрегиональных экономических взаимосвязей, трудовых миграций между городскими поселениями стран и регионов, а также анализу международных экономических отношений. Особую роль они играют в исследовании торговых отношений, в маркетинговых исследованиях, пространственном анализе предпочтений и изучении пространственного поведения потребителей.

У. Рейли в 1931г. сформулировал закон розничного тяготения, определив силу притяжения города как торгового центра, характеризующую его привлекательность для покупателя. Согласно этому закону, сила притяжения зависит от двух факторов - она прямо пропорциональна численности населения города и обратно пропорциональна расстоянию до него. Крупные торговые центры притягивают большее количество покупателей, снижая значение расстояния как фактора привлекательности. Действие закона розничного тяготения ограничено условиями однородности экономического пространства, возможностью измерения потребительских предпочтений, наличием конкуренции между торговыми центрами.

Гравитационная модель, разработанная Рейли на основе закона розничного тяготения, позволила с достаточной точностью объяснить и предсказать схемы предпочтения и поведения потребителей. Модификации данной модели, основанные на расширении числа ее параметров и неизвестных, и гравитационные модели, предложенные П. Конверсом, Д. Хаффом, М. Никаниши, Л. Купером, Д. МакФадденом и другими исследователями, применяются в современных маркетинговых и геоинформационных системах для решения широкого круга аналитических задач. Разрабатываются гравитационные модели, позволяющих анализировать поведение потребителей при совершении покупок в Интернете [5]. Следует отметить, что современные модели позволяют решать задачи как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях, проводить маркетинговый анализ и для региональной системы торговых центров, и для предприятий городской розничной торговой сети.

Сложившиеся направления исследований экономической гравитации, особенно в области торговых отношений и маркетинга, во многом способствовали развитию системы методов и инструментария современного геомаркетинга, позволяя, в первую очередь, проводить многофакторный анализ пространственного поведения потребителей на основе оценки привлекательности объекта.

Геомаркетинг как научная дисциплина представляет собой раздел маркетинга, направленный на изучение взаимодействия бизнеса с локальными потребителями с целью планирования, продвижения и осуществления деятельности в области сбыта товаров и услуг [4]. Теория и методы геомаркетинга возникли на стыке теории и методов маркетинга и геоинформатики. К числу его основных задач относятся [2, 4]:

- планирование развития сетей торговой розницы и сервиса;
- выбор оптимального места открытия, реконструкции или ликвидации торговой точки с учётом параметров доступности, максимального охвата потенциальных потребителей, конфигурации людских потоков, размещения конкурентов и т.д.;
- позиционирование торговой точки;
- управление продвижением торговой точки и др.

Геомаркетинговый анализ изучает влияние локализации компании и ее целевой аудитории на ключевые показатели работы компании.

Идеи о том, что экономическая гравитация и поле экономического тяготения обуславливают привлекательность места, его торговый потенциал и, тем самым, параметры пространственного поведения потребителя услуг, привели к тому, что геомаркетинговый анализ во многом основан на разработке и практическом применении гравитационных моделей.

Например, метод (модель) Д. Хаффа [6], являясь одним из основных методов геомаркетинга, для нахождения местоположения торгового объекта, оптимального по критерию максимизации дохода, определяет привлекательность торгового объекта для потребителя прямо пропорциональной размеру (площади) торгового объекта и обратно пропорциональной расстоянию между покупателем и объектом. Она имеет следующий вид:

$$A_{ij} = \frac{S_j}{T_{ij}^\lambda}$$

где A_{ij} – привлекательность объекта j для покупателя i ;

S_j – размер (площадь) объекта j ;

T_{ij} – время, потраченное покупателем i на путь до объекта j ;

λ – эмпирически определяемый параметр, отражающий меру чувствительности потребителей к затрачиваемому времени.

В геомаркетинговом анализе расширяется диапазон применения методов пространственного анализа. Пространственный анализ представляет собой совокупность методов, статистик и приемов, объединяющих такие понятия, как местоположение, площадь, расстояние и взаимодействие для анализа, исследования и объяснения в географическом контексте закономерностей или особенностей в наблюдениях с пространственной привязкой, возникающих в результате процессов, действующих в пространстве [1, с. 14].

В число основных методов пространственного анализа входят:

- генерация буферных зон;
- зонирование и районирование;
- построение пространственных статистических моделей (моделей пространственной корреляции, пространственной регрессии и др.);
- сетевое моделирование и сетевая оптимизация.

Ряд основных задач пространственного анализа, таких как построение эквидистантных зон, выбор оптимального места размещения предприятия, анализ неоднородности среды и др., пересекаются с задачами геомаркетинга. Это позволяет сделать вывод о том, что методы и модели пространственного анализа, дополняя и развивая гравитационные модели, будут вместе с ними определять перспективы развития методической основы геомаркетинговых исследований, позволяя повысить их обоснованность и точность.

Литература

1. Грекусис Дж. Методы и практика пространственного анализа. Описание, исследование и объяснение с использованием ГИС. – М.: ДМК Пресс, 2021. – 500 с.
2. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, Питер. – 2005. – 382 с.
3. Anderson S. J., Volker J. X. & Phillips M. D. Converses breaking-point model revised // Journal of Management & Marketing Research. – 2010. – 3(2). – pp.1–10.
4. Cliquet G. Geomarketing. Methods and Strategies in Spatial Marketing. – London: John Wiley & Sons. – 2013. – 328 pp.
5. Friske W., Choi S. Another Look at Retail Gravitation Theory: History, Analysis, and Future Considerations // ABD Journal. – 2013. - 5(1). – pp. 1–18.
6. Huff D. L. Defining and estimating a trade area // Journal of Marketing. – 1964. – 28. – pp.34-38.

DETERMINING BOUNDARIES OF AGGLOMERATION STRUCTURES USING GIS TECHNOLOGIES: CASE OF KAZAN AGGLOMERATION

**Pudovik Elena Mikhailovna,
Zhurenkov Aleksandr Alekseevich,
Malganova Irina Grigorievna**

Kazan (Volga region) federal university, Kazan, Russia

Abstract. Our research determined the boundaries of urban agglomeration structures based on GIS technologies by constructing a map of transport accessibility of the Kazan agglomeration. We studied approaches to determining the boundaries of agglomeration structures. Methods of obtaining data on population movement using GNSS-technologies, in particular GPS, as well as processing information in GIS programs such as QGIS and Grass GIS. Using the created map of transport accessibility, we determined the boundaries of the Kazan metropolitan area identified a number of problems in the transport system, and made recommendations for its improvement.

Keywords: urban agglomeration, GNSS technology, QGIS, Grass GIS, delimitation, isochron, transport accessibility, Kazan agglomeration.

In the understanding of “urban agglomerations,” several basic approaches have been formed, such as the following:

- economic approach. It treats agglomeration as the organization of an economic space primarily through industrial relations of various industrial enterprises and resource and financial interdependence of territories;
- social approach. It treats agglomeration as a form of human life organization, the interaction of different communities based on economic ties;
- geographic approach. It considers agglomeration as a set of settlements with various types of connections. The spatial parameters of a territory play the largest role in this case;
- management approach. It treats agglomeration as a form of human settlement based on the voluntary solution of joint tasks;
- environmental approach. It understands agglomeration to optimize the system of populated areas based on the natural-ecological framework;
- approach in urban planning sphere. In this approach, an agglomeration is a group form of population distribution, the organization of which requires a combination of economic, geographical, social, managerial, and environmental approaches equally [2; 3; 4; 5; 6; 7; 9; 13].

All these approaches are united by the transport system, which, ideally, should provide hourly transport accessibility of the city center for all settlements in its composition to minimize the average travel distance. The transport framework should form the optimal network structure of settlements, which provides access to facilities in the service sector, the fastest possible movement between cities and settlements, and the effective management of the territory. To analyze and improve the transport system, one needs data on population movements that can be obtained using the GNSS technology.

The most accurate data on population movements are currently collected using the GPS receivers of cell phones and navigators, such as Google or Yandex. Nearly always, this information is depersonalized and used to analyze and identify patterns in such areas as traffic jams. It is not necessarily the case that the phone directly connects to satellites. In the background, the location can be determined by base stations of cellular operators networks or nearby Wi-Fi points. This technology is called A-GPS. The manufacturer of smartphone operating systems generates and maintains a global database of the location of all Wi-Fi access points. The smartphone sends data on the nearby Wi-Fi access points via the Internet and receives data on its location in response. The approach is similar regarding the cell towers. The accuracy of such measurements is relatively small – on average from 10 to 200 meters within the city and 2 km outside the city.

This technology has proven to be extremely useful for determining the boundaries of agglomerations and identifying their components. For example, one can determine the center of population attraction, determine how far people travel outside the city, monitor pendulum migrations between the center of agglomeration and the surrounding territory. Using the same technology, one can collect data on the speed of cars and pedestrians' movement to determine the zone of transport accessibility by time. After analyzing the data, one can determine the shortcomings of the transportation system. Due to the increase in the average speed of vehicles and zone of hourly transport accessibility from the city center, the territorial coverage of the agglomeration may be enlarged.

The practical part of the study aims to build a map of transport accessibility by car from the center of Kazan using the QGIS tools for the subsequent determination of the approximate boundaries of the Kazan agglomeration.

As a basis, the base map of the Republic of Tatarstan in a vector format in which there is a layer of roads classified by type of road surface is used [12].

On the resulting transport accessibility map within 10, 30, and 60 minutes (fig.1), one can observe that the satellite cities such as Zelenodolsk, Innopolis, Laishevo, and the city of Volzhsk, located in the Mari El Republic, fall into the 60-minute transport accessibility zone.

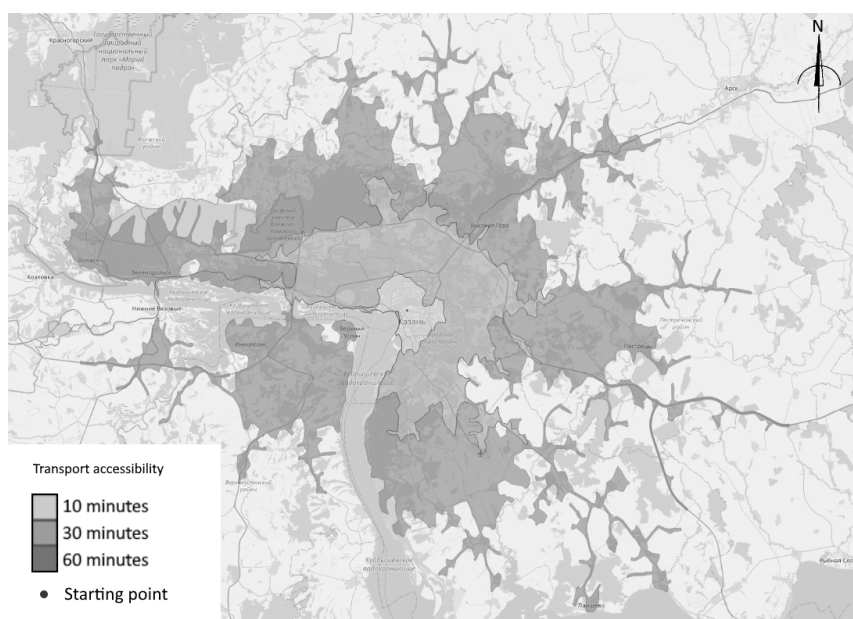


Fig. 1. The resulting transport accessibility map within 10, 30, and 60 minutes

The map demonstrates that the agglomeration has a monocentric character with a center of Kazan city. A characteristic feature is that the rays of the expansion of the urban area are clearly tied to high-speed roads, such as the new development area of Salavat Kuperer. The size of the agglomeration is highly dependent on the quality of the transportation system. The higher the average vehicle speed and the more thoughtful the road network is, correspondingly, the greater the number of zones that fall into hourly transport accessibility is. A smart transport policy will improve the temporary accessibility of the center of Kazan and surrounding settlements, increasing their social and economic relationship. For example, it is planned to construct a bridge between Kazan and the Verkhny Uslon village to reduce the travel time to 30 minutes, from 60 existing now.

The Bolshoi Zelenodolsk project has also been developed, the main goal of which is to develop the territory between Kazan and Zelenodolsk [8, p.261]. According to this project, the boundaries of Kazan city will change in the future, and road infrastructure with interchanges will be built. The Kazan agglomeration includes the Kazan urban district and six municipal districts: Verkhneuslonsky, Vysokogorsky, Zelenodolsky, Laishevsky, Pestrechinsky, and Atninsky. Geographically, it is located in the northwestern part of the Republic of Tatarstan on both banks of the Volga River. The primary branches of specialization of Kazan agglomeration are complexes of manufacturing industries and the service sector. These industries use qualified personnel and significant potential accumulated in the military-industrial complex. The structure of industrial production is represented by mechanical engineering and metalworking (aircraft and helicopter engineering, shipbuilding, instrument making, production of engines, compressor equipment, medical devices and instruments, optical-mechanical products, etc.), chemical and petrochemical industries, building materials industry, electric power industry, food and light industry, woodworking, and printing [5, p.180].

The development of the Kazan agglomeration is carried out in accordance with the Development Strategy of the capital of the Republic. It is associated with the expansion of its influence as a “growth area” outside Kazan agglomeration with the maximum increase in the advantages of the capacious capital market and realization of historically established specializations in the adjacent areas potential [8; 13].

There are different ways to obtain data on the average speed of vehicles. An alternative method is to attain information from IT companies. Google, Yandex, etc., collect data on the movement of smartphones or GPS navigators. Due to a significant number of users of these companies services, a sufficient amount of accurate information on population mobility is accumulated, and it can be used in agglomeration studies, especially in identifying various features and patterns of agglomeration development.

Studies based on data from several sources are particularly promising. For example, based on multisource data, including Google Street View street images and Hong Kong Travel Characteristics Survey 2011 data, the authors have developed a series of multilevel and geographically weighted logistic regression models to scrutinize the global and local associations between urban greenery (eye-level street greenery, the number of parks, and the normalized difference vegetation index [NDVI]) and the travel propensity of older adults. Notably, eye-level street greenery has been assessed by using readily available street images and machine learning techniques. [14, p.53].

Some companies, such as OpenRouteService, provide partial access to the database via an API request. However, there are some restrictions on the number of requests and information provided. For example, it is impossible to research large territories as well it is impossible to conduct retrospective studies in the area where a small number of people live.

Many studies are devoted to creating applications that can help people access information on public transportation routes not only in urban but also in rural and underdeveloped regions. In addition, people also receive information regarding cost and distance estimation. Such studies use the Waterfall Methodology, which consists of data harvesting, design and analysis, development and evaluation [1; 12; 14].

The research serves a practical implication since there has been no earlier study of boundaries of the emerging Kazan agglomeration from the standpoint of transport accessibility.

In the continuation of the research, it is planned to use modern GIS technologies and remote sensing data of the Earth to process information about the territorial structure, density of the road network, population, economic and social relationships of territories to clarify the boundaries of agglomeration structures, and conduct a retrospective review to analyze changes in agglomeration over time.

References

1. *Cervero R.* (2016) Public transport and sustainable urbanism: Global lessons. – 2016. – URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Public-Transport-and-Sustainable-Urbanism%3A-Global-Cervero/7adf96c245c3e26c30774a94f1633ebc20d66552> (Reference date: 25.05.2022)
2. *Dorofeyeva L.A.* Development of suburban settlements in the Krasnoyarsk agglomeration // *Geography and Natural Resources*, 2016. Tom 3. – Pp. 168–174.
3. *Jacobs J.* *The Economy of Cities*. Random House, New-York: 1969 – 268 p.
4. *Jie Ch., Jianhua N., Changbai X. et al.* Determining intra-urban spatial accessibility disparities in multimodal public transport networks // *Journal of Transport Geography*. – 2017. – Vol. 65. – P. 123–133.
5. *Kashapova L.Kh.* A model for managing the agglomeration development of the Republic of Tatarstan // *Bulletin of Kazan State Power Engineering University*. – 2016. – Volume 4, Issue 32. – P. 178–183.
6. *Lessa D.A., Lobo C., Cardoso L.* (2019) Accessibility and urban mobility by bus in Belo Horizonte/Minas Gerais – Brazil. *Journal of Transport Geography* 77:1–10
7. *Lyubovny V.Ya.* (2015) Urban agglomerations of Russia: From natural to targeted development. // *Municipality: Economics and Management*. – 2015. – Volume 1, Issue 10. – P.5–16.
8. *Mironova M.D., Romanova A.I., Zagidullina G.M.* Cluster approach to the problem of small cities development // *Bulletin of the TISBI*. – 2014. – Volume 1. – P. 250–266.
9. *Nahungu L, Christo V.* Does public transport accessibility enhance subjective well-being? A study of the City of Johannesburg // *Research in Transportation Economics*, 2018. – Volume 69. – Pp. 523–535.
10. QGIS. Official website. – URL: <https://www.qgis.org/en/site/> (Reference date: 30.04.2022)
11. Republic of Tatarstan. Studying inter-agglomeration processes in the Republic of Tatarstan. Available via DIALOG. – URL: <http://i.tatarstan2030.ru/wp-content/uploads/%D0%B8%D1%81%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5%20%D0%BC%D0%B5%D0%B6%D0%B0%D0%B3%D0%BB%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D1%85%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%BE%D0%B2.pdf> (Reference date: 28.04.2022)
12. *Tunardi Y., Layona R., Yulianto B.* Integrated navigator technology for route and public transportation in rural and underdeveloped regions // *ICIC Express Letters*. – 2019. – Volume. 13, Issue 11. – Pp.1039–1047.
13. *Ulyayeva A.G.* (2016) An analysis of methodological approaches to the determination of agglomerations. *Regional Economics: Theory and Practice*. – 2016. – Volume12, Issue 435. – Pp. 17–27.
14. *Wang J., Wu Y.* Optimal design of urban and rural public transportation network based on spatio-temporal constraints // *Journal of Applied Science and Engineering*. – 2018. – Volume 21, Issue 1. – Pp.51–58.

ГЕОИНФОРМАЦИОННОЕ ОСНАЩЕНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

**Сабирзянов Алмаз Мансурович,
Панасюк Михаил Валентинович**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В год цифровизации в Республике Татарстан перед Министерством сельского хозяйства и продовольствия РТ стоит задача внедрения современных продуктов автоматизации трудоемких процессов отраслей агропромышленного комплекса (АПК) и внедрения эффективных инструментов оптимизации бизнес-процессов в сельхозпредприятиях, направленных на повышение рентабельности хозяйств.

Внедряемая в республике программа Агрополюса на 2022 год предусматривает проведение цифровизации в отраслях растениеводства и животноводства на 75–100%, а доля обрабатываемой пашни беспилотной сельскохозяйственной техникой должна составить в этом году 1% от всей пашни. Электронная отчетность и документооборот должны составить также 75–100 процентов.

Ключевые слова: цифровизация, сельское хозяйство, ГИС-технологии, информационная система, мониторинг, управление производством, автоматизация

По цифровизации сельского хозяйства Россия пока занимает лишь 15-е место в мировом рейтинге, но внедрение данных инноваций ускоренно набирает темпы [1]. В своей книге «Ноономика: Культурная революция» в 2018 году Бодрунов С.Д. писал: «Мир в течение 10 лет перейдет к новому технологическому укладу, в котором изменение технологии станет неотъемлемой частью производственного процесса. Впереди – другая экономика и другая жизнь, новые возможности» [2, с. 34]. Наша экономика сегодня переживает на самом деле глобальную революцию – революцию с переходом в цифровую экономику, трансформацию многих данных в цифровой носитель.

Однако переход не может осуществляться резко, процесс происходит поэтапно, постепенно, особенно в многоотраслевой сфере сельскохозяйственного производства. На 1 января 2022 года автоматизация бизнеса АПК по отрасли растениеводства проведена на 27,9%, в отрасли животноводства – 23,7%, а отрасль переработки сельскохозяйственной продукции автоматизирована на 30 процентах предприятий. Эти показатели только по среднему бизнесу. Учитывая, что значительную часть продукцию в республике производят фермеры, эти показатели будут еще ниже представленных значений. Одна из причин низкой автоматизации в этих сферах – это недостаточность финансовых средств у товаропроизводителей и отсутствие программ субсидирования цифровой трансформации данных отраслей.

В 40% районах республике необходимо доводить интернет до высокоскоростного, обновить сельскохозяйственную технику, чтобы все процессы производства были контролируемы через ГЛОНАСС [3].

В животноводстве в основном автоматизация направлена на применение роботов в доении, в кормлении, применение цифровых лабораторий-анализаторов кормов, автоматизированном учете привеса животных, в применении электронных паспортов животных.

В растениеводстве цифровизация и автоматизация управления направлена на использование ГИС-технологий, цифровых карт и мониторинга состояния полей, сельскохозяйственных культур, ведения точного земледелия, дифференцированного внесения удобрений и ядохимикатов, учет горюче-смазочных материалов, проведенной работы на полях, контроль за передвижением техники, автопилотирование, прогнозирование урожайности выращиваемых сельскохозяйственных культур, учет собранного урожая и т.д. [4].

Уровень автоматизации и цифровизации в переработке сельхозпродукции на данный момент ориентирован на использование системы учета и мониторинга и применении системы

цифровых лабораторий. Реализуемая Агрополия также позволяет фермерам размещать свою произведенную продукцию на реализацию через сети магазинов оптовой и розничной торговли.

Еще одна из главных проблем низкого уровня внедрения цифровых технологий в сельском хозяйстве – неготовность кадров к этим технологиям. Поэтому, для полноценного внедрения цифровизации в сферу АПК необходимо, в первую очередь, провести обучение специалистов сельхозформирований и обучать данным программам при подготовке кадров в аграрных вузах будущих специалистов этой сферы.

Региональная информационная система Агрополия, включающая 19 подпроектов в текущем году реализовывает 8 блоков, в том числе и доведение программы до портала государственной информационной системы. Программа рассчитана на объединение всех используемых в сельскохозяйственных предприятиях внедренных информационных систем по блокам, которые автоматизированы и между собой объединены в этот портал. Таким образом, внедрение портала такого уровня позволит повышать эффективность управления сельскохозяйственным производством в предприятиях и муниципальных образованиях на разных уровнях власти (Рис. 1, 2).

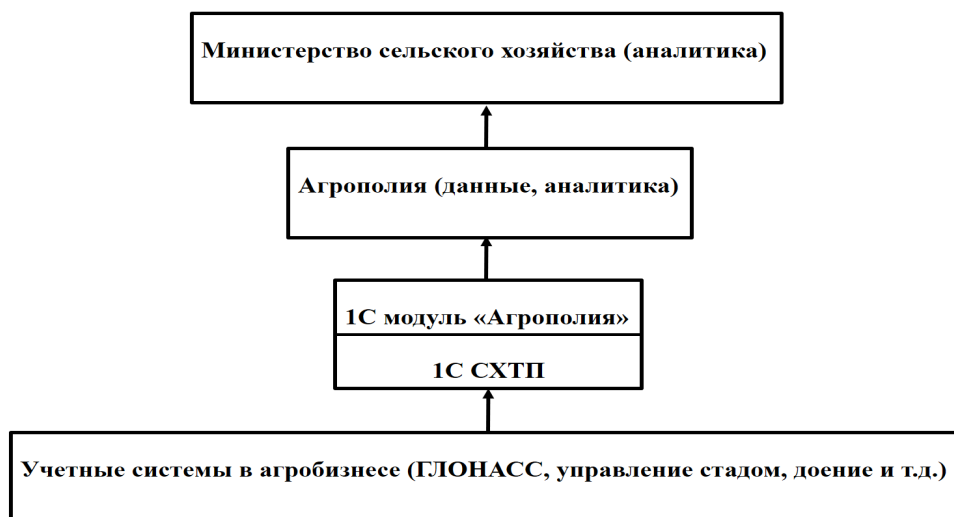


Рис. 1. Схема работы Агрополия

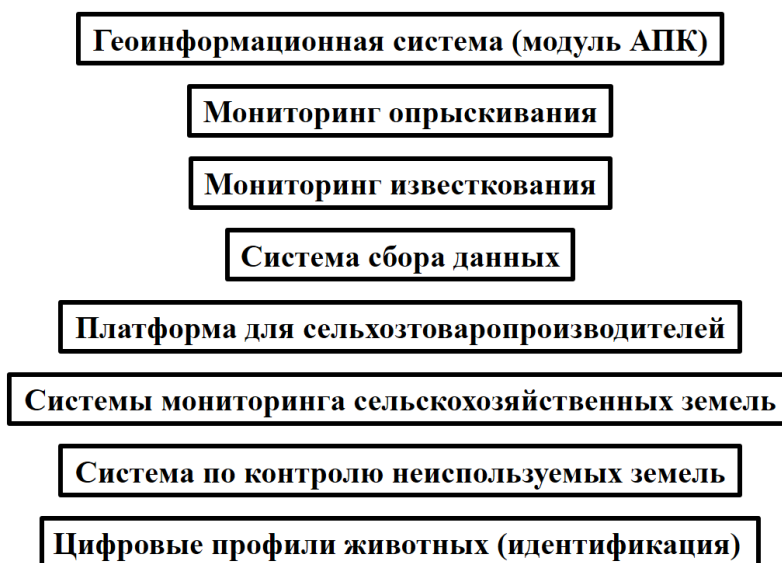


Рис. 2. Реализуемые в 2022 году подсистемы Агрополия

Республиканский информационно-вычислительный центр (РИВЦ) при МСХиП РТ также разработал программу господдержки по данной программе, меры которой также проходят через госуслуги республики.

В программе реализации на 2022 год было запланировано РИВЦ обучение руководителей и специалистов сельхозпредприятий, что реализовано на базе Университета Иннополис, где руководители агропредприятий на примере своих хозяйств усовершенствовали для более эффективного использования имеющиеся у них цифровые технологии.

Таким образом, комплексное решение проблем цифровизации такой сложной, многоуровневой системы как сельское хозяйство уже набрало правильное русло. Реализация данной системы позволит не только министерствам и ведомствам упростить работу, также станет удобнее управлять всеми процессами в одной системе сельхозтоваропроизводителю.

Литература

1. *Афанасьева Е.П., Щуцкая А.В.* Цифровизация сельского хозяйства как драйвер экономического роста // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2019. – № 5 (175). – С. 34–40.
2. *Бодрунов С. Д.* Ноономика. М.: Культурная революция, 2018. – 432 с.
3. Цифровая трансформация АПК: Итоги 2021 и планы на 2022 | Фермерское дело <https://www.youtube.com/watch?v=DE-bU1jOFtM> Просмотров: 27.04.2022.
4. *Panasyuk, M.V.* Geoinformation system for monitoring and assessment of agricultural lands condition / M.V. Panasyuk, F.N. Safiollin, A.M. Sabirzyanov, V.A. Sultanov. – 10.1088/1755-1315/579/1/012147. – Text: electronic // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science, Moscow, 10.03.2020. – Moscow, 2020. – P. 012147. DOI: 10.1088/1755-1315/579/1/012147.

ИСТОРИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПЕРЕПИСЕЙ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Турова Полина Валерьевна

Казанский Федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается история развития переписи населения России и цели ее проведения, начиная с IX века до наших дней, прослеживается динамика численности населения основных народов России. Проведен анализ национального состава Республики Татарстан и причин его изменения. Выделена зависимость процесса ассимиляции финно-угорских и тюркских народов от степени владения русским языком.

Ключевые слова: перепись населения, демографическая политика, естественная убыль, вымирание народов, этническая ассимиляция, национальный состав Татарстана.

Перепись населения является тем аспектом жизни, от которого зависит дальнейшее развитие государства. Еще со времён образования Киевской Руси монголы, захватившие русские земли, понимали зависимость собранной дани от количества налогоплательщиков. Анализируя перепись населения, можно было высчитать не только доходность с каждого человека, но и определить количество мужчин, способных принимать участие в военных действиях, или ремесленников, которых эксплуатировали при формировании Золотой Орды. На протяжении XIII в. ордынцами было проведено четыре переписи (в 1245, в 1257, в 1259 и в 1273 годах) [4].

Постепенно способы учёта населения менялись в зависимости от целей, которых преследовало государство: в XIV веке на Руси для записи учётов использовали «писцовые книги», содержавшие сведения об условиях хозяйствования населённых пунктов, о бегстве или насильственном увозе крестьян. В XVII веке проводили подворные переписи (1646 г., 1678 г., 1710 г. и 1716-1717 гг.), которые обеспечивали полное описание населения. При переписи

учитывали взрослых и детей. Грамотность населения и национальный состав не составляли важность при переписи, основной целью продолжало оставаться имущество.

Петр I помимо фискального потенциала страны обострил важность учёта лиц мужского пола без увечий и отклонений по состоянию здоровья для создания новой регулярной армии. Во время первой (1719 г.), второй (в 1747 г.) и шестой (1811 г.) ревизии подушной податью облагались исключительно мужчины. До конца XIX в. прошло 10 ревизий (1719, 1747, 1767, 1787, 1808, 1811, 1825, 1835, 1850, 1859) [1, с. 12–14].

Осуществить желание Александра II переписать население европейским способом удалось только при Николае II. Переписной лист Всеобщей переписи населения 1897 года включал 14 пунктов, по которым можно было изучить сословие, возраст, место рождения, место приписки, родной язык, вероисповедание, брак, грамотность и занятость опрошенных.

После Октябрьской революции данные по переписям 1920 г. и 1923 г. были неполными из-за военных действий. 17 декабря 1926 г. была проведена Всесоюзная перепись населения, в учётном листе которой изменили вопрос о народности на национальность, грамотность определялась умением читать хотя бы по слогам и подписывать свою фамилию. Для развития государства требовалась точная информация по уровню образования для открытия школ, по уровню занятости и профессиональной подготовки, чтобы строить заводы и наращивать кадры, по оценке безграмотности для ее ликвидации. Перепись 1937 года всколыхнула общественность тотальным расхождением ожидаемых результатов с действительными. Вместо победы над безграмотностью встал вопрос о том, почему каждая третья женщина старше 30 лет в сельской местности не умеет читать по слогам и писать. Последующие более удачные переписи населения проводились в 1939, 1959, 1970, 1979, 1989 годах. Первая перепись в истории современной России произошла в 2002 году, третья статья Федерального закона «О Всероссийской переписи населения» предусматривает ее проведение не реже, чем один раз в 10 лет. В 2021 году проводится уже XII перепись населения в России.

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что переписи населения были ориентированы на развитие государства в области обеспечения средств к его существованию, наращивание военного потенциала и совершенствование безопасности, на улучшение качества образования. Сейчас одним из важных вопросов, с которым столкнулась Россия, является естественная убыль населения.

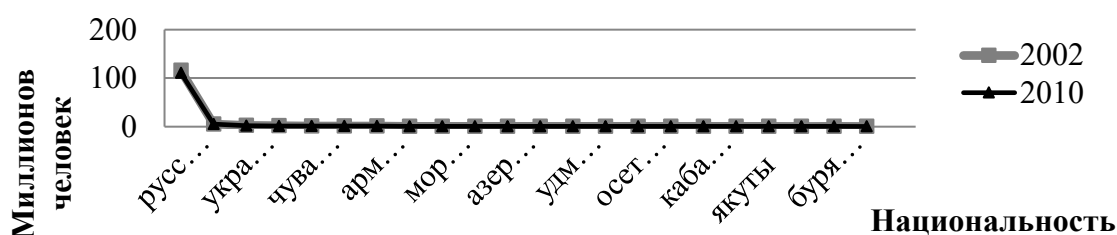


Рис. 1. Изменение численности населения национальностей РФ за 2002–2010 год

По сравнению с 2002 г. численность русских сократилась на 4,9 млн человек, но их доля в населении страны увеличилась на 0,3 процента. Второе место по численности населения в стране занимают татары. До 2002 г. численность татар увеличивалась, а в 2002–2010 гг. уменьшилась на 244 тыс. человек, однако доля татар во всем населении осталась на уровне 2002 года. Такая же тенденция изменения численности населения характерна и для башкир, но доля башкир во всем населении страны незначительно уменьшилась. Несмотря на то, что украинцы остались на третьем месте, их численность сократилась с 2002 г. более чем на 1 млн человек, что привело и к значительному уменьшению доли украинцев в общей численности населения страны (на 35%). В 2002–2010 гг. уменьшалась численность удмуртов (на 14%), чувашей и мордвы (по 12%) и марийцев (на 9,4%). Сокращение численности этих национальностей наблюдается с 1989 г. Впервые со второй половины XX века незначительно уменьшилась в 2002–2010 гг. численность азербайджанцев (на 3,0%) [5].

Динамика численности населения РТ

	Количество человек		в % к указавшим национальную принадлежность	
	2002	2010	2002	2010
Все население	3779265	3786488	х	х
из них указавшие национальную принадлежность	3778359	3780436	100%	100%
в том числе				
татары	2000116	2012571	52,94%	53,24%
из них кряшены	18760	29962	0,50%	0,79%
русские	1492602	1501369	39,50%	39,71%
чуваши	126532	116252	3,35%	3,08%
удмурты	24207	23454	0,64%	0,62%
мордва	23702	19156	0,63%	0,51%
марийцы	18787	18848	0,50%	0,50%
украинцы	24016	18241	0,64%	0,48%
башкиры	14911	13726	0,39%	0,36%
азербайджанцы	9987	9527	0,26%	0,25%
узбеки	4852	8881	0,13%	0,23%
армяне	5922	5987	0,16%	0,16%
таджики	3625	5859	0,10%	0,15%
белорусы	6129	4592	0,16%	0,12%

Отдельно рассмотрим динамику численности населения по национальному составу в Республике Татарстан и процентное соотношение народов ко всему населению республики. В 2010 году, как и в 2002, в республике насчитывалось 8 национальностей, численность населения которых превышала 10 тысяч человек. Это татары, русские, чувашы, удмурты, украинцы, мордва, марийцы и башкиры. За последний межпереписной период удельный вес татар в общей численности населения, указавшего национальную принадлежность, вырос на 0,3% (с 52,94% до 53,24%). Доля русских увеличилась на 0,21%. Удельный вес чувашей сократился на 0,27%. Доля удмуртов снизилась на 0,02%, а доля мордвы на 0,12%. Удельный вес марийцев остался неизменным. Доля украинцев снизилась на 0,16%, доля башкир снизилась на 0,03%. Удельный вес азербайджанцев сократился на 0,01%, а доля узбеков увеличилась на 0,1%.

Существует три фактора, определяющих динамику численности народов Республики Татарстан: различия в естественном приросте, внешние миграции и изменения в этническом самоопределении. 9 октября 2007 г. вышел Указ Президента «Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года», в связи с чем, предположительно, выросла рождаемость в разных регионах России, включая республику Татарстан [10]. Показатель естественного прироста Татарстана вырос с -3,6 человека на 1000 в год (2002) до -0,2 человека на 1000 в год (2010). Первый этап реализации демографической политики пришелся на 2007–2010 год, он был направлен на увеличение естественного и

механического прироста населения. К 2010 году наблюдался иммиграционный рост узбеков: их численность в Татарстане составила 0,23% от всего населения региона. Огромное влияние на сокращение численности народов республики оказывает этническая ассимиляция. Удмурты, мордва, чуваша, находясь в меньшинстве, неизбежно подавляют собственную идентичность: владение русским языком превосходит умение говорить на родном языке, а дети, рожденные в межнациональном браке, с большей вероятностью идентифицируют себя русскими [6].

Таблица 2

Численность русскоязычного населения в зависимости от национальности

	Численность лиц соответствующей национальности 2002 г.	из них владеют русским языком 2002 г.	Доля лиц, владеющая русским языком, в общей численности лиц соответствующей национальности	Численность лиц соответствующей национальности 2010 г.	из них владеют русским языком 2010 г.	Доля лиц, владеющая русским языком, в общей численности лиц соответствующей национальности
Республика Татарстан	3779265	3613788	96%	3786488	3683899	97%
Азербайджанцы	9987	9131	91%	9527	9004	95%
Башкиры	14911	14729	99%	13726	13583	99%
Марийцы	18787	18041	96%	18848	18334	97%
Мордва	23702	23477	99%	19156	19050	99%
Русские	1492602	1482006	99%	1501369	1500115	100%
Татары	2000116	1858238	93%	2012571	1922683	96%
Кряшены	18760	17631	94%	29962	28614	96%
Удмурты	24207	22416	93%	23454	22543	96%
Узбеки	4852	4616	95%	8881	8346	94%
Украинцы	24016	23877	99%	18241	18183	100%
Чуваши	126532	119853	95%	116252	113097	97%

По таблице 2 мы можем заметить зависимость численности лиц таких убывающих национальностей, как чувашей, удмуртов, мордвы от их умения владеть русским языком. Численность удмуртов снизилась, а доля лиц, владеющих русским языком, увеличилась на 3%, аналогичная ситуация произошла и с чувашами, русскоязычная доля лиц которых выросла на 2%. Башкиры и украинцы, на численность которых помимо миграций также сказывается ассимиляция, постепенно приобщаются к русской культуре и относят себя к русским. Из-за процесса ассимиляции отдельные народы Республики Татарстан растворяются в русскоязычном обществе и пренебрегают своим этническим происхождением.

Таким образом, можно сделать вывод, что перепись населения является инструментом для регулирования развития государства. Со временем расширяющиеся функции такого мероприятия открыли новые возможности для анализа уровня жизни населения. На основе собранных данных, государство принимает решение о назначении дополнительных выплат нуждающимся, открытии новых предприятий для достаточного количества рабочих мест, развитии сферы услуг, в зависимости от количества людей разного возраста, планирует строительство

детских садов, школ или больниц. С помощью переписи населения мы можем отследить народы и языки, находящиеся на грани исчезновения, предотвратить потерю этнического самосознания. Развитие территорий государства определяется качеством проведения переписи населения, поэтому каждый житель своей страны обязан принимать участие в подобном мероприятии ради своего благополучия и благополучия своих потомков.

Литература

1. *Дементьев В.С.* История учета населения России до начала XX века // Географический вестник. Экономическая, социальная и политическая география, Псков, 2015
2. РИА Новости – URL: <https://ria.ru/20211015/perepis-1754433395.html> (Дата обращения: 05.11.2021)
3. Издательский дом «Собеседник» «Большая инвентаризация страны», № 09–2018, Москва.
4. Интернет – журнал Золотая Орда. – URL: <https://zolord.ru/history/3080> (Дата обращения: 05.11.2021).
5. Социально-демографический портрет России: по итогам Всероссийской переписи населения 2010 года: официальное издание / Федеральная служба гос. статистики; [редкол.: М. А. Дианов (пред.) и др.]. – Москва: Статистика России, 2012. – 183 с.
6. *Уваров С.Н.* Демографические и ассимиляционные процессы среди удмуртов во второй половине XX века / Ежегодник финно-угорских исследований, Ижевск, 2018.
7. *Дмитрий Богоявленский.* Перепись 2010: этнический срез // Демоскоп Weekly. – 2012. – № 531. – 532.
8. Росстат. – URL: <http://www.perepis2002.ru/index.html?id=11> (Дата обращения: 05.11.2021)
9. Росстат. – URL: https://gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm (Дата обращения: 05.11.2021)
10. Правительство России официальный сайт. – URL: <http://government.ru/docs/all/61461/> (Дата обращения: 12.11.2021)
11. Статистика по России. – URL: <https://russia.duck.consulting/maps/87/2010> (Дата обращения: 13.11.2021)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКИХ КЛАСТЕРОВ В САМАРКАНДСКОЙ ОБЛАСТИ

Шадиева Гульнора Мардиевна
Сатгарова Зухра Илхамовна

Самаркандский институт экономики и сервиса, Самарканд, Узбекистан

Аннотация. В статье изложены проблемы развития туристских кластеров в Самаркандской области. Представлен анализ опроса среди руководителей туристских фирм

Ключевые слова: кластер, регион, бизнес, модель, правовая база, туристская политика, государство.

По своей сущности и структуре кластерная политика является именно тем комплексом мероприятий, который может способствовать решению главной задачи: повышению конкурентоспособности национальной экономики через развитие конкурентных рынков, повышение инновационности туристской и смежных ему отраслей, ускоренное развитие малого и среднего бизнеса, стимулирование инициативы на местах и активизацию взаимодействия между государством, бизнесом и научным сообществом.

Подход к региональному развитию, основанный на кластеризации территорий, доказал свою эффективность за рубежом, а также находит все большее понимание в нашей стране. Не

смотря на свою популярность и значительную мировую практику применения, существует множество нерешенных проблем, связанных как с теоретическими, так и практическими аспектами его использования.

К числу таких нерешенных вопросов, на наш взгляд, можно отнести неразвитость отечественной нормативно-правовой базы регулирования процессов создания и функционирования кластерных образований, а также недостаточно глубокую проработку организационных, финансово-экономических и иных схем формирования кластеров и привлечения их потенциальных участников. Понятно, что без участия органов государственной власти и использования потенциала научных кадров решение данных проблем невозможно. Изучив мировой опыт кластерного подхода в развитии национальной экономики в целом и отдельных регионов мы хотим подчеркнуть, что кластерная политика отличается разнообразием практических подходов и не существует, по крайней мере, в виде четко определенного набора инструментов. Основываясь на изучении мировой практики кластеризации, можно условно выделить три модели управления кластерным развитием: североамериканскую, западноевропейскую и азиатскую. Каждая из этих моделей характеризуется набором специфических признаков, позволяющих ее идентифицировать. К числу таких признаков следует отнести роль органов государственной власти в управлении кластерным развитием. Узбекская модель управления кластерным развитием должна включить в себя, по мнению автора, наиболее результативные составляющие, выработанные мировой практикой кластеризации, причем, максимальный эффект будет достигаться за счет их комбинации и учета отечественной специфики. Поэтому необходимо подчеркнуть, что кластерная политика должна реализовываться только с учетом специфики пространственной структуры экономики Узбекистана, и его региональных особенностей. Это, в первую очередь, обуславливает разработку структуры регионального туристского кластера, а также методики формирования туристского кластера в регионах Узбекистан.

Особое внимание при формировании туристского кластера необходимо уделять взаимосвязям между его элементами. Данная связь основывается не только на экономической выгоде участников, но и ориентирована на создание и реализацию качественных туристских услуг, удовлетворяющих потребности как внутренних, так и внешних потребителей туристских услуг. В настоящее время международная практика показывает, что развитие государственно-частного партнерства в той или иной сфере зависит от степени готовности региональных/местных властей и бизнеса к подобному взаимодействию. Так проведенное исследование в ходе которого были опрошены представители сферы туризма, хокимията и общественных организаций, сферы образования Самаркандского региона, показало, что несмотря на очевидные преимущества от сотрудничества в кластере, многие звенья туризма не понимают сущности совместного успешного стратегического и оперативного взаимодействия не имеют видения совместного общего будущего развития или даже общих целей исследования. Кластерный подход в развитии Самаркандского региона, сама концепция все совсем незнакома для большинства людей в этом секторе. На вопрос как вы понимаете сущность кластера 89% ответили, что не понимают этот термин, 10% ответили что что-то читали, 1% понимают о сущности кластера. В ответ на вопрос является ли важным иметь хорошие связи и сотрудничество между предприятиями туризма 100 % всех участников что туристические компании многое выиграют, если они объединяются или даже просто совместно координируют свои усилия. На вопрос: "Как бы вы оценили уровень взаимодействия и сотрудничества между туристическими звеньями в Самаркандском регионе?" 25% респондентов ответили, что не видят наличия каких-либо связей между предприятиями и организациями туризма в регионе. 38% оценили сотрудничество между звеньями туризма, как «среднее». «Хорошее» сотрудничество указали всего лишь 2 %. На вопрос «Пожалуйста, перечислите до пяти организаций, которые представляют собой важные источники информации и помощи в работе (это может быть, например, вуз, хокимият, конкуренты, клиенты, поставщики, или консультанты).» 67 % оценили поставщиков, 34% клиентов. Всего 3% хокимият, 5% ВУЗы, 2% консультантов. На вопрос «Назовите не более трех организаций, которые вы недавно помогали каким-то образом (например, дали советы, делились информацией, дали займы оборудование, транспорт) и

формы помощи (консультирование, производство, аренда).» 86% участников не смогли дать полные и точные ответы. Более 60% ответили, что не было возможности оказания помощи своим партнерам, так как ее никто не просил. 57% помогали городу, хокимияту для проведения различных мероприятий. На вопрос «Назовите компанию в сфере туризма в Вашем регионе, которую Вы считаете новаторской» более 96 % назвали фирму, созданную при СамИСИ. На вопрос почему Вы считаете эту фирму новаторской 46% участников ответили потому что она взаимодействует с Вузом, Хокимиятом. 72 % ответили потому что она проводит совместные проекты со всеми участниками туристического сектора в Самарканде (Самаркандское региональное представительство НК Узбектуризм, Хокимият, другие туристические фирмы). 3% ответили что она вводит инновации в свой туристический продукт. На вопрос «Как Вы думаете нужны ли Самаркандскому региону проекты для продвижения совместных туристических продуктов» 100% участников ответили что такие проекты нужны. Исследования также показали, что в большинстве случаев (83% респондентов) финансовая поддержка государства в таких проектах необходима, она является своеобразной гарантией такого партнерства.

Респонденты (представители региональной власти и бизнеса) обозначили приоритетность государственной поддержки следующим образом: 22% – гарантия спроса/тарифное регулирование; 20% – регулирование финансовых инструментов и финансовых институтов для привлечения и поддержки частного инвестирования; 19% – финансовая поддержка; 16% – инициативы по проекту; 13% – юридическая поддержка; 5% – общее руководство/управление проектами; 3% – другая поддержка; 2% – обучение.

Результаты опроса показывают, что существует большой разрыв между желаемым уровнем сотрудничества и фактическим уровнем интеграции звеньев туризма.

Отсутствие доверия, нет возможности для лучшего обмена практикой и отсутствие благоприятной институциональной среды названы главными причинами, почему отношения сотрудничества в области туризма не развиваются.

Таким образом, развитие кластерной модели государственно-частного партнерства в туризме требует, во-первых, создания благоприятной институциональной среды, во-вторых, разработки специальных методик по инициации и развитию различных форм партнерств в туризме.

Современная государственная и региональная власть должна взять на себя в туристских кластерах координирующую функцию, выступить активным инициатором и участником туристских кластеров. В связи с этим, необходима активация деятельности национальных и региональных структур, формирование новых ключевых управленческих компетенций, благоприятствующих взаимодействию с бизнесом, то есть совершенствование организационно-экономического механизма регулирования отрасли.

Литература

1. *Слипенчук М.В.* Формирование финансово-промышленных кластеров: региональный фактор глобализации. – М. Экономика, 2009. – 262 с.
2. *Морозов Н.М., Конаков М.А.* Агропромышленные кластеры малой формы // Экономика с.-х. и перераб. предприятий. – 2009. – № 2. – С. 30–33.
3. *Куприянов С.А.* Кластер как форма организации экономики и современного развития промышленности (теория и методология): монография / С.В. Куприянов, Е.А. Стрябкова. – Белгород: изд-во БГТУ, 2007. – 97 с.
4. *Ферова И.С.* Кластерный подход: от концепции к промышленной политике региона: Монография. – Красноярск: Красноярский государственный ун-т, 2005. – 106 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРНОГО ТУРИЗМА В САМАРКАНДСКОЙ ОБЛАСТИ

Шадиева Гульнара Мардиевна
Саттарова Зухра Илхамовна

Самаркандский институт экономики и сервиса, Самарканд, Узбекистан

Аннотация. В статье описываются тенденции развития культурного туризма в Самаркандской области. Приводятся результаты анкетного опроса иностранных туристов. Описываются предлагаемые меры по развитию культурного туризма в Самаркандской области

Ключевые слова: туризм, культура, экономика, ресурсы, туристская индустрия, анкета, опрос, исследования, культурный туризм, туристская индустрия.

Наибольшей популярностью в настоящее время пользуется культурный туризм. Примерно до 80-х годов прошлого столетия культурный туризм занимал относительно незначительную нишу на туристском рынке. Сегодня культурный туризм является главной направленностью массовой туристской активности. Мировая туристская организация оценила масштабы этой деятельности в 2017 г. на уровне 40% от всего числа поездок (в 1995 г. – 37%), а ее ежегодный рост – на уровне 15 % .

Культурный туризм может рассматриваться не только как один из видов туризма, но и в качестве экспортной стратегии развития сферы культуры города, в тесной взаимосвязи с развитием городской территории.

Так, культурный туризм – это форма туризма, цель которого состоит в знакомстве с культурой и культурной средой места посещения, включая ландшафт, знакомство с традициями жителей и их образом жизни, художественной культурой и искусством, различными формами проведения досуга местных жителей. Культурный туризм может включать посещение культурных мероприятий, музеев, объектов культурного наследия, контакты с местными жителями (ICOMOS, International Tourism Charter, 2002). В связи с этим для любого человека, культурный туризм – это не просто возможность познакомиться с неким объектом культуры, но и понять его интерпретацию, познать через окружение новые смыслы, оценить контекст (ощутить атмосферу места), другими словами, познать неосязаемую культуру места и его жителей.

Современный турист предъявляет спрос на получение уникального опыта, в высокой степени ориентированного на его индивидуальные возможности, способности и потребность в творческом самовыражении своей индивидуальности

Для успешной реализации этой задачи необходимо создать неповторимый имидж, помогающий нашему региону дифференцировать себя, отличаться чем-то особенным от других не менее привлекательных туристических центров Узбекистана, в том числе за счет ценнейшего культурного наследия своей территории. Необходимо развивать культурный туризм именно как отдельное, самостоятельное направление в туризме, а не как дополнительный бонус к историческому, религиозному, развлекательным и другим видам туризма. Исторические памятники, красивый пейзаж, высокие горы, великолепные озера – все это есть во многих странах, и в какой-то степени уже потеряли большой интерес у туристов, которые ищут новшества в своих путешествиях. И мы должны предложить им это «что-то новое»: не только познакомить с уникальными традициями и обычаями нашего народа, а сделать их свидетелями и даже участниками красочных традиционных праздников, фестивалей, гуляний, обрядов; научить их местным ремеслам, готовить национальные блюда и т. п.

Для определения спроса на культурные туры среди иностранных туристов посетивших Узбекистан, группой ученых СамИЭС было проведено маркетинговое исследование, путем анкетного опроса иностранных туристов посетивших Самарканд. В опросе приняли участие 1600 человек, 39% из которых составили женщины, 56% – мужчины. Основным мотивом посещения Узбекистана иностранными туристами является интерес к истории и культуре, образу жизни, возможности обмена взглядами с жителями, перспектива увидеть «неизвестную»

страну. И «в подобные туры» изъявили желание отправиться 68,3 % опрошенных. Отметим что к приезду в нашу страну туристы готовятся минимум 3-11 месяцев – 57 % респондентов. 47,5 % респондентов отметили что в групповых турах приезжают люди старшего поколения. Увеличивается количество индивидуальных туристов – 20,2 % респондентов это туристы, заказавшие индивидуальный тур. Эти туристы, конечно заранее изучают информацию о нашей стране. На выбор посещения нашей страны повлияли такие факторы, такие как «безопасность путешествий по Узбекистану» – (24,6 %), «привлекательные цены» (20,2%) и «посты об Узбекистане в социальных сетях», «самобытность и культура Узбекистана, описанная в путеводителях, рекламных проспектах туристских фирм, телевизионных программах» – (56%). Это говорит о том, что все больше молодых и пожилых людей преодолевают пространственные барьеры в надежде приобщиться к иной культуре, получить новые знания и впечатления. При этом 91 % респондентов считают, что информационных (в первую очередь этнографических и культурных путеводителей) и рекламных материалов явно недостаточно». Хотя основную информацию об Узбекистане туристы берут из путеводителей – (52,9 %), сайтов туристских агентств – (30,3 %), сайтов по бронированию гостиниц (Expedia, Booking.com и т.д.) (10.6%), обзор сайта (TripAdvisor и т. д.) (18.2%), социальных сетей (7,4 %). Из этого следует, что большой проблемой является недостаточная информированность потенциальных туристов о стране, в целом, и о туристском продукте в частности. Туристы не знают о существующих на территории Узбекистана культурных турах. Узбекистан практически не имеет постоянных туристических представительств за рубежом. И к сожалению, наша страна пока остается за пределами активной туристической карты. Нашу страну воспринимают как интересное, но неизведанное и небезопасное место. Этот факт подчеркивает, что Узбекистан недостаточно хорошо представлен на международном туристическом рынке, и это можно рассматривать как серьезную проблему и решать ее надо на государственном уровне.

Исследование позволило нам выявить также ряд общих проблем, тормозящих развитие туристской отрасли: неудовлетворительное развитие инфраструктуры (нет ресторанов где готовят блюда других национальных кухонь – (12% респондентов), нет ночных клубов, баров – (9,5 %), нет ресторанов с вегетарианской кухней – (11,8 %), нет кафе где подают свежесваренное кофе – (17,2 %), проблемы транспортной доступности (не фиксированные цены на такси – (27,7 %), нет информации как забронировать и купить билет на поезд/расписание поездов – (20,8 %), нет информации как ловить такси – (18,8 %), нет постоянных стоянок такси); ограниченность кадровых ресурсов и отсутствие профессионализма у работников гостиничных и торговых комплексов – 76% респондентов отметили что работники не знают иностранные языки, низкий уровень сервиса, нет бесплатного Wi Fi – (46,5 %), нет указаний о расположении общественных туалетов – (28,5 %), нет информации о почтовых отделениях – (9,4 %) и прачечных за пределами гостиниц – (4,8 %), международных курьерских услуг доставки посылок – (3,8%). Эти проблемы способствует снижению туристского потока, доходности сферы туризма, а также снижают инвестиционную привлекательность туристской отрасли.

Культурный туризм, ориентированный на удовлетворение интересов как туристов, так и местного сообщества должен активно вовлекать местное население, государственные и местные органы, сферу образования в решение проблем сферы культурного туризма. В качестве успешных проектов в данном направлении можно назвать опыт г. Бельвилля (Франция), где местные жители активно участвуют в сопровождении туристов в качестве гидов; разработаны туристические программы, которые вовлекают местных жителей в экскурсионную деятельность. Конечно, такие формы участия резидентов в культурном туризме всегда были и есть в Самарканде, но, скорее, они носят частный характер и пока не институционализированы. В связи с этим, необходимо проводить рекламные кампании, информационные туры с привлечением специалистов по туризму, преподавателей и студентов соответствующих специальностей, так как туристы, основную информацию о местах пребывания во время путешествия по Узбекистану, получали от местных жителей, гидов – (35,1 %). А так же принимать активное участие с наглядными, красочными и просветительскими путеводителями в международных конференциях, выставках по туризму и в иных мероприятиях в целях популяризации

культурного туризма. Так как 40,2 % респондентов основную информацию о местах пребывания во время путешествия по Узбекистану, получали из путеводителей. Несмотря на то, что практически любую информацию можно получить из печатных периодических изданий, художественной литературы и других источников, не стареет старая истина: «Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать». Поэтому регион, заинтересованный в привлечении туристов, должен разумно планировать и развивать специальные программы и мероприятия, способствующие повышению интереса к его культуре, распространять информацию о своем культурном потенциале в расчете на привлечение потенциальных туристов.

Критерий новизны культурного турпродукта подразумевает ощущения необычности, нетрадиционности, нестандартности, отличности от собственной культуры. Ожидания потребителей связаны с переживаниями удивления, потрясения, восхищения, восторга от открытия нового. По мнению исследователей, конструкт новизны обладает четырьмя взаимосвязанными измерениями: волнение (thrill), уход от обыденности (change from routine), снятие скуки (boredom alleviation) и удивление.

С точки зрения удовлетворения потребности в новизне, культурный турпродукт Узбекистана отвечает этому требованию западного туриста, т.к. в нашей стране уникальная культура, богатейшая история, со всеми ее артефактами в виде национального костюма, национальной кухни, предметами, стилем и духом национального быта, фольклором и обрядовостью что всегда привлекало иностранцев. Узбекские рестораны популярны среди местного населения привлекают 25,7 % туристов. 70,6 % туристов предпочитают останавливаться в гостиницах национального стиля. Значительно возросло оформление национального дизайна и эстетики интерьеров в оформлении общественных мест, ресторанов, кафе, клубов, а также музыкальной, визуальной и исполнительской культур. Местные жители открывают национальные дома, где предоставляют пакет услуг с мастер классами по приготовлению пищи, показом национальных и культовых обрядов местных жителей.

Еще раз подчеркнем, что именно жители города формируют впечатления от культуры и самобытности места, создают его атмосферу. Рост заинтересованности местного населения в создании культурных благ, является необходимым условием развития всей инфраструктуры культурного туризма (в том числе культурных индустрий). В Самарканде очень развито чувство истории и собственной неповторимости, город гордится своим уникальным культурным наследием и богатым культурным ландшафтом. Современные тенденции развития городского пространства активно реализуются в историческом центре города. Традиционная классическая архитектура Самарканда, сформировавшая имидж города в международном пространстве, также создает ряд преимуществ, в том числе с точки зрения современных культурных продуктов.

В свою очередь, культурный туризм является рычагом самофинансирования наследия, выступает источником небюджетных инвестиций в новые исследования, возрождение, сохранение памятников материального и нематериального наследия, достопримечательностей природы, стимулирует, в частности, фольклор, поддержание иных научных, культурных, этнических традиций, народных ремесел и промыслов. Правильно организованный культурный туризм будет способствовать улучшению социальных условий и повышению покупательной способности населения, подъему науки, культуры и общей экономической ситуации.

Литература

1. Гордин В.Э., Сущинская М., Яцкевич М. Теоретические и практические подходы к развитию туризма / Культурный туризм: конвергенция культуры и туризма на пороге XXI века. СПб., Изд-во СПбГУЭФ, 2001
2. Матецкая М.В. Экономика культуры и вектор институциональных реформ // Вестник СПбГУ. Серия 5 «Экономика», 2006. Выпуск 4, с. 157–163
3. Экономика культуры. Учебник. Под ред. Рубинштейна А.Я., Изд-во "Слово", 2006

ПЕРСПЕКТИВЫ ИЗУЧЕНИЯ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ ТЕРРИТОРИИ

Шаймарданова Валерия Валерьевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению проблемно-перспективного направления изучения территории городских агломераций на основе анализа функциональной концентрации. Функции города располагаются в его пространстве неравномерно, что приводит к дифференциации территории по количеству функциональных зон. Чем выше концентрация функциональных зон на единицу площади, тем более персонализированными и точечными должны быть мероприятия по развитию территории. Однако в использовании данного подхода возникают проблемы, решение которых является перспективным как для развития города, так и для проведения более точного анализа концентрации функциональных зон города.

Ключевые слова: Агломерация, городская среда, функциональные зоны, функции городов, городское управление.

Пространственная организация города – это результат его исторического формирования на протяжении различных эпох и, как следствие, отразившийся на размещении современных функций на территории города. Изначально распределение городских функций на территории города, отражающееся через понятие функционального зонирования, применимо для территории города или поселения. Рассматривая вопрос в разрезе городов-миллиоников, например, г. Казани, распределение городских функций не ограничивается административной границей муниципального образования, выходит во внешнюю зону города – агломерационную зону. Чем крупнее город, тем шире его влияние на территорию вокруг, формируются устойчивые связи между городами и поселениями агломерации, реализующими различные функции.

В науке вопрос анализа функциональной концентрации агломераций проработан недостаточно. Много работ, посвященных функциональному зонированию, рассматривают его с точки зрения различных аспектов. Например, Толстихин Д.О. в основу дифференциации по функциям закладывает выделение относительно однородных по природным условиям и хозяйственному использованию участков, применяя понятие функционально-геоэкологическое зонирование [1]. Такой же подход позиционирует и Грачёва И.В. [2] и Матюшкина Л.А., однако последняя учитывает ценность природных территорий и ставит в приоритет экологические функции городских экосистем [3]. Однако функции территории не ограничиваются городской чертой и чем крупнее город, тем более выражена передача и разрастание функций за его пределами. Так, понятие функциональной концентрации может быть применимо к территории городской агломерации, т.к. рассмотрение городского пространства без учета его внешней и агломерационной зоны ограничивает развитие территории.

В данной работе понятие функциональной концентрации территории агломерации может звучать как – дифференциация территории города-ядра агломерации и его агломерационной зоны по принципу ведущей функции с учетом интенсивности связей между городом-ядром и прилегающей территорией. В качестве примера такой дифференциации была рассмотрена территория города Казани и ее агломерационная зона, где было проанализировано размещение функций территории по отдельным функциональным зонам:

- 1) Селитебная зона индивидуальной застройки с единичными объектами социально-экономической инфраструктуры.
- 2) Селитебная зона многоэтажной застройки с единичными объектами социально-экономической инфраструктуры.
- 3) Общественно-деловая зона с подзоной объектов исторического и культурного наследия.
- 4) Хозяйственно-производственная зона с подзоной промышленных объектов и складской подзоной.

- 5) Зона коммунальной инфраструктуры.
- 6) Зона транспортной инфраструктуры.
- 7) Сельскохозяйственная зона.
- 8) Общественно-рекреационная зона.
- 9) Зеленая зона.
- 10) Зона специального назначения.
- 11) Зона сезонной рекреации.
- 12) Зона перспективного освоения.

Использование данного метода для территории агломерации обнаруживает ряд специфических проблем. Во-первых, основной проблемой является отсутствие или слабая сформированность границ конкретных агломераций. Множество российских агломераций, и Казанская агломерация в том числе, являются формирующимися, а значит усложняются процессы определения границ. Данный факт напрямую зависит от методов делимитации границ, которых существует достаточно [4]. Например, при определении Казанской агломерации Стратегией 2030 в ее состав была положена территория муниципальных районов, окружающих городской округ Казань [5]. Подобный подход не отражает реальные агломерационные процессы, а искусственно ограничивает некоторую территорию.

Второй проблемой применения метода функционального зонирования является слабая проработка вопроса управления городской агломерацией в правовом поле. На сегодняшний день существует несколько моделей, применимых при принятии решений, в том числе создание межрегиональных органов управления, укрупнение муниципальных образований и др. [6]. В целом, данная проблема требует внесения изменений в законодательство Российской Федерации и формирования единого аппарата управления территорией агломерации. Первые шаги в данном направлении уже существуют, они отражают создание стратегий развития отдельных агломераций, например, Томской и Белгородской областей [7, 8].

Так, по проведенному исследованию территории Казанской агломерации были выявлены основные направления функциональной концентрации. За исключением центральной части города, наиболее функционально разносторонним является направление к городу Зеленодольск. Именно данный город наиболее перспективен с точки зрения становления «городом-агломератом», располагаясь в относительной близости от города-центра. Направления в сторону населенных пунктов Высокая гора и Лаишево также отличается от прилегающей территории повышенной концентрацией, однако функциональное разнообразие только начинает проявляться в этих районах.

Подобный анализ позволяет выявить перспективы развития не только городской среды, но и системы управления развитием города. На основе знаний о концентрации функциональных зон могут приниматься решения о благоустройстве районов, трансформации транспортной и коммунальной инфраструктуры. Выявление областей наибольшей концентрации населения в различные временные промежутки позволит скорректировать как систему общественного транспорта, так и спроектировать транспортные узлы и развязки.

Помимо принципов функциональное зонирование необходимо для решения многих задач городского управления. Основная задача функционального зонирования заключается в том, чтобы найти рациональное (желательно наилучшее) размещение активных функций на территории, т.е. наилучший план функциональной концентрации территории.

Литература

1. Толстихин Д. О., Соколова В. И. Функциональное зонирование городской территории. Геоэкологическое обоснование // Геоэкология урбанизированных территорий. Сб. тр. Центра Практической Геоэкологии // Под ред. В. В.Панькова, С. М.Орлова. М.: цПг. 1996. – 108 с.
2. Грачёва И.В., Староверова М.В. Функциональное и экологическое районирование территории промышленного центра (на примере г. Коврова) / И.В. Грачёва // Безопасность в техносфере. – 2009. – № 6. – С. 23–30.

3. Матюшкина Л.А., Калманова В.Б. Картографическое обеспечение экологического планирования территории среднего промышленного города / Л.А. Матюшкина // ИнтерКарто/ИнтерГИС. – 2016. – Т. 22. – № 2. – С. 286–300.

4. Ижгузина Н.Р. Подходы к делимитации городских агломераций [Электронный ресурс] // Дискуссия. 2014. №9 (50). С.44-52. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/podhody-k-delimitatsii-gorodskih-aglomeratsiy> (дата обращения: 08.04.2022).

5. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года [Электронный ресурс]: закон Республики Татарстан № 40-ЗРТ от 17.06.2015 (принят Государственным Советом Республики Татарстан 10 июня 2015 года). URL: http://tatarstan2030.ru/UserFiles/Files/Strategy%20RT_zakon.pdf.

6. Шугрина Е.С., Миронова Г.В. Общая характеристика российских агломераций: соотношение de jure и de facto // Местное право. 2018. №1. Раздел I. Статьи и научные материалы. – С. 2–24.

7. О развитии агломераций в Белгородской области [Электронный ресурс]: Закон Белгородской области от 01.03.2016 № 58 (принят Белгородской областной Думой 18.02.2016). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

8. О развитии агломераций в Томской области [Электронный ресурс]: Закон Томской области от 10.-4.2017 № 23-ОЗ (принят постановлением Законодательной Думы Томской области от 30.03.2017 № 321). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

ОСОБЕННОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ МОЛОЧНОГО ЖИВОТНОВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Шакирова Юлия Андреевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье проведен анализ развития молочного животноводства в Республике Татарстан. Оценена динамика основных показателей развития отрасли за 5 лет и ее доля в структуре молочного животноводства страны. Определены территориальные особенности размещения предприятий отрасли, выявлены регионы с наиболее и наименее развитым производством молока. Осуществлена кластеризация предприятий молочного животноводства региона на основе анализа показателей объема производства молока, надоя на 1 корову и среднесуточного привеса крупного рогатого скота. Проведена оценка тесноты связи между продуктивностью молочного животноводства и природными и социально-экономическими факторами, в том числе объемом бюджетной поддержки, уровнем средней заработной платы в отрасли и площадью кормовых угодий. На основе полученных выводов определены основные перспективы развития отрасли и сформулированы рекомендации по ее дальнейшему развитию.

Ключевые слова: молочное животноводство, кластерный анализ, корреляционный анализ, типологическая классификация, сельское хозяйство, территориальная организация.

В условиях решения проблем глобальной продовольственной безопасности вопросы рациональной организации отраслей сельского хозяйства являются крайне важными и актуальными.

Особый интерес представляют исследования территориальной структуры сельского хозяйства, а также оценка влияния природно-экологических и социально-экономических факторов на развитие сельскохозяйственного производства.

Вопросы территориальной дифференциации сельскохозяйственных отраслей являются объектом исследования многих российских и зарубежных ученых. Внимание исследователей привлекают не только агропромышленные комплексы регионов, но и отдельные отрасли сельского хозяйства, в том числе молочное животноводство [1, 5].

Республика Татарстан – крупный сельскохозяйственный регион России, являющийся лидером по объему производству молока. Обладая всего 2% пахотных земель России, Татарстан производит более 6% молока (около 2 млн. т. в год).

В 2019 г. поголовье коров в республике составило 345 тыс. голов, в том числе 107 тыс. в личных подсобных хозяйствах, 238 тыс. – в сельскохозяйственных организациях и крестьянско-фермерских хозяйствах.

Развитие отрасли характеризуется устойчивой положительной динамикой. В 2019 г. показатель производства молока увеличился на 2,4%. Однако по продуктивности отрасли регион не удерживает свое лидерство, уступая другим субъектам страны, в первую очередь Ленинградской, Кировской области и Краснодарскому краю. Так, показатель надоя молока на 1 корову в республике в 2019 г. составил 5842 кг при среднероссийском показателе 6335 кг [3, 4].

Низкие удои могут быть следствием разных факторов, в том числе недостаточной племенной работы, отсутствия сбалансированной кормовой базы, недостаточной государственной поддержки производителей молока.

Это определяет необходимость всестороннего анализа состояния отрасли в регионе, изучения причин и факторов, сдерживающих ее развитие, определения возможностей оптимизации.

На первом этапе исследования был проведен анализ территориальной организации молочного животноводства Республики Татарстан.

По состоянию на апрель 2019 года в регионе функционировало 245 предприятий, осуществляющих производство молока.

Основная масса предприятий молочного животноводства сосредоточена на северо-западе региона. Лидерами отрасли являются Балтасинский, Арский, Актанышский районы, на территории которых располагаются соответственно 20, 17, 16 предприятий молочного животноводства.

На территории восьми районов республики функционируют от 7 до 13 предприятий. Для большинства районов республики (76%) отмечается наличие не более 6 предприятий молочного животноводства. Минимальное количество предприятий (1) зафиксировано на территории Мамадышского и Спасского районов (Рис.1).

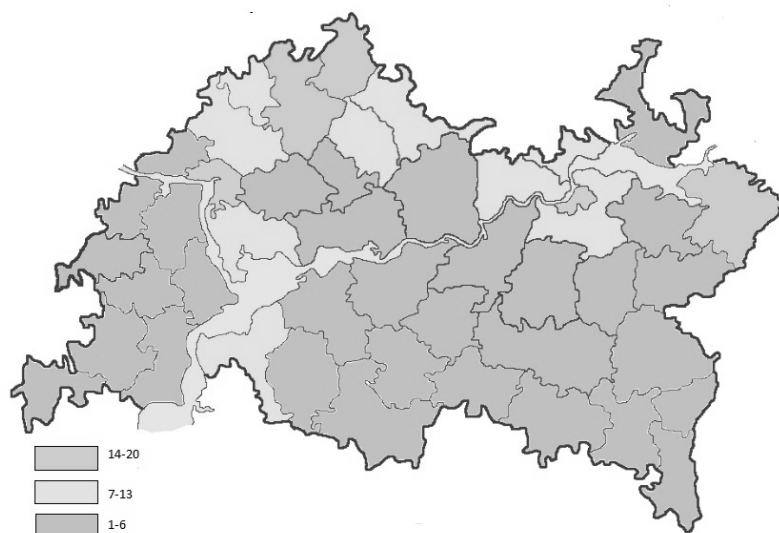


Рис. 1. Количество предприятий молочного животноводства в разрезе административных районов Республики Татарстан, ед.

На втором этапе исследования осуществлялась группировка предприятий молочного животноводства по основным показателям их развития.

В основу группировки были положены результаты кластерного анализа, реализованного в программе STATISTICA.

В качестве квалификационных признаков были выбраны следующие показатели: объём производства молока, тонн; надой на 1 корову, кг; среднесуточный привес крупного рогатого скота, гр.

Классификация предприятий осуществлялась методом древовидной кластеризации. В качестве правила объединения был выбран Метод Варда, в качестве меры близости – Евклидово расстояние.

В результате группировки предприятия распределились на 3 кластера.

В первый кластер вошло 91 предприятие (37,1%), характеризующиеся невысокими значениями показателей надоя и привеса, но достаточно высокими показателями объема произведенной продукции.

Эту группу предприятий можно определить как организации экстенсивного хозяйствования.

Второй кластер объединил 50 предприятий (20,4%), характеризующихся низкими значениями всех исследуемых показателей. Эту группу можно условно отнести к числу предприятий-аутсайдеров.

Наибольшее количество предприятий 104 (42,5%) вошло в третий кластер, характеризующийся невысокими показателями объема производства молока и высокими показателями надоя и средне-суточного привеса. Эти предприятия можно отнести к группе предприятий интенсивного типа хозяйствования (Табл.1).

Таблица 1

Распределение средних значений показателей внутри кластеров

Номер кластера	Количество предприятий	Объём производства молока, т	Надой на 1 корову, кг	Средне-суточный привес крупного рогатого скота, гр
1	91	2951,2	2644,8	665,7
2	50	1050,6	1661,9	564,0
3	104	2479,8	3685,3	804,9

Для 20 районов республики отмечается преобладание предприятий молочного животноводства 1-го кластера с экстенсивным типом хозяйствования.

Для 8 районов республики характерно преобладание предприятий 2-го кластера с отсталым типом хозяйствования. На территории 7 районов региона доминируют предприятия 3-го кластера с интенсивным типом хозяйствования.

Структура молочной отрасли остальных восьми районов республики относительно сбалансирована и представлена сочетанием предприятий всех выделенных кластеров.

Для ряда районов Татарстана выявлено наличие предприятий, относящихся только к одному кластеру. Так, в Алькеевском, Сармановском и Мамадышском районах все предприятия молочного животноводства относятся к 1-му кластеру, в Менделеевском и Спасском – к 2-му кластеру, в Атнинском и Сабинском – к 3-му кластеру.

Таким образом, в результате кластерного анализа были определены проблемные регионы, характеризующиеся низким уровнем эффективности предприятий молочного животноводства (2 кластер).

На третьем этапе исследования был проведен анализ тесноты связи между производительностью предприятий молочного животноводства и природными и социально-экономическими факторами.

Производительность предприятий определялась по показателю «Объём произведенного молока в год, тонн». В качестве социально-экономических факторов были использованы показатели бюджетной поддержки, млн. руб. и средней заработной платы в отрасли, руб.

К числу природных факторов была отнесена площадь кормовых угодий, тыс. га.

В результате корреляционного анализа была обнаружена сильная связь между продуктивностью молочного животноводства и объемом государственной поддержки ($r=0,73$). Оценка значимости рассчитанного коэффициента корреляции доказала его достоверность. Остальные показатели продемонстрировали наличие прямой, но слабой и недостоверной зависимости (Табл. 2).

Таблица 2

Результаты корреляционного анализа

	Площадь кормовых угодий	Государственная поддержка	Средняя заработная плата в отрасли
Коэффициент корреляции	0,031216452	0,732819685	0,127272515
Ошибка коэффициента корреляции	0,15609765	0,106264202	0,154903724
t-фактическое	0,199980284	6,896204632	0,821623341
t-критическое	2,01		

Таким образом, согласно результатам корреляционного анализа одним из ключевых факторов развития отрасли является объем государственных инвестиций.

В результате проведенных исследований были сделаны следующие выводы:

1. Республика Татарстан уверенно удерживает лидерство среди регионов России по объемам производства молока, однако уступает среднероссийским показателям по надою. Таким образом, одним из ключевых и приоритетных направлений развития отрасли в долгосрочной перспективе является повышение продуктивности производства. Ориентиром для определения целевых показателей могут стать не только российские регионы-лидеры, но и опыт зарубежных стран.

2. Предприятия молочного животноводства в Республике Татарстан распространены неравномерно. Основное количество крупных производителей молока сосредоточено на северо-западе региона в зоне влияния Казанской агломерации.

2. В результате кластеризации все предприятия исследуемого региона были сгруппированы в 3 кластера: организации интенсивного типа хозяйствования, организации экстенсивного типа хозяйствования и предприятия – аутсайдеры. Анализ результатов кластеризации позволил определить районы с низкой эффективностью молочного животноводства. К ним были отнесены Менделеевский и Спасский районы.

3. Корреляционный анализ продемонстрировал наличие сильной прямой зависимости между объемом производства молока и объемом бюджетных инвестиций.

Анализ территориальной организации молочного животноводства Республики Татарстан позволил сделать ряд ключевых выводов, которые могут явиться основой для дальнейших исследований развития отрасли в регионе и разработки комплекса мер по совершенствованию ее структуры и росту конкурентоспособности, как в общероссийском, так и в мировом масштабах.

Основными мероприятиями для обеспечения роста производственных показателей в отрасли в долгосрочной перспективе могут стать:

- совершенствование кормовой базы;
- улучшение условий и оплаты труда персонала;
- дальнейшее наращивание объемов финансирования отрасли в первую очередь за счет прямых дотаций на производство 1 кг молока, а также компенсации процентных ставок по инвестиционным кредитам.

Литература

1. *Белокопытов А.В., Миронкина А.Ю.* Стратегические направления развития отрасли молочного скотоводства в аграрном регионе // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19. – № 1. – С. 37–44.
2. Государственный доклад «О состоянии природных ресурсов и об охране окружающей среды в Республике Татарстан в 2019 г.». – Казань, 2019. – 400 с.
3. Единая межведомственная информационно-статистическая система. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/31325> (дата обращения: 7.05.2021).
4. Регионы России. Социально-экономические показатели 2019: стат. сб. / Росстат. – М., 2019. – 1204 с.
5. *Савин Д.С.* Направления стратегии развития сельскохозяйственных предприятий, специализирующихся на молочном скотоводстве // Молодой ученый. – 2019. – № 28 (266). – С. 209–213.

СЕКЦИЯ «ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ: ЦИФРОВИЗАЦИЯ И «ВЫЗОВЫ» ПАНДЕМИИ»

ДИНАМИКА РЫНКА МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ

Ахмадуллина Алина Ильшатовна,
Исламова Ильгиза Газинуровна

Научный руководитель – к.э.н., доцент Северьянов Олег Иванович
Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия
E – mail: 08alinaxmadullina@mail.ru , islamova.ilgiza157@yandex.ru

Аннотация. Актуальность выбранной темы обусловлена популярностью быстрых денег ввиду отрицательной динамики доходов простого населения, острой нехватки денег на срочные нужды, а также изменений, которые претерпел микрофинансовый рынок из-за возникновения пандемии Covid-19.

Ключевые слова: быстрые деньги, рынок микрофинансов, пандемия Covid-19, микрозайм, микрофинансовая организация.

На сегодняшний день низкий уровень финансовой грамотности, неумение планировать семейный бюджет и иные бытовые причины вынуждают обращаться в микрофинансовые организации (МФО). МФО – юридическое лицо, которое осуществляет микрофинансовую деятельность и сведения, о котором внесены в государственный реестр микрофинансовых организаций в порядке, предусмотренном настоящим Федеральным законом [1].

Прежде всего, быстрые деньги – это средства, которые можно оперативно получить на срочные нужды. Можно подробнее рассмотреть эту тему на примере микрозайма. Цель микрозаймов – помочь человеку лишь на короткое время решить его финансовые проблемы. Микрофинансовые организации не боятся рисковать и давать деньги тем, кто, возможно, не вернет их, так как, выдавая займы под высокие проценты, организации страхуют себя от недобросовестных заемщиков (рис.1).

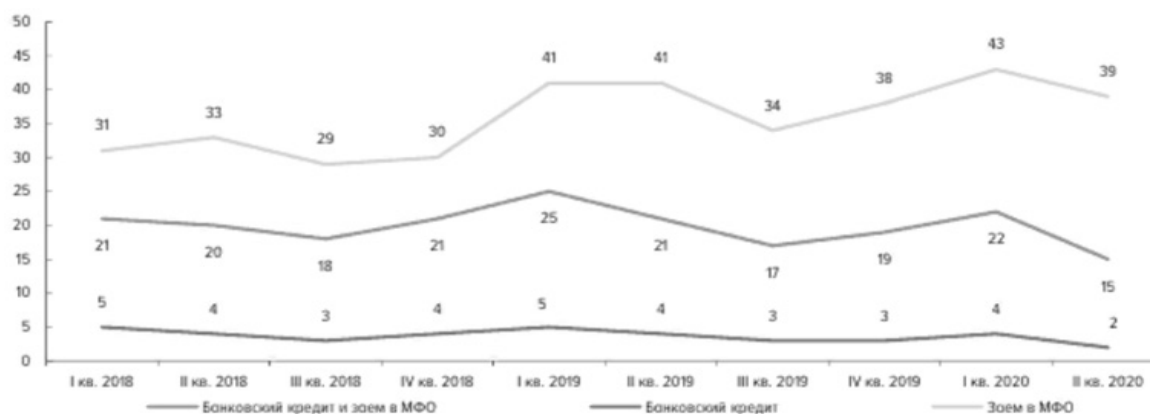


Рис. 1. Доля заемщиков квартала, имеющих просроченную задолженность на конец следующего квартала по данным Банка России [7]

Говоря об объективных причинах высокого спроса на микрозаймы, которые стали наиболее актуальными в 2020 году, стоит в первую очередь упомянуть экономическую и социальную ситуацию в стране. В периоды экономического спада, как правило, доходы населения падают, возрастает нужда в денежных средствах, а банки все чаще отказывают в предоставлении своих услуг. Соответственно, спрос на быстрые деньги увеличивается.

В связи с пандемией коронавируса «... в июле-августе 2020 года россияне до 30 лет стали самой значительной категорией заемщиков микрофинансовых организаций...». Причиной этому, по мнению гендиректора онлайн-платформы Webbankir Андрея Пономарева, явилось то, что молодые люди «...имели меньше накоплений и, соответственно, в большей степени нуждались в заемных средствах. С другой стороны, люди до 30 [лет] старались максимально сохранить привычный уровень жизни» [5].

Каким образом пандемия Covid-19 повлияла на спрос на быстрые деньги и деятельность микрофинансовых организаций?

Согласно данным Банка России и анкетирования МФО, ожидался прирост объема выдаваемых займов до 20%. «На рост рынка в 2020 году могут повлиять обострение ситуации с пандемией COVID-19 и связанное с этим увеличение количества временно безработного населения, которому экстренно потребуются заемные средства на текущие расходы», – считало российское рейтинговое агентство «Эксперт РА», аккредитованное Министерством финансов РФ.



Рис. 2. Прогноз рейтингового агентства «Эксперт РА» объемов выдаваемых займов на 2020 год [6]

Действительно, в 1 кв. 2019 года было предоставлено микрозаймы в объеме 94 млрд. рублей, а в 1 кв. 2020 года объем микрозаймов составил 102 млрд. рублей, то есть рост составил 8,5%. В целом, портфель микрозаймов в 1 квартале 2020 составил 219 млрд. рублей.

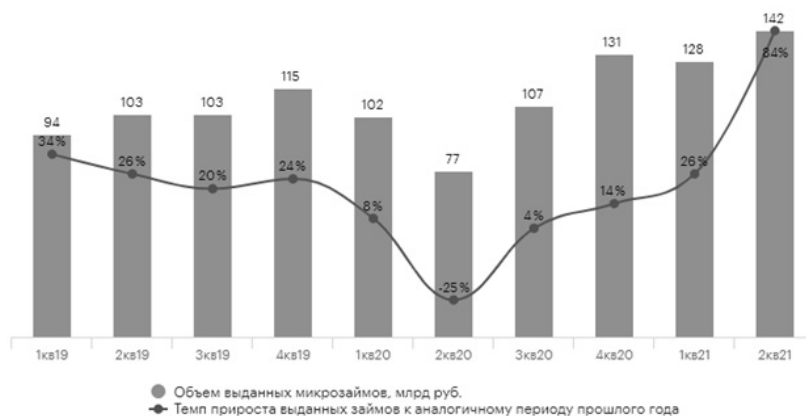


Рис. 3. Динамика объемов выдаваемых займов [7]

Реальная ситуация оказалась такова, что в первом полугодии 2020 года выдачи на рынке займов существенно просели. Среди причин выделяют сокращение спроса ввиду оказания поддержки со стороны государства, сокращения численности населения, а также количества действующих юридических лиц (непосредственно предъявляющих спрос на услуги МФО), кредитные каникулы, ужесточение кредитного скоринга со стороны микрофинансовых организаций и т.д. Уже в начале II квартала 2020 года объем выдачи микрозаймов снизился

практически в два раза и восстановился только к сентябрю. Вслед за снижением объема выдач сократился совокупный портфель микрозаймов (впервые за все время наблюдений); рост возобновился в июле, значения начала 2020 года были достигнуты только в ноябре. В первом квартале объем предоставленных микрозаймов упал на 12%, во втором квартале – на 24%.

Так почему же прогнозы аналитиков не оправдались?

Во-первых, в апреле-июне 2020 года производились социальные выплаты, например, семьям в размере 5 тыс. руб. на каждого ребенка в возрасте до 3 лет (Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2020 г. № 474). Также были оказаны меры поддержки безработных. Увеличен максимальный размер пособия по безработице (Постановление Правительства РФ от 27 марта 2020 г. № 346; далее – Постановление № 346). Граждане, уволенные и признанные безработными начиная с 1 марта 2020 года, в апреле - июне получили пособия в максимальном размере. А при наличии у них детей до 18 лет - дополнительно к пособию выплату 3 тыс. руб. на каждого ребенка (п. 1.1 Постановления № 346).

Во-вторых, 3 апреля 2020 года вступил в силу Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа» [2], согласно которому была предусмотрена возможность для граждан и предпринимателей получить отсрочку платежей по кредитам и займам на срок до полугода в том случае, если они пострадали от снижения доходов в связи с пандемией коронавируса. Таким образом, свое влияние оказали так называемые кредитные каникулы.

В-третьих, сократилось количество потребителей, непосредственно предъявляющих спрос на услуги МФО. Ввиду эпидемиологической обстановки в стране значительно сократилась численность населения (коэффициент смертности в России в 2020 году, по оценкам Росстата, вырос до 14,5 умерших на 1 тыс. человек против 12,3 в 2019 году), к тому же экономическая ситуация в стране привела к сокращению количества юридических лиц, являющихся клиентами микрофинансовых организаций.

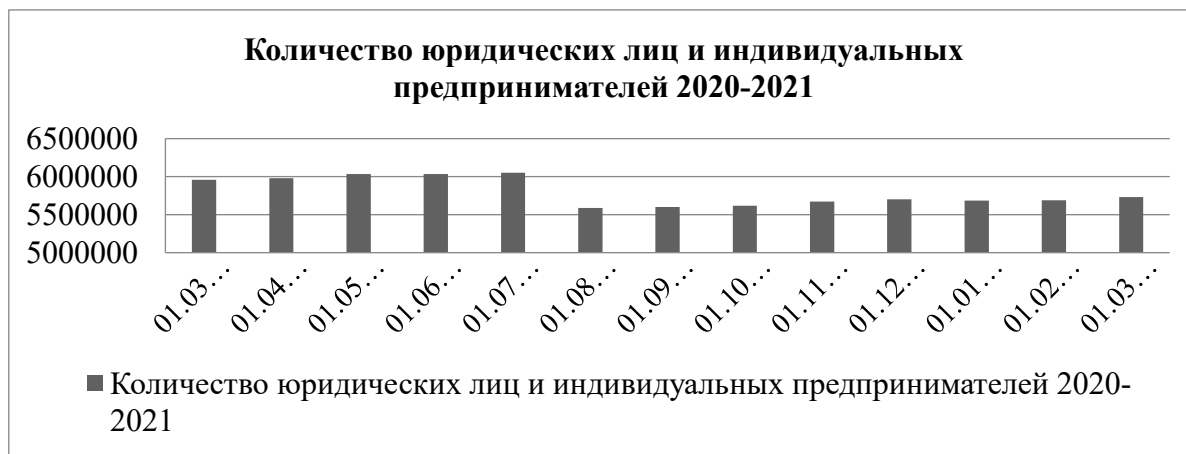


Рис. 4. Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей [8]

В-четвертых, сдерживающим фактором также послужили более частые отказы в выдаче микрозаймов со стороны микрофинансовых организаций, которые так же, как и банки, стали ужесточать оценку кредитоспособности потенциальных клиентов.

В-пятых, ранее упомянутое сокращение количества микрофинансовых организаций, а также вынужденное приостановление выдач микрозаймов организациями, функционирующими только в режиме офлайн, сыграло значительную роль.

Стоит упомянуть, что юридическим лицам были предоставлены беспроцентные кредиты на выплату зарплат, отсрочены и перенесены сроки уплаты налогов, страховых взносов [3]. Таким образом, государство приняло соответствующие меры и оказало социальную поддержку в целях поддержать экономику и благосостояние граждан. Изменился спрос на услуги

МФО, а также предложение со стороны самих организаций. Таким образом, современная ситуация оказалась в неразрывной связи с пандемией коронавируса.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что на рынке займов вопреки прогнозам аналитиков произошёл спад, сопровождающийся сокращением объемов выданных займов и количества микрофинансовых организаций. Основные причины такого поведения рынка кроются в предоставлении кредитных каникул, материальной поддержке государства, и также стоит отметить, что на фоне коронавирусных ограничений и карантина участники рынка МФО стали активно пересматривать свою кредитную политику, пытаясь сосредоточиться только на качественных клиентах с хорошей кредитной историей и стабильным белым доходом.

Литература

1. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях: ред. Федерального закона от 29.12.2015 N 407-ФЗ.
2. О внесении изменений в Федеральный закон "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)": Федеральный закон и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа" от 03.04.2020 N 106-ФЗ (последняя редакция).
3. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации: Федеральный закон от 08.06.2020 N 172-ФЗ (последняя редакция).
4. Электронный ресурс «Банк России» – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/31945/review_03022021.pdf (Дата обращения: 25.03.2022).
5. Новостной ресурс «РБК» – URL: https://www.rbc.ru/finances/17/09/2020/5f620c229a794773605ef0a2?rbc_type=newsItem (Дата обращения: 24.02.2022).
6. Новостной ресурс «Эксперт РА» – URL: <https://raexpert.ru/researches/mfo/2019/> (Дата обращения: 28.02.2022).
7. Новостной ресурс «Эксперт РА» – URL: https://raexpert.ru/researches/mfo/1h_2021/ (Дата обращения: 25.03.2022).
8. Электронный ресурс «Федеральная налоговая служба» – URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html?level=2&fo&ssrf> (Дата обращения: 26.03.2022).

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

Давлетшин Рифат Наисович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Рассматривая денежные средства как один из видов активов, следует отметить их особенность – любой актив должен генерировать прибыль. На текущий момент существует достаточно широкий спектр возможностей для инвестирования, начиная с банковских депозитов и заканчивая разнообразными финансовыми деривативами (фьючерсы, опционы и т.д.). Особое место занимают вопросы инвестирования в финансовые активы, а также формирования генерирующего прибыль инвестиционного портфеля. В данной статье рассмотрены практические аспекты формирования инвестиционного портфеля акций.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, ценная бумага, акции, диверсификация, рыночные индикаторы.

В современных сложных экономических условиях, складывающихся под воздействием распространения коронавирусной инфекции, макро- и микроэкономической нестабильности, происходит снижение финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов, скачки валютных курсов и котировок ценных бумаг. В таких условиях, процесс инвестирования наполняется как возрастающими рисками, так и возможностями в долгосрочной перспективе.

В общем понимании, инвестиционный портфель есть ни что иное, как диверсифицированный набор финансовых инструментов, включающих акции, облигации, валюту, деривативы, которые используются для достижения конкретных целей инвестора в краткосрочной и долгосрочной перспективе [1].

Исторически процесс формирования инвестиционного портфеля начинается с момента появления первых ценных бумаг, и является следствием желания инвестора диверсифицировать свои риски на случай банкротства владеющей им компании. Сама методология формирования инвестиционного портфеля берет свое начало в двадцатые годы прошлого века, когда появилось понятие «fair price» (истинная цена). Целью инвестора тогда, впрочем, как и сегодня, является желание приобрести ценную бумагу по цене ниже «истинной» и в перспективе максимизировать свою прибыль.

В данном исследовании перед нами стоит задача сформировать диверсифицированный портфель акций. Для проведения анализа на уровне компаний обратимся к данным на сайте Московской Биржи. Так, по состоянию на конец 2020 года системообразующими являются следующие сектора экономики (в % соотношении указана доля наиболее стабильных и эффективных секторов экономики):

- Нефтегазовый сектор – 45,1%;
- Финансовый сектор – 17,7%;
- Металлы и добыча – 17,2%;
- Информационные технологии – 12,4%;
- Потребительский сектор – 5,4%.

Для анализа были выбраны ключевые сектора экономики России – химия и нефтехимия, нефтегазодобывающая промышленность, энергетика, металлодобыча, финансовый и потребительский сектора.

Взяв за основу индексы Московской биржи и рассмотрев состояние приведенных выше секторов экономики, можно прийти к выводу, что большинство индексов имели «цикличность», что только подтверждает утверждения о непростою для экономики России годе. Так, практически все отраслевые индексы снижались в феврале-апреле и в сентябре – периоды коронавирусной инфекции. Информация представлена на рисунке 1.

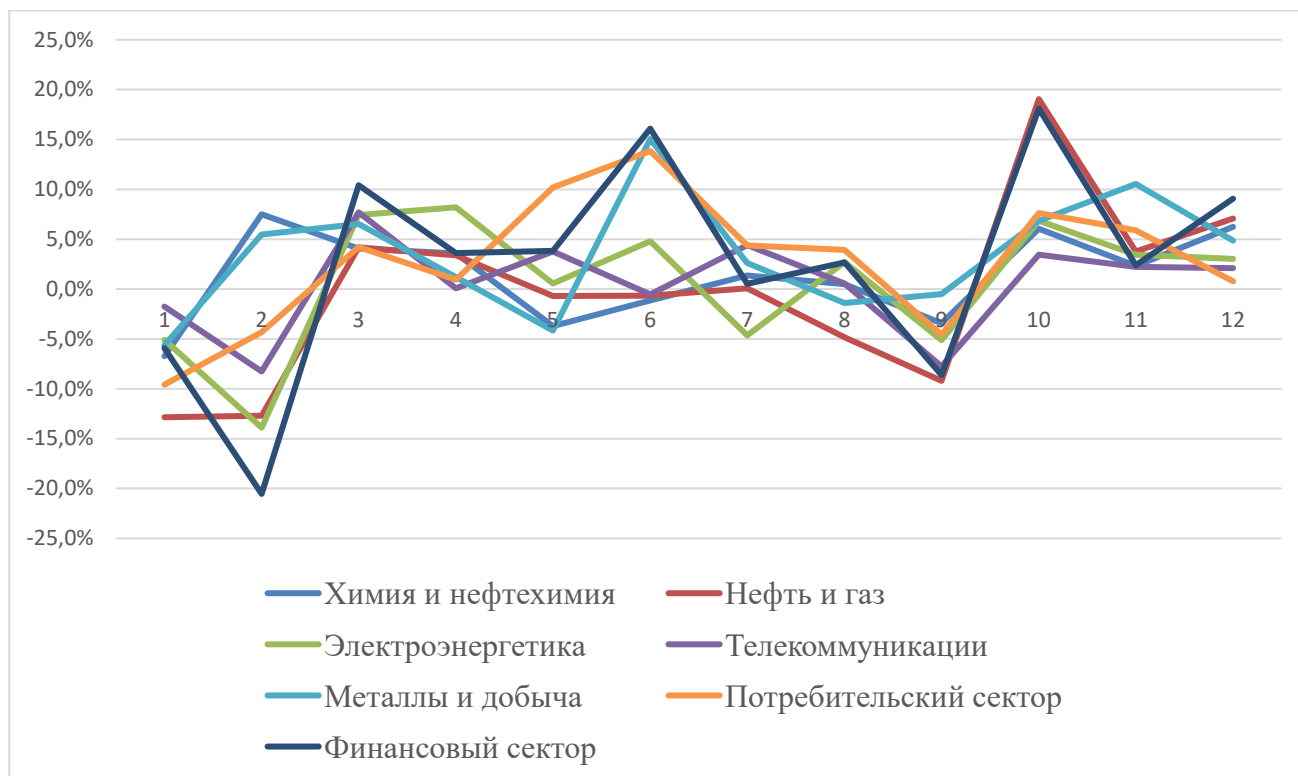


Рис. 1. Динамика доходностей отраслевых доходностей в 2020 году, %

По данным Росстата основной удельный вес имеет нефтегазовый сектор. В последние годы также повышается роль финансового сектора и информационных технологии, что говорит о цифровизации экономики страны.

Таким образом, при отборе компаний мы опирались на значения отрасли для экономики России. Для первоначального анализа было отобрано 15 компаний. Структура выборки представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура выборки

Сектор экономики	Доля в выборке
Финансовый сектор и информационные технологии	26,7%
Нефтегазовый сектор	26,7%
Химия и нефтехимия	33,3%
Авиа услуги	6,7%
Ритейл	6,6%
ИТОГО	100%

Финансовый сектор представлен такими компаниями, как ПАО «Сбербанк», ПАО «Яндекс». Нефтегазовый сектор включает ПАО «Лукойл», ПАО «Роснефть», ПАО «Сургутнефтегаз». ПАО «Казаньоргсинтез» и ПАО «Нижекамскнефтехим», вошедшие в конце третьего квартала 2021 года в периметр сделки по поглощению ПАО «СИБУР-Холдинг» 100% акций АО «ТАИФ», являются ведущими нефтехимическими компаниями в Республике Татарстан и Российской Федерации. Полный перечень компаний представлен в таблице 2.

Проанализируем компании по их показателям рыночной активности:

1. EV/EBITDA – отношение стоимости компании (Enterprise Value, EV) к полученной ею прибыли до вычета процентов, налога на прибыль и амортизации активов EBITDA. Данный показатель относится к числу доходных мультипликаторов и отражает, за какой период времени неизрасходованная на амортизацию и уплату процентов и налогов прибыль компании окупит стоимость приобретения компании [2].

2. Чистый долг/EBITDA – коэффициент, показывающий отношение долга компании к прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации. Коэффициент используется в финансовом анализе для определения уровня долговой нагрузки. Он показывает, за какой срок компания сможет исполнить свои обязательства [3].

3. Коэффициент Цена/Выручка (Price/Revenues или Price/Sales, P/S) – оценивает компанию по объему выручки и показывает сколько инвестор платит за 1 рубль дохода.

4. Коэффициент P/E (Price/Net Income, Price/Earnings Ratio, Цена/Чистая прибыль) – показывает за сколько лет при текущей годовой прибыли окупятся вложения инвестора в компанию [4].

Расчет коэффициентов рыночной активности компаний представлен в таблице 2.

Таблица 2

Анализ компаний по рыночной эффективности

Компания	EV/EBITDA	Чистый долг/ EBITDA	P/S	P/E	P/E средний по данным Московской бирже
ПАО «Сбербанк»	15,000	11,749	2,098	7,109	6,4
ПАО «Лукойл»	3,174	0,000	0,504	6,148	
ПАО «Яндекс»	44,453	0,000	11,685	36,683	
ПАО «Норникель»	9,066	1,329	4,641	11,769	

Компания	EV/EBITDA	Чистый долг/ EBITDA	P/S	P/E	P/E средний по данным Московской бирже
ПАО «Новатэк»	16,557	0,483	5,114	23,252	6,4
ПАО «Роснефть»	5,455	2,585	0,610	7,743	
ПАО «Магнит»	5,555	1,260	0,406	58,131	
ПАО «НКНХ»	5,134	0,436	0,941	7,129	
ПАО «КОС»	5,594	0,000	2,109	8,725	
ПАО "ФОСАГРО"	7,060	1,395	1,755	8,815	
ПАО "МВИДЕО"	3,723	0,587	0,352	18,035	
АФК "Система"	5,003	3,687	0,481	-7,845	
ПАО "Сургутнефтегаз"	0,399	0,000	0,891	1,915	
ПАО "АЭРОФЛОТ"	20,687	18,195	0,133	14,211	-
ПАО "Акрон"	6,989	1,604	2,104	9,747	-

Как видно из таблицы 2, представленной выше, соотношение долга/EBITDA не выше 3 (кроме ПАО «Аэрофлот» и АФК «Система»), что говорит об эффективном привлечении заемных источников финансирования деятельности.

Одним из ключевых показателей оценки является показатель P/E. По этому показателю значительное превышение демонстрируют – ПАО «Яндекс», ПАО «Новатэк», ПАО «Аэрофлот», ПАО «Магнит». Акции этих компаний на текущий момент переоценены рынком и на данном этапе их следует исключить из портфеля по данному показателю.

Согласно показателю P/S наибольшую цену инвестор заплатит за акции ПАО «Яндекс».

На следующем этапе анализа рассчитаем ожидаемые доходности, дисперсию и коэффициент вариации по каждой ценной бумаге.

Отправной точкой для анализа будет 1 ноября 2021 года, конечной – 31 декабря 2021 года. Итоговый результат представлен в таблице 3. Так, по результатам анализа отрицательную доходность продемонстрировала компания ПАО «Полус», также очень высокая вариация стоимости акций наблюдалась у ПАО Яндекс». Эти компании следует исключить из портфеля.

Таблица 3

Анализ вариации акций компаний

Компания	Ожидаемая доходность	СКО	Коэффициент вариации
ПАО «Сбербанк»	0,7%	1,4%	200,0%
ПАО «Лукойл»	0,6%	2,0%	333,3%
ПАО «Яндекс»	0,3%	2,0%	666,7%
ПАО «Норникель»	0,5%	1,0%	200,0%
ПАО «Новатэк»	0,5%	1,7%	340,0%
ПАО «Роснефть»	0,5%	1,7%	340,0%
ПАО «Магнит»	0,4%	1,0%	250,0%
ПАО «НКНХ»	0,2%	0,0%	0,0%
ПАО «КОС»	0,2%	0,0%	0,0%
ПАО "ФОСАГРО"	0,3%	1,0%	333,3%
ПАО "МВИДЕО"	0,1%	1,4%	1400,0%
АФК "Система"	0,3%	2,2%	733,3%
ПАО "Сургутнефтегаз"	0,3%	0,0%	0,0%
ПАО "АЭРОФЛОТ"	0,6%	12,6%	2100,0%
ПАО "Акрон"	-0,2%	0,0%	0,0%

Исходя из всего вышеизложенного, у ПАО «Акрон» – отрицательная средняя доходность за период», а у ПАО «АЭРОФЛОТ» за предельное значение среднеквадратическому отклонению.

Таким образом, в итоговый портфель не вошли акции ПАО «Яндекс», ПАО «Новатэк», ПАО «Акрон», ПАО «Магнит» и ПАО «АЭРОФЛОТ».

На следующем этапе анализа воспользуемся предположением, что инвестор располагает свободными денежными средствами в сумме 500 000 рублей, которые он планирует вложить в акции, отобранные нами ранее. Ожидаемые доходности и риски по активам были рассчитаны до этого. Доля акций в портфеле была определена экспертным путем с учетом переоцененности акций и отклонения от средней ожидаемой доходности. Для расчета ожидаемой доходности и СКО по портфелю перемножим ожидаемые доходности и СКО по активам на их доли в портфеле соответственно.

Таблица 4

Итоговая оценка портфеля

Компания	Ожидаемая доходность	СКО	Доля в портфеле
ПАО «Сбербанк»	0,70%	1,40%	10%
ПАО «Газпром»	0,70%	1,40%	10%
ПАО «Лукойл»	0,60%	2,00%	10%
ПАО «Норникель»	0,50%	1,00%	10%
ПАО «Роснефть»	0,50%	1,70%	10%
ПАО «НКНХ»	0,20%	0,00%	25%
ПАО «КОС»	0,20%	0,00%	25%
ИТОГО по портфелю	0,40%	0,80%	100%

Исходя из расчетов в таблице 4 делаем вывод, что для долгосрочной стратегии доходность портфеля будет достаточно низкой – 0,4%, поскольку большинство акций низколиквидные. То есть, вложив в ноябре 500 тыс. рублей, в конце декабря у инвестора будет – 502 тыс. рублей. В то же время, данный портфель может гарантировать отсутствие резких перекосов в сторону снижения, что позволит инвестору не потерять вложенные деньги. В качестве рекомендации можно добавить несколько высокорисковых активов – валюта, производные финансовые инструменты, которые повысят его доходность в границах допустимого уровня риска.

Литература

1. Лукасевич И.Я. Инвестиции. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. – 413 с. [Электронный ресурс] URL: <http://znanium.com/catalog/product/958774>
2. Мультипликатор EV/EBITDA. Как его считать и использовать. Режим доступа: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/mul-tiplikator-ev-ebitda-kak-ego-schitat-i-ispol-3>.
3. <https://cbonds.ru/glossary/>
4. Что показывает мультипликатор P/E? Режим доступа: <https://finrange.com/ru/journal/post/pe>

ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Заббарова Ильгина Ильсуровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Кондитерское производство характеризуется устойчивым спросом среди потребителей. Употребление кондитерских изделий в связи с высоким содержанием сахара, жиров, оказывает негативное влияние на организм человека, в связи с чем популярность

приобретает производство кондитерской продукции с высокой пищевой ценностью, обогащенные витаминами, минеральными веществами, что является драйвом роста объемов производства кондитерской промышленности.

Ключевые слова: кондитерские изделия, тенденции, производство, потребление.

Кондитерская промышленность в Российской Федерации является одной из ведущих отраслей пищевой промышленности, обеспечивающей население широким ассортиментом кондитерской продукции. На сегодняшний день кондитерскую отрасль представляют более четырех тысяч компаний и предприятий от малого до крупного бизнеса. При этом более 57% годового оборота кондитерских изделий приходится на 120 отечественных компаний.

Крупнейшими компаниями-производителя мучных кондитерских изделий в Российской Федерации являются: ООО «КДВ-Яшкино» (Сибирский и Центральный федеральный округ), ООО «МонДэлис Русь» (Владимирская область), ОАО «Хлебпром» (Московская, смоленская и Челябинская области), крупный холдинг «Объединенные кондитеры» (15 регионов России), ООО «Чипита» (г. Санкт-Петербург), АО «Акконд» (Чувашская Республика) [3].

В Республике Татарстан пять крупных кондитерских фабрик, среди которых – «ТАСТИ», «Заинский Крекер», компания «Пищекомбинат», «Брауни», «Тарлинко».

Помимо крупных и малых предприятий кондитерской промышленности с вводом специального налога на профессиональный доход большинство физических лиц, занимающихся ранее производством кондитерских изделий на дому, зарегистрировали свою деятельность официально, что позволило им расширить рынки сбыта и распространять рекламу своего производства. Следовательно, с введением возможности стать самозанятым, конкуренция на рынке в целом увеличилась, и в частности – на рынке кондитерских изделий.

Российский рынок кондитерских изделий за 2017-2021 гг. показывал нестабильную динамику (рис. 1) [1].

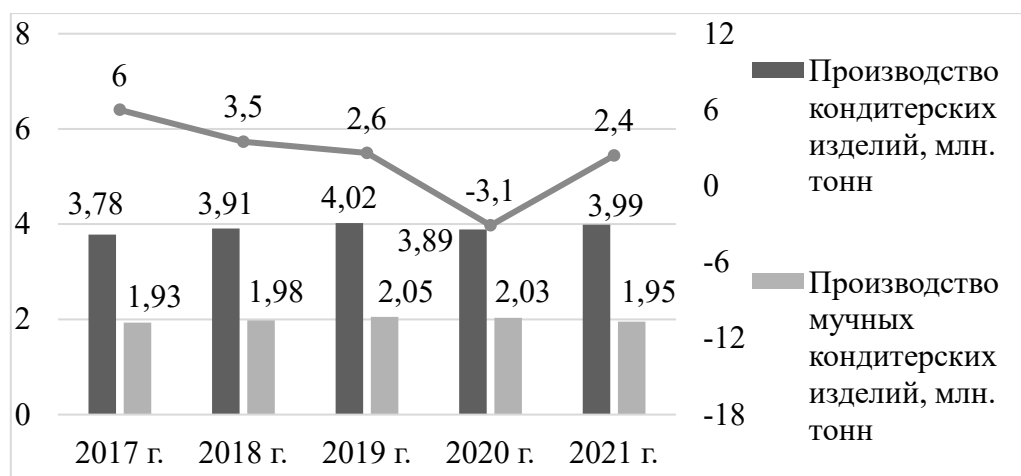


Рис. 1. Динамика производства кондитерских изделий в России, 2017-2021 гг.

До 2019 г. наблюдался динамичный рост, а в 2020 г. – наблюдается снижение объемов производства на 3,1%. Сокращение производства обусловлено ограничениями в работе предприятий общественного питания, вводимыми для недопущения распространения коронавирусной инфекции. После снятия и послабления ограничений наблюдается увеличение производства в 2021 г., но они не достигают доковидного уровня.

При росте объемов производства мучных кондитерских изделий объем потребления в 2021 г. снижается на фоне роста экспорта продукции. Пик производства мучных кондитерских изделий приходится на 2019 г. – 2053,1 тыс. т, минимальный объем производства – 2017 г. (1928,9 тыс. т). Отметим, что объем производства в 2021 г. фактически приблизился к уровню 2017 г., и превышает его лишь на 24,3 тыс. т. Импорт мучных кондитерских изделий на

протяжении 2018-2021 гг. незначительно варьируется, и в среднем составляет 149 тыс. т. При этом экспорт динамично увеличивается, с 199,2 тыс. т в 2017 г. до 338,6 тыс. т в 2021 г.

Потребление мучных кондитерских изделий после устойчивого роста с 2017 г. по 2019 г. снижается в последующие периоды и к 2021 г. составляет 1768,7 тыс. т. На душу населения в Российской Федерации в 2021 г. потребление кондитерских изделий составило 24,6 кг/чел, мучных кондитерских изделий – 12,1 кг/чел (рис. 2) [1].



Рис. 2. Потребление кондитерских изделий на душу населения России, кг/чел

Оценивая динамику потребления кондитерских изделий на душу населения отметим, что после некоторого роста в 2017-2019 гг. наблюдается снижение потребления в 2020 г., с последующим ростом до 24,6 кг/чел в 2021 г. При этом уровень потребления кондитерских изделий достаточно стабилен, и варьируется от 24,2 кг/чел до 25,5 кг/чел.

Динамика потребления мучных кондитерских изделий несколько отличается – после роста объемов потребления в 2017-2019 гг. наблюдается устойчивое его снижение в 2020-2021 гг.

В связи с темпами роста экспорта кондитерской продукции прогнозировалось его увеличение в дальнейшем. Но санкции, введенные против Российской Федерации в 2022 г., обусловленные начатой военной операцией в поддержку Луганской и Донбасской республик, привели к закрытию данных перспектив. Кондитерская промышленность не является сильно зависимой от импортных поставок, но часть сырья, к примеру какао-бобы, импортируются из стран зарубежья, так как в климатических условиях Российской Федерации не выращиваются. Но основная часть сырья для кондитерского производства производится на территории России, поэтому введение санкций можно назвать очередным толчком для развития отечественного производства.

Наибольшей проблемой, проводившейся санкциями, является снижение ввоза в Россию высокотехнологичных товаров. Сокращение импорта оборудования, комплектующих частей приведет к трудностям модернизации производства, что вызовет отсталость производства России в сравнении с миром.

Говоря о тенденциях рынка, необходимо в первую очередь отметить высокий интерес российских потребителей к изделиям, содержащим в своем составе незаменимые нутриенты, растительное сырье, натуральные фруктово-ягодные добавки.

В связи с этим актуальным направлением стимулирования рынка кондитерских изделий является диверсификация производства продукции, с учетом направлений государственной политики в области здорового питания [4]. Употребление кондитерских изделий, несмотря на высокий спрос потребителей, из-за высокого содержания сахара и жиров, оказывает негативное влияние на здоровье человека, его сердечно-сосудистую и эндокринную систему, вызывает

избыточный вес. Эти факторы сдерживают объемы потребления, следовательно, производство продукции с высокой пищевой и биологической ценностью, изделий, обогащенных витаминами, минеральными веществами и биологически активными добавками позволит выйти на новые рынки сбыта и стать драйвом роста объемов производства кондитерской промышленности.

В кондитерском производстве направлением развития является производство продукции с β -каротином и йодированной солью, витаминно-минеральными премиксами, применение пектина и отрубей и др. Для обогащения физиологически ценными компонентами мучных кондитерских изделий применяются новые рецепты, например, с введением муки из нетрадиционных видов сырья [2].

Таким образом, кондитерская промышленность в Российской Федерации в 2020 г. характеризуется ростом объемов производства изделий на фоне снижения потребления, а в 2021 г. наблюдается снижение как потребления, так и производства. При этом наблюдается рост экспорта продукции. Сокращение производства обусловлено ограничениями в работе предприятий общественного питания, вводимыми для недопущения распространения коронавирусной инфекции. После снятия и послабления ограничений наблюдается увеличение производства в 2021 г., но они не достигают доковидного уровня. По прогнозам 2022 г. для производственных предприятий Российской Федерации будет сопровождаться сложностями с поставкой сырья и инновационного оборудования.

Сложившаяся ситуация диктует производителям отечественных кондитерских изделий укреплять свои рыночные позиции путем постоянного обновления и расширения ассортимента, в том числе за счет производства функциональных кондитерских изделий.

Литература

1. Мучные кондитерские изделия // Агроэкспорт. – 2022. – 27 с.
2. Петина, Я.А. Маркетинговое исследование рынка кондитерской продукции // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2017. – №13. – С. 228–230.
3. Рейтинг Российских производителей мучных кондитерских изделий. – URL: <http://mkond.ru/rynok/rejtingrossiyskihproizvoditeleymuchnyhkonditerskihizdeliy.html> (Дата обращения: 02.05.2022).
4. Романова Н.Н., В.К. Кочетов, Н.Н. Агеева Современное состояние и тенденции развития в производстве кондитерских изделий функционального назначения // Кондитерские изделия XXI века. Материалы XII Международной конференции. (Москва, 25-27 февраля), 2019. – С. 21–24.

ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА В ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

Закирова Айсылу Рафаэлевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические вопросы по содержательности и оценке кредитного риска банка. Выделены виды кредитного риска и приведена характеристика каждого из них. Указаны показатели EL, PD, LGD, EAD, которые оценивают кредитный риск. Рассмотрена динамика нормативов кредитного риска банковской системы России. Статистические данные показывают, что в 2019 г. практически по всем показателям половину кредитного портфеля составляют неработающие кредиты. Приведены рекомендации по минимизации банковского риска в финансовой деятельности.

Ключевые слова: риск, финансовая деятельность, кредитный риск, банковский риск.

В условиях реформирования банковской системы встает вопрос об управлении кредитными рисками коммерческих банков, являющимся одним из важнейших факторов в обеспечении надежности и финансовой устойчивости как отдельного банка, так и всей банковской системы. Для обеспечения надлежащего уровня системы выявления, регулирования и локализации угроз первоочередной задачей является оценка кредитных рисков банковского учреждения, что является основой для их дальнейшей минимизации в деятельности банков. Несмотря на существенные научные результаты, до сих пор оценка и механизм минимизации финансовых рисков нуждаются в дальнейших исследованиях.

Рассматривая современное состояние банковского сектора экономики Российской Федерации в условиях возникающих диспропорций, ряд показателей, на наш взгляд, могут служить признаком волатильности финансовой устойчивости коммерческих банков, а именно: объем активов банковского сектора, объем розничного и корпоративного кредитования, количество убыточных банков, рентабельность банковского сектора.

Таблица 1

Динамика ключевых показателей финансовой устойчивости
российского банковского сектора за 2018–2020 гг.

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год
Численность банков	561	484	402
Число отозванных лицензий	77	82	4
Численность убыточных кредитных учреждений, шт.	100	69	75
Чистая прибыль, млрд. руб.	997,9	1715,1	1608,1
Рентабельность капитала, %	13,8	19,7	16
Рентабельность активов, %	1,5	2,2	1,7

Данные, приведенные в таблице, свидетельствуют о следующих негативных тенденциях, которые проявились в 2020 году:

- увеличение числа убыточных кредитных организаций;
- снижение рентабельности капитала российского банковского сектора;
- снижение рентабельности активов российского банковского сектора.

Российская банковская система подверглась тяжелым испытаниям из-за пандемии COVID-19, падения цен на нефть, а также из-за оттока ресурсов физических и юридических лиц из российского банковского сектора. Все данные факторы отрицательно повлияли на деятельность коммерческих банков. В результате произошли определенные изменения в прибыльности коммерческих банков.

Наибольшую группу банковских рисков составляют именно кредитные риски, подвергающиеся количественной оценке. Кредитный риск-невозврат в определенный период главного долга и процентов согласно кредиту, принадлежащих кредитору в соответствии с кредитной сделки. В нормативных актах кредитный риск имеет значение потерь, которые может понести банк вследствие дефолта заемщика [1].

Оценивая кредитный риск, можно выделить индивидуальный и портфельный риски. Субъектом индивидуального кредитного риска является заемщик или дебитор банка. С помощью оценки индивидуального кредитного риска банк может определить кредитоспособность субъекта, то есть его возможность вовремя рассчитаться по своим займам. В индивидуальный кредитный риск входит как количественный, так и качественный анализ риска невыполнения долговых обязательств.

Количественный анализ оценивает кредитоспособность заемщика и сочетает в себе некоторые методы, такие как статистический метод, метод коэффициентов, метод экспертных оценок и др.

Качественный анализ идентифицирует источники возникновения риска и требует от руководящих органов банку знаний и опыта в данной сфере. Качественный анализ может быть осуществлен в двух аспектах: характеристика возможных источников кредитного риска и характеристика составляющих кредитного риска.

Еще один вид кредитного риска, о котором мы уже вспоминали, - портфельный. Он проявляется в снижении стоимости активов банка. Источником данного вида риска является совокупная сумма займов в банке по операциям, которым присущ кредитный риск.

Оценивая кредитный риск, банк, отвечая требованиям положения, определяет следующие показатели: EL, PD, LGD, EAD.

Ожидаемые потери банка определяется по формуле:

$$EL = PD \times LGD \times EAD,$$

где EL – ожидаемые потери;

PD – вероятность наступления банкротства заемщика исходя из данных характеристик;

LGD – потери в случае наступления банкротства;

EAD – влияние дефолта на клиента.

Вероятность наступления банкротства заемщика (PL) определяет вероятность того, что должник не вернет кредит и проценты по кредиту. Для определения вероятности наступления дефолта должника банк должен выполнить следующие действия:

– определение и ранжирование заемщиков с хорошей кредитной историей и с плохой кредитной историей.

– создание шкалы по уровню вероятности невыплаты кредита заемщика;

– на среднем уровне наступления неплатежеспособности происходит фиксация средней вероятности дефолта;

– корректировка финальной оценки риска.

Показатель LGD оценивает процент потерь, который может получить банк после продажи всех залогов.

То есть, потери в случае неплатежеспособности должника в среднем чаще всего ниже 100%, особенно если в банке введена реструктуризация и оздоровительные кредиты.

EAD-этот показатель определяет сумму объектов, которые, скорее всего, будут обесценены на момент неплатежеспособности должника.

Банк имеет возможность определить кредитный риск по таким активным операциям:

– кредиты, предоставленные юридическим и физическим лицам;

– требования к банкам и кредиты, предоставленные банкам;

– финансовая дебиторская задолженность и дебиторская задолженность по хозяйственной деятельности;

– долговые ценные бумаги;

– инвестиции в компании;

– производные финансовые активы.

Существует три подхода к оценке вероятности дефолта заемщика:

1. PD/LGD-подход. Вероятность неплатежеспособности оценивается по критериям, которые близки к критериям оценки инвестирования в акционерный капитал.

2. Структурная модель. Крупнейшие банки с большим портфелем проектов, чаще всего имеют свою собственную структурную модель.

3. Комбинированный подход. Окончательные значения структурной модели могут быть входными данными для шкалы оценки. Оценочная шкала колеблется в соответствии с портфеля проектов.

Проведем количественную оценку кредитного риска.

Таблица 2

Количественная оценка кредитного риска

Показатель	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	Отклонение, %
Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6), % (макс 25%)	22,5	19,2	17,9	-4,6
Норматив максимального размера крупных кредитных рисков (Н7), (макс 800%)	396,4	329,4	344,8	-51,6
Норматив максимального размера риска на связанное с банком лицо (Н25), % (макс 20%)	9,8	3,9	2,2	-7,6

Далее проведем анализ основных показателей кредитного риска ПАО «Сбербанк». Анализ указанного риска представляет собой один из самых актуальных направлений риск-менеджмента кредитной структуры.

Таблица 3

Оценка кредитного риска ПАО «Сбербанк»

Показатель	01.01.2019	01.01.2020	Изменение
Доля просроченных ссуд, %	2,48	2,15	-13,31
Размер резервов на потери по ссудам и иным активам, %	7,17	7,05	-1,67
Ссудная задолженность, млн. руб.	18539,60	21122,18	13,93
Резерв на возможные потери, млн. руб.	1316,21	1505,25	14,36
Максимальный размер крупных кредитных рисков (Н7) (макс значение, установленное ЦБ – 800%)	109,70	112,95	2,96
Совокупная величина риска по инсайдерам банка (макс значение, установленное ЦБ – 3%)	0,38	0,34	-10,53

Положительная тенденция сокращения показателя доли просроченных ссуд, а также рост объемов резервирования по возможным потерям позволяют сделать вывод о том, что в целом кредитный риск в ПАО «Сбербанк» находится под контролем. Резерв на возможные потери на 01.01.2020 года увеличен на 189,04 млн. рублей, рост составил 14,36%. Ссудная задолженность также возросла на 13,93%. Размер крупных кредитных рисков по состоянию на 01.01.2020 года находится в пределах установленных ЦБ значений, но наметившаяся тенденция увеличения показателя требует применения дополнительных мер по мониторингу и контролю уровня кредитного риска. Анализ выстроенной кредитной политики ПАО «Сбербанк» позволяет сделать вывод о ее соответствии современным экономическим условиям и оптимальной с позиций оценки вероятных банковских рисков.

С целью улучшения эффективности управления кредитным риском в коммерческих банках России можно порекомендовать следующие мероприятия:

- активно расширять работу с коллекторскими фирмами;
- повышать качество обеспечения;
- работать над повышением финансовой грамотности населения;
- внедрять мировой опыт создания механизмов управления рисками;
- улучшать порядок выдачи банковских кредитов, в том числе усовершенствовать систему автоматизированной обработки информации;
- расширить акционерный контроль над процессом принятия бизнес-решений при выдаче крупной суммы кредита;
- совершенствовать и модернизировать страхование кредитных рисков;
- развивать деятельность кредитного бюро, в частности области контроля и мониторинга.

Литература

1. *Yuta Tanoue, Akihiro Kawada, Satoshi Yamashita*, Forecasting loss given default of bank loans with multi-stage model, *International Journal of Forecasting*, Volume 33, Issue 2, April–June 2017, pp. 513–522. – Text: unmediated.
2. *Аджиева А.Ю.* [и др.]. Совершенствование методики финансового анализа в условиях финансовой неустойчивости / А.Ю. Аджиева, Д.М. Дохкильгова – Текст: непосредственный // *Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН*. – 2018. – № 6 (86). – С. 62–67.
3. *Лаврушин О.И.* Современные проблемы и перспективы развития финансовых рынков и банков / О.И. Лаврушин, Л.С. Александрова, О.У. Авис. – М.: Кнорус, 2018. – 242 с. – Текст: непосредственный.
4. *Ларионова И. В.* Триггеры и барьеры на пути обеспечения финансовой стабильности – Текст: непосредственный // *Банковские услуги*. – 2020. – № 2. – С. 20–27.
5. *Ларионова Н.И., Варламова Ю.А., Сингатуллина Г.Р.* Институциональная среда банковской системы / Н.И. Ларионова, Ю.А. Варламова. Г.Р. Сингатуллина. – Текст: непосредственный // *Экономический вестник Республики Татарстан*. – 2015. – № 2. – С. 31–35.
6. Независимый финансовый портал *Банки.ру*: рейтинг банков по капиталу. – [Электронный ресурс]. – URL: https://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=25 (Дата обращения 16.11.2021) – Текст: электронный.
7. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели. [Электронный ресурс] – URL: http://www.cbr.ru/analytics/?Prtid=bnksyst&ch=ITM_43323#CheckedItem (дата обращения 12.11.2021). – Текст: электронный.
8. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] – URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 12.11.2021). – Текст: электронный.
9. *Тепман Л.Н.* Управление банковскими рисками: Учебное пособие / Л.Н. Тепман, Н.Д. Эриашвили. – Москва. Издательство: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 311 с – Текст: непосредственный.
10. *Финансовые рынки в условиях цифровизации* / Лаврушин О.И., Бердышев А.В., Криворучко С.В., Кроливецкая В.Э., Кропин Ю.А., Лопатин В.А., Маркова О.М., Матвеевский С.С., Пашковская И.В., Агеева С.Д., Мишура А.В., Долина О.Н., Криничанский К.В., Крылова Л.В., Толмачева И.В., Мазур Е.С., Янова С.Ю., Молчанова Н.П., Осиповска А.В., Макарова Е.Б. и др. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "КноРус", 2020. – 372 с. – Текст: непосредственный.
11. *Юзвович Л.И.* Банковские риски в условиях финансовой глобализации: теория и практика диверсификации / Л.И. Юзвович, В.А. Савинова, А.Е. Забровская - М.: Флинта, 2020. – 149 с. – Текст: непосредственный.

АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

**Мамедова Аида Касумовна,
Мамедова Лейла Вагиф,
Джавадова Мехрибан Алим**

*Азербайджанский государственный экономический университет,
Баку, Азербайджан*

Аннотация. В современном бизнесе самой лучшей рекламой является высокая деловая активность предприятия. Актуальность понятия «деловая активность» связана с тем, что стабильность финансового положения предприятия в условиях пандемии определяется именно его деловой активностью. Так как финансовое положение большинства отечественных предприятий в данное время является кризисным или ближе к кризисному, то это положение отрицательно проявляется на экономическом положении в стране. Поэтому изучение деловой

активности предприятия является одним из основных факторов улучшения экономической ситуации в стране в условиях пандемии, а оценка деловой активности компании – один из важнейших элементов управления. Для определения уровня деловой активности предприятия необходимо провести полноценный анализ, который охватывает показатели результатов деятельности предприятия.

Ключевые слова: пандемия, деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования ресурсов, анализ деловой активности, коэффициенты оборачиваемости активов предприятия.

Деловая активность является важнейшей характеристикой экономического состояния и развития предприятия. На развитие и формирование деловой активности влияют: структурный потенциал; интеллектуальный капитал; коммуникативный или информационный потенциал.

Повышение деловой активности любого предприятия проявляется в расширении рынка сбыта, увеличении номенклатуры товаров и ее удачной реализации, стабильном развитии (профессиональное, личностное развитие) персонала предприятия, эффективности использования всех ресурсов (финансы, персонал, сырье).

Деловая активность предприятия и ее уровень непосредственно влияют на уровень и динамику всех основных показателей финансово-экономической деятельности предприятия, поэтому они выражаются в динамике этих показателей. В связи с тем, что деловая активность выражается в эффективности использования ресурсов, то ее уровень раскрывается в коэффициентах оборачиваемости активов предприятия.

Для измерения эффективности хозяйственной деятельности предприятия используют один из двух способов, который отражает:

- результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов,
- результативность работы предприятия относительно величины их потребления ресурсов (затрат) в процессе производства. Именно эти показатели и характеризуют степень деловой активности предприятия.

На основе объективной оценки использования ресурсов можно своевременно выявлять и устранять неблагоприятные причины отклонений в деловой активности предприятия, определять резервы улучшения и укрепления деловой активности предприятия.

В процессе экономического анализа деловая активность может измеряться как качественными, так и количественными показателями.

Качественные критерии включают широту рынков сбыта товаров, деловую репутацию предприятия, его конкурентоспособность, наличие надежных поставщиков и покупателей готовой продукции (услуг). Данные критерии важно сравнивать с аналогичными параметрами конкурентов, которые действуют в отрасли или сфере бизнеса.

Количественные критерии характеризуются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей важно выделить объем продажи продукции, товаров, работ, услуг, прибыль, величину авансированного капитала(активов).

Изучая динамику основных показателей, нужно сопоставить темпы их изменения за ряд периодов (кварталов, лет). При этом, оптимальное соотношение должно быть следующим:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Темпы роста} & & \text{Темп роста объема} & & \text{Темп роста стои-} & & \\ \text{прибыли} & > & \text{реализации про-} & > & \text{мости активов} & > & 100\% \\ & & \text{дукции} & & & & \end{array}$$

Таким образом, прибыль должна увеличиваться более высокими темпами, чем остальные параметры (темпы роста выручки от продаж и темпы роста стоимости активов предприятия). Это означает, что издержки производства должны снижаться, а активы (имущество) использоваться более рационально. Это идеальное соотношение в мировой практике называется "золотое правило экономики предприятия". Однако на практике такое соотношение редко встречается. Так, например, даже у стабильно работающих предприятий могут быть отклонения от идеального соотношения показателей, темп роста стоимости активов очень часто больше темпов роста других показателей. Причинами могут быть освоение новых видов продукции и технологий; большие

капиталовложения на обновление и модернизацию основных средств; реорганизация структуры управления и в целом всего производства. Эти факторы очень часто вызваны внешней экономической средой и требуют значительных капитальных затрат, которые окупятся в перспективе.

Относительные показатели деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов (имущества) предприятия и представляют собой финансовые коэффициенты – показатели оборачиваемости ресурсов. (см.таб.1)

Таблица 1

Показатели оборачиваемости

Показатель	Пояснения
Коэффициент общей оборачиваемости имущества (активов, ресурсов)	Характеризует скорость оборота (количество оборотов за период) всего имущества предприятия
Коэффициент оборачиваемости мобильных средств	Характеризует скорость оборота всех оборотных средств предприятия (как материальных, так и денежных)
Коэффициент оборачиваемости материальных средств	Показывает число оборотов запасов и затрат за анализируемый период
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	Характеризует скорость оборота денежных средств
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (всей дебиторской задолженности)	Характеризует расширение или снижение коммерческого кредита, предоставленного предприятием
Срок оборачиваемости средств в расчетах (всей дебиторской задолженности)	Характеризует средний срок повышения всей дебиторской задолженности
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Характеризует расширение или снижение коммерческого кредита, предоставленным предприятию
Срок оборачиваемости кредиторской задолженности	Отражает средний срок возврата долгов предприятия по текущим обязательствам в днях
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Характеризует скорость оборота собственного капитала
Коэффициент отдачи основных средств	Определяет эффективность использования основных средств предприятия

Как видно из данных таблицы, оборачиваемость можно вычислить как по всему авансированному капиталу(активам), так и по отдельным его элементам.

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество предприятия, оценивают с помощью:

– скорости оборота – количества оборотов, совершаемых за анализируемый период основным и оборотным капиталом;

– периода оборота – среднего срока, за который возвращаются в хозяйственную деятельность предприятия денежные средства, вложенные в материальные и нематериальные активы.

Информацию о величине выручки от продаж берем из Отчета о прибылях и убытках Среднюю величину активов для расчета коэффициентов деловой активности определяем по Отчету о финансовом положении с помощью формулы среднего арифметического.

Продолжительность одного оборота в днях определяют путем соотношения длительности расчетного периода в днях к коэффициенту оборачиваемости активов в оборотах.

Таким образом, для изучения деловой активности предприятия используют две группы показателей:

- общие показатели оборачиваемости активов,
- параметры управления активами.

Анализ этих показателей позволяет оценить, насколько эффективен бизнес-процесс предприятия, и экономически обосновать целесообразность привлечения заемного капитала или других источников финансирования.

Пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 нанесла существенный ущерб большинству отечественных предприятий. Одним из факторов, способных противостоять этой неблагоприятной тенденции, может быть создание резервов. И именно сейчас важны резервы по сомнительным долгам, под обесценение финансовых вложений и снижение стоимости запасов.

Одним из главных последствий пандемии стала реорганизация внутренних бизнес-процессов компаний. В условиях падения спроса и снижения доходов, ослабления взаимодействия между бизнесом и государством бизнес вынужден меняться, повысить эффективность и сократить издержки. Эти изменения часто принимают форму цифровизации. Для большинства предприятий цифровизация в этих условиях поможет выжить, а не развиваться.

Таким образом, для оздоровления и стабилизации финансового состояния компаний необходимо провести следующие мероприятия:

- увеличить оборачиваемость собственного капитала;
- увеличить уровень рентабельности продукции;
- уменьшить долю заёмных средств в формировании оборотных активов;
- экономия оборотных средств;
- обоснованный выбор стратегии реализации резервов экономии материальных ресурсов.

Выполнение всех этих условий поможет предприятиям улучшить свою финансовую устойчивость, а также уровень деловой активности, которые в результате пандемии находятся на низком уровне.

Литература

1. *Абрютина М.С., Грачев А.Д.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2016. – 265 с.
2. *Адова И.А.* Управление результативностью: обзор успешных корпоративных практик. М.: Новосибирский государственный технический университет, 2018. – 200 с.
3. *Бариленко В.И.* Комплексный анализ хозяйственной деятельности.: Учебник и практикум для Вузов – М. - Юрайт, 2021. – 455 с.
4. *Войтоловский Н.В.* Экономический анализ в 2 ч.: Учебник. - Юрайт, 2018. – 291 с.
5. *Горбенко А.О.* Информационные системы в экономике. М.: Лаборатория знаний, 2020, 295 с.
6. *Кузьменко В.Л.* Управление деловой репутацией. – М.: Высшая школа, 2020. – 88 с.
7. *Михалёнок Н.О.* Производственный и экономический потенциал предприятия – основа анализа его финансово-хозяйственной деятельности / Н.О. Михаленок // Вестник СамГУПС. – 2018. – № 3 (41). – С. 34–40.
8. *Молчанов Н.А.* Маркетинг. Учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: ЮРАЙТ, 2016. – 370 с.
9. *Румянцева Е.Е.* Экономический анализ: учебник и практикум для вузов / Е.Е. Румянцева. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 381 с.
10. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 432 с.
11. *Слободняк И.А.* «Золотое правило деловой активности»: проблемы интерпретации результатов анализа. Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, 2015. – № 12. – С. 11–16.
12. *Спиридонова Е.А.* Оценка стоимости бизнеса 2-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: ЮРАЙТ, 2018. – 317 с.
13. *Тулупьева Т.В.* Лекции по основам технологий деловой коммуникации. – М.: Санкт-Петербургский государственный университет, 2019. – 109 с.
14. *Цацулин А.Н.* Анализ деятельности предприятий реального и финансового секторов экономики. – М.: КноРус, 2020. – 350 с.
15. *Шадрина Г.В.* Экономический анализ: учебник и практикум для вузов / Г. В. Шадрина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 431 с.

БАНК БЕЗ ОТДЕЛЕНИЙ: ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА И ФИНТЕХ-ТЕХНОЛОГИИ НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО

Мубаракшина Эльвира Мансуровна

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация: В середине 2000 года банки соревновались за первенство по приросту новых точек продаж услуг. Сегодня положительным для банка является закрытие отделений с минимальным физическим присутствием на административной территории, при этом без уменьшения количества клиентов. Целью статьи является анализ ситуации в России реформирования сетевых банков с точки зрения их присутствия за пределами головного офиса, возможности сохранения отделений в структуре банка (точек продаж). Оценена динамика доли наличных и безналичных операций, совершаемых клиентами банков. Выявлено, что на дальнейшую судьбу банковских отделений влияет расширение платежной инфраструктуры и сети, где используются платежные карты. За период карантина под влиянием диджитализации снизилась нагрузка отделений по физическому обслуживанию клиентов из-за того, что они (отделения) стали сегодня не единственными точками продаж банковских услуг. При этом большинство новых функций, возникающих из-за диджитализации банковских процессов, могут выполнять центральные офисы банка. Стремительно растет популярность интернет-эквайринга, преимуществами которого является скорость проведения операции, отсутствие потребности в физическом применении самой платежной карты, отсутствие потребности в POS-терминале в магазине, возможность проведения оплаты в режиме 24/7.

Ключевые слова: отделение банка, наличные и безналичные расчеты, технологии расчетов, финтех, интернет-эквайринг.

Революция финансовых технологий (FinTech) идет полным ходом во всем мире. Хотя технология была частью индустрии финансовых услуг с 1850-х годов, только в течение последних двух десятилетий финтех стал термином, обычно описывающим технологические прорывы, которые потенциально могут изменить предоставление финансовых услуг, стимулировать создание новых бизнес-моделей, приложений, процессов и продуктов, а также получение выгоды для потребителей. [1] За тот же период в банковском секторе произошли далеко идущие технологические и нормативные изменения, вызванные, среди прочего, дерегулированием и либерализацией, достижениями в области информационных и коммуникационных технологий, новыми решениями для транзакций и сбережений, изменениями в кибербезопасности и оцифровке.

Вопрос «нужны ли банки?» все чаще возникает в настоящем. Ответ сегодня – «да», хотя к ним (банкам), как к объекту (предмету или категории, к которому направлено действие субъекта), со временем обращения становятся все более редкими. Этому объяснение: клиента банк интересует как посредник, чаще как хранилище его капитала в денежном эквиваленте, над которым время от времени проводятся определенные действия. Если раньше (5-10 лет) физическое присутствие банка и его сотрудников было обязательным условием, то со временем часть сделок стала выполняться банком автоматически или с участием третьей стороны – маркетплейсов. Практически основная деятельность банков в прошлом была сосредоточена на проведении транзакционной деятельности, сначала при присутствии в отделении клиента, в дальнейшем – по использованию электронного банкинга.

В середине 2000 года банки соревновались за первенство по приросту новых точек продаж услуг. Сегодня положительным для банка является закрытие отделений с минимальным физическим присутствием на административной территории, при этом без уменьшения количества клиентов. Напротив – все старания банка направлены на максимальное обеспечение их

прироста. Такая ситуация объясняется тем, что, пользуясь отсутствием в настоящее время других аккумуляторов средств в безналичной форме, банки внедряют новые технологии продаж, основой которых является использование цифровых мобильных приложений, полная диджитализация общества.

При этом, по мнению банковских специалистов, ликвидация отделений банков будет продолжаться до полного их закрытия. «Еще лет 20 отделения сохранят свое место под солнцем. Особенно это касается тех банков, у которых большие сети. В долгосрочной перспективе, на мой взгляд, отделений не будет», – говорит заместитель Председателя Правления Банка Форвард Андрей Прусов. Такого же мнения и начальник управления розничных продаж банка «Южный» Антон Переяславец: «Мое мнение, что отделения уже отжили свой возраст. Но в ближайшее время будет происходить смена роли отделений: будет более плотная интеграция с цифровыми каналами» [2].

Целью статьи является анализ ситуации в России реформирования сетевых банков с точки зрения их присутствия за пределами головного офиса, возможности сохранения отделений в структуре банка (точек продаж).

Сегодня на замену отделений старого формата открываются новые – с другим приоритетом обслуживания: сотрудники выполняют не роль операциониста, а, в первую очередь, опытного консультанта по принятию финансовых решений, таких как: инвестирование, долгосрочное финансовое планирование, внешнеэкономические торговые операции, ипотечное кредитование, консультирование по использованию современных банковских услуг на основе электронного банкинга и т.д.

Стремительное внедрение в банковской сфере современных технологий на нынешнем уровне обещает банкам значительное уменьшение операционных расходов за счет сокращения персонала, отказа от аренды помещений и т.д.

Многие ученые такую ситуацию по сокращению отделений считают увлечением банков новыми технологиями, которые рано или поздно приведут их к краху. Клиенты банков, получившие опыт работы с электронными приложениями и продолжающие его приобретать, будут все реже обращаться в отделения банков, используя технологии маркетплейса и режимы P2P.

На дальнейшую судьбу банковских отделений влияет расширение платежной инфраструктуры и сети, где используются платежные карты. Стоит отметить, что общее количество операций (безналичных и с наличными) с использованием платежных карт, эмитированных российскими банками по итогам 2 квартала 2021 года, составило 314,8 млн что на 10,5%, или 30 млн, больше показателя годом ранее, говорится в материалах Банка России. Безналичные операции в первом полугодии текущего года продолжили расти по количеству и сумме. Их доля преобладала в общей сумме и количестве операций с платежными картами. Так, количество безналичных сделок составляло 2 360,6 млн шт. (86,1% всех операций), а сумма – 982,9 млрд руб. [3].

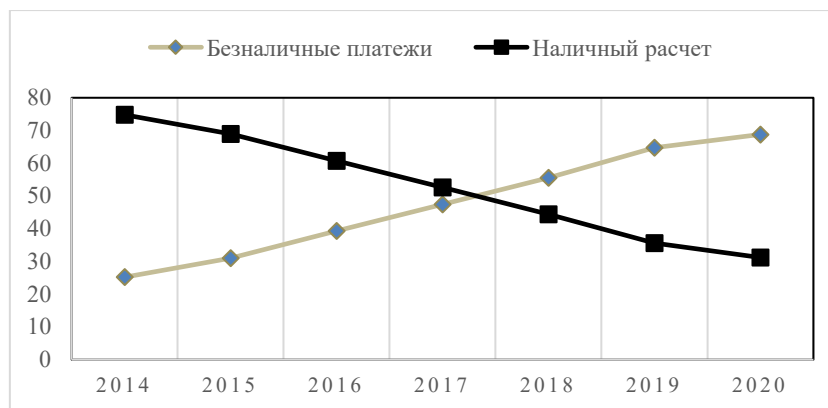


Рис. 1. Наличный расчет и безналичные платежи 2014-2020 гг. [4]

Учитывая указанную выше информацию, количество безналичных операций в 2020 году выросло на 36,7%, а количество операций по получению наличных уменьшилось на 12% (Рис. 1).

Еще одной особенностью является то, что треть платежных карт (33,9% или 12,3 млн шт.), с применением которых были совершены расходные операции в июне 2020 года – бесконтактные и токенизированные карты (созданные в результате замены реквизитов платежных карт на уникальные цифровые идентификаторы, которые используются для осуществления операций с применением гаджетов с функцией NFC (в том числе через платежные сервисы Apple Pay, Google Pay, Garmin Pay и другие) [4].

Анализируя распределение безналичных операций за первый квартал 2020 года, можно сделать вывод о том, что 21 % всех операций принадлежит расчетам за товары в сети интернет. При таковой системе расчетов клиент фактически не обращается в банк, также не употребляется традиционный POS-терминал. При этом могут быть использованы различные технологии: ввод номера карты вручную с подтверждением кода доступа CVV, оплата по Apple Pay, оплата по Google Pay, оплата по QR-коду и т.д.

Инициатором платежного процесса в данном случае является покупатель (владелец карты), другие участники: магазин-продавец – мерчант, банк-эмитент, банк-эквайр, обслуживающий банк продавца. Преимущества использования интернет-эквайрига – это скорость проведения операции, отсутствие потребности в физическом применении самой платежной карты, отсутствие потребности в POS-терминале в магазине, возможность проведения оплаты в режиме 24/7.

Вышеприведенная информация указывает на изменение загрузки отделений по физическому обслуживанию клиентов из-за того, что они (отделения) сегодня не единственные точки продаж банковских услуг. При этом большинство новых функций, возникающих из-за диджитализации банковских процессов, смещаются в сторону центральных офисов банка. Следовательно, есть логическое объяснение, почему стремительно уменьшается количество отделений банков.

Трансформации ныне действующих отделений ожидают и специалисты банковской сферы. Начальник Центра проектов торговой сети розничного бизнеса UKRSIBBANK BNP Paribas Group Юрий Василевский считает, что «появление необанков и финтех-компаний поставило под сомнение необходимость существования отделений и их роль в будущем». Многие специалисты видят ситуацию в черно-белом свете: по их мнению, наиболее оптимальной моделью банка является полностью цифровой банк. Некоторые эксперты считают общение с живым человеком ключевым и утверждают, что отделения останутся и в будущем, а их роль изменится незначительно. Истина, как мы знаем, где-то посередине и отделению как канала дистрибуции, придется адаптироваться под новую цифровую реальность, изменить сервисную модель и целые существования и выдержать глубокую трансформацию» [5]

Свое мнение высказали банкиры на круглом столе «Банки из будущего: как изменится банковский бизнес в цифровую эпоху», организованного «Финансовым клубом» [2]. «В краткосрочной перспективе отделения останутся, поскольку необходим контакт человека с человеком, чтобы распространять информацию о банковских услугах и передавать опыт клиентам», – считает Артур Загородников. «Обсуждение проектов по внедрению цифровых валют находится в активной стадии и в странах ЕАЭС. Так, в 2020 году Банк России опубликовал доклад «Цифровой рубль», а в мае 2021 года Национальным Банком Республики Казахстан представлен доклад «Цифровой тенге». Цифровые валюты центральных банков могут стать эффективным инструментом для ускоренного проведения трансграничных платежей, тем самым оказав стимулирующий эффект на увеличение объемов торговли в рамках Союза», – подчеркнул Руслан Бекетаев. [6]

Высказать об однозначности исчезновения отделений в будущем сегодня еще недопустимо. Хотя происходящее в связи с диджитализацией общества и развитием финтеха в большинстве указывает на существенные изменения в структуре банковской системы, что остается предметом дальнейших исследований.

Банки продолжают развиваться в соответствии с принятой ими политикой. Бесспорным остается реформирование банков в направлении сокращения отделений с открытием новых, с учетом требований клиентов и развития общества. Единой точки зрения будут ли присутствовать отделения банков в будущем среди ученых и практиков на сегодняшний день нет. Следует отметить, что общество в последние десятилетия развивается достаточно стремительно. Через 20 лет вполне вероятно, что современные гаджеты для всех будут доступны по стоимости, и необходимы на уровне бытовых устройств, от которых в прошлом «шелестели», как от чего-то сверхсложного. Поэтому общение «лицо – к дисплею» и «дисплей – к дисплею» полностью вытеснит современное понимание банков. За это время появятся новые способы хранения собственных ресурсов, например хранилища в «облачных технологиях»; физически исчезнут пластиковые карты, на смену которым придут токены; наличные деньги останутся на минимальном уровне (в пределах 2-5 % от суммы безналичных расчетов), которым будут заниматься СИТ-компании; кредитование перейдет в режим P2P.

Литература

1. Aaron, M., Rivadeneyra, F., & Sohal, S. (2017). Fintech: Is this time different? A framework for assessing risks and opportunities for central banks. In Bank of Canada Staff // Discussion Paper (No 2017-10). Retrieved from <https://www.econstor.eu/handle/10419/200480>.
2. Банковские отделения будут существовать не менее 20 лет. // Информационное агентство "Финансовый клуб", 11.09.2020. – URL: <https://finclub.net/ua/news/bankivski-viddilennia-budut-isnuvaty-shche-ne-menshe20-rokiv.html> (дата обращения 24.04.2022).
3. Абалакин Т. Количество банковских карт россиян превысило 314 млн / Frank.RG – URL: <https://frankrg.com/50929#:~:text=%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%20%D0%B4%D0%B5%D0%B1%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D1%85%20%D0%B8%20%D0%BA%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%BD%D1%8B%D1%85%20%D0%BA%D0%B0%D1%80%D1%82,%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%82%D1%81%D1%8F%20%D0%B2%20%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D1%85%20%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8>. (Дата обращения 01.05.2022)
4. Отношение населения российской федерации к различным средствам платежа // Банк России – 2020 – URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/35422/results_2020.pdf
5. Технологический банк, или как трансформируемые отделения в ближайшем будущем. // Информационный ресурс Mid.ua. 30.10.2019. – URL: <https://mind.ua/openmind/20203808-tehnologichnijbank-abo-yak-transformuyutsya-viddilennya-vnajblizhchomu-majbutnomu> (Дата обращения 29.03.2022)
6. «Финтех без границ. Цифровая Евразия». Что показал первый в Казахстане ПЛАС-Форум? // Журнал ПЛАС 01.01.2022 – URL: https://plusworld.ru/daily/cat-exhibitions_and_conferences/finteh-bez-granits-tsifrovaya-evraziya-что-pokazal-pervyj-v-kazahstane-plas-forum/ (дата обращения 01.05.2022)

ВЛИЯНИЕ ЭПИДЕМИИ COVID-19 НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Тан Е

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. 1 декабря 2021 года Международная организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) опубликовала последний выпуск отчета «Перспективы глобальной экономики»: «Восстановление мировой экономики продолжает прогрессировать, но оно потеряло импульс и становится все более и более несбалансированным».. Первоначальный

прогноз глобального экономического роста в 2021 году составлял 5,7%, скорректированный до 5,6% [1]. Учитывая тот факт, что мир активно реагирует на новую эпидемию коронарной пневмонии, и что глобальная денежно-кредитная и налоговая политика способствует восстановлению мировой экономики, ожидается, что восстановление мировой экономики продолжит прогрессировать в 2022 году, а прогноз роста останется неизменным на уровне 4,5%.

Ключевые слова: Covid-19, глобальная экономика, ВВП.

1. Мировая экономика 2021 года, рост ВВП

По оценкам Международного валютного фонда (МВФ), пандемия COVID-19 привела к тому, что мировая экономика теряет 3375 миллиардов долларов США в месяц. МВФ также прогнозирует, что в 2020 и 2021 годах совокупные потери мирового ВВП превысят 12 триллионов долларов США [9]. Потери, вызванные эпидемией Новой короны, вызвали худшую глобальную рецессию со времен Второй мировой войны с отрицательным темпом роста в 3,3%. Экономические показатели Китая очень хорошие: темпы роста ВВП в 2020 году составят 2,3%, что делает его единственной крупной экономикой в мире, достигшей положительного экономического роста. С точки зрения торговли и инвестиций, мировая торговля сырьевыми товарами сократится на 8% в 2020 году, а глобальные прямые инвестиции сократятся еще больше, примерно на 40% [4].

В то же время борьба с эпидемией после 2021 года также достигла значительных результатов, и мировая экономика начала медленно набирать обороты.

Согласно общей ситуации в топ-15 мировых рейтингов ВВП за первые три квартала 2021 года, Соединенные Штаты по-прежнему занимают первое место. Номинальный ВВП, завершённый в первые три квартала 2021 года, составил около 116,9 трлн долларов США, фактический рост на 5,7% в годовом исчислении; экономика Китая в первые три квартала превысила 12,71 трлн долларов США, по-прежнему занимая второе место в мире; и Япония по-прежнему занимает третье место [6].

Кроме того, Германия имеет ВВП около 33139,026 млрд. долларов США, занимая четвертое место; Соединенное Королевство занимает пятое место с ВВП 2238,198 млрд. долларов США; Индия занимает шестое место в мире с ВВП 22222,155 млрд. долларов США; последующие рейтинги: Франция, Италия, Канада, Южная Корея, Россия, Австралия, Бразилия, Испания и Мексика. Порядок ранжирования: Франция, Италия, Канада, Южная Корея, Россия, Австралия, Бразилия, Испания и Мексика [7].

Таблица 1

Рейтинг ВВП 15 ведущих стран за первые три квартала 2021 года

Страна	GDP (100-миллионный, доллар)	Темпы роста
США	169004.64	5.7%
Китай	127194.55	9.8%
Япония	36840.76	2.0%
Германия	31390.26	3.0%
Англия	23881.98	7.0%
Индия	22221.55	9.0%
Франция	21999.74	7.3%
Италия	15427.58	7.0%
Канада	14600.38	4.4%
Корея	13401.39	4.0%
Россия	12366.07	4.6%
Австралия	12104.29	4.6%
Бразилия	12045.06	5.7%
Испания	10449.26	4.6%
Мексика	9611.97	6.1%

2. Мировая экономика будет продолжать расти 2022 года

Благодаря постоянному прогрессу в разработке вакцин и новых лекарств от covid-19 мировая экономика постепенно перейдет от восстановления эпидемии к более нормальному росту в 2022 году. В течение переходного периода спрос замедлится, а предложение увеличится. Экономика будет расти более устойчиво. Наряду с замедлением инфляции денежно-кредитная политика постепенно вернется в нормальное русло. В основном это связано с постоянным улучшением эпидемии новой короны, особенно прогрессом в вакцинации и специальных лекарствах. В значительной степени уровень инфицирования новой короной, уровень госпитализации и смертности были снижены [2]. Последний отчет о перспективах глобальной экономики, опубликованный Международной организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), показывает, что мировая экономика продолжит демонстрировать тенденцию к восстановлению в 2022 году, и ожидается, что в 2022 году мировая экономика вырастет на 4,5%. Международный валютный фонд (МВФ) прогнозирует, что темпы экономического роста Китая составят 5,6% в 2022 году, что немного ниже прогноза в 5,8% в январе 2020 года; темпы экономического роста в США составляют 5,2%, что значительно выше “нормального” уровня примерно в 2% до эпидемии [5].

Глобальный экономический рост будет в основном отражен в странах с развитой экономикой, и недавний быстрый рост будет продолжаться до 2022 года. Страны с развитой экономикой будут быстро расти в середине года, а затем постепенно замедляться. Что касается развивающихся рынков, то ожидается, что ВВП Бразилии вырастет всего на 0,8% в следующем году из-за резкого ухудшения финансовой ситуации и возможности хаоса на выборах. Напротив, Goldman Sachs более оптимистично смотрит на Индию и Россию. У Индии есть большой потенциал наверстать упущенное, и ее ВВП вырастет на 9,1% в 2022 году по сравнению с 8% в 2021 году. Россия выиграла от возвращения добычи нефти к доэпидемическому уровню и рекордно высоким ценам на нефть. Экономика будет развиваться. Прогнозируется, что ВВП России вырастет на 3,1% в 2022 году.

“Самым большим сюрпризом” в 2021 году станет всплеск глобальной инфляции, обусловленной сырьевыми товарами, которая ударила по странам с формирующимся рынком и странам G10. По мере ухудшения инфляции крупнейшим центральным банкам мира в конечном итоге придется выбрать путь “повышения процентных ставок”. Ожидается, что ФРС повысит процентные ставки на год раньше запланированного срока до июля 2022 г. Когда снижение закончится, базовый уровень инфляции РСЕ останется выше 3%. Как только базовый уровень инфляции ИПЦ останется выше 4%, это побудит политику перейти от “сокращения” к “повышению процентных ставок”, а затем повысить процентные ставки во второй раз в ноябре 2022 года, а затем повысить процентные ставки два раза в год. Благодаря замедлению спроса и увеличению предложения цены на сырьевые товары и общая инфляция стали нормальными. Ожидается, что Банк Канады начнет повышать процентные ставки в январе 2022 года и повысит процентные ставки четыре раза в течение года. Банк Англии, скорее всего, впервые повысит процентные ставки на 15 базисных пунктов в декабре, а затем на 25 базисных пунктов в мае и ноябре 2022 года. Россия наконец повысила процентные ставки на 25 базисных пунктов в декабре и начала снижать процентные ставки во второй половине 2022 года. Базовая инфляция в еврозоне достигла пика, экономика будет оставаться слабой до конца 2024 года, а ее политическая процентная ставка будет сохраняться до третьего квартала 2024 года.

3. Самый большой риск заключается в том, что глобальная эпидемия снова обострится

Ожидается, что самыми большими рисками, с которыми столкнется мировая экономика в 2022 году, станут повторение эпидемии, а также нехватка рабочей силы и экономические спады, вызванные ужесточением политики. Если эпидемия снова обострится, особенно появление новых, более заразных вариантов, это нарушит темпы восстановления мировой экономики. С наступлением зимы в северном полушарии, если эпидемия проявит признаки возобновления,

это станет еще одним глобальным потрясением, вызванным непостоянной эпидемией новой короны. Омикрон вызвал опасения инвесторов по поводу того, что ограничения на поездки и другие ограничительные меры подорвут восстановление мировой экономики. Три основных фондовых индекса США продемонстрировали худшие показатели в “Черную пятницу” за всю историю – 26 ноября 2021 года индекс Dow упал на 905,04 пункта, или на 2,5%, что является крупнейшим однодневным процентным падением с октября 2020 года; индекс S&P 500 упал на 2,3%; Nasdaq упал на 2,2%; фьючерсы на сырую нефть упали до 11-недельного минимума, нефть США подешевела на 13,1%, а нефтяное масло подешевело на 11,6% [3] [8]. Мутантный штамм Омикрона обрушил мировой фондовый рынок и повлиял на мировые финансовые рынки в будущем. С тех пор как Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) определила Омикрон как “вызывающий озабоченность мутантный вирус”, по меньшей мере 56 стран или регионов в той или иной степени вновь ввели ограничения на поездки. Международная ассоциация воздушного транспорта (IATA), Международная ассоциация судоходства (ICS), Международный союз автомобильного транспорта (IRU) и Международная федерация транспортников (ITF) недавно совместно призвали правительства не вводить пограничные ограничения, тем самым еще больше ограничивая свободное передвижение международных транспортных работников.

В настоящее время самый большой риск, с которым сталкивается этот прогноз, заключается в том, что рынок труда, возможно, все еще не сможет вернуться к своему доэпидемическому состоянию полной занятости. Риск нехватки рабочей силы все еще существует, и многие люди выдвигают более высокие требования к работе. В дополнение к заработной плате работники также надеются на улучшение условий труда и защитные меры. Следовательно, повышающее давление на заработную плату продлится дольше, в конце концов, вакансии должны быть заполнены. Согласно сообщениям, Министерство труда США опубликовало данные отчета о занятости, которые показывают, что, хотя 594 000 человек вышли на рынок труда в ноябре, что является самым высоким показателем за 13 месяцев, уровень безработицы все еще снизился на 0,4 процентных пункта по сравнению с октябрём. В то же время набору персонала по-прежнему препятствует нехватка работников. На конец сентября насчитывалось 10,4 миллиона вакансий. С учетом последних достижений медицины, включая прогресс в разработке экспериментальных пероральных противовирусных препаратов от Pfizer и Merck & Co., ситуация будет развиваться в лучшую сторону. В сочетании с прогнозами снижения потребительского доверия многие экономисты ожидают, что восстановление экономики замедлится. Коротко говоря, еще неизвестно, в какой степени Омикрон повлияет на мировую экономику.

Литература

1. OECD Economic Outlook sees recovery continuing but warns of growing imbalances and risks. [Электронный ресурс] / OECD. URL: <https://www.oecd.org/newsroom/oecd-economic-outlook-sees-recovery-continuing-but-warns-of-growing-imbalances-and-risks.htm> (дата обращения: 20.12.2021).
2. WHO Director-General's opening remarks at the media briefing on COVID-19 - 13 August 2020. [Электронный ресурс] / WHO. URL: <https://www.who.int/director-general/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19---13-august-2020> (дата обращения: 20.12.2021).
3. Exports: Oil. [Электронный ресурс] / ustradenumbers.com. URL: <https://www.ustradenumbers.com/export/Oil/> (дата обращения: 22.12.2021).
4. GDP growth (annual %) – China, Japan, United States, India. [Электронный ресурс] / worldbank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2019&locations=CN-JP-US-IN&start=2011> (дата обращения: 20.12.2021).
5. US Budget Deficit by Year Compared to GDP, Debt Increase, and Events. [Электронный ресурс] / TheBalance. URL: <https://www.thebalance.com/us-deficit-by-year-3306306> (дата обращения: 20.12.2020).

6. World - Gross domestic product in current prices. [Электронный ресурс] / Кноема. URL: <https://knoema.com/atlas/World/GDP> (дата обращения: 05.12.2021).
7. World trade and GDP, 2019-20. [Электронный ресурс] / WTO. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020chapter03_e.pdf (дата обращения: 05.12.2021).
8. Цена на нефть марки WTI опустилась до отрицательных значений. [Электронный ресурс] / Forbes. URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/398635-cena-na-neft-marki-wti-opustilas-dotricatelnyh-znacheniy> (дата обращения: 05.12. 2021).
9. *Shang Y., Li H., Zhang R.* Effects of Pandemic Outbreak on Economies: Evidence from Business History Context // *Frontiers in Public Health.* – 2021. – № 9. – p. 632043. – doi: 10.3389/fpubh.2021.632043.
10. *Stiglitz J.* Inequality and Economic Growth // *Political Quarterly.* – 2015. – № 86. – p. 134–155. – doi: 10.1111/1467-923X.12237.

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

**Фаррахова Инзиля Фарисовна
Палей Татьяна Феликсовна**

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация. В последние несколько лет российский банковский сектор, наряду с мировым банковском сектором, претерпевает радикальные изменения, связанные с цифровизацией экономики. Цель статьи – на основе собранных данных определить основные направления развития банковского сектора и факторы, которые влияют на его трансформацию. В статье выявлены ключевые тенденции, которые сложились на рынке банковских продуктов и услуг в условиях цифровой экономики и высокой конкуренции как со стороны банков, так и со стороны финтех-компаний. Рассмотрены дальнейшие направления трансформации банковского сектора в России. Методологическая основа включает сравнительный и динамический анализ, системный анализ, синтез.

Ключевые слова: цифровизация, банковский сектор, цифровая экономика, трансформация, онлайн сервисы, инновации.

Пандемия ускорила процессы цифровой трансформации всех сфер бизнеса без исключения, и в первую очередь – цифровизацию банковского сектора. Как следствие, глобальная банковская отрасль меняется по ряду параметров – новая конкурентная среда и волна инноваций, изменение роли филиалов, развитие новых продуктов, выстраивание новых партнерских соглашений и развитие собственных экосистем.

В отечественной и зарубежной литературе можно встретить разные определения понятия «цифровая трансформация». В докладе ИСИЭЗ НИУ ВШЭ, посвященном цифровой трансформации отраслей, авторы приводят несколько определений из разных источников [1]. Одно из определений утверждает, что цифровая трансформация – это значительные изменения существующих социально-экономических институтов в результате внедрения цифровых и информационных технологий во все аспекты человеческой жизни [2]. Похожее определение дается в другом докладе – это «радикальное влияние информационных продуктов и услуг на традиционные сектора экономики» [3]. Таким образом, можно сделать вывод, что цифровая трансформация - модернизация бизнес-процессов, а также существующих моделей взаимодействия между участниками цепочек создания добавленной стоимости путём внедрения и использования цифровых технологий.

За 2021 год количество банков в России уменьшилось на 31 и на 1 марта 2022 года составляет 330 (Рис.1). Основной причиной уменьшения количества банков является не отзыв

Центральным Банком лицензии, как это было пару лет назад, а добровольный отказ от лицензии вследствие ужесточения конкуренции между банками на фоне цифровизации и снижения рентабельности. Поэтому основной проблемой на пути развития многих банков стала невозможность инвестировать достаточный объем средств в цифровизацию бизнес-процессов. К примеру, для крупных и средних банков, создание и внедрение инфраструктуры для цифровой трансформации может потребовать вложений в размере от 650 млн. руб. до 1 млрд. руб. Для небольших банков сумма может быть меньше, однако для банков это всё равно значительные ресурсы.

В то же время конкуренция происходит не только внутри самого банковского сектора. В цифровом мире одним из конкурентов традиционных банковских организаций выступают финтех-компании, которые имеют возможность предоставлять некогда традиционные банковские услуги дешевле и удобнее. Ввиду того, что финтех-компании не отягощены регулятивными требованиями, они быстро приспосабливаются к рыночным условиям, а зачастую сами выступают катализатором изменений, устанавливая прочные связи с клиентами. Они обладают большим потоком данных для анализа ликвидности и платежеспособности, поэтому могут быть успешными и в поле кредитования. Например, один из крупнейших финтех-компаний в России – Юmoney – занимает второе место в рейтинге самых популярных платежных сервисов в 2020 году после Сбербанк-Онлайн. Другой американский проект Upstart занимается выдачей кредитов предпринимателей – с помощью алгоритмов машинного обучения 47% кредитов одобряется без специалистов, при этом показатели дефолтов клиентов одни из самых низких на рынке.

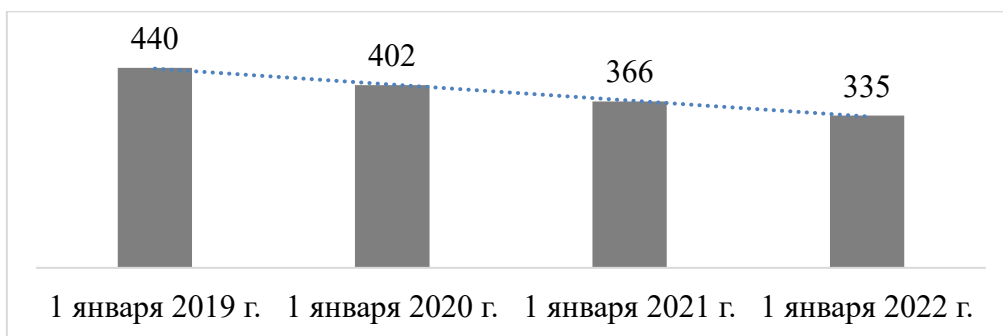


Рис. 1. Количество кредитных организаций в РФ

С одной стороны, такие финтех-компании создают и будут создавать высокую конкуренцию для традиционных банков, поскольку если банк не может удовлетворить потребности клиента быстро и на хорошем уровне, то он воспользуется услугами финтех-компаний. Речь идет о том, что с приходом цифровых игроков на территорию традиционного банкинга, конкуренция переходит из поля битвы «по цене» в поле дифференциации «по цене, качеству и удобству клиента». С другой стороны, в современном цифровом мире банки должны уметь выстраивать устойчивые партнёрские отношения с другими игроками, и партнёрства с финтех-компаниями – это та возможность, которая позволит банкам выжить в высококонкурентном бизнесе.

Кроме того, одним из ключевых факторов, определяющих направление развития банков, являются изменившиеся потребности клиентов. В современном мире всё больше клиентов проявляют большую лояльность к цифровым компаниям, нежели к традиционным игрокам. Так, за период с 2018г. по 2021г. количество счетов с дистанционным доступом, открытых для юридических лиц, увеличилось в 1,2 раза, для физических лиц – в 1,4 раза. Если посмотреть на динамику платежей клиентов через сеть Интернет за этот же промежуток, наблюдается рост в количественном выражении на более чем 80%, в стоимостном выражении – на более чем 50% (Таблица 1).

Показатели российских кредитных организаций
в сфере дистанционного обслуживания клиентов [4]

Показатель	2018	2019	2020	2021
Количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях				
<i>юридическим лицам, не являющимся кредитными организациями с доступом через сеть Интернет, тыс.</i>	5 874,8	6 463,8	6 698,8	6 994,1
<i>физическим лицам с доступом через сеть Интернет, тыс.</i>	217 061,2	241 839,5	268 237,0	301 874,8
Платежи клиентов с использованием платежных поручений, поступивших в кредитные организации через сеть Интернет за период				
<i>Количество платежей, млн</i>	1 459,3	1 644,4	1 973,6	2 679,3
<i>Объем платежей, млрд руб.</i>	471 063,5	525 735,7	556 394,5	719 317,1

Цифровизация может быть важной и постоянной стратегией оптимизации расходов для банков. Более высокий уровень автоматизации и более эффективные процессы позволяют сократить расходы и освободить сотрудников от рутинной работы, позволяя им, при наличии соответствующей квалификации, выполнять более сложные задачи. Эффективная и современная ИТ-инфраструктура является одним из необходимых условий для достижения такой эффективности и в то же время должна быть защищена от повышенной уязвимости к кибератакам.

Внедрение новых технологий и оцифровка бизнес-процессов позволяет банкам сокращать количество отделений и работников в отделениях, в особенности сотрудников во фронт-офисе, а также переводить часть сотрудников на удаленный формат работы без потери эффективности персонала, за счет чего они смогут сократить свои операционные расходы. Так, к 1 января 2022 года количество отделений российских банков (операционные офисы и кассы) уменьшилось с 30,4 тыс. в 2018 году до 26,6 тыс. (Рис. 2). Существующие банковские филиалы демонстрируют схожую динамику – их число за последние 4 года сократилось с 484 до 370 (Рис. 3). Таким образом, закрытие офисов и филиалов – долгосрочная тенденция, банкам необходимо переориентировать свои бизнес-модели под дистанционное обслуживание.

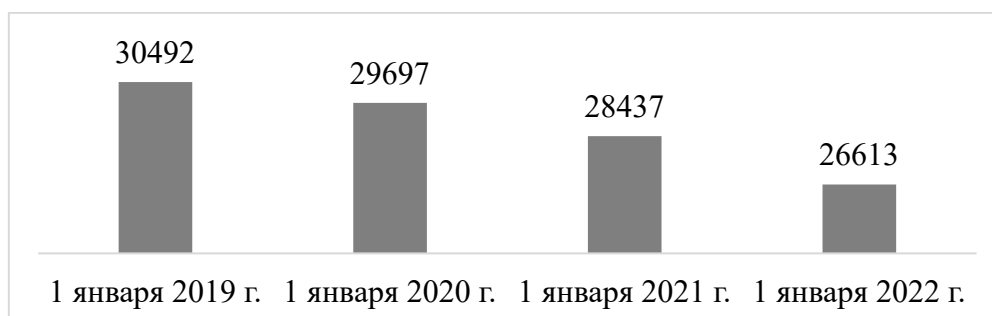


Рис. 2. Внутренние структурные подразделения

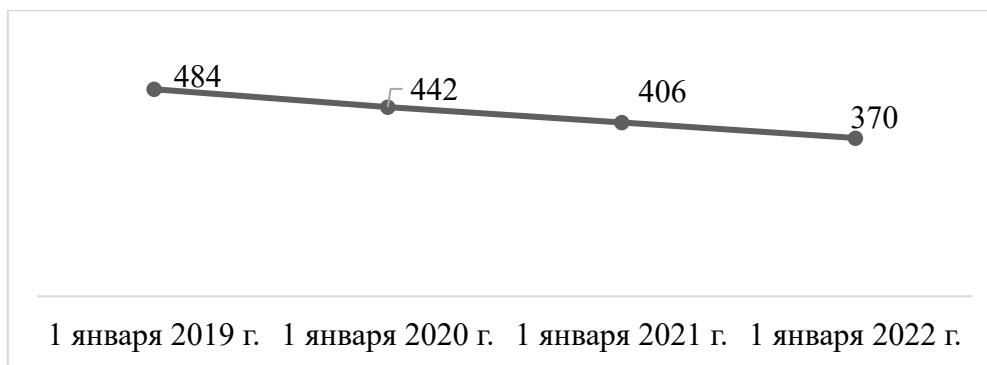


Рис. 3. Размещение филиалов

Показатели рентабельности активов (ROA) и рентабельности капитала (ROE) являются наиболее широко используемыми показателями для оценки эффективности банковской деятельности. Средний уровень показателя ROE в мире составляет около 8%. Однако согласно прогнозам консалтинговой компании McKinsey, к 2024 году данный показатель может сократиться до 5,2% [5]. Устойчиво низкая рентабельность ограничивает способность банков генерировать капитал и делает привлечение капитала дорогостоящим. В условиях стагнации показателей рентабельности банки находятся в поисках новых источников зарабатывания денежных средств. В современном мире одним из очевидных решений для банков является создание своих собственных экосистем и развитие кросс-продаж.

Кросс-продажи являются необходимым условием для «привязки» клиента к банку, хотя сейчас, в условиях высокой конкуренции, это становится всё сложнее. Развитие кросс-продаж особенно характерно для банковских экосистем, ярким примером чему является «Тинькофф Банк», сфокусированный полностью на дистанционном обслуживании. Финансовая онлайн-экосистема развивает так называемый «лайфстайл-банкинг» – у клиентов есть возможность не только анализировать и планировать свои траты, но и инвестировать сбережения, бронировать путешествия и столики в ресторанах и многое другое. Более того, банк продолжает совершенствовать существующие системы и разрабатывает новые продукты и новые бизнес направления.

Одним из ключевых сложностей, с которой столкнулся банковский бизнес в большей мере, чем компании других отраслей, является риск утечки конфиденциальной информации. Только за 2021 год количество несанкционированных операций в России (без согласия клиента) выросло на 33%, а объем таких операций увеличился на 39%, превысив более 13 млрд. руб. [6]. Это значит, что банки вынуждены выделять больше средств на защиту конфиденциальных данных клиентов, а также иметь в виду риски инфраструктурных и технологических сбоев.

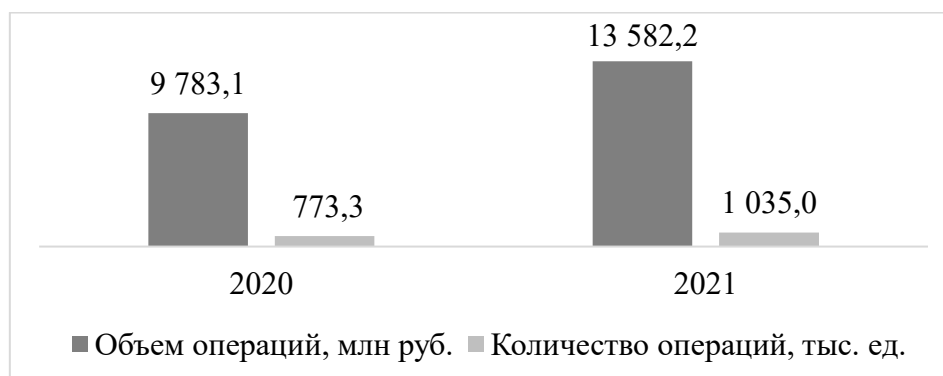


Рис. 4. Объем и количество несанкционированных операций

В заключение, в новом цифровом мире важно понимать, как внедрение инноваций и технологических платформ влияет на эффективность деятельности банков и их операционные результаты. С одной стороны, цифровизация может быть важной и постоянной стратегией

экономии средств для банков. С другой стороны, более широкое использование цифровых форм финансовых услуг также может угрожать стабильности доходов банка, поскольку клиентам становится легче искать и сравнивать продукты и стоимость различных банковских услуг. Такой «trade-off» делает особенно актуальным и необходимым изучение влияния цифровизации на прибыльность банков и их финансовые результаты.

Литература

1. Доклад НИУ ВШЭ «Цифровая трансформация отраслей: стартовые условия и приоритеты» – URL: <https://conf.hse.ru/mirror/pubs/share/463148459.pdf> (Дата обращения: 28.04.2021).
2. European Commission (2019a). Digital Transformation in Transport, Construction, Energy, Government and Public Administration. – URL: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC116179> (Дата обращения: 28.04.2021).
3. UNCTAD (2019). Value Creation and Capture: Implications for Developing Countries: digital economy rep. 2019. – URL: <https://unctad.org/webflyer/digital-economy-report-2019> (Дата обращения: 28.04.2021).
4. Статистика национальной платежной системы. – URL: <https://www.cbr.ru/statistics/nps/psrf/> (Дата обращения: 28.04.2021).
5. McKinsey Global Banking Annual Review 2020. – URL: <https://masrafeyoun.ebi.gov.eg/a-test-of-resilience-banking-through-the-crisis-and-beyond-mckinsey-global-banking-annual-review-2020/> (Дата обращения: 28.04.2021).
6. Обзор операций, совершенных без согласия клиентов финансовых организаций в 2021 году. – URL: https://cbr.ru/analytics/ib/operations_survey_2021/ (Дата обращения: 28.04.2021).

ТЕНДЕНЦИИ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Хисамиева Регина Фирдусовна,
Пугачева Мария Александровна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Цифровая трансформация и вытекающая из нее инновационная бизнес-модель всесторонне изменили ожидания и поведение потребителей, оказывая огромное давление на традиционные фирмы и разрушая многочисленные рынки. Опираясь на существующую литературу, мы выделяем три этапа цифровой трансформации: оцифровка, цифровизация и цифровая трансформация. Мы обосновываем актуальность цифровой трансформации для промышленных предприятий, внедрение которой в современных реалиях из конкурентного преимущества переходит в необходимость.

Ключевые слова: оцифровка, цифровизация, цифровая трансформация, цифровой бизнес, бизнес-модели, бизнес стратегия

1. Вступление

Цифровая трансформация и вытекающая из нее инновационная бизнес-модель коренным образом изменили ожидания и поведение потребителей, оказали давление на традиционные фирмы и разрушили многочисленные рынки. Потребители имеют доступ к десяткам медиаканалов, активно и без особых усилий общаются с фирмами и другими потребителями и проходят через быстро растущее число точек соприкосновения на пути к клиенту, многие из которых являются цифровыми.

В современном деловом мире менеджеры все чаще сталкиваются с необходимостью реагировать на появление новых цифровых технологий, которые стирают рыночные границы и

изменяют роли агентов (например, клиенты становятся сопроизводителями, конкуренты становятся соавторами, а фирмы вертикально интегрируются или обходят существующие стороны). Чтобы обеспечить управленческое руководство цифровой трансформацией, мы должны углубить наше понимание того, как фирмы могут получить устойчивое конкурентное преимущество, опираясь на конкретные ресурсы, какие стратегии они должны использовать для победы, и как внутренняя организационная структура фирмы должна измениться, чтобы поддержать эти стратегии.

2. Необходимость цифровой трансформации

Мы выделяем три основных внешних фактора, обуславливающих необходимость цифровой трансформации. Во-первых, уже с появлением Всемирной паутины и ее распространением по всему миру все большее число сопутствующих технологий (например, широкополосный доступ в Интернет, смартфоны, Web 2.0, SEO, облачные вычисления, распознавание речи, системы онлайн-платежей и криптовалюты) выросли, что укрепило развитие электронной коммерции. Вездесущность больших данных и появление новых цифровых технологий, таких как искусственный интеллект (ИИ), блокчейн, Интернет вещей (IoT) и робототехника, по прогнозам, будет иметь далеко идущие последствия для бизнеса. Хотя, возможно, не каждая из этих технологий будет такой мощной, как ожидалось. Однако широкое распространение новых цифровых технологий ясно указывает на необходимость для фирм преобразовать свой бизнес в цифровую форму. Более того, эти новые цифровые технологии могут также повлиять на структуру затрат фирмы за счет замены более дорогостоящих людей при оказании услуг с помощью роботов, виртуальных агентов или оптимизации логистических потоков и снижения затрат на цепочку поставок за счет использования ИИ и блокчейна.

Во-вторых, благодаря этим новым цифровым технологиям конкуренция резко меняется. В розничной торговле технологии разрушили конкурентную среду, передав продажи относительно молодым цифровым фирмам. Мало того, что конкуренция стала более глобальной, ее интенсивность также увеличилась, поскольку крупные, богатые информацией компании из США (например, Amazon, Apple) и Китая (например, Alibaba) начинают доминировать во многих отраслях. Примечательно, что изменения в оценках компаний четко отражают этот сдвиг. Всего десять лет назад в пятерку самых ценных фирм индекса S&P 500 входили Exxon, GE, Microsoft, «Газпром» и Citigroup, и только одна из них была действительно цифровой. В мае 2018 года все пять самых ценных компаний S&P были цифровыми, включая Apple, Alphabet, Microsoft, Amazon и Facebook.

В-третьих, поведение потребителей меняется в ответ на цифровую революцию. Рыночные данные показывают, что потребители перемещают свои покупки в интернет-магазины, а цифровые точки соприкосновения играют важную роль в пути клиента, влияя как на онлайн-, так и на офлайн-продажи [6, с. 31]. С помощью новых инструментов поиска и социальных сетей потребители стали более связанными, информированными, наделенными полномочиями и активными. Цифровые технологии позволяют потребителям совместно создавать ценность, разрабатывая и настраивая продукты, помогая другим клиентам, делясь отзывами о продуктах. Мобильные устройства стали играть важную роль в сегодняшнем поведении потребителей и облегчают изучение товаров в автономном режиме, а затем их покупку в Интернете. Потребители также сильно полагаются на приложения и новые технологии на основе искусственного интеллекта, такие как Ozon, Wildberries, которые входят в жизнь потребителей. Новые цифровые технологии существенно изменили поведение потребителей, следовательно, использование новых цифровых технологий легко может стать новой нормой и бросить вызов традиционным правилам ведения бизнеса. Если фирмы не могут адаптироваться к этим изменениям, они становятся менее привлекательными для клиентов и, вероятно, будут заменены фирмами, которые используют такие технологии.

3. Этапы цифровой трансформации

Анализ различных областей информационных систем, маркетинга, инноваций и стратегии показывает, что все потоки определяют несколько этапов цифровых изменений, начиная от относительно простых и заканчивая более всеобъемлющими изменениями. Мы выделяем три этапа цифровой трансформации: оцифровка, цифровизация и цифровая трансформация. Большая часть литературы соглашается с тем, что первые два дополнительных этапа необходимы для достижения наиболее всеобъемлющего этапа цифровой трансформации [2, с. 152].

Оцифровка – это кодирование аналоговой информации в цифровой формат, чтобы компьютеры могли хранить процесс и передавать такую информацию. Мы определяем оцифровку как действие по преобразованию аналоговой информации в цифровую информацию. Примеры касаются использования цифровых форм в процессах заказа, использования цифровых опросов или использования цифровых приложений для внутренних финансовых деклараций. Как правило, оцифровка в основном переводит в цифровую форму процессы внутренней и внешней документации, но не меняет деятельность по созданию стоимости.

Цифровизация описывает, как можно использовать ИТ или цифровые технологии для изменения существующих бизнес-процессов [4, с. 1134]. Например, создание новых онлайн-выходных или мобильных каналов связи, которые позволяют всем клиентам легко связываться с фирмами и которые изменяют традиционные взаимодействия между фирмами и клиентами. Благодаря цифровизации фирмы применяют цифровые технологии для оптимизации существующих бизнес-процессов, обеспечивая более эффективную координацию между процессами и/или создавая дополнительную ценность для клиентов за счет улучшения пользовательского опыта [5, с. 189]. Таким образом, цифровизация направлена не только на экономию средств, но и на совершенствование процессов, которые могут повысить качество обслуживания клиентов.

Цифровая трансформация является наиболее всеобъемлющей фазой и описывает изменение в масштабах всей компании, которое приводит к разработке новых бизнес-моделей [5, с. 192]. Фирмы конкурируют и могут получить конкурентное преимущество за счет своих бизнес-моделей, которые отражают то, как предприятие создает и доставляет ценность клиентам, а затем преобразует полученные платежи в прибыль.

Цифровая трансформация влияет на всю компанию и ее способы ведения бизнеса и выходит за рамки цифровизации – изменение простых организационных процессов и задач. Она перестраивает процессы, чтобы изменить бизнес-логику фирмы или ее процесс создания ценности. Поэтому цифровая трансформация неразрывно связана со стратегическими изменениями бизнес-модели в результате внедрения цифровых технологий [3, с. 205].

Цифровая трансформация особенно актуальна для отрасли промышленности. По данным исследования цифровой трансформации российских компаний, организованного SAP и Deloitte, СНГ, уровень цифровой зрелости российской промышленности существенно отстает от мирового. Так, в одной из самых развитых отраслей – автомобилестроении, он составляет 2,6 против 3,6 в мире, а в машиностроении – 1,6 против 3,4 в мире.

Хоть и в сфере цифровизации Россия уступает по развитию и распространению технологий многим западным и азиатским странам, однако, и у нас работы в данном направлении ведутся самым активным образом. Уже сейчас многие промышленные компании оптимизируют свои бизнес-модели и производства посредством цифровой трансформации. В качестве примеров можно привести ПАО «КАМАЗ», концерн «Калашников», «РусАл», «Петрозаводскмаш». Например, в ПАО «КАМАЗ» был создан специальный «Центр цифровой трансформации», который уже позволил реализовать сразу несколько успешных проектов:

- Организация Департамента планирования логистического центра;
- Разработка совместно с компанией Siemens системы мониторинга и оперативного управления производством;
- Трансформация сбытовой бизнес-модели в систему взаимодействия с клиентами на базе облачной платформы SAP Hybris Cloud for Customer;

– Внедрение роботов.

В 2022 году и далее организациям необходимо будет расширять цифровые инициативы. К ключевым тенденциям, на которые стоит обратить внимание в 2022 году, относят:

– Подключение 5G и развитие сектора IoT;

– Улучшенная конфиденциальность данных;

– Более эффективное использование искусственного интеллекта (ИИ) и машинного обучения (МО);

– Увеличение числа цифровых партнерств, слияний и поглощений;

– Расширение внедрения общедоступного облака и др.

4. Заключение

Цифровая трансформация происходит в ответ на изменения в цифровых технологиях, усиление цифровой конкуренции и, как следствие, цифровое поведение клиентов. Технологии не только улучшают жизнь людей, но и облегчают работу во многих секторах. Цифровая трансформация помогает организации идти в ногу с растущим спросом клиентов и, следовательно, выживать перед лицом будущего. Это позволяет компаниям лучше конкурировать в экономической среде, которая постоянно меняется в ответ на развитие технологий. Надлежащее управление переходом на цифровые технологии дает компаниям возможность получить доступ к операционным и производственным преимуществам.

Постпандемическая ситуация, в которой мы живем, движется к менталитету цифровой лихорадки. Фирмы, стремящиеся к цифровой трансформации, должны не только иметь цифровые активы, но также приобретать или развивать возможности, связанные с цифровой гибкостью, цифровыми сетями и аналитикой больших данных. Добьются успеха те компании, которые создадут интеллектуальный опыт и пути клиентов, которые облегчат и/или дополнят жизнь людей. Компании, которые потерпят неудачу, будут теми, кто не стремится извлечь выгоду из новых технологий искусственного интеллекта и не использует данные для прогнозирования тенденций спроса и принятия решений.

Наряду с добавлением цифровых компонентов к предложению продукта или услуги и внедрением новых бизнес-моделей необходимо подчеркнуть значимость осведомленности руководства российской промышленности о возможностях и направлениях цифровизации, что сделает возможным скорейшее построение «Индустрии 4.0», которое можно рассматривать в качестве одного из ключевых инструментов обеспечения национальной экономической и общей стратегической безопасности Российской Федерации (Указ Президента РФ от 02.07.2021 № 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации»).

Литература

1. Указ Президента РФ от 02.07.2021 № 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации», (2021), Собрание законодательства РФ, № 27 (часть II). – ст. 5351.

2. *C. Loebbecke, A. Picot.* Reflections on societal and business model transformation arising from digitization and big data analytics: A research agenda // *Journal of Strategic Information Systems.* – 2015. – Volume 24, Issue 3. – Pp. 149–157.

3. *I.M. Sebastian, J.W. Ross, C. Beath, M. Mocker, K.G. Moloney, N.O. Fonstad.* How big old companies navigate digital transformation // *MIS Quarterly Executive.* – 2018. – Volume 16, Issue 3. – Pp. 197–213.

4. *L. Li, F. Su, W. Zhang, J.Y. Mao.* Digital transformation by SME entrepreneurs: A capability perspective // *Information Systems Journal.* – 2019. – Volume 28, Issue 6. – Pp. 1129–1157.

5. *M. Pagani, C. Pardo.* The impact of digital technology on relationships in a business network // *Industrial Marketing Management.* – 2018. – Issue 67. – Pp. 185–192.

6. *P.K. Kannan, H.A. Li.* Digital marketing: A framework, review and research agenda // *International Journal of Research in Marketing.* – 2019. – Volume 34, Issue 1. – Pp. 22–45.

СЕКЦИЯ «КОНЦЕПЦИЯ ЛИН-МЕНЕДЖМЕНТА И ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ»

ВНЕДРЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ

Абравникова Эльза Робертовна
Пугачева Мария Александровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена внедрению корпоративных информационных систем в деятельность организации в условиях удаленной работы. Возникает острая необходимость в эффективном управлении процессами внедрения корпоративных информационных систем в структурах организаций, являющихся основой для создания цифрового слоя технологий интеллектуальной обработки данных и работы специалистов. В статье также рассмотрена взаимосвязь неуспешного внедрения корпоративных информационных систем и управления людьми, а также представлен общий подход к управлению человеческим капиталом при реализации проектов автоматизации. Подчеркнута важность создания линий двухстороннего общения с руководителями и рядовыми пользователями системы при планировании проекта по внедрению корпоративных информационных систем.

Ключевые слова: корпоративные информационные системы (КИС), эффективность, бизнес-процессы.

Внедрение автоматизированных технологий обработки экономической информации позволяет повысить эффективность управления организацией за счет обеспечения руководителей и специалистов максимально полной, оперативной и достоверной информацией на основе единого базы данных.

В условиях рыночной экономики коренным образом меняется подход к управлению, от функционального - к бизнес ориентированному, кардинально меняется и роль информационных технологий. Ориентация на управление на основе бизнес-процессов обеспечивает конкурентное преимущество для организации в условиях острейшей конкуренции, а управление на основе бизнес-процессов не может эффективно реализовываться без применения информационных технологий и систем.

В настоящее время один из основных ресурсов для развития общества является информация, а для повышения производительности и эффективности работы предприятий корпоративные информационные системы и технологии. Именно применение информационных технологий в планировании производственной деятельности сегодня стало одним из значимых факторов конкурентоспособности предприятия и его успеха на рынке.

Информационный ресурс – совокупность накопленной информации, зафиксированной на материальном носителе в любой форме, обеспечивающей ее передачу во времени и пространстве для решения научных, производственных, управленческих и других задач [1, с. 12].

Современные информационные технологии выполняют на предприятиях ряд значимых функций: поиск, сбор, передача и хранение, систематизация и обработка необходимых данных для всех сфер общественной жизни. Кроме того, использование данных технологий значительно упрощает процесс принятия тех или иных оптимизационных задач. В наши дни, применяя информационные технологии на наших предприятиях, мы не только обрабатываем и автоматизируем трудоемкие, регулярно повторяющиеся рутинные операции над большим массивом данных, но и получаем принципиально новую информацию, удовлетворяющую требованиям полноты и своевременности, которая необходима для принятия эффективных управленческих решений. Именно

поэтому в современном обществе корпоративные информационные системы являются универсальным инструментом в планировании производства на предприятиях и его управлением.

В этих условиях одной из важнейших задач современного управления производством является определение реальной экономической оценки информационных ресурсов, которая включает [1, с. 13]:

- затраты на подготовку информационных ресурсов для решения задач, стоящих перед управляющим персоналом предприятия;
- эффективность использования информационных ресурсов в процессе управления предприятием.

Актуальность данной темы заключается в том, что в современных условиях все большее число предприятий прибегают к использованию корпоративных информационных систем в планировании и организации своего производства, чтобы успешно функционировать на рынке и не уступать при этом своим конкурентам. Особенно, это касается предприятий нашей страны, которые после перехода России от центрально-плановой экономики к рыночной вынуждены конкурировать с "ушедшими далеко вперед" иностранными производителями. И сейчас, в условиях кризиса, данная проблема чувствуется наиболее остро, в связи, с чем отечественные предприятия всеми возможными способами стараются повысить результативность протекания трудовых процессов на производстве и совершенствовать деятельность всего предприятия в целом, что невозможно без поддержания эффективного функционирования его корпоративной информационной системы.

Одним из следствий пандемии коронавируса стал вынужденный массовый перевод сотрудников на удаленную работу с корпоративными информационными системами. Подобная модель уже давно применяется многими компаниями, накопившими определенный опыт и отработавшими стандартные практики. Но и для них нынешняя ситуация сопряжена с рядом проблем. Нет сомнения в том, что после завершения пандемии опыт, приобретенный всеми компаниями, в том числе и теми, кто переходил на удаленную работу вынужденно, в корне изменит методы их работы и сделает дистанционный режим стандартной опцией.

В настоящих условиях значимым ресурсом наблюдается эффективное управление наравне с финансовыми, материальными и другими ресурсами. Наиболее эффективную работу является способ повышения работоспособности компании – это автоматизация.

Удаленная работа - вынужденная мера, которую ввели работодатели с целью профилактики вирусной инфекции. Для сотрудников есть плюсы в удаленной работе – экономия времени и денег на дорогу, высокая производительность труда за счет того, что ничего не отвлекает. Для работодателя же отдельно стоит вопрос информационной безопасности при организации такого режима труда своих сотрудников.

Процессы, обеспечивающие работу корпоративных информационных систем можно представить состоящих из следующих блоков:

- Ввод информации из внешних или внутренних источников.
- Обработка входной информации и представление ее в удобном виде.
- Вывод информации для представления потребителям или передачи в другую систему.
- Организация обратной связи (передача информации, переработанной сотрудниками данной организации для коррекции входной информации).

Большинство современных информационных систем включает в свой состав вычислительные комплексы, которые составляют физический компонент системы. Такими компонентами являются внешняя память, технические и вычислительные средства, обеспечивающие непосредственно обработку и взаимодействие пользователя с информационной системой.

Второй компонент – это программные средства (процедуры) и технологии, обеспечивающие функционирование системы. Здесь обычно отдельно выделяют подсистему общего управления данными, а также процедуры специализированной функциональной обработки, отражающие требования предметной области.

Однако в наибольшей степени сущность информационных систем управления выражается третьим компонентом – информационным фондом, который характеризуется не только

содержащейся информацией, но и способом ее организации (модель данных), а также формой представления, которая, в свою очередь, определяется возможностями лингвистического обеспечения – языками представления и управления информацией. [3, с. 67].

Стоит отметить, что на выбор программного обеспечения для решения конкретных управленческих задач экономического объекта оказывает влияния область функционирования предприятия, а величина предприятия, мощность его производственного потенциала определяют формы организации средств вычислительной техники, на базе которых функционирует корпоративная информационная система управления.

Однако независимо от величины и области функционирования предприятия любой корпоративной информационной системе менеджмента должны быть присущи следующие свойства:

– Целесообразность, которая состоит в повышении эффективности управления предприятием за счет внедрения современных средств вычислительной техники, распределенных баз данных, различных вычислительных сетей.

– Наличие функциональных компонентов и структуры, о которых уже упоминалось выше.

– Взаимодействие с внешней средой предполагает организацию корпоративной информационной системы с объектами управления, внешними предприятиями, организациями, включая потребителей и поставщиков продукции, финансово-кредитные органы и т.д.

– Целостность. Информационная система в менеджменте является целостной системой, способной решать задачи, не свойственные ни одному из ее компонентов.

– Адаптивность характеризует возможность корпоративной информационной системы приспосабливаться к условиям менеджмента конкретной предметной области.

– Безопасность характеризует возможность предотвращения разрушения корпоративной информационной системы в результате реализации угроз безопасности ее ресурсов.

– Развитие во времени - обеспечивает динамичность развития корпоративной информационной системы в менеджменте, возможность ее модернизации и модификации, изменение структуры, включение новых компонентов, возможность решения новых задач и т.д.

Говоря об этой системе мы можем задаться вопросом, что это даст? То есть какие преимущества внедрения корпоративных информационных систем? Преимуществом внедрения корпоративных информационных систем можно назвать следующее:

1. получение достоверной и оперативной информации о деятельности всех подразделений компании;

2. повышение эффективности управления компанией;

3. сокращение затрат рабочего времени на выполнение рабочих операций;

4. повышение общей результативности работы за счет более рациональной ее организации.

Под неуспешным внедрением информационных систем понимается недостижение предприятием целевых показателей эффективности и стратегических целей. Для исключения рисков неуспешного внедрения КИС необходимо уделить особое внимание людям, которые являются самым главным активом любого предприятия.

Во-первых, необходимо построить открытое общение с сотрудниками до запуска проекта по внедрению КИС. Руководители всех уровней, а также рядовые сотрудники должны принять идею планируемого внедрения информационной системы и искренне поддерживать данный проект. Для достижения этого согласия может потребоваться немало времени и усилий. Но в результате значительно повышаются шансы успеха проекта.

Открытое двухстороннее общение с персоналом предприятия должно быть выстроено на всех этапах реализации проекта, включая ввод информационной системы в промышленную эксплуатацию. Сотрудники должны получить необходимую поддержку и обучение при переходе на новую информационную систему.

В ходе эксплуатации внедренной КИС также необходимо развивать и расширять линии коммуникации с сотрудниками, так как они являются ключевыми пользователями системы. Обратную связь от людей следует тщательно анализировать и оперативно принимать соответствующие меры для урегулирования проблемных вопросов. Это будет мотивировать людей принимать и поддерживать внедренные изменения.

Во-вторых, необходимо изменить организационную структуру в соответствии с моделью TO BE. Организационная структура должна поддерживать оптимизированные процессы. Изменение организационной структуры следует рассматривать как отдельный проект, так как это связано с мотивацией, интересами и ожиданиями людей [4].

Любая информационная система представляет собой инструмент помощи сотрудникам в решении производственных задач. От того, как персонал будет использовать данный инструмент, зависит успех проектов автоматизации и достижение стратегических показателей предприятия.

Литература

1. Акперов И.Г. Информационные технологии в менеджменте / Акперов И.Г., Сметанин А.В., Коноплева И.А. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 400 с.
2. Баженов Д.И., Золотухина Е.Б. Формирование набора требований к интеграции информационных систем. // Теория. Практика. Инновации. – 2018. – № 3 (27). – С. 56–68.
3. Голицына О.Л. Информационные системы: учебное пособие / О.Л. Голицына, Н.В. Максимов, И.И. Попов. – 2-е издание. – М.: ФОРУМ: ИНФРАМ, 2014
4. Ньюэлл, Ф. Почему не работают системы управления отношениями с клиентами (CRM): Как добиться успеха, позволив клиентам управлять отношениями с вашей компанией: пер. с англ. / Ф. Ньюэлл. – М.: Хорошая книга, 2004. – 368 с.
5. Разработка формальной модели производственного процесса с применением корпоративной информационной системы КИС / А.В. Речкалов, Г.Г. Куликов, В.В. Антонов, А.В. Артюхов // Научное обозрение. – 2015. – № 12. – С. 187–196.

ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ЛИН-МЕНЕДЖМЕНТА ОТ ИСТОКОВ СОЗДАНИЯ ДО ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ РОССИИ

Гатауллова Юлия Анатольевна

к.э.н. Пугачева Мария Александровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрена концепция лин-менеджмента, история создания и ее эволюция. В статье исследуется необходимость применения инструментов бережливого производства с помощью цифровых технологий для оперативного сокращения потерь.

Ключевые слова: лин-менеджмент, бережливое производство, инструменты лин-менеджмента, канбан, mes-система, 5S, визуализация, VSM.

В настоящее время экономика России переживает масштабные изменения. Они связаны как с политическими событиями в мире, так с по-прежнему существующей сложной эпидемиологической обстановкой, вызванной вирусом SARS-COVID-2019. Это приводит к тому, что предприятия должны мобильно и оперативно реагировать на изменения.

Кроме того, появление конкурентов, использующих новые бизнес-модели и концепции, сокращение жизненного цикла продуктов, неуклонный рост цифровизации всех бизнес-процессов, а также рост цен вынуждает предприятия масштабно трансформироваться под настоящую действительность. Выходом из данной ситуации для предприятий с целью повышения конкурентоспособности, сокращения затрат на производство продукции и сокращению потерь является применение инструментов бережливого производства, как части лин-менеджмента. Лин-менеджмент – это определенная концепция управления. Ее основа – постоянный поиск возможностей устранить потери на производстве и в офисе.

История возникновения бережливого производства началась в 1913 году на заводе Генри Форда при создании конвейерного производства. Далее в 1950 году ввиду острой нехватки ресурсов в Японии после окончания Второй мировой войны было принято решение пересмотреть концепцию Г. Форда и усовершенствовать ее. Так была изобретена производственная система Тайота – бережливое производство. Позже данную систему изучили и дополнили, разработав концепцию лин-менеджмента.

В СССР в период Г. Форда русский ученый А.К. Гастев разработал и воплотил систему Научной Организации Труда, благодаря которой в 1930-х годах в Советском Союзе были достигнуты высокие темпы индустриализации. Данная система заложила основы бережливости производства в России.

Повторным возрождением интереса в России к принципам бережливого производства фактически началось в 2006 году в Екатеринбурге на Первом Российском Форуме «Бережливое производство для России». Следует отметить, что методы и инструменты лин-менеджмента применялись и ранее, но в большинстве случаев только 5S – пять шагов организации рабочего пространства.

На текущий момент в условиях роста количества санкций по отношению к России вопрос применения предприятиями инструментов бережливого производства в полном объеме особенно актуален. Сейчас чаще всего применяют такие инструменты как 5S, SMED, VSM, то есть все те методы, которые затрагивают производственный процесс. Не оцениваются такие лин-инструменты, как ERP, APS, MES и прочие.

Концепция лин-менеджмента способна максимально принести пользу при совместном применении всех инструментов. А именно, улучшение производственного процесса с целью снижения издержек с помощью SMED, Just-in-time, Kanban, TPM, 5S, VSM. При этом возможно постоянно повышать качество продукции, используя инструмент Kaizen, Jidoka. Кроме того, необходимо постоянно обучать и мотивировать персонал с помощью Kaizen и 5S. Для создания «вытягивающей системы» от конечного потребителя можно использовать Just-in-time, Kanban и VSM.

На рисунке 1 представлены основные инструменты лин-менеджмента в России.

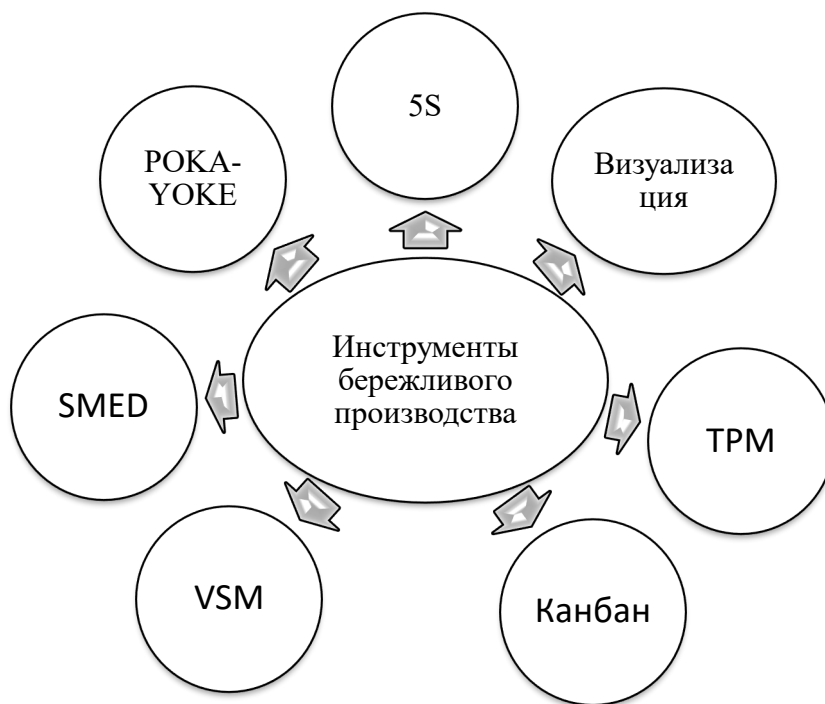


Рис. 1. Основные инструменты лин-менеджмента в России

Применение инструментов лин-менеджмента регламентировано национальным стандартом Российской Федерации ГОСТ Р56407-2015 «Бережливое производство». Стандарт был разработан совместно с рабочей группой, в которую входили такие компании, как ОАО «КАМАЗ»,

КНИТУ-КАИ, ПАО «Северсталь», ОАО «Татнефть», Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», Управляющая компания «Группа ГАЗ» и многие другие. Опыт рабочей группы можно наглядно представить в таблице 1, в которой отражены результаты применения инструментов бережливого производства.

Таблица 1

Результаты применения методики лин-менеджмента в России

Наименование компании	Методика	Результаты
УК «ГРУППА ГАЗ»	<ul style="list-style-type: none"> – снижение запасов; – оптимизация производства; 	<ul style="list-style-type: none"> – рост выпуска продукции на 30 %; – увеличение производительности труда на 60 %; – снижение количества брака на 50 %; – сокращение времени прохождения по сборочной линии на 65 %; – в 2009 году компания смогла сэкономить 4,5 миллиард рублей; – затраты на транспортные расходы и арендную плату сократились на 1 миллион 224 тысяч рублей; – экономия по энергоносителям составила почти 11 миллион рублей.
Компания «Русал»	<ul style="list-style-type: none"> – составление общего потока создания ценности; – вовлеченность персонала в реформирование 	<ul style="list-style-type: none"> – цеховые запасы уменьшились на 70 %; – количество времени, требуемого для переналадки оборудования, сократилось на 46 %; – производительность труда повысилась на 35 %; – продажи выросли на 35 %; – используемое пространство уменьшилось на 40 %.
КамАЗ	<ul style="list-style-type: none"> – разработка личных проектов; – обучении персонала малыми группами «на месте» 	<ul style="list-style-type: none"> – снижение уровня брака на 50 %; – увеличение скорости выпуска продукции на 30 %; – сокращение используемых площадей на 360 тыс. м²; – достижение экономического эффекта в 19 миллиардов рублей.

Учитывая данный положительный опыт применения концепции лин-менеджмента, а также необходимость оперативно перестраивать бизнес-процессы в компании с целью сокращения потерь в связи с масштабной трансформацией экономики, необходима цифровизация концепции лин-менеджмента, так как ручными методами на текущий момент невозможно обойтись.

На практике применяется в качестве комплекса инструментов лин-менеджмента MES-система, которая предназначена для решения задач синхронизации, координации, анализа и оптимизации выпуска продукции. В частности, одним из примеров программного продукта MES-системы является 1С:ERP, 1С:MES Оперативное управление производством. Программы связывают работу всех подразделений производства, позволяют строить комплексную информационную систему управления предприятием для повышения прозрачности всех бизнес-процессов для принятия эффективных управленческих решений. Применение MES-системы максимально эффективно при одновременном применении методов лин-менеджмента, так как данные методы оптимизируют процесс методологически, а MES-система обеспечивает выполнение этой методологии.

Следует отметить, что на практике применяется электронная канбан-доска. Электронные карточки сигнализируют о количестве материалов, потребности в них и дают указания по их

перемещению на следующую операцию. Также для управления проектами с помощью визуализации применяется диаграмма Ганта. Она структурирует выполнение бизнес-процессов, показывает общую картину задач. Диаграмма построена следующим образом: по горизонтали – временная шкала, по вертикали – список задач. Каждая полоса обозначает проект, задачу, которую нужно выполнить в определенный срок. Отечественный программный продукт «Битрикс 24» включает в себя электронную канбан-доску, диаграмму Ганта, позволяющие планирование использования материалов, а также задач и проектов.

Применение PLM-системы (Product Lifecycle Management) существует более 30 лет и используется для управления жизненным циклом продукции. Teamcenter – программная платформа, позволяющая создавать единое информационное пространство разработки и управления данными об изделии на всех этапах его жизненного цикла. Применение MES-системы невозможно без использования PLM-системы. Необходима автоматизация стадии конструкторско-технологической подготовки производства. Цифровое производство имитирует и моделирует производственный процесс, направленный на повторное использование знаний и оптимизацию технологий до начала выпуска изделия. Такой подход вписывается в концепцию непрерывного совершенствования, когда совершенствование процесса производства, выполняемого в цехе, влияет на саму конструкцию изделия либо на первоначальный технический процесс.

В настоящее время ввиду высокой заинтересованности компаний, как в бережливом производстве, так и в цифровых технологиях, происходит оперативная разработка новых и модернизация имеющихся программных продуктов в области лин-менеджмента. Применение их способствует оперативной мобилизации имеющихся ресурсов с помощью сокращения всех возможных потерь, что повысит конкурентоспособность компании и уровень устойчивости на рынке.

Литература

1. Вумек Дж. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. – М.: Альпина Паблишер, 2020. – С. 472.
2. Цылакова Е.Г., Синько Г.И., Пурина Н.М., Черяпа А.В., Кириллова О.Н. Синтез бережливого производства и экологического менеджмента как инструмент развития бизнеса в современных условиях // Инновации и инвестиции. – 2022. – № 2. – С. 79–83.
3. Информационный сайт «Электронный фонд актуальных правовых и нормативно-технических документов». – URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200120649/> (Дата обращения: 11.04.2022).
4. Информационный сайт «LEAN-KAIZEN». – URL: <https://lean-kaizen.ru/opyt-vnedreniya.html/> (Дата обращения: 11.04.2022).
5. Официальный сайт «НПКЦ «Интеграл». – URL: <https://integral-russia.ru/2017/11/21/simbioz-berezhlivogo-proizvodstva-i-it-sistem-kommentarii-professionala/> (Дата обращения: 11.04.2022).
6. Официальный сайт «Битрикс 24». – URL: <https://www.bitrix24.ru/features/tasks.php/> (Дата обращения: 11.04.2022).
7. Официальный сайт «1С». – URL: <https://www.solutions.1c.ru/catalog/mes/features/> (Дата обращения: 11.04.2022).

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОНИЖЕНИЮ ТЕКУЧЕСТИ СОТРУДНИКОВ В РАМКАХ УЛУЧШЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Кильдиярова Элина Руслановна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Исследуются причины текучести кадров на предприятии. Авторы предлагают алгоритм стратегического планирования для динамично развивающегося холдинга «Группа

компаний Брио», в рамках которого разрабатывают мероприятия по снижению текучести кадров. Представленные мероприятия ориентированы на условия цифровой экономики.

Ключевые слова: стратегическое планирование, мотивация, бережливое производство, персонал, текучесть кадров.

Стабильный коллектив предприятия является важнейшим ресурсом, обеспечивающим его устойчивое функционирование. В связи с этим задача снижения текучести кадров – одна из первостепенных, что особенно актуально сегодня, в условиях новых вызовов и перехода к цифровой экономике.

Текучесть кадров обусловлена как неудовлетворенностью персонала условиями труда, что влечет увольнение по собственному желанию, так и неудовлетворенностью самой организации конкретными работниками (в этом случае увольнение происходит уже по инициативе работодателя) [1].

Основными причинами текучести кадров являются: недостаточно организованный процесс подбора персонала, отсутствие мер по адаптации и развитию персонала, неудовлетворительные условия труда, неблагоприятный социально-психологический климат и т. д.

Зачастую разрешение этих проблем происходит уже после того, как они возникли. Подобная ситуация характерна для многих предприятий, в том числе для одного из ведущих предприятий ООО «БРИО Строй».

Однако для устойчивого развития руководство предприятия должно совершенствовать процесс стратегического планирования и заранее осуществлять планирование мероприятий по снижению текучести кадров.

В рамках исследования был проведен опрос среди сотрудников предприятия. Респондентам предлагалось оценить эффективность системы стратегического планирования. Результаты оказались следующие: 67,5 % опрошенных считают, что данная система несовершенна, 27,1 % считают ее гибкой и совершенной, 5,4 % затруднились ответить (рис. 1). Это говорит о неэффективности существующей системы стратегического планирования в организации и необходимости ее совершенствования. Кроме того, это косвенно свидетельствует о моральной неудовлетворенности персонала условиями труда, влекущей за собой текучесть по инициативе работника.

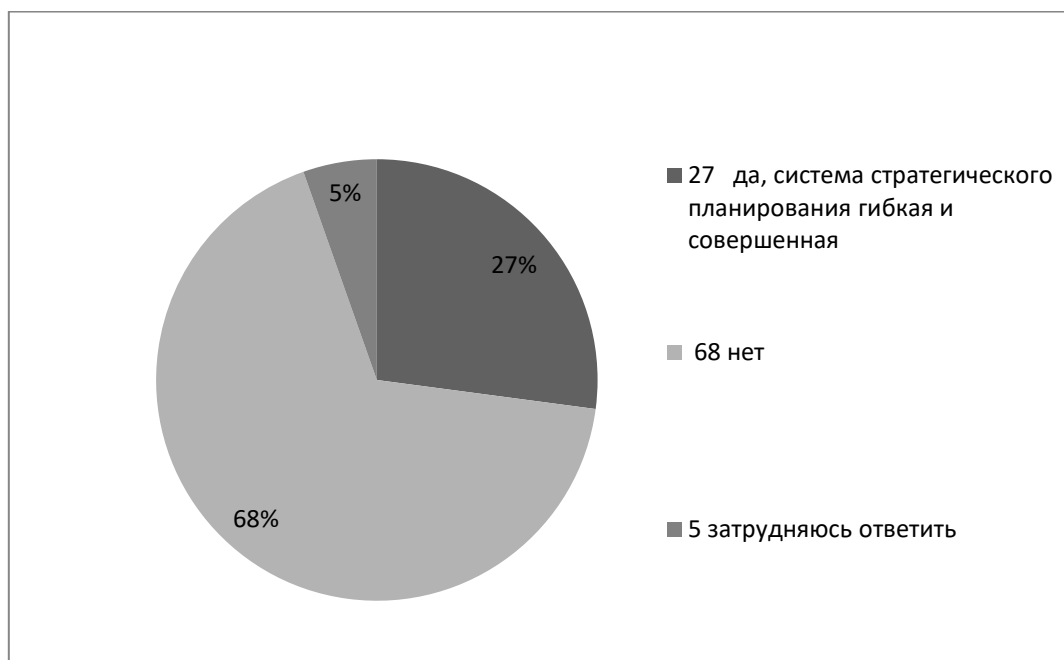


Рис. 1. Оценка системы стратегического планирования

Для улучшения процесса стратегического планирования в ООО «БРИО Строй» целесообразно провести: 181

- корректировку миссии и стратегических целей предприятия;
- назначение круга лиц, ответственных за стратегическое планирование и реализацию стратегических планов на практике;
- разработку четкого алгоритма по внедрению стратегических планов предприятия.

На рис. 2 представлен алгоритм стратегического планирования, который мог бы быть реализован в ООО «БРИО Строй». В соответствии с этим алгоритмом разработка стратегических мероприятий, в том числе направленных на снижение текучести кадров, должно осуществляться на этапе составления документа «Стратегия развития».



Рис. 2. Предлагаемый алгоритм стратегического планирования ООО «БРИО Строй»

В рамках проведенного исследования на данном предприятии предлагаются следующие мероприятия по снижению текучести кадров:

1. Совершенствование механизма материального стимулирования с увязкой показателей премирования на выполнение стратегии развития предприятия.
2. Обучение и развитие персонала (по нескольким направлениям).

То есть, во-первых, необходимо повышать квалификацию персонала в области освоения цифровых технологий. Во-вторых, важно проводить обучение инновационным концепциям производства, одной из которых может стать общепризнанная в мире философия «бережливого производства». В основе «бережливого производства» лежит процесс непрерывного улучшения и устранения потерь, который помогает значительно увеличить производительность труда, сократить время производственного цикла, снизить количество бракованной продукции и повысить ее качество, увеличить время безаварийной работы оборудования и высвободить производственные площади [2]. Успешный опыт предприятий, внедривших «бережливое производство», свидетельствует о повышении мотивации персонала, а соответственно и снижении текучести кадров. [3]

Внедрение предлагаемых мероприятий не только напрямую решит вопросы текучести кадров, но также позволит предприятиям своевременно реагировать на современные вызовы и уверенно чувствовать себя в новой реальности цифровых технологий.

Литература

1. Волкова И.А., Кондакова А.А. Формирование процесса управления текучестью кадров на предприятии // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2018. – № 5 (72). – С. 141–152.

2. *Ильина Т.А.* Система 5S как начальный этап внедрения бережливого производства на промышленных предприятиях // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2017. – № 4. – С. 70–77.

3. *Ильина Т.А.* Мотивация персонала при внедрении системы 5S на промышленном предприятии // Сборник трудов IX Всероссийского межвузовского кадрового форума им. А.Я. Кибанова. – Самара: СамГТУ, 2018. – С. 214–216.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В КОМПАНИЯХ

**Мингазова Диана Рушановна,
Пугачева Мария Александровна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Сокращение временных затрат в связи с большим бумажным потоком документов.

Ключевые слова: электронный документооборот, электронный документ, ЭЦП.

Проблема совершенствования документооборота является одной из наиболее актуальных в современном документоведении. С плохой организацией документооборота связывают недостатки в документационном обеспечении управления (ДОУ) [1, с. 271].

Документооборот является составной частью ДОУ, цель которого – информационное обеспечение деятельности учреждения, ее документирование и хранение ранее созданной управленческой информации. ДОУ непосредственно зависит от управленческих решений, документационное обеспечение которых как процесс включает три составляющих: информационную поддержку решений, то есть обеспечение принимаемого, то есть обеспечение принимаемого решения информацией (документами), документирование решения и контроль за его выполнением [3, с. 51–57].

Система электронного документооборота (СЭД) – это специальное приложение, обеспечивающее участникам обмен электронными документами, имеющими юридическую значимость [2, с. 232]. Все системы электронного документооборота могут быть классифицированы по нескольким признакам:

– СЭД с развитыми системами хранения и поиска информации. Их второе название – электронные архивы.

– СЭД с развитыми системами маршрутизации, обеспечивающие движение документов по заданным маршрутам.

– СЭД с системой поддержки управления организацией и накопления знаний. Обычно эти системы сочетают в себе свойства двух предыдущих. При этом в такой системе возможно использование как жесткой, так и свободной маршрутизации. Подобные СЭД используются в крупных компаниях и государственных структурах.

– СЭД с поддержкой совместной работы сотрудников. Такие системы нацелены на организацию коллективной работы сотрудников даже в том случае, если они разделены территориально.

– СЭД с дополнительными сервисами: управление проектами, электронная почта, биллинг, сервис CRM.

Наиболее востребованными функциями СЭД являются:

– хранение и поиск документов;

– поддержка делопроизводства;

– маршрутизация и контроль исполнения документов: составление маршрутов документов, поддержка действий во время маршрутов, уведомление сотрудников о поступлении нового документа, автоматический контроль сроков исполнения;

– составление аналитических отчетов, таких как отчет о текущей занятости, о выполнении работ по документам и о просроченных поручениях;

– обеспечение информационной безопасности, включая аутентификацию пользователей, поддержку электронной цифровой подписи, шифрование документов и писем, аудит работы в системе.

При внедрении системы электронного документооборота происходит сокращение персонала, которые были задействованы в бумажном документообороте. Экономия затрат в первую очередь будет происходить в сокращении сотрудников.

Система электронного документооборота «Контур.Диадок» позволяет подписывать документы с компьютера, тратя на это минимум времени. Но и здесь есть свои потери времени и места, где процесс обработки электронного документа подвисает [4].

В офисе работает 16 сотрудников, но только 3 из них занимаются документооборотом напрямую. И можно подсчитать те средства, которые могут быть переведены в реальную прибыль и потенциальные возможности для развития организации (таблица 2.3.1). Среднемесячная заработная плата сотрудника равна 30 300 рублей.

При работе с документами в бумажном документообороте сотрудник в среднем тратит 70% рабочего времени.

$$(16 \cdot 30\,300 \cdot 70\%) / 100\% = 339\,360 \text{ рублей в месяц.}$$

Работая с электронным документооборотом, сотрудник затрачивает около 25% рабочего времени.

$$(16 \cdot 30\,300 \cdot 25\%) / 100\% = 121\,200 \text{ рублей в месяц.}$$

Экономическая эффективность использования электронного документооборота в организации численностью 16 сотрудников.

В месяц – 218 160 рублей.

В год – 218 160 * 12 месяцев = 2 617 920 рублей.

Это та сумма, которая высвобождается из валовых затрат при использовании электронного документооборота и направляется в развитие организации.

Таблица 1

Анализ затраченных средств на электронный и бумажный документооборот

Показатель	Бумажный документооборот	Электронный документооборот
Численность сотрудников, чел.	16	16
Среднемесячная заработная плата, руб.	30 300	30 300
Затраты времени на документооборот, в %	70	25
Затраты в месяц на документооборот	339 360	121 200

Для представления возможного экономического эффекта воспользуемся следующими гипотетическими расчетами, основанными на оценке труда, служащего при работе с документами по традиционной бумажной технологии:

- сотрудник в день выполняет 7–10 операций по поиску различных документов;
- поиск одного документа занимает в среднем 3–5 минут;
- в 15% случаев сотрудник не находит нужный документ;

- если документ не найден сразу, то на его поиски еще необходимо 4 минуты дополнительно;
- если документ все-таки не найден, то сотрудник переключается на другую работу;
- среднегодовая зарплата бухгалтера по первичной документации 240 000 рублей в год (20 000 рублей в месяц).

При помощи всех этих данных можно посчитать экономию, если внедрить электронную систему документооборота:

$(8,5 \text{ раз/день} * 4 \text{ мин.} + 8,5 \text{ раз/день} * 15\% * 4 \text{ мин.}) / (9 \text{ часов} * 60 \text{ мин.}) * 240\,000 = 17\,378 \text{ рублей в год.}$

Таким образом, при внедрении электронного документооборота, то экономия равна 17 378 рублей в год в расчете на одного сотрудника.

В компании работает 16 сотрудников, и все они хоть как-то работают с документами, то экономия составит $17\,378 \text{ рублей} * 16 \text{ сотрудников} = 278\,048 \text{ рублей в год.}$

Происходит экономия не только в денежном выражении, но и времени на различные операции:

- 20% поиск и ожидание поступления документов;
- 20% согласование и утверждение документов;
- 20% передача документов между подразделениями;
- 15% подготовка стандартных отчетов о перемещениях документов.

Таким образом, суммарное среднее время, сэкономленное при внедрении электронного документооборота – более 65%.

Совершенствовать документооборот можно следующими способами: улучшение технологии оборота документов и снижение объема документооборота. Снижение объема оборота документов имеет два главных аспекта:

- уменьшение числа создаваемых документов;
- снижение расходов ресурсов для их создания.

Также можно рассчитать экономию денежных средств, если перейти на электронный документооборот. Так:

- в месяц организация использует две пачки бумаги стоимостью в 225,2 рубля за пачку;
- заправка картриджа на принтер стоит 483, 5 рублей, в месяц картридж заправляется 2 раза,
- для документов используется печать, в которую приобретается краска штемпельная, одна баночка чернил расходуется в месяц – 59,55 рублей;
- для подписания документов также нужны ручка, в месяц уходит 2–3 ручки, стоимость одной 22,9 рублей;
- для подшивания документов в папки нужны сами папки-регистраторы, одна такая папка стоит 98,6 рублей, в месяц расходуется 2 папки (поступления и реализации).

Таблица 2

Количество расходуемого товара на бумажный документооборот в месяц

№ п/п	Наименование	Количество	Стоимость за единицу	Сумма
1	Бумага А4	2	225,2	450,4
2	Картридж	2	483,5	967
3	Краска штемпельная	1	59,55	59,55
4	Шариковая ручка	3	22,9	68,7
5	Папка-регистратор	2	98,6	197,2
	ИТОГО			1 742,85

Экономия равна:

$2 * 225,2 + 2 * 483,5 + 1 * 59,55 + 3 * 22,9 + 2 * 98,6 = 1\,742,85 \text{ рублей в месяц.}$

Таким образом, при переходе на электронный оборот документов, то экономия в месяц составила – 1 742,85 рублей, а в год – 20 914,2 рублей.

Сумма может показаться не значительной, то для ООО «Энерготэл» – это целая заработная плата в месяц одного сотрудника.

Для того, чтобы понять, что необходимо изменить в организации в документной сфере, необходимо провести сравнительный анализ динамики объема документооборота за два года. По данным с программы 1С «Торговля и склад» объем документооборота в 2018 году составил 6 373 документа.

В конце марта 2020 года в России наступила сложная ситуация, ввели режим самоизоляции и многие организации перешли на удаленный режим работы. ООО «Энерготэл» не занимается производством, поэтому ему было не сложно перейти на дистанционный режим работы.

Учитывая экономически нестабильную ситуацию в стране, каждой организации очень сложно было приспособиться к новым реалиям. Для малого и среднего бизнеса это большое испытание, главное компаниям остаться на плаву, выжить в это непростое время пандемии.

Для хорошей работы сотрудников тендерного отдела в январе были приобретены электронные подписи (ЭП), каждая за 13 759 рублей.

Всего=13 759 руб.*2=27 518 рублей.

Имея электронные подписи, тендерные специалисты могут работать удаленно всегда. Все необходимые для этого у них есть все полномочия и продукты. Электронная подпись им необходима для того, чтобы подавать тендера на электронных торговых площадках. При помощи электронной подписи они берут на себя всю ответственность за свою работу.

С помощью электронной подписи уменьшаются затраты на печать документов, картридж, трудовые ресурсы. Сотруднику тендерного отдела теперь не нужно печатать все документы для подачи тендера, а всего лишь необходимо заполнить все документы электронно на своем ноутбуке/компьютере, загрузить на площадку, подписать электронной подписью и подать.

Бюджет расходов на 1 рабочее место бухгалтера по первичной документации включает в себя затраты на заработную плату, электроэнергию, офисную мебель и компьютерную технику.

Таблица 3

Расчет затрат на одного сотрудника ООО «Энерготэл» за год при использовании бумажного документооборота

№ п/п	Наименование затрат	Количество	Цена	Сумма
1	Заработная плата	1	20 000	240 000
2	Компьютер	1	15 000	15 000
3	Принтер	1	9 500	9 500
4	Телефон	1	3 299	3 299
5	Стол офисный	1	2 599	2 599
6	Шкаф для папок	1	4 599	4 599
7	Стул	1	899	899
8	Электроэнергия	1	13 500	13 500
9	Затраты на материалы	1	20 914,2	20 914,2
	ИТОГО			310 310,2

Таким образом, общие расходы на одного сотрудника до внедрения электронного документооборота составляют 310 310,2 рубля в год. Но при совершенствовании документооборота некоторые затраты будут исключены (таблица 4).

Расчет затрат на одного сотрудника ООО «Энерготэл» за год
при совершенствовании электронного документооборота

№ п/п	Наименование затрат	Количество	Цена	Сумма
1	Заработная плата	1	20 000	240 000
2	Компьютер	1	15 000	15 000
3	Принтер	1	9 500	9 500
4	Телефон	1	3 299	3 299
5	Стол офисный	1	2 599	2 599
7	Электроэнергия	1	13 500	13 500
8	Затраты на материалы	1	1 742,85	1 742,85
	ИТОГО		286 539,85	

Из таблицы видно, что затраты сократились на 23 770, 35 рублей по сравнению бумажного и совершенствования электронного документооборота.

Таким образом, в результате проведенного исследования документооборота в организации «Энерготэл» были выявлены недостатки в процессе организации документооборота и предложены меры, которые могут способствовать устранению данных проблем, тем самым упорядочивая документооборот организацию.

Литература

1. Кузнецова, Т.В. Документы и делопроизводство: Справочное пособие / Т.В. Кузнецова, М.Т. Лихачев, А.Л. Райхцаум, А.В. Соколов. – М.: Экономика. – 2018. – 271 с.
2. Даниленко, А.Ю. Безопасность систем электронного документооборота. Технология защиты электронных документов / А.Ю. Даниленко. – М: Ленанд, 2015. – 232 с.
3. Илюшенко, М.П. Организация документооборота / М.П. Илюшенко. – М: Делопроизводство. – 2017. – С. 51–57.
4. Организация документооборота / Олимпокс: Электронный информационный портал. – 2020. URL: <https://olimpoks.ru/> – Текст: электронный.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННЫХ НЕСТАБИЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

Пестова Алина Владимировна

Пугачева Мария Александровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье проведен анализ подходов к совершенствованию бизнес-процессов на предприятии, выделены основные преимущества и недостатки методов, которые применялись в 80–90-е гг. XX в. Рассмотрены современные методы совершенствования бизнес-процессов, среди которых выделены бенчмаркинг, перепроектирование, инжиниринг, реинжиниринг процесса, методика быстрого анализа решения (FAST). Методы совершенствования бизнес-процессов выбираются в зависимости от того, какие вопросы стоят перед реорганизаторами. FAST или бенчмаркинг позволяют оперативно устранить отдельные ошибки, перепроектирование и инжиниринг применяются для глубокого и комплексного разбора ситуации, более сложных и медленных реформ. Реинжиниринг – еще более сложный подход, который можно назвать революционным. Несмотря на разнообразие подходов, выявлены общие характерные особенности различных методов, что отражается в требованиях к улучшению процессов в современных условиях.

Ключевые слова: бизнес-процесс, методика быстрого анализа решения, бенчмаркинг, инжиниринг, реинжиниринг, совершенствование бизнес-процессов, эффективность.

Под бизнес-процессом понимается стабильная система взаимосвязанных и взаимосвязанных видов деятельности, позволяющая при помощи определенной технологии преобразовывать входы и выходы, имеющие определенную ценность для потребителей. В современном мире довольно часто можно столкнуться с понятием «бизнес-процессы», но зачастую оно используется исключительно как модное слово, ведь не многие руководители и сотрудники действительно полностью понимают и умеют применять на практике инструменты процессного менеджмента.

В основе деятельности любой организации всегда лежит элемент развития, поэтому на повышении качества и эффективности деятельности предприятий постоянно сосредоточено внимание как исследователей, так и практиков. Непрерывное повышение эффективности бизнес-процессов прямо влияет на качество производимой продукции, предоставляемых услуг и увеличение прибыли.

Совершенствование бизнес-процессов – это непрерывный процесс, в котором одно улучшение процесса следует за другим. Как правило, это не глобальные мероприятия, а небольшие улучшения процессов. Это так называемая «сила маленьких шагов» в действии. Множество мелких улучшений, осуществляемых во всех процессах организации, непрерывно дает эффект, который не даст никакой проект реинжиниринга бизнес-процессов. Процесс совершенствования – это осознанный выбор компании, который влечет за собой абсолютное конкурентное преимущество [2].

В современном процессном управлении выделяют следующие подходы к совершенствованию бизнес-процессов на предприятии:

1. Постепенный (пошаговый) подход - основан на известной модели непрерывного улучшения процессов, получивший название «цикл Шухата–Деминга» или «PDCA» (Планируй (Plan), Делай (Do), Проверь (Check), Воздействуй (Act)).

2. Кардинальный подход – описан в книге Майкла Мартина Хаммера и Джеймса Чампи. Основой данного подхода являются рассмотрение деятельности организации «с чистого листа», и разработка более эффективных бизнес-процессов [4, с. 543].

В основе данных подходов лежит общая методология управления процессами, основными аспектами которой являются:

- описание границ процессов;
- описание самого процесса;
- установление контрольных точек в процессах и прочее.

Однако, между вышеперечисленными подходами можно найти принципиальные различия, заключающиеся в том, что: кардинальный подход исследует процессы деятельности как совокупности операций, имеющих ценность для потребителя, а постепенный подход в большей степени акцентирован на унификацию и стандартизацию фрагментарных процессов.

Выделяют пять основных методов, благодаря которым становится возможным достижение целей совершенствования бизнес-процессов предприятий [6].

1. Методика быстрого анализа решения («FAST») – предполагает создание группы совершенствования процесса, которая в течение одного-двух дней изучает текущее состояние процесса и затем в течение девяти дней разрабатывает стратегию улучшения данного процесса. Методика быстрого анализа решения основывается лишь на интуитивном методе принятия решения и, как правило, выбирает в качестве стратегии совершенствования процессов снижение затрат и длительности процесса.

Достоинством данного метода являются быстрота генерации идей и принятия решений, осуществление минимальных затрат для реализации стратегии, ориентация на заказчика.

К недостаткам данного метода относят:

- локальность исследуемого процесса;
- отсутствие понимания о взаимосвязи исследуемого процесса с другими процессами на предприятии;
- возможность неэффективности принятой стратегии по совершенствованию процесса в длительной перспективе.

Так или иначе данная методика совершенствования широко распространена среди руководителей предприятий.

2. Бенчмаркинг процесса представляет собой сравнительный анализ рассматриваемой компании с компаниями-лидерами, действующими в той же отрасли. Целью анализа является выявление недостающих качеств у рассматриваемой компании для достижения конкурентоспособности. Бенчмаркинг получил широкое применение в 80-х гг. XX в. и в 2009 г. был назван самым популярным методом совершенствования бизнес-процессов.

На сегодняшний день бенчмаркинг также пользуется широким спросом, но с появлением Интернета и телекоммуникаций отпала необходимость руководителей выезжать в командировки для проведения анализа на месте. Сегодня существуют компании, предлагающие проведение бенчмаркинга процесса онлайн, что значительно снижает затраты и экономит время на его проведение.

Для того, чтобы повысить конкурентоспособность, компания должна найти ответы на следующие два основных вопроса, которые и являются основой проведения анализа при бенчмаркинге процесса:

- Какая компания является лучшей в отрасли с точки зрения продукции, услуг и процессов?
- Как эта компания добилась успеха?

Таким образом, можно выделить основные этапы проведения бенчмаркинга:

- поиск «эталонной» компании, действующей в той же отрасли;
- проведение сравнительного анализа рассматриваемой компании с компанией-лидером;
- выявление лучших качеств для внедрения в рассматриваемую компанию для повышения уровня конкурентоспособности;
- внедрение данных качеств в компанию.

Стоит отметить, что в качестве компании-эталона могут выступать и компании, ведущие свою деятельность в другой отрасли, таких компаний может быть несколько.

К преимуществам данного метода относят: сравнительно короткое время проведения анализа, а также небольшие финансовые затраты и трудозатраты.

При выборе данного метода совершенствования процессов на предприятии следует иметь в виду, что наряду с копированием положительных качеств у компаний-лидеров существует вероятность переноса и ошибок, скрытых за успешным имиджем.

Бенчмаркинг процессов легко применим в производственной сфере. В сфере услуг дело обстоит сложнее. Это объясняется тяжестью сравнения услуг. Для того, чтобы провести эффективный бенчмаркинг процессов в сфере услуг, необходимо затратить больше времени и ресурсов для исследований.

3. Перепроектирование процессов – заключается в сосредоточении внимания на одном, чаще всего хорошо работающем процессе, но требующем изменения или улучшения по просьбе потребителя. Очень часто данный метод используют совместно с бенчмаркингом процессов.

Как правило, при использовании данного метода разрабатывают модель, имитирующую процесс, требующий улучшения. Далее к имитационной модели применяют следующие шаги по оптимизации:

- устранение бюрократии;
- максимальное упрощение метода работы;
- сокращение длительности процесса;
- проведения анализа текущих проблем;
- проведение анализа величины добавленной ценности;
- проведение модернизации процесса или организации в целом;
- совершенствование партнерских отношений с поставщиками.

После проведения вышеперечисленных этапов работ обычно применяются лучшие наработки в области информатизации и автоматизации производства.

4. Инжиниринг процесса - определяется совокупностью интеллектуальных видов деятельности, конечной целью которой является достижение оптимальных результатов от капиталовложений или других затрат, способствующих реализации различных проектов благодаря

рациональному подбору и использованию многочисленных взаимосвязанных и взаимозависимых ресурсов, способов организации и управления, обусловленных применением в конкретных условиях проектов и инновационных научно-технических достижений. Инжиниринг способствует рационализации уже созданных традиционных бизнес-процессов, помогая улучшать экономические показатели примерно на 10-50%.

5. Реинжиниринг процесса. Понимание реинжиниринга процесса как основополагающего переосмысления и инновационного перепроектирование бизнес-процессов, способствующего достижению наибольшего эффекта в экономической и производственной деятельности, при использовании нормативных и распорядительных документов становится популярной идеей в современном мире. Использование этого метода позволяет применять нестандартные средства обработки проблемной информации, одновременно понятные и разработчикам информационных систем, и менеджерам. Успешное применение реинжиниринга позволяет увеличивать экономические показатели на 100-500%.

Методы совершенствования бизнес-процессов выбираются в зависимости от того, какие вопросы стоят перед реорганизаторами. FAST или бенчмаркинг позволяют оперативно устранить отдельные ошибки, перепроектирование и инжиниринг применяются для глубокого и комплексного разбора ситуации, для более сложных и медленных реформ. Реинжиниринг – еще более трудный подход, который можно назвать революционным. [5]

В настоящих условиях возрастает зависимость бизнеса от информационных технологий. Для любой современной организации интеграция информационных технологий носит стратегический характер и обеспечивает несомненные конкурентные преимущества. С ростом числа используемых систем интеграционные проекты усложняются и требуют от ИТ специалистов способность принимать сложные решения по вопросам, связанным с организацией взаимодействия унаследованных приложений. Разработка оптимальной стратегии интеграции невозможна без знания базовых технологий и стандартов удаленного взаимодействия систем, а также формулирование четких требований к качеству данных и методам их обмена внутри организации.

Совершенствование системы управления бизнес-процессами подразумевает регулярное применение всех вышеперечисленных систем. Менеджеры, ответственные за эту сферу, должны оперативно реагировать на возникающие сложности внутри предприятия и на новые вызовы рынка. Каждый такой сигнал заставляет их выбирать наиболее подходящий ход действий и немедленно запускать его в работу. Эта деятельность никогда не кончается – бизнес, словно живой организм, постоянно обновляется и приспосабливается.

В ходе анализа проблем совершенствования процессов деятельности организаций выявлены общие характерные особенности различных методов, отражающие ряд требований к улучшению процессов [1, с. 60]:

– Учет требований потребителя к результату и ходу процесса предполагает еще большее его вовлечение в сам процесс.

– Совершенствуемые процессы должны удовлетворять современным требованиям к качеству, сервису, гибкости и низкой стоимости, а также быть понятными. Несмотря на интеграцию работ, в бизнес-процессах сохраняется требование простоты конкретного задания.

– Поставщик (поставщики) процесса должна быть частью изменяемого процесса или организации, что достигается в результате установления партнерских отношений с участниками процесса или привлечения внешних поставщиков для выполнения отдельных частей процесса.

– Необходимы альтернативные версии и варианты процессов, что возможно при моделировании процесса. Для подтверждения концепции разработанный процесс должен соответствовать сформулированному представлению.

– Увеличение полномочий по принятию решений, ответственных за процесс, приводит к повышению автономности и снижению бюрократизации в управлении. При традиционной организации работ исполнитель должен обращаться к вышестоящим управленческим уровням, принимающим решения, здесь исполнитель делает это самостоятельно.

– Расширение возможности использования информационных технологий с целью обеспечения принятия эффективных управленческих решений.

–Оптимизация использования ресурсов: высвобождение работников и совмещение разных функций, в результате чего целые подразделения выводятся за пределы процесса.

–Real-time анализ данных и поддержка осуществления организационных изменений.

Совершенствование бизнес-процессов – инструмент, который может быть использован в организации на любом уровне: и менеджером, собравшимся изменить сравнительно несложный процесс внутри своего отдела, и представителем высшего руководства, цель которого – внедрить новую инициативу в масштабах компании, чтобы улучшить продуктивность работы организации в целом.

Литература

1. *Баженов Д.И., Золотухина Е.Б.* Формирование набора требований к интеграции информационных систем. // Теория. Практика. Инновации. – 2018. – № 3 (27). – С. 56–68.

2. *Зайцев, Р.* Улучшение, оптимизация, реинжиниринг или совершенствование бизнес-процессов компании [Электронный ресурс] // Организация эффективного управления – URL: <https://rzbpm.ru/knowledge/sovershenstvovanie-biznes-processov-kompanii-ili-optimizaciya.html> (Дата обращения: 01.05.2022).

3. *Коллектив авторов Harvard Business School Press.* Переводчик Е. Милицкая. Руководство по улучшению бизнес-процессов. – М.: ООО «Альпина Диджитал», 2022. – 92 с.

4. *Репин В., Елиферов В.* Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 543 с.

5. Совершенствование бизнес-процессов [Электронный ресурс] // Центр развития компетенций в бизнес-информатике Высшей школы бизнеса. – URL: <https://hsbi.hse.ru/articles/sovershenstvovanie-biznes-protsessov-na-predpriyatii/> (Дата обращения: 01.05.2022).

6. Совершенствование бизнес-процессов: зачем это нужно и как осуществить задуманное [Электронный ресурс] // RDV ИТ консалтинг и комплексная автоматизация бизнеса. – URL: <https://rdv-it.ru/company/press-center/blog/sovershenstvovanie-biznes-protsessov/> (Дата обращения: 01.05.2022).

7. *Хаммер М., Чампи Дж.* Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. 4-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 283 с.

СИСТЕМА ОГРАНИЧЕНИЙ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

**Романова Анастасия Алексеевна
Пугачева Мария Александровна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Управление промышленными предприятиями, особенно теми, которые продают свою продукцию за рубежом, в условиях глобализации мирового рынка, усложнения хозяйственных связей, а также международной политической, экономической и социальной нестабильности, становится все более сложной задачей. Решать ее приходится во все более быстром темпе, но с учетом отнюдь не уменьшающегося количества факторов. Кроме того, управление промышленными предприятиями сегодня в гораздо большей степени, чем в прошлые годы, влияет на получаемые владельцами доходы, а также увеличивает или уменьшает их адаптационные возможности в конкурентной борьбе.

Ключевые слова: Промышленное предприятие, глобальные вызовы, мировая экономика, системы управления организацией.

Собственникам и руководителям промышленных предприятий, функционирующих в условиях глобализации мировой экономики, необходимо владеть не только традиционными представлениями о производственной логистике, экономике, финансах, информационном обеспечении управления, но и современными представлениями о глобальных тенденциях в мировой финансово-экономической аналитике, возрастании влияния внешних воздействий на деятельность предприятий, а также наиболее эффективных подходах и стратегиях поведения компании в быстро меняющемся мире на основе новейших информационных технологий и систем.

Именно поэтому каждому промышленному предприятию необходимо следовать тем путям, которые позволят с определенной степенью эффективности преодолевать возникающие трудности. Эти пути могут иметь существенные различия между собой в зависимости не только от территориального расположения стран, но и внутри конкретной страны. Владельцы и руководители российских промышленных предприятий в основном придерживаются трех управленческих идеологий.

Сохранение предприятиями своих конкурентных позиций в условиях глобальной цифровизации и в информационном типе экономике возможно только путем постоянного внедрения инноваций. Как показывают исследования, 90% руководителей промышленных компаний считают, что цифровизация предлагает больше возможностей, чем рисков, 98% респондентов считают, что повышение эффективности является основной причиной инвестирования в цифровую трансформацию: интегрированное планирование цифрового предприятия, более эффективное использование активов, снижение затрат на качество и автоматизация способствуют такому повышению эффективности [1, 2].

Роботизированные комплексы, информационные технологии и персонал промышленных предприятий тесно связаны между собой, взаимодействуют в режиме реального времени, создавая инновационный более гибкий способ производства. Интернет вещей (IoT) и комплексный анализ данных образуют ключевые факторы создания ценности в INDUSTRY 4.0. Цифровизация производственных процессов ведет к качественному скачку производительности, снижению затрат и становится одним из важных факторов формирования конкурентоспособности предприятий [7].

Снижения затрат возможно достичь за счет внедрения интегрированного и календарного планирования производства, которые позволят синхронизировать данные внутри предприятия от датчиков до систем ERP с информацией, полученной от партнеров по горизонтальной цепочке создания стоимости, например, об уровнях запасов или изменениях потребительского спроса. Оптимизация расходов также возможна за счет оптимизации графиков ремонта и технического обслуживания ключевых активов, что обеспечит увеличение времени их безотказной работы.

Цифровизация преобразует исходную бизнес-модель предприятия и создает новые возможности для бизнеса за счет использования глобально распределенных оцифрованных активов и организационных ресурсов, объединяя нематериальные процессы разработки продуктов и планирования производства с физическим производством и операционной поддержкой. Для получения максимального эффекта от цифровизации необходимо преобразовать бизнес-процессы в цифровые по всей цепочке создания стоимости от идеи до реализации и эксплуатационного использования.

В таблице 1 отображены три основные идеологии управления промышленными предприятиями. Под эти идеологии могут быть классифицированы различные используемые в практике российского корпоративного менеджмента системы управления. Первая из этих идеологий может быть названа классикой управления. Она базируется на классических школах и подходах к управлению предприятиями и организациями западного менеджмента, а также разнообразных теориях лидерства и большинстве основных разработок зарубежных ученых (включая концепции «бережливого производства», McKinsey, «Кайдзен», теорию ограничений и т.п.), описанных в предыдущей главе.

Все зарубежные промышленные предприятия и корпорации в создании и развитии своих собственных систем управления основываются именно на классических идеологиях западного менеджмента. Значительная часть российских производственных компаний по аналогии также

сформировали свои системы управления в полном соответствии с упомянутыми классическими рекомендациями.

Вторая из указанных идеологий построения системы управления промышленными предприятиями может быть названа рудиментарной. Уже само название этой идеологии определяет её сущность, а именно – использование сохранившихся со времен командно- административной экономики в России устаревших, отживших подходов и принципов управления и организации производственной деятельности компаний.

В этом контексте очень важна мысль о том, что в современных условиях ведения бизнеса, характеризующегося выходом многих российских компаний на зарубежные рынки, привязки курса рубля к мировым резервным валютам, необходимости обеспечить конкурентоспособность производимой продукции, указанные две предыдущие идеологии построения системы управления для компаний (классическая и рудиментарная) становятся малоэффективными.

В этой связи некоторые владельцы промышленных корпораций попытались увязать сложившиеся в их компаниях системы управления с изменившимися условиями ведения дел.

Новой системой управления промышленным предприятием, адекватная требованиям времени, которая позволяет не только обеспечивать эффективность производств, но и давать возможности для его развития в краткосрочном и долгосрочном периоде, является концепция управления компанией, разработанная на базе акционерного общества «Кузнецкие ферросплавы».

Авторами идеи и непосредственно разработчиками являются К.А. Коренная, О.В. Логиновский и А.А. Максимов [3, 4, 5, 6].

Таблица 1

Три основные идеологии управления промышленными предприятиями

Системы управления промышленными предприятиями	Описание
Система управления предприятиями, построенные на основе идей классического западного менеджмента	Используются в компаниях и холдингах, ориентированных на практику ведения дел в полном соответствии с западными стандартами корпоративного менеджмента и рекомендациями зарубежных компаний и теории управления предприятиями и организациями
Системы управления предприятиями, ориентированные на управленческие подходы и концепции, учитывающие специфические условия функционирования отечественного бизнеса, влияние российской и зарубежной политической конъюнктуры смену управленческих парадигм и интересов конкурентов и транснациональных корпораций, мировые финансово-экономические кризисы и др.	В современных условиях являются наиболее эффективными для практики российского бизнеса, так как позволяют использовать не только опыт и интуицию владельцев и руководителей предприятий, но и аналитические методы и модели управления компаниями с учетом складывающихся ситуаций на международных рынках, анализе новых промышленных технологий и состоянии дел у поставщиков и конкурентов
Системы управления предприятиями, во многом сохраняющие устаревшие организационно-управленческие основы в практике планирования и организации производства, материально-технического ресурсного и документационного обеспечения	Использование в современной практике управления промышленными предприятиями подобных, отживших рудиментарных систем управления совершенно перспективно и не может принести предприятию ничего кроме вреда, так как не позволяет руководству компании адекватным образом реагировать на постоянно нарастающее воздействие внешней среды и увеличивающуюся нестабильность мировых финансово-экономических ресурсов

Данная концепция позволяет сделать выводы:

1. Западные теории менеджмента не позволяют эффективно управлять российскими промышленными предприятиями в условиях становления рыночной экономики.
2. Идеологическая основа новой концепции должна связать не только цели и задачи управления компаниями с такими воздействующими на неё процессами внешней среды, как глобализация, формирование новой геоэкономической конфигурации планеты, усилением и укрупнением транснациональных корпоративных структур, всеобщей модернизацией производственных технологий, но и с международным торгово-хозяйственным нормативно-правовым регулированием и созданием всемирных коммуникационных и информационных сетей и систем.

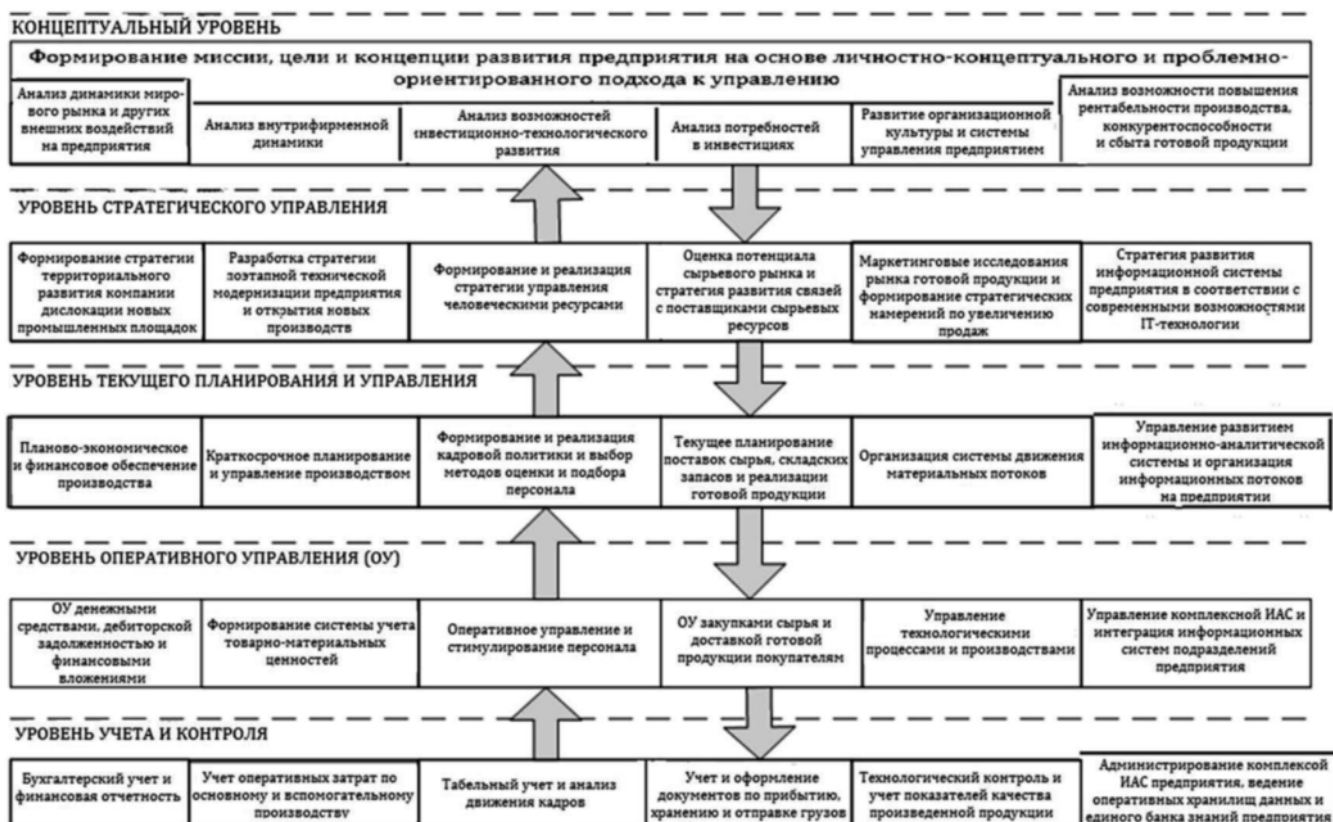


Рис. 1. Укрупненная схема управления промышленным предприятием в период стабильного развития отечественного бизнеса и мировой экономики в целом

Поскольку каждое промышленное предприятие существует не обособленно, а в среде множества разнообразных внешних воздействий, то его функционирование, как и сама система управления, им должны учитывать эти воздействия.

На рис. 1. представлена укрупненная схема управления промышленным предприятием, которую целесообразно использовать в период стабильного развития отечественного бизнеса и мировой экономики в целом.

Таким образом, чтобы гибко и эффективно работать в таких условиях, промышленным предприятиям необходим новый подход к управлению, который дал бы возможность развивать предприятия не только в периоды стабильного развития мировой экономики, но и в периоды финансово-экономической нестабильности или мировых кризисов, вызванных различными причинами.

Суть данного подхода состоит в том, что в условиях стабильного развития мировой экономики промышленное предприятие должно четко сформулировать концепцию своего перспективного развития и сформировать стратегию своего поведения на достаточно длительный период времени.

В условиях же возникновения мировых финансово-экономических кризисов и последующей за ними глобальной экономической нестабильности промышленное предприятие должно управляться совершенно иначе – на основе прогнозно-адаптивного подхода. Сущностью последнего является гибкое адаптационное управление предприятием посредством краткосрочных прогнозов изменения внутренних и внешних ситуационных переменных, причем не столько прямого, сколько косвенного воздействия.

Таким образом, в периоды стабильности мировой экономики промышленные предприятия имеют возможность успешно строить свои миссии, цели и концепции развития (включая стратегии по различным направлениям деятельности), не только на краткосрочную, но и на долгосрочную перспективы, владельцы промышленных предприятий при этом, сформировав совместно с руководителями этих предприятий указанные стратегии, могут позволить себе доверить их реализацию и непосредственное оперативное управление предприятием

Литература

1. *Веселовский М.Я., Никонорова А.В.* Информационные технологии как платформа повышения эффективности инновационной экономики // Аудит и финансовый анализ. 2016. – № 4. – С. 432–435.

2. *Веселовский М.Я., Федотов А.В., Вилицов В.Я., Меньшикова М.А., и др.* Формирование конкурентных преимуществ российских предприятий в условиях экономической нестабильности: коллективная монография / Под редакцией М.Я. Веселовского, И.В. Кировой. Москва, 2017.

3. *Коренная, К.А.* Информационно-ресурсное обеспечение управления промышленными предприятиями на основе прогнозноадаптивного подхода / К.А. Коренная, О.В. Логиновский, А.А. Максимов // Информационные ресурсы России: журнал. – М., 2012. – С. 16–20.

4. *Коренная, К.А.* Концепция управления группой промышленных предприятий / К.А. Коренная, О.В. Логиновский, А.А. Максимов // Научный журнал «Известия ВУЗов. Уральский регион». – 2011. – № 2. – С. 27–32.

5. *Коренная, К.А.* Новый подход к управлению промышленными предприятиями в условиях глобальной финансово-экономической нестабильности / К.А. Коренная, О.В. Логиновский, А.А. Максимов // Вестник ЮУрГУ. Серия «Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника». – Челябинск, 2012. – № 23 (282). – С. 87–96.

6. *Коренная, К.А.* Управление промышленными предприятиями в условиях глобальной нестабильности: монография / К.А. Коренная, О.В. Логиновский, А.А. Максимов; под ред. д-ра техн. наук проф. А.Л. Шестакова – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – 403 с.

7. *Никонорова А.В.* Использование мобильного маркетинга как средства стимулирования сбыта // Маркетинг в России и рубежом. – 2010. – № 4. – С. 18–222.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ СКЛАДОВ

**Страшников Алексей Анатольевич,
Демьянова Ольга Владимировна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье раскрыты основные особенности инициации и реализации проектов в области модернизации складов.

Ключевые слова: бережливое производство, складская логистика, склад, затраты.

Основной идеей проектов по модернизации складов является освоение и применение современных технологий работы на складах ПАО «КАМАЗ»:

– использование специализированных логистических алгоритмов для складской обработки товаров;

- применение штрихкодирования для идентификации товарных позиций и мест хранения;
- автоматизация управления складскими работами;
- проведение ремонта здания и замены изношенного оборудования с целью повышения отказоустойчивости, снижения затрат на эксплуатацию и приведение в соответствие с установленными нормами охраны труда и промышленной безопасности.

В качестве инструмента управления складским хозяйством использован особый класс программных продуктов, широко применяемый и хорошо зарекомендовавший себя во всем мире – SAP EWM и РМП – система управления, обеспечивающая автоматизацию управления складскими процессами.

Область охвата проекта – складское хозяйство покупных комплектующих ПАО «КАМАЗ».

Реализация проекта позволит получить оптимизированные, полностью контролируемые функции оперативного управления процессами работ, повысить эффективность и качество работы складского хозяйства.

На складах ПАО «КАМАЗ» существуют следующие проблемы:

- безадресное хранение товара на основе принципов зонирования и, как следствие, сложный поиск (по кодам) необходимого товара;
- «ручное» планирование доставки запасных частей в зону комплектации и зону отгрузки;
- «ручное» оперативное управление, контроль производительности и сроков исполнения работ исполнителями;
- не оптимальное распределение запасных частей по местам хранения;
- напольное покрытие на участках комплектации с дефектами, не позволяющими использовать средства малой механизации и штабелёры;
- недостаточная освещённость рабочих зон.

Применение вышеуказанных технологий серьезно ограничивает рост производительности труда в складском хозяйстве, ведет к ошибкам при комплектации и пересортице. Вследствие отсутствия механизмов автоматизированной идентификации товара (штрих-коды) для обеспечения производительной работы необходима высокая квалификация комплектовщиков.

Отсутствие системы адресного хранения запасных частей делает невозможным отслеживание сроков хранения запасных частей, имеющих ограничения по данному параметру.

Цели проекта:

- снизить уровень запасов покупных запасных частей на складах на 15%;
- снизить трудоемкость складских операций на 30%, сократить время проведения инвентаризации;
- сократить складские площади на 10%;
- привести рабочие зоны в соответствие с установленными нормами охраны труда и промышленной безопасности;
- получить среднегодовой экономический эффект в размере 48 785 тыс. руб. в год с НДС.

Таблица 1

Основные этапы и сроки реализации проекта

Наименование этапа		Планируемые результаты этапа
1.	Закупка лицензий	Закуплены лицензии
2.	Закупка оборудования	Закуплено оборудование
3.	Монтаж Wi-Fi	Смонтировано Wi-Fi
4.	Выполнение СМР	Выполнены СМР
5.	Внедрение SAP EWM и РМП	Внедрено SAP EWM и РМП

Планируемые результаты реализации проекта:

1. Модернизировано стеллажное оборудование.
2. Создано адресное пространство.

3. Модернизирована система освещения.
4. Выполнено устройство упрочненного пола.
5. Построены бытовые помещения.
6. Закуплено и смонтировано Wi-Fi.
7. Закуплено оборудование (терминалы сбора данных, компьютеры и т.д.).
8. Закуплены лицензии для программного обеспечения.
9. Внедрена система управления складом SAP EWM.
10. Внедрено рабочее место поставщика (РМП).

Успешной реализации проекта способствуют:

- заинтересованность руководства ПАО «КАМАЗ» и работников складов во внедрении современных складских технологий;
- перспектива улучшения условий труда персонала, занятого приемкой, комплектацией и отгрузкой запасных частей – приведение освещенности рабочих мест к требуемым нормам;
- наличие необходимого технологического оборудования (напольный транспорт, стеллажное оборудование);

Успешному внедрению системы SAP EWM и РМП способствуют:

- соответствие стратегическому плану развития корпоративной информационной системы;
- положительный опыт внедрения работниками склада системы SAP EWM и РМП;
- наличие специалистов в области ИТ в ПАО «КАМАЗ» и на рынке труда;
- наличие развитой сетевой и технической инфраструктуры;
- важным моментом для успешной реализации проекта также является наличие опыта внедрения подобных информационных систем у большинства работающих РСиС.

Таблица 2

Основные показатели экономической эффективности проекта

№	Основные показатели	Ед. изм.	Расчетный вариант
1.	Экономический эффект (с НДС)	тыс. руб.	
1.1.	суммарный в пределах горизонта планирования		487 845
1.2.	годовой при выходе на проектную мощность		48 785
2.	Чистая прибыль	тыс. руб.	
2.1.	суммарная в пределах горизонта планирования		360 302
2.2.	годовая при выходе на проектную мощность		36 030
3.	ЕВИТДА	тыс. руб.	512 662
4.	ЕВИТ	тыс. руб.	469 127
5.	Бюджет проекта (с НДС):	тыс. руб.	64 222
5.1.	к финансированию из БИ		64 222
5.2.	к финансированию в рамках сметы текущих затрат		0
6.	Чистая текущая стоимость проекта (NPV)	тыс. руб.	
6.1.	с учетом ликвидационной стоимости		246 697
6.2.	без учета ликвидационной стоимости		236 853
7.	Внутренняя норма прибыли (IRR)	%	55
8.	Окупаемость инвестиций	лет	
8.1.	простой срок окупаемости		3,01
8.2.	дисконтированный срок окупаемости		3,18
9.	Ставка сравнения	%	15
10.	% ставка по кредиту	%	13
11.	Горизонт планирования	лет	10
12.	Начало реализации проекта	квартал, год	4 кв. 2015г.

Реализацию инвестиционного проекта планируется проводить поэтапно, что негативно не повлияет на процесс работы складов. Также это обеспечит более плавный и безболезненный переход на новые принципы работы, постепенное вовлечение пользователей в процесс запуска системы управления складом (СУС).

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ

Фазуллина Зухра Минсагитовна, Пугачева Мария Александровна
Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В современных реалиях, вводимых Евросоюзом и США санкций, каждая компания находится в процессе поиска совершенствования существующей стратегии развития. Чтобы определить, какую именно стратегию выбрать для данной компании в сложившейся ситуации во внешней среде, нужно провести анализ внешних и внутренних факторов. Существует множество методов анализа вышеуказанных факторов. Остановимся на одном – модель «стратегического треугольника» К. Омае.

Ключевые слова: транспорт, грузоперевозки, эффективность, стратегия, стратегический треугольник К. Омае, развитие, санкции, совершенствование.

Под стратегией развития компании будем понимать долгосрочный план действий, который определяет цели и задачи, реализация которых в дальнейшем ведет к закономерной трансформации всей социально-экономической системы компании.

Самая известная классификация стратегий на настоящем этапе – это классификация по Ф. Котлеру, в которой выделены следующие стратегии: «стратегии концентрированного роста; стратегии интегрированного роста; стратегии диверсифицированного роста; стратегии сокращения» [1].

Как правило, для того, чтобы определить, какую именно стратегию выбрать для данной компании в сложившейся ситуации во внешней среде, нужно провести анализ внешних и внутренних факторов. Выберем модель «стратегического треугольника» К. Омае, который представляет собой стратегический треугольник Омае как треугольник с тремя вершинами ЗК (ЗС) (рис. 1).

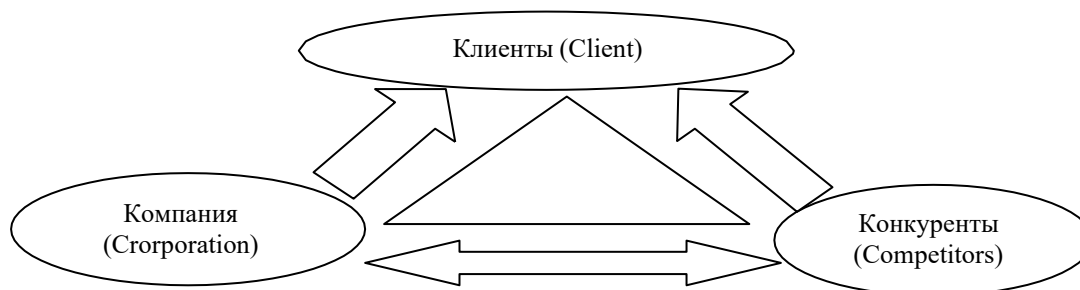


Рис.1. Стратегический треугольник К. Омае

Омае раскрывает содержание анализа каждой вершины треугольника, и приходит к заключению, что только в процессе пересеченного анализа указанных факторов (Корпорация, Клиент и Конкуренты) можно получить эффективно работающую стратегию развития компании [5].

Наиболее корректным будет положение стратегического треугольника в перевернутом виде, так как положение организации на рынке и конечный результат ее деятельности напрямую зависят от двух вершин – «Клиентов» и «Конкурентов».

Следовательно, их главенствующее положение должно отражаться в визуальной модели треугольника, и оно должно располагаться над «Компанией».

Таким образом, процесс выработки стратегии развития компании может включать устоявшуюся последовательность этапов: стратегический анализ бизнес-среды, разработка миссии и определение целей, выбор/формирование стратегий различных уровней (от корпоративного уровня до инструментального), реализации мероприятий плана развития, контроль и корректировка стратегии.

Обратимся к примеру транспортной компании.

Транспорт в России – это отрасль, включающая все виды транспорта и имеющая сложную территориально разветвленную инфраструктуру. Действующие санкции привели к развитию внутренних рынков товаров и услуг и выходу на новые внешние рынки российских компаний.

Среди негативных внутренних и внешних факторов, с которыми столкнулась отрасль в 2018-2020 гг., можно выделить рост цен на топливо, который затруднял деятельность компаний-перевозчиков во всех сегментах рынка. В автомобильном транспорте к росту затрат на топливо добавилось еще ужесточение регулирования и рост налогов и сборов, что повлияло на финансовое положение участников рынка. Дефицит запчастей в железнодорожном транспорте привел к росту затрат и снижению эффективности использования подвижного состава.

Сегодня в транспортной отрасли обозначился ряд проблем, среди которых недостаточная развитость инфраструктуры; значительная перегруженность дорожных сетей, влияющая на скорость доставки груза и пассажиров; проявление несправедливой конкуренции; повышенная аварийность и тяжесть последствий аварий; низкий уровень зрелости и цифровизации компаний-участников рынка и др.» [4].

Безусловно, меры по решению обозначенных проблем предпринимаются. Например, цифровизация, которая была «простимулирована» пандемией 2020 г., по прогнозам в ближайшие годы будет самой сильной тенденцией, которая коренным образом изменит формы взаимодействия между субъектами рынка, трансформирует отдельные сегменты и целые отрасли экономики.

Проиллюстрируем использование стратегического треугольника К. Омае при выборе стратегии развития для ООО «Межтрансавто» (основными видами деятельности являются: транспортные услуги, услуги по сопровождению груза и оформлению сопроводительных документов).

«Клиенты». Основу клиентской базы составляют поставщики из Китая, Германии, Италии. Клиенты импортируют ткань и швейную фурнитуру, запчасти для сельхозтехники, фитнеса, детские игрушки. Клиенты перевозят товары и по России: оборудование, станки, медицинские приборы и аппаратура; материалы для возведения тепличных комплексов. Также осуществляются поставки из Германии и Италии разнообразных товаров. Приоритетным фактором при выборе груза является стоимость грузоперевозки. Далее идут такие факторы, как объем груза, его технические параметры, сроки перевозки, условия оплаты, оперативность загрузки и выгрузки.

«Конкуренты». ООО «Межтрансавто» занимает устойчивое среднерыночное положение, но есть два крупных конкурента с более высокой стоимостью услуг и сравнимым качеством. Кроме того, конкуренты находятся на рынке с более раннего периода и у них более гибкая система программа лояльности для клиентов.

Что касается слабых мест компании Межтрансавто, то это отсутствие собственного автопарка. С другой стороны, но есть давно устоявшиеся связи по аренде транспорта любых габаритов у сторонних перевозчиков по регионам России.

Итак, строим треугольник Омае для данной компании.

Основываясь на факторах, «попавших» в вершины треугольника К. Омае – ключевых факторах выбора клиентов, конкурентных преимуществах конкурирующих компаний и факторах, отражающих конкурентные преимущества ООО «Межтрансавто», и на классификации стратегий Ф. Котлера, авторами исследования была предложена в качестве стратегии

развития – «Стратегия концентрированного роста путем усиления позиций на освоенном рынке и путем развития рынка».

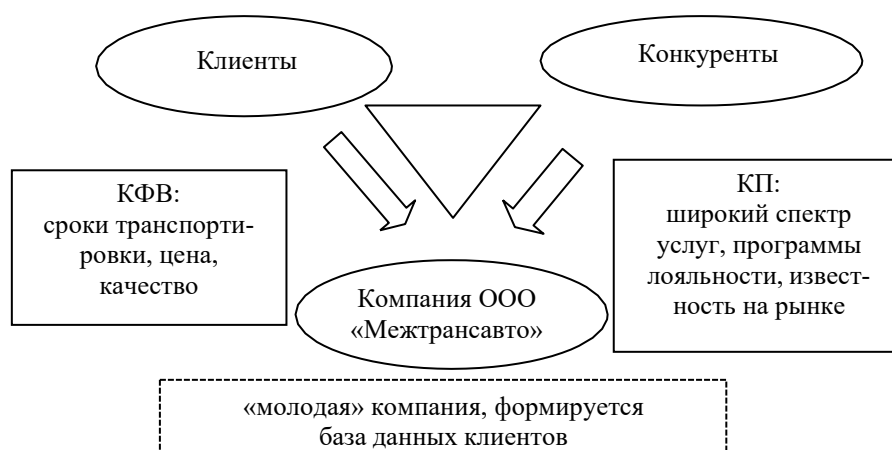


Рис. 2. Стратегический треугольник К. Омае для ООО «Межтрансавто», где КФВ –ключевые факторы выбора, КП – конкурентные преимущества.

Далее, предложенную корпоративную стратегию развития декомпозируем на инструментальные стратегии:

- товарная стратегия: расширение ассортимента услуг (в том числе за счет мультимодальных перевозок), используя комплексный подход к решению задач клиентов, и поиск путей снижения себестоимости услуг;
- стратегия ценообразования – ниже среднерыночных цен;
- стратегия продвижения – более интенсивное использование интернет-маркетинга для привлечения новых клиентов;
- стратегия каналов товародвижения предполагает оптимизацию каналов оказания услуг через автоматизацию транспортной логистики и установление партнерских отношений с прямыми поставщиками транспортных услуг.

Также для ООО «Межтрансавто» была разработана стратегическая карта системы сбалансированных показателей для контроля реализации стратегии.

Опыт участия в различных НИР по стратегическому управлению позволил сформировать рекомендации по реализации алгоритма выбора/формирования стратегии развития компании.

1. На этапе анализа внешней и внутренней среды среди прочих инструментов стратегического анализа и в качестве заключительного аккорда рекомендуем применять стратегический треугольник К. Омае, используя факторы, попавшие в его вершины, как критерии отбора стратегии. И очень важно оценить процессы развития и трансформации отрасли [5].

2. При выборе стратегии развития компании опираться нужно на одну из существующих классификаций, а не использовать разные авторские подходы при выборе стратегии на определенном организационном уровне (т.е. на корпоративном уровне использовать, например, классификацию стратегий Ф. Котлера, а классификацию конкурентных стратегий М. Портера – на инструментальном уровне).

3. Выбрав инструментальные стратегии, обязательно определиться с количественными показателями, отражающими уровень достижения поставленных целей. В вышерассмотренном примере для этих целей была разработана стратегическая карта системы сбалансированных показателей. Количественные показатели позволяют оценивать степень отклонения от заявленного уровня и своевременно принимать корректирующие решения или понимать неизбежность отклонений и возможные последствия.

Литература

1. *Котлер Ф., Келлер К.Л.* Маркетинг. Менеджмент. Экспресс-курс: учебное пособие. – Санкт-Петербург: Питер, 2012. – 810 с.
2. *Лукина Е.В.* Методический подход к разработке стратегии маркетинга // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. – 2018. – Т. 7. – № 1. – С. 26–36.
3. *Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. – М.: Вильямс Издательский дом, 2019. – 672 с.
4. Обзор российского транспортного сектора в 2018–2022 гг. [Электронный ресурс]. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/ru-transport-surve-052019.pdf>.
5. *Портер М.* Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Ди-джитал, 2016. – 596 с.

СЕКЦИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ»

КОРПОРАТИВНОЕ РАЗВИТИЕ СОТРУДНИКОВ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19: ОПЫТ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

**Вахрушева Елизавета Тимуровна,
Юрьева Оксана Владимировна**

Казанский (Приволжский) Федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Развитие сотрудников – одна из основных функций HR-менеджера, которая позволяет повысить мотивацию и удовлетворённость трудом. Пандемия COVID-19 внесла свои изменения на рынок труда, что стало катализатором развития IT-технологий в сфере управления персоналом. В данной статье авторами на примере ПАО «Сбербанк Россия» были рассмотрены возможности применения корпоративного дистанционного развития сотрудников.

Ключевые слова: развитие персонала, обучение, корпоративное обучение, карьера, IT-технологии, дистанционное обучение, пандемия COVID-19.

В начале XX века начали формироваться первые теории управления персоналом, одними из авторов которых были Ф. Тейлор и А. Файоль. В классической теории считалось, что индивиду важно лишь то, сколько он получает за свой труд, который не приносит ему удовлетворения, а главная задача руководителя – осуществление контроля над рабочим процессом. С развитием науки управления персоналом всё большее внимание уделялось удовлетворённости работника трудом, а также возможности для его развития и самореализации.

В современных реалиях быстрого развития IT-сферы, бизнеса и экономики в целом потребность личности в самореализации и развитии возрастает. Предоставлять возможности для развития сотрудников – одна из функций HR-менеджера. О.Л. Чуланова отмечает, что развитие персонала – это не только обучение, а, главным образом, – раскрытие внутреннего потенциала сотрудников [12, с. 90].

Часто причиной неудовлетворённости сотрудника своей работой, а иногда и причиной для увольнения, бывает отсутствие в компании возможностей для развития и самореализации. И, напротив, чем больше перспектив и возможностей развития видит работник, тем более эффективна его деятельность. Именно поэтому организации необходимо предоставлять сотрудникам возможности для профессионального и личностного развития, удовлетворяя потребность сотрудника в развитии, компания получает лояльного и мотивированного сотрудника. Кроме того, не нужно забывать, что 10% увеличение расходов на обучение персонала даёт прирост производительности труда на 8,5%, в то время как такое же увеличение капиталовложений даёт лишь 3,8% [10, с. 198].

Службой исследований HeadHunter был проведён опрос о мотивации сотрудников, он показал, что возможность карьерного роста и развития – второй по значимости мотиватор профессиональной деятельности [11]. Данные опроса говорят нам о том, что необходимость развития сотрудников – это не только получение квалифицированного персонала для организации, но и удовлетворение потребности сотрудников, которое повышает их мотивацию к работе и удовлетворённость своим трудом.

Для предоставления сотрудникам возможных путей развития своего потенциала, профессиональных навыков и получения новых знаний и опыта, менеджеру по управлению персоналом необходимо знать на каком этапе построения карьеры находится сотрудник, исходя из чего, можно предположить об интересующих его путях развития. Л. Хансен связывает понятие «карьер» с последовательностью принятых решений в сфере образования, обучения, работы и семьи, результатом которых становится ролевая интеграция личности [2, с. 11]. Это определение подтверждает наше высказывание о взаимосвязи этапа карьеры и развития сотрудника.

Выделяют шесть этапов деловой карьеры: предварительный, становления, продвижения, сохранения, завершения, пенсионный [8, с. 351]. Отметим, что на начальных этапах сотрудник нуждается в получении новых знаний, которые помогут ему в развитии профессиональных навыков, а на последних – в передаче своего опыта молодым коллегам, что позволит удовлетворить потребность опытного сотрудника, а также помочь с адаптацией и развитием молодым специалистам.

Определив, на каком этапе своей карьеры находится сотрудник, мы предполагаем, что для него может быть наиболее интересно, для этого необходимо знать и о возможных путях развития. Выделяют несколько методов развития персонала [3, с. 111]: профессиональное обучение, переподготовка, курсы повышения квалификации, наставничество, командирование, метод shadowing «быть тенью», buddying.

Важно отметить, что в современных реалиях возрастает значимость не просто развития сотрудников, а предоставления возможности развития с применением IT-технологий. Данное требование современных реалий вполне обосновано: на развитие персонала, как и на весь мир в целом, оказала своё влияние пандемия COVID-19. По данным 2021 года до пандемии в России удалённо работало около 30 000 человек, после же их количество возросло и стало более 3 млн [4]. Проведённый службой исследований HeadHunter опрос показал, что большая часть предпочли бы остаться на удалённом формате работы (Рисунок 1).



Рис. 1. Результаты опроса [1]

Стоит отметить, что в период пандемии развивалась не только удалённая работа, но и дистанционное образование, его рост за 2020 год составил 30 – 35 % [9]. Эти данные говорят нам о том, что в настоящее время компаниям необходимо предоставлять возможности для удалённого, дистанционного развития своих сотрудников.

Примером применения современных технологий в сфере развития персонала может стать крупнейший банк России – ПАО «Сбербанк России». В данной организации считают, что обучение должно быть непрерывным. В ПАО «Сбербанк России» существует несколько форм развития персонала, начиная с адаптации, образовательных программ, заканчивая Smart-сервисами и программой «Перезапуск», которая позволяет освоить новую профессию.

Рассмотрим направления, в которых банк применяет IT-технологии.

Условия пандемии COVID-19 стали катализатором для усовершенствования программы адаптации как для новых сотрудников, так и для тех, кто осваивает новую должность, в ПАО «Сбербанк России». Данная программа включала в себя адаптационные мероприятия, справочные материалы, поддержку наставников, VR- и AR-технологии, автоматизированное сопровождение процессов, СМС-оповещения и ознакомительные видеоролики. После прохождения испытательного срока сотрудники проходили тестирование, которое показало, что новая программа увеличила удовлетворённость адаптацией с 57% до 91% [6].

Образовательные программы в рассматриваемом банке реализуются через автономную некоммерческую организацию (АНО) «Корпоративный университет Сбербанка» [5]. Используя Виртуальную школу Сбербанка – платформу, через которую осуществляется дистанционное образование, сотрудники получают доступ к учебным материалам образовательных программ Корпоративного университета в любое время суток и в любой точке планеты, где доступен Интернет.

На этом применение информационных технологий в сфере развития персонала в ПАО «Сбербанк России» не заканчивается, следующий инструмент не только развития, но и управления собственной карьерой – это Smart-сервисы. Программа состоит из 4 элементов, каждый из которых содержит определённую информацию:

1. Smart-профиль (навыки, опыт и предпочтения работника);
2. Smart-карьера (рекомендации вакансий для конкретного сотрудника);
3. Smart-развитие (обучающие материалы);
4. HR-сервис «Моя команда» [7].

Таким образом, мы можем сказать, что в ПАО «Сбербанк России» заботятся о своих сотрудниках, предоставляя им широкий спектр путей развития. Множество методов развития реализуется в дистанционном формате, а также с использованием возможностей IT-сферы.

В период развития информационных технологий и постоянного использования социальных сетей и мессенджеров, мы считаем, что мобильное приложение как инструмент развития сотрудников стал бы популярным и используемым сотрудниками организации путём развития.

Данное приложение должно представлять собой социальную сеть, которая является привычной для большинства людей. Основная задача – предоставить возможность персонализированного обучения каждому работнику организации вне зависимости от времени суток и места нахождения. Рассмотрим вышеупомянутый инструмент развития персонала детальнее.

Приложение для смартфонов, а также для ПК, включает в себя один общий и несколько отдельных разделов, каждый из которых предназначен для конкретного направления работы сотрудников. Разделы состоят из нескольких элементов, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Элементы разделов приложения для развития персонала

Название элемента раздела	Содержание
Bite Size	Короткие видео-уроки продолжительностью от 20 минут до 2 часов с концентрацией на узкой развивающей задаче [13]. Основные преимущества таких видео-уроков: целенаправленность, лёгкое запоминание, обучение в удобное для сотрудника время и его заинтересованность в просмотре данного видео.
Self-generated content от сотрудников	В данном разделе каждый может поделиться своим опытом, знаниями, дать рекомендации и советы своим коллегам. Особенно важен этот раздел для опытных сотрудников, которые находятся на завершительных этапах карьеры, где потребность в передаче своего опыта высока, а также для новичков, которые смогут узнать новую для себя информацию.
Тестирования для самопроверки	Результаты тестирования дадут следующую информацию: направления для развития, материал для изучения или же уверенность в своих знаниях.
Подбор внешнего контента	Данный раздел формируется на основании ошибок в тестированиях и материалах, которые просматривает сотрудник. Он может включать в себя: теоретический материал по направлению деятельности, рекомендации программ обучения, новости профессионального мира и другую актуальную информацию.

Применение предложенного нами приложения позволит сотрудникам сохранять высокий уровень квалификации, обучаться без отрыва от выполнения трудовых обязанностей, а также повысить уровень мотивации к работе и своему развитию.

Таким образом, можем сказать, что в современных условиях необходимо применение ИТ-технологий и в сфере развития персонала. Данная необходимость обуславливается ростом удалённой занятости и развитием дистанционного образования, а также потребностями и желаниями людей, которые считают on-line образование наиболее удобным способом для своего развития. Предоставление сотрудникам возможностей развития, в том числе удалённых, повысит их мотивацию, эффективность и работоспособность.

Литература

1. Исследования рынка труда. / Исследования от HeadHunter. – URL: https://kazan.hh.ru/article/research?from=article_25965 (Дата обращения: 16.10.2021).
2. Ковалевская Е. В. Карьерное самоопределение на начальном этапе: структурно-содержательная характеристика и формирование: монография. – М.: Мир науки, 2015. – 126 с.
3. Маслбойщикова Н.В. Методы развития персонала // Материалы Ивановских чтений. – 2017. – № 4-2 (17). – С. 111–116.
4. Минтруд оценил количество "удаленщиков" в России в 3 млн человек. – URL: <https://interfax-ru.turbopages.org/interfax.ru/s/russia/757540> (Дата обращения: 17.10.2021).
5. Об университете. / Официальный сайт АНО «Корпоративный университет Сбербанка». – Режим доступа: <https://sberbank-university.ru/about/> (Дата обращения: 16.10.2021).
6. Программа адаптации новичков Сбера признана лучшей в мире. / SberPress. – URL: <https://press.sber.ru/publications/programma-adaptatsii-novichkov-sbera-priznana-luchshei-v-mire> (Дата обращения: 17.10.2021).
7. Развитие сотрудников. / Официальный сайт ПАО «Сбербанк России». – URL: <https://www.sberbank.com/ru/sustainability/employees#education> (Дата обращения: 16.10.2021).
8. Резник С.Д. Организационное поведение: учебник. – М.: Москва: ИНФРА-М, 2021. – 433 с.
9. Учение – сайт. – URL: <https://rg-ru.turbopages.org/rg.ru/s/2021/01/12/v-2021-godury-nok-onlajn-obrazovaniia-v-rossii-prodolzhit-vzryvnoj-rost.html> (Дата обращения: 16.10.2021).
10. Хабибуллина С.А., Козлова Е.М. Построение системы обучения в компании. // Управление развитием персонала. – 2009. – № 3 (19). – С. 198–204.
11. Что мотивирует сотрудников хорошо работать: результаты опроса. – URL: <https://kazan.hh.ru/article/25965> (Дата обращения: 17.10.2021).
12. Чуланова О.Л. Формирование, развитие и коучинг эмоциональной компетентности в управлении персоналом организации: монография. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 217 с.
13. BITE SIZE Learning. – URL: <https://best-leadership.ru/action-learning-bite-size-learning/bite-size-learning/> (Дата обращения: 17.10.2021).

СТРУКТУРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Гилязова Дилара Ильгизовна

Прыгунова Мария Игоревна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается структура интеллектуального капитала. Очень важно понимать из чего складывается данный вид капитала для того, чтобы осмыслить его необходимость для роста организации. Он включает в себя человеческий, реляционный и структурный капитал, каждый из которых включает в себя отдельные компоненты. Для полного погружения в структуру интеллектуального капитала в работе рассмотрены практические примеры.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, структура, человеческий капитал, реляционный капитал, структурный капитал.

Интеллектуальный капитал относится к ценности коллективных знаний и ресурсов компании, которые могут принести ей некоторую экономическую выгоду. Он также используется для идентификации нематериальных активов фирмы и разделения их на значимые категории [5].

Интеллектуальный капитал можно разделить на три различных типа капитала.

1. Человеческий капитал

Человеческий капитал – это общий термин, обозначающий навыки, образование, опыт и ценность рабочей силы организации. Это ноу-хау и опыт отдельных сотрудников компании, которые могут принести компании ценность. Человеческий капитал организации также показывает, насколько эффективно руководство использует ресурсы, чтобы помочь сотрудникам реализовать свой потенциал [2].

Человеческий капитал описывает запас знаний, навыков и способностей человека, которые могут быть использованы для экономической деятельности. Инвестиции в человеческий капитал – это те виды деятельности, которые увеличивают запас человеческого капитала и влияют на будущую заработную плату, например, посредством формального образования, такого как посещение школ и университетов, а также посредством неформального образования и обучения на рабочем месте.

Инвестиции в человеческий капитал повышают производительность и могут улучшить экономические и финансовые показатели. Для компаний, которые хотят поставить свою бизнес-модель на прочную основу, человеческий капитал также имеет решающее значение для устойчивого роста. Инвестирование в человеческий капитал также включает улучшение условий труда и благосостояния рабочей силы в целом. Полученное удовлетворение является мощным двигателем успеха компании: мотивация, приверженность, чувство принадлежности и многое другое повышаются.

2. Реляционный капитал

Реляционный капитал состоит из всех ценных отношений, которые организация поддерживает с клиентами, поставщиками, партнерами, клиентами и другими внешними субъектами. Сюда также входят торговые марки, репутация и товарные знаки, которыми владеет компания.

3. Структурный капитал

Структурный капитал – это организационный, технологический и инновационный капитал, поддерживающий человеческий и реляционный капитал организации. Сюда входят культура, процессы, базы данных, интеллектуальная собственность (ИС), нефизическая инфраструктура, иерархия и многое другое. Это относится к знаниям и ценности, которые принадлежат структуре и процессам организации.

Измерение интеллектуального капитала

Интеллектуальный капитал может быть измерен различными способами. Тем не менее, не существует общепринятого общепринятого метода измерения, и в результате может быть трудно определить точный способ его количественной оценки.

Интеллектуальный капитал считается «активом», но не учитывается в балансе компании, хотя часть его стоимости отражена в нематериальных активах, таких как деловая репутация и интеллектуальная собственность. Следовательно, финансовая отчетность компании может не отражать стоимость ее человеческого, реляционного или структурного капитала.

Разберем несколько методов, разработанных для измерения интеллектуального капитала [1]:

1. Отношение рыночной стоимости к балансовой стоимости.

Отношение рыночной стоимости к балансовой стоимости показывает, насколько компания оценивается сверх ее финансовой устойчивости. Однако, учитывая, что на рыночную

стоимость компании могут влиять несколько внешних факторов, коэффициент не всегда может быть точным показателем интеллектуальной собственности.

2. Метод сбалансированной системы показателей – это метрика, которая рассматривает эффективность организации с точки зрения финансов, клиентов, внутренних процессов и роста, чтобы показать, какая ценность создается на каждом этапе.

3. Навигатор Скандия представляет собой набор методов измерения нематериальных активов, которые охватывают пять основных компонентов: финансовый, клиентский, процессный, обновление и развитие и человеческий фактор.

Рассмотрим несколько практических примеров с явно выраженным интеллектуальным капиталом.

Например, человеческий капитал Apple состоит из всех знаний, опыта и навыков, которыми обладают отдельные сотрудники. Поэтому, если Apple нанимает инженера-программиста, который является экспертом в области искусственного интеллекта, она эффективно укрепляет свой человеческий капитал, добавляя этот дополнительный объем знаний [6].

Теперь обратимся к примеру относительного капитала: предположим, компания X поддерживает долгосрочные взаимовыгодные отношения со своим поставщиком. Такие отношения повышают стоимость относительного капитала компании за счет положительной репутации и положительных отношений с внешним субъектом. Точно так же лояльные к бренду клиенты, товарные знаки и партнерские отношения увеличивают реляционный капитал компании.

О структурном капитале можно говорить, если компания запатентовала инновационную технологию (т. е. интеллектуальную собственность) или максимизировала эффективность принятия решений и процессов за счет своей организационной структуры, то она фактически увеличила стоимость своего структурного капитала.

Почти за два десятилетия парадигма открытых инноваций (ОИ) набирает обороты и получает повышенное внимание предпринимателей [4]. Данная парадигма рассматривается как метод, позволяющий организациям развивать новые продукты или услуги, сотрудничая с внешними источниками инноваций. В соответствии с этой парадигмой происходит переход от разработки инноваций внутри компании к доступу и интеграция внешних знаний. Таким образом, когда речь идет о стратегическом партнерстве, организация может использовать ресурсы своих партнеров (например, знания) для содействия ОИ-процессов. Эта парадигма основана на том факте, что «взаимодействие с другими субъектами, вероятно, снизят риски, связанные с внедрением инноваций, в то же время увеличивая шансы на успех благодаря компетенциям партнеров. Другими словами, компании могут коммерциализировать знания, разработанные внешними организациями помимо их собственных.

Более того, в открытых инновациях извлечение ценности из знаний возможны через права интеллектуальной собственности в широком смысле, например, путем продажи, лицензирования или пожертвования прав интеллектуальной собственности и сотрудничество с внешними партнерами. Это особенно важно в случае МСП, которым обычно не хватает ресурсов, таких как маркетинговые возможности. Кроме того, инновационный процесс может быть различным в зависимости от отрасли, к которой относится организация. Например, обслуживающие организации больше озабочены маркетинговыми возможностями, которые также определяются как инновация использования услуг для продажи большего количества товаров.

Выгоду также может принести ситуация, когда организациям необходимо тратить значительные средства на доступ к новым идеям, таких как рыночные ноу-хау. Это может быть реализовано через межорганизационное сотрудничество, такое как франчайзинг.

То, насколько компания уделяет внимание своей рабочей силе, зависит от ее способности привлекать и удерживать талантливых сотрудников и тем самым увеличивать свой человеческий капитал. Это создает положительные взаимодействия. Развивая и продвигая сотрудников, формируются стабильные команды и более плавные и продуктивные процессы, что, в свою очередь, позволяет финансировать программы дальнейшего обучения. Компании, которые стремятся обучать свою рабочую силу, обычно более успешны [3]. Очень хорошими

примерами этого являются такие компании, как Hermès или Accenture. Их успех основан на исключительном качестве их предложений, будь то услуги или продукты.

Hermès обучает каждого из своих сотрудников в среднем 30 часов в год на всех иерархических уровнях. В то же время поставщик предметов роскоши работает с местными школами и академиями. Консалтинговая фирма Accenture инвестирует более двух процентов своего оборота в повышение квалификации. Это 2000 долларов на душу населения в год. Компания считается лидером в области мобильности и транспорта, и 88 процентов ее сотрудников описывают ее как «отличное место для работы». Hermès и Accenture доказывают, что они могут расти каждый год на своих рынках. Доля рынка Hermès удвоилась за последние десять лет.

Другой впечатляющий пример – азиатская страховая группа AIA. Сотрудники считают компанию хорошо известным работодателем (награждены наградами «Отличное место для работы», «Лучший работодатель», «Ведущие работодатели-выпускники» и т. д.). В то же время он предлагает обширные программы обучения, в среднем 15 часов обучения в год на одного сотрудника. В этом контексте интересно, что производительность страховых представителей AIA в три раза выше, чем у китайских конкурентов.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что интеллектуальный капитал может быть представлен в трех видах: человеческий, реляционный и структурный. Каждый из них включает в себя отдельные индивидуальные компоненты. Разобравшись в составных частях интеллектуального капитала, в их преимуществах и вариантах их улучшения, возможно оптимизировать работу организации в любой сфере.

Литература

1. *Надточий Ю.Б., Будович Л.С.* Интеллектуальный капитал организации: сущность, структура, подходы к оценке // Экономика наукоёмких и высокотехнологичных предприятий и производств. – 2018. – Том 6. – № 2. – С. 82–95.
2. Экономика и управление интеллектуальным капиталом / под науч. ред. А.Э. Сулейманкадиевой, Н.М. Фомичевой. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2020. – 183 с.
3. *Lo C., Wang C., Chen Y.C.* The Mediating Role of Intellectual Capital in Open Innovation in the Service Industries. – 2020, 12, 5220. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/12/12/5220> (Дата обращения: 09.04.2022).
4. *Matricano D.; Candelo E.; Sorrentino M.; Cappiello G.* Investigating the link between intellectual capital and open innovation processes: A longitudinal case study. – Journal Intellectual Capital. – 2020. URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JIC-02-2020-0020/full/html> (Дата обращения: 05.04.2022).
5. *Vale J.; Barbosa N.; Bertuzi R.; Bandeira A.M.; Vale V.T.* Intellectual Capital Change Management in the Construction Industry – The Case of an Inter-Organisational Collaboration // Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity. – 2021. – № 7. – P.199–205.
6. *Ekaningrum Y.* The Influence of Intellectual Capital Elements on Company Performance // The Journal of Asian Finance, Economics and Business. – 2021. – Volume 8 Issue 1. – P. 257–269.

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ НА ПУТИ К НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

**Мингазова Альбина Фаридовна,
Сафиуллин Булат Ленарович**

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В связи с развитием информационных и коммуникационных технологий за последние несколько десятилетий было создано множество новых задач, таких как программирование и анализ данных, которые все еще трудно автоматизировать с помощью машинной работы. Эти технологические разработки, вызванные информационными и коммуникационными

технологиями, которые вполне можно рассматривать как первые достижения в области цифровизации, способствовали появлению целых новых отраслей, в которых в настоящее время работают миллионы работников, выполняющих ранее не существовавшие задачи.

Ключевые слова: трудовой потенциал, инвестиции, прогноз, конкурентное преимущество, конкурентоспособность страны, неоиндустриализация.

Новые технологии сжимают пространство и время, заставляют все быстрее принимать решение, реакция на любые действия постоянно ускоряется, т.е. наступает время высоких скоростей, стратегического мышления и принципиальных масштабных изменений:

1. Умная интеллектуальная автоматизация
2. Гибкие трудовые ресурсы
3. Платформенная экономика
4. Предсказуемые технологические прорывы
5. Быстро формируемые цифровые экосистемы размывают границы отраслей и рынков и создают основу для следующей волны разрушений
6. Проблема безопасности

Первая промышленная революция произошла после изобретения парового двигателя. Человек перестал использовать физический труд как основной в производстве. Во второй промышленной революции появляется электроэнергия, где начало интеллектуального труда становится приоритетным. Третья – автоматизировала производство. Четвертая промышленная это цифровая революция, где мобильный интернет, миниатюрные производственные устройства и искусственный интеллект. (Табл. 1)

Таблица 1

Трудовой потенциал в теории промышленных революций

Исторический период	Составляющие элементы	Трансформация трудового потенциала
Промышленность 1.0 – конец XVIII в.	Первая промышленная революция – механизация производства за счет энергии воды и пары.	Время интеллектуального труда, технологические прогресс (прошлый труд), физический труд животного заменяется техникой в производстве.
Промышленность 2.0 – начало XX в.	Вторая промышленная революция – индустриализация, массовое производство в разных отраслях, основанное на разделении труда и использовании электроэнергии.	Интеллектуальный труд и технологическое применение в производстве.
Промышленность 3.0 – 1970-2000-е гг.	Третья промышленная революция – автоматизация производства на основе электроники (первый программируемый контроллер) и ИТ-технологий. Акцент на автоматизацию отдельных машин и процессов.	Интеллектуальный труд, использующий технологи, изменяющий живой интеллектуальный труд техникой в производстве.
Промышленность 4.0 – после 2010 г.	Четвертая промышленная революция – умная (цифровая автоматизация). Виртуально-физические системы производства. Акцент на оцифровывании всех активов и всех процессов и их интеграции в цифровые экосистемы, куда вовлекаются клиенты и партнеры.	Искусственный интеллект превосходит живой интеллектуальный труд.

Следует отметить, что терминология в сфере Индустрии 4.0 также не устоялась, поэтому американские компании, в частности General Electric, используют понятие «промышленный Интернет», некоторые специалисты говорят об умном (smart) производстве, цифровом (digital) производстве. Минпромторг России ведет речь об индустриальном и промышленном Интернете. Но в любом случае имеется ввиду интеграция информационных и операционных технологий (ИТ – ОТ-технологий), использование цифровой информации из различных мест и источников для материального (физического) производства.

Одним из концептуальных подходов к потенциальному созданию и уничтожению рабочих мест состоит в том, чтобы различать задачи, которые регулярно выполняются людьми, но могут выполняться машинами одинаково хорошо или даже более эффективно, чем задачи, которые не могут быть заменены работой машины. Многие политики и сотрудники испытывают трудности в связи с продолжающейся цифровой революцией, потому что новые технологии часто оказываются прямой заменой задач, которые регулярно выполняются людьми. Некоторые технологии позволяют осуществлять далеко идущие изменения существующих производственных линий, например, с помощью интеллектуальных платформ.

Концептуально важно отметить две вещи. Задачи, которые устаревают из-за цифровых технологий, обычно отличаются от созданных задач, и различные типы цифровых технологий могут оказывать неоднородное влияние на требования к навыкам. Например, роботы, как правило, конкурируют напрямую с ручным трудом, требующим низкого или среднего уровня квалификации. Задачи, которые создаются, с другой стороны, обычно требуют довольно высокого уровня квалификации и их относительно немного. В последнее десятилетие исследования показали увеличение числа рабочих мест для высококвалифицированных и низкоквалифицированных работников, в то время как количество рабочих мест для работников средней квалификации сокращалось. Эта поляризация рабочих мест может быть связана с технологическими изменениями, но неясно, какие типы технологий вызвали эти эффекты занятости и привели ли технологии, обобщенные под эгидой цифровизации, к подобным эффектам.

Человек развивается не так быстро, как технологии, поэтому возникают разрывы между новыми технологическими требованиями к персоналу и профессиональным знаниями.

Следует уточнить, что термин «трансформация» проистекает из дискуссий о гибкости, которые показали, что термин «гибкость» не является применимым для удовлетворения текущих требований рынка («гибкости недостаточно!»). Если гибкость понимается как качество, которое присуще системе, то трансформация относится к способности быстро и надолго вносить изменения в существующую систему. Другими словами, гибкость означает использование существующих областей системы - например, быстрая смена числа сотрудников для удовлетворения краткосрочных колебаний («гибкость возможностей»). Напротив, трансформация относится к структурным изменениям в системе, например, изменения по требованию в сборочной системе, включая машины и оборудование, системы снабжения материалами и основная организация работы, где именно люди играют важную роль в организационных инициативах и процессах.

Следовательно, современный постиндустриальный период предъявляет другие требования к трудовому потенциалу, в отличие от индустриального общества, где специализированный работник, умеющий решать шаблонные задачи, был преимуществом такой экономики.

В этой ситуации современные предприятия переориентируются с *hard skills* на *soft skills*: обучаемость, коммуникабельность, работа в команде, корпоративная культура ценности

Процесс автоматизации рабочих мест, который неизбежно приводит к трансформации структуры занятости и высвобождению определенных групп работников. О проблеме высвобождения работников в результате введения новых технологий, использования новых методов управления писал еще К. Маркс. Машины, вытесняющие рабочих, постоянно и необходимо высвобождают в то же время соответствующий капитал, который даст работу этим самым вытесненным рабочим.

Происходящие процессы обостряют бифуркацию способностей человека: адаптационные усиливают стремление приспособиться к условиям нового технологического уровня;

дезадаптационные проявляются в стремлении сохранить существующее, «рутинное» качество, являющееся основой индустриальной цивилизации.

Результат зависит от действия комплекса факторов, главными среди которых являются личная мотивация и адекватные условия внешней среды – социально-экономическая ситуация в стране и в мире.

Поскольку собственник труда – живая личность, функционирование рынка труда зависит и от существующей институциональной среды, которая формируется под влиянием государства, союзов предпринимателей, профсоюзов при решающем значении контрактных отношений.

Литература

1. *Житный П.Е., Букреев И.А.* Проблемы развития социально-трудового потенциала в условиях цифровой экономики // Проблемы современной экономики, N 4 (68)/ 2018. – С. 5154.
2. *Маркова В.Д.* Цифровая экономика: учебник / В.Д. Маркова. – М.: ИНФРА-М. 2020. – 186.
3. *Нестерова О.А.* Классификация и основные виды человека инновационного // Сборник научных статей по материалам Экономического форума с международным участием "Экономика в меняющемся мире", 2021. – С. 429–433.
4. *Acemoglu D., Restrepo P.* The Race Between Man and Machine: Implications of Technology for Growth, Factor Shares and Employment. Working Paper (2017)
5. *Michaels G., Natraj A., Van Reenen J.* Has ICT polarized skill demand? Evidence from eleven countries over twenty-five years Rev. Econ. Stat., 96 (1) (2014), pp. 60–77
6. *Wilhelm Bauer, Moritz Hämmerle, Sebastian Schlund, Christian Vocke.* Transforming to a Hyper-connected Society and Economy – Towards an “Industry 4.0” // Procedia Manufacturing, Volume 3, 2015. – P. 417–424.
7. *Нестерова О.А., Гайзатуллин Р.Р.* Предпосылки к формированию концепции инноватора или инновационной личности и ее роли в экономике // Сборник научных статей по материалам Экономического форума с международным участием "Экономика в меняющемся мире", 2021. – С. 192–195.
8. *Орлов И.Ю.* Особенности формирования конкуренции стратегических производственных сетей в современной экономике // Сегодня и завтра Российской экономики. – 2014. – № 64. – С. 11–14.
9. *Маркс К.* Капитал. URL: http://libelli.ru/works/kapital/1_5_1.htm (дата обращения 11.04.2018).
10. *Артемьева, Н.В.* Формирование человеческого капитала / Н.В. Артемьева // Материалы I Международной научно-практической конференции «Современная наука: теория и практика» Том третий. Экономика. Ставрополь: СевКавГТУ, 2010. – С.55.
11. *Орлов И.Ю.* Особенности кластера как квазиинтегрированного образования в рамках региональной экономической системы // Сегодня и завтра Российской экономики. – 2014. – № 66. – С. 91–94.
12. *Портер, М.Э.* Конкуренция: пер. с англ. – М.: Изд. дом. «Вильямс», 2005. – С. 215.
13. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ac.gov.ru/files/attachment/4843.pdf
14. *Ширванова, М.Р.* Влияние здоровья населения на экономический потенциал государства // Научное сообщество студентов XXI столетия. Гуманитарные науки: сб. ст. по мат. XLII междунар. студ. науч.-практ. конф. №5 (42) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://sibac.info/archive/quman/5\(42\).pdf](https://sibac.info/archive/quman/5(42).pdf)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КАДРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Нестерова Олеся Александровна

Сафиуллин Булат Ленарович

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация. На современном этапе развития экономики России и Республики Татарстан одним из наиболее значимых факторов обеспечения долгосрочного устойчивого экономического роста и, как следствие, роста социального благосостояния является развитие человеческого капитала, человеческих кадров. В работе выделен ряд значимых проблем, препятствующих прогрессивному влиянию института образования на процесс формирования инновационных личностей.

Ключевые слова: инновация, поведение человека, творчество, экономический рост, производительные силы, креативный класс, человеческий капитал.

Можно выделить ряд наиболее значимых проблем, препятствующих прогрессивному влиянию института образования на процесс формирования инновационных личностей, характерных как для Российской Федерации, так и для Республики Татарстан в частности:

а) В Российской Федерации в 1990 гг. была практически полностью разрушена система начального профессионального образования (НПО) – специализированных образовательных учреждения непосредственно при крупных предприятиях. В настоящее время процесс восстановления данного сегмента института профессионального образования также практически не осуществляется.

Вместе с тем, нельзя не согласиться, в частности, с мнением И.И. Глущенко, который обосновывает, что в экономике СССР наиболее квалифицированные инженерно-технические кадры предприятий, которые могли быстро и эффективно осваивать новое передовое оборудование и усовершенствованную технологию производства (т.е., по сути, инновационные личности) формировались преимущественно именно при последовательном прохождении ряда уровней образования: начального профессионального, среднего и высшего профессионального одной и той же специализации [2]. Подобный подход способствовал формированию специалиста высокой квалификации и инновационной направленности, досконально знающего всю специфику производственного процесса. Во всяком случае, он являлся более эффективным по сравнению с распространенной в настоящее время практикой, при которой выпускник учреждения ВПО практически без опыта приходит на производство, в результате чего требуются существенные финансовые и организационные усилия для его профессионального дообучения.

б) Имеет место существенная диспропорция спроса и предложения на рынке труда РФ и РТ в разрезе профессий и специальностей. Данная проблема влияния института образования на формирование и развитие инновационных личностей в определенной степени корреспондирует с предыдущей: имеет место существенный переизбыток специалистов с высшим образованием, в первую очередь выпускников учреждений ВПО, и одновременно дефицит квалифицированных рабочих, в первую очередь способных обслуживать инновационное оборудование и технологию. В условиях же существенного времени поиска работы выпускник учреждения ВПО, даже получивший современное качественное высокотехнологичное высшее образование и имеющий возможность реализации себя в качестве инновационной личности, как правило, без профессиональной среды достаточно быстро утрачивает свои профессиональные знания и компетенции.

в) Недостаточная степень кооперации учреждений ВПО и предприятий реального сектора экономики по вопросам формирования и реализации инновационных проектов и разработок. Такого рода кооперационные отношения, по сути, активно формируются лишь в рамках нескольких крупных учреждений ВПО РТ.

г) Недостаточная распространенность программ переподготовки инновационных кадров, в результате реализации которых лица, даже получившие недостаточно востребованное на рынке высшее профессиональное образование, могли бы переквалифицироваться в некоторую смежную область и реализовать в ее рамках собственный потенциал инновационной личности.

д) Незрелость такого элемента образовательной системы как корпоративные университеты, которые активно функционируют при крупных промышленных предприятиях, банках, инвестиционных компаниях за рубежом и нацелены на развитие инновационных знаний и навыков сотрудников строго в соответствии с долгосрочными приоритетами развития конкретной корпорации.

Имеются два устойчивых локальных максимума численности безработных в региональной экономике в разрезе их среднего возраста [3, 7]:

– 20,1% от общей численности официально зарегистрированных безработных относятся к возрастной группе от 20 до 24 лет, включая, тем самым, преимущественно лиц, недавно окончивших учреждения высшего профессионального образования – если же такого рода выпускники находятся в состоянии поиска работы в течение длительного периода времени, например нескольких лет, то определенный инновационный потенциал знаний и навыков, полученный в вузе, в значительной степени утрачивается;

– 18,1% общей численности безработных относятся к возрастной группе 40-45 лет, причем абсолютное большинство данной группы имеют высшее профессиональное образование – соответственно, представители данной группы безработных, по всей видимости, не могут повысить свою квалификацию для работы на современном инновационном оборудовании, овладении новыми навыками и приемами трудовой деятельности.

Соответственно, данные официальной статистики подтверждают недостаточную эффективность института образования, как в части высшего профессионального образования, так и в части переподготовки кадров, в плане развития инновационных личностей в региональной экономике Республики Татарстан.

Недостаточно развитый институт патентной защиты НИОКР ограничивает возможности эффективной защиты интеллектуальными личностями собственных инновационных разработок и, соответственно, роста их дохода в будущем. В настоящее время процесс патентования изобретений в Российской Федерации является достаточно длительным, бюрократизированным, что, особенно в условиях высокого уровня коррупции в обществе, существенно увеличивает риск утечки коммерчески значимой информации. Это также стимулирует отдельных представителей интеллектуального сообщества к эмиграции для профессиональной деятельности за рубежом и, соответственно, патентованию за пределами государства результатов собственных НИОКР.

Отметим, что в наиболее общем виде институт корпоративного управления представляет собой систему формальных и неформальных норм и правил, определяющих характер взаимодействия различных групп субъектов, имеющих то или иное отношение к деятельности корпорации: акционеров, менеджеров, наемных работников, государственных органов, осуществляющих регулирование и контроль системы корпоративного управления. Развитость института корпоративного управления, соответственно, проявляется, в первую очередь, в возможности оперативного и эффективного контроля акционеров и государственных органов за развитием корпорации, за деятельностью ее менеджмента.

Тем самым, чем более развит институт корпоративного управления в государстве, тем больше инструментов контроля у акционеров за деятельностью менеджмента и тем меньше у последнего возможностей направлять финансовые ресурсы корпорации не на цели, к примеру, собственного обогащения или повышения комфортности деятельности, а на цели развития корпорации, в том числе и инновационного характера. Напротив, если институт корпоративного управления недостаточно развит, если деятельность топ-менеджмента большинства корпораций недостаточно прозрачна, как это и имеет место в современной экономике Российской Федерации, то у представителей топ-менеджмента, имеющих, как правило, к тому же краткосрочный

горизонт планирования деятельности, отсутствуют действенные стимулы к инвестированию на цели инновационного совершенствования деятельности корпорации – возможности развития инновационных личностей в рамках такого рода корпораций, соответственно, ограничены.

С другой стороны, инновационные личности могут выступать с предложениями по совершенствованию организационной структуры корпораций, процессов планирования, процедур разработки и принятия управленческих решений на корпоративном уровне хозяйствования и т.п. В том случае, если инструментарий корпоративного управления, обусловленный несовершенством данного института, недостаточно эффективен, такого рода инновационные инициативы также, по всей вероятности, не будут восприняты, поскольку недостаточно совершенная организационная структура и непрозрачные процедуры принятия решения в корпорации могут быть выгодны топ-менеджменту с точки зрения управления корпоративными финансовыми потоками в собственных интересах.

Аналогичным образом недостаточно развитый институт профессиональных союзов не позволяет защищать инновационных личностей, как и любых иных сотрудников организаций, от существенной эксплуатации труда со стороны работодателей, от наличия неблагоприятных и небезопасных условий труда. На неразвитость института профессиональных союзов в Российской Федерации указывают, в частности, такие исследователи, как С.Ю. Глазьев и А.В. Дорохов [5]. По сути, в экономике Российской Федерации профессиональные союзы *de facto* в определяющей своей массе не являются независимыми ни от администрации предприятий, ни от органов государственной власти и управления, что, соответственно, не дает им возможность эффективной защиты прав и интересов работающих, в том числе и занятых инновационной деятельностью.

Литература

1. Волкова О.В. Инновационно-активные производственные системы как основа устойчивого развития современной экономики // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2013. – № 3(173). – С. 57–65.
2. Глуценко И.И. Формирование инновационной политики и стратегии предприятия. – М.: АПК и ППРО, 2009. – С. 28.
3. Республика Татарстан в цифрах. – Казань: Из-во Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан, 2013. – С. 111.
4. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010. – С.59.
5. Дорохов А.В. Инновационное поведение и социальное расслоение: проблема соотношения // Бизнес-журнал. – 2013. – № 4. – С. 13.
6. Сафиуллин Л.Н. Структурные исследования конкурентоспособности Республики Татарстан / Л.Н. Сафиуллин, А.Р. Сафиуллин, Б.З. Хазиахметов. – Казань: Изд-во Казанск. ун-та, 2011. – 269 с.
7. Сайбель Я.В. Современные тенденции инновационного развития российской экономики // Противоречия и тенденции развития современного Российского общества: сборник научных статей Всероссийской научно-практической конференции. – М.: Московский университет им. С.Ю. Витте, 2016. – С. 184–194.
8. Орлов И.Ю. Направления развития программно-целевого управления региональной экономикой (на примере Республики Татарстан) // Казанский социально-гуманитарный вестник. – 2016. – № 3 (20). – С. 53–58.
9. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. – М.: Минэкономразвития, 2010. – 196 с
10. Саймон Г., Смитбург Д., Томпсон В. Менеджмент в организациях. – М.: Инфра-М, 1995. – 270 с.

11. *Елецкий Н.Д.* Формирование социального государства как фактор развития социального и человеческого капитала // Проблема человеческого капитала: теория и современная практика: материалы вторых друкеровских чтений. – М.: Доброе слово, 2013.
12. *Орлов И.Ю.* Трансформация кластерной концепции территориального развития в современной экономике // *European Social Science Journal*. – 2014. – № 10-1 (49). – С. 107–109.
13. *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. – М.: «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
14. *Гагарина, О.С.* Личность как субъект творческой деятельности: инновационный аспект [Текст] / О.С. Гагарина, О.С. // Вестник Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации: электронное научное издание [№ гос. регистрации 0420800043]. – М.: РАГС. – 2008. – № 1.

УСТОЙЧИВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК ФАКТОР ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Одинцова Юлия Леонидовна

Казанский (Приволжский) Федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В рамках данной статьи рассмотрена трансформация управления человеческими ресурсами в постиндустриальном обществе. Начиная с 60-х годов прошлого века, акцент в общественном благосостоянии смещается на активное взаимодействие трёх сфер: экономической, экологической и социальной. Начинает формироваться концепция устойчивого УЧР. Проследив взаимодействие УЧР и ЦУР, мы попытались выделить отличительные черты устойчивого УЧР.

Ключевые слова: устойчивое развитие, управление человеческими ресурсами (УЧР), общественное благосостояние, человеческий капитал, «зелёный» УЧР и «социально ответственный» УЧР.

В последние десятилетия в рамках изучения общественного благосостояния наибольшую популярность приобретает концепция устойчивого развития. Оно возникает на стыке трёх сфер общественной жизни: экономической, экологической и социальной. Основой конкурентоспособности региона, в постиндустриальной экономике, становится «человеческий капитал». Согласно ОЭСД «человеческий капитал» можно в широком смысле определить как совокупность знаний, навыков и других личных качеств, воплощенных в людях, которые помогают им быть продуктивными [1].

Управление устойчивым развитием в рамках повышения конкурентоспособности территории можно рассматривать как на национальном, так и на региональном уровнях. Устойчивое управление человеческими ресурсами можно определить как «принятие стратегий и практик УЧР, которые позволяют достигать финансовых, социальных и экологических целей с воздействием внутри и за пределами организации в долгосрочной перспективе, при этом контролируя непреднамеренные действия, побочные эффекты и негативную обратную связь» [2]. В некоторых работах устойчивое УЧР воспринимается как синоним «зелёному» УЧР и «социально ответственному» УЧР [3,4]. Однако, мы считаем, что это разные понятия, так как в «зелёном» УЧР акцент смещается на экологию, а в «социально ответственном» УЧР на концепцию корпоративной социальной ответственности.

Эволюция устойчивого УЧР освещена в работах Дж. Маке, Д. Дженари [5], Кумар, Бхаскар, Надим, Тьяги и Гарза-Рейес [6], Анлесинья и Сусомрит [7].

Литература по устойчивому УЧР и термины, охватываемые устойчивым УЧР, также разнообразны. Области академического интереса в области устойчивого УЧР охватывают такие области, как международные системы измерения и отчетности [8], производительность [9],

контекстуальные влияния, компетенции, необходимые для устойчивого УЧР [10] и модели устойчивого УЧР.

Теории, лежащие в основе литературы по устойчивому УЧР, очень разнообразны. Понимание различных аспектов устойчивого управления человеческими ресурсами может быть получено из институциональной теории, теории, основанной на ресурсах, теории систем, теории этики, этнографической теории и поведенческой экономике.

В широком смысле цель УЧР состоит в том, чтобы управлять людьми таким образом, чтобы организация продвигала цели устойчивого развития с помощью многостороннего, многоуровневого, совместного подхода. Для этого специалисты-практики УЧР могут быть прямо или косвенно вовлечены в процесс сотрудничества на национальном, региональном, организационном и индивидуальном уровнях.

В рамках данной работы выявлены основные характеристики устойчивого УЧР. В первую очередь это принятие наличия противоречий между экономическими, экологическими и социальными целями развития. В составе основных характеристик выделяется парадокс эффективности. Нужно поддерживать и развивать возможности, необходимые для текущей и будущей производительности, и в то же время работать эффективно. Есть необходимость создания и поддержки репутации компании и поддержание эффективности.

Развитие человеческого капитала является основным результатом процесса УЧР. Таким образом, для достижения стратегических результатов устойчивого УЧР, необходимы знания, навыки и ценности, поддерживающие положительные финансовые, человеческие, социальные и экологические результаты в условиях неопределенности.

Третьей отличительной чертой устойчивого УЧР является явное признание как положительного, так и отрицательного воздействия УЧР на потенциал организации, на внешние по отношению к организации источники кадрового потенциала и, что не менее важно, на благополучие людей.

В разрезе взаимосвязи общественного благосостояния с работой основными аспектами являются психологическое, физическое и социальное функционирование. Решения в устойчивом УЧР принимаются исходя из идей долгосрочного планирования. Учитывается не только трудовая жизнь сотрудника, но и, например, переход на пенсию. При расчёте заработной платы учитываются положительные индивидуальные, социальные, организационные и экономические результаты.

Для разработки политики устойчивого УЧР в компании необходимо одновременное участие всех сотрудников. Особенную роль имеет младший менеджмент, так как он является звеном, благодаря которому можно донести принципы устойчивого развития до кадров.

Устойчивое управление человеческими ресурсами занимает ценностную позицию, согласно которой уважительное отношение ко всем людям в цепочке поставок организации и на рынке труда является желательной и существенной ценностью.

Устойчивое УЧР требует многокомпонентных показателей и систем измерения, которые охватывают финансовые, человеческие, социальные и экологические результаты. Одной из важных задач устойчивого УЧР является наращивание потенциала, поэтому возможность его измерения также будет важна. Устойчивое УЧР признает, что эти результаты взаимозависимы, что еще больше усложняет систему измерения.

В рамках данной работы была предпринята попытка раскрыть некоторые характеристики устойчивого УЧР. За счет применения данной политики управления возможно решение таких проблем общественной жизни как неравенство, снижение производительности, повышение уровня стресса.

Литература

1. *J. Botev* A new macroeconomic measure of human capital with strong empirical links to productivity / OECD Economics Department Working Papers. – Paris: OECD Publishing. – 2019. – No. 1575. – URL: <https://doi.org/10.1787/d12d7305-en> (дата обращения: 12.05.2022).

2. *I. Ehnert, S. Parsa, I. Roper, M. Wagner, M. Muller-Camen* Reporting on sustainability and HRM: A comparative study of sustainability reporting practices by the world's largest companies / *International Journal of Human Resource Management*. – 27(1). – 2016. – pp. 88–108.
3. *O.M.A. Ababneh* How do green HRM practices affect employees' green behaviors? The role of employee engagement and personality attributes / *Journal of Environmental Planning and Management*. – 64 (7). – 2021. – pp. 1204–1226.
4. *P. Benevene, I. Buonomo* Green human resource management: An evidence-based systematic literature review / *Sustainability*. – 12 (15). – 2020. – pp. 5974.
5. *J. Macke, D. Genari* Systematic literature review on sustainable human resource management / *Journal of Cleaner Production*. – 208. – 2019. – pp. 806–815.
6. *A. Kumar, P. Bhaskar, S. P. Nadeem, M. Tyagi, J. A. Garza-Reyes* (2020). Sustainability adoption through sustainable human resource management: A systematic literature review and conceptual framework / *International Journal of Mathematical, Engineering and Management Sciences*. – 5(6). – 2020. – pp. 1014–1031.
7. *A. Anlesinya, P. Susomrith* Sustainable human resource management: A systematic review of a developing field / *Journal of Global Responsibility*. – 11(3). – 2020. – pp. 295–324.
8. *S. Romero, S. Ruiz, B. Fernandez-Feijoo* Sustainability reporting and stakeholder engagement in Spain: different instruments, different quality / *Business, Strategy and the Environment*. – 28. – 2018. – pp. 221–232.
9. *S. Mariappanadar, R. Kramar* Sustainable HRM: the synthesis effect of high performance work systems on organisational performance and employee harm / *Asia Pacific Journal of Business Administration*. – 6(3). – 2014. – pp. 206–224.
10. *S. Mariappanadar, R. Kramar* Sustainable HRM roles and competencies / *Sustainable human resource management: strategies, practices and challenges*. – Red Globe Press, London. – 2019. – pp. 275–306.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Шакирьянова Алсу Илдаровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Применение информационных технологий в управлении человеческими ресурсами является одной из актуальных задач в управлении человеческими ресурсами. Информационные технологии позволяют сформировать командный стиль работы, оперативно решать текущие проблемы и определить необходимость поиска новых задач и решений. Более точно и емко роль информационных технологий можно определить как инструмент для тактического решения.

Ключевые слова: управление персоналом, информационные технологии, организация, киберэкономика, принятие решений, рыночная экономика, человеческие ресурсы, трудовые ресурсы, кадры, персонал.

Применение информационных технологий в управлении человеческими ресурсами является одной из актуальных задач в управлении человеческими ресурсами в волатильной среде хозяйствования. Как инструмент управления информационные технологии позволяют сформировать командный стиль работы, оперативно решать текущие проблемы и определить необходимость поиска новых задач и решений для достижения поставленной стратегии. Более точно и емко роль информационных технологий можно определить как инструмент для тактического решения. Важная роль заключается в применении информационных технологий современного формата решений следующих задач, представленных на рисунке 1.

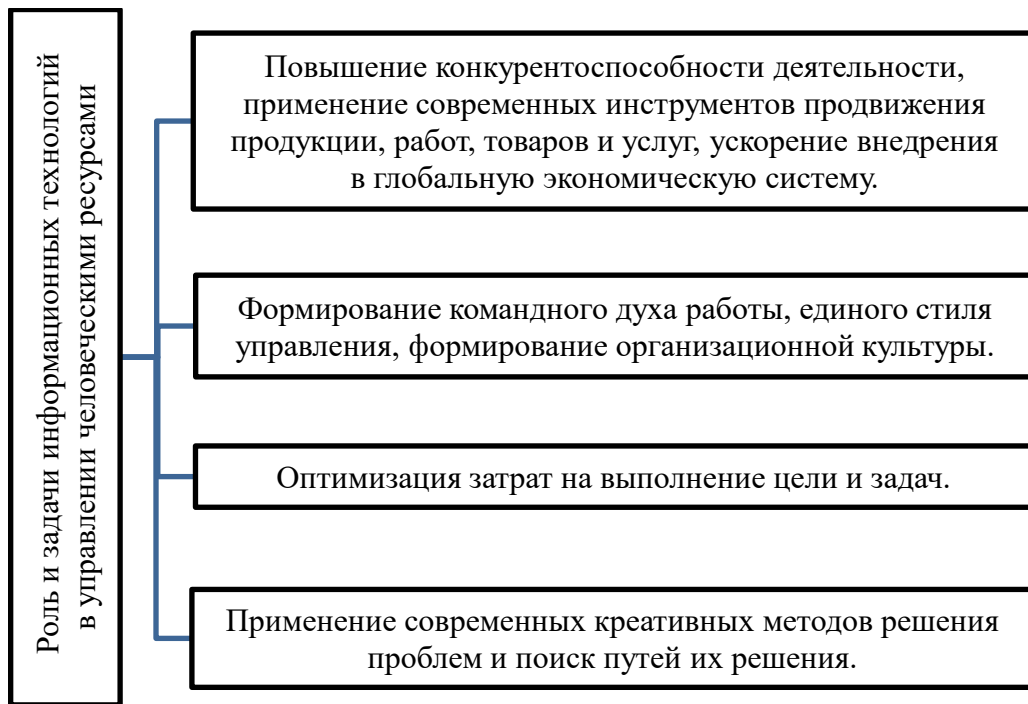


Рис. 1. Роль и значение информационных технологий в управлении человеческими ресурсами

Первоначальная цель применения информационных технологий также заключалась в возможности решения задач в кратчайшие сроки, что было невозможно, из-за необходимости обработки огромных массивов данных, применения архивных данных, а также невозможности недопущения случайных ошибок в результате наличия так называемого человеческого фактора. И конечно же, информационные технологии, в первую очередь, призваны облегчить управленческие процессы, оптимизировать затраты как временные, так и финансовые, трудовые.

Бесспорен факт того, что одним из факторов успешности организации является возможность активно применять современные информационные технологии. К тому же, развитие и распространение новых информационных, а также телекоммуникационных технологий представляет собой глобальную информационную революцию, которая оказывает возрастающее влияние на все отрасли жизнедеятельности общества в рамках национальных границ и в мире в целом. В масштабах глобальной экономики мира подчеркивается, что, «информационно-коммуникационные технологии являются одним из наиболее важных факторов, влияющих на формирование общества XXI века. Данный факт был определен в качестве стратегической доктрины на всемирной Окинавской Хартии глобального информационного общества. В современных реалиях сформирован новый тип экономики, так называемая «киберэкономика», распространение локальных и глобальных коммуникационных сетей создает принципиально новое качество трансграничного информационного обмена и инструментария воздействия на массовое сознание, усиливая значение социально-психологических и культурно-информационных аспектов глобализации. Соответственно все существующие субъекты рыночной экономики вынуждены приспосабливаться к информационной и компьютерной реальности.

Информатизация широко применяется не только для совершенствования технологических процессов создания и изготовления продукции, но и в процессах подготовки и принятия управленческих решений на всех уровнях управления предприятием.



Рис. 2. Информационные ресурсы в современных условиях хозяйствования

Как видим из рисунка 2 информационные технологии является ресурсом киберэкономики, внутренним из фактором, способствующим повышению эффективности. Следовательно, повышение эффективности управленческой деятельности в условиях киберэкономики становится определяющим в совершенствовании деятельности предприятия в целом. В настоящее время также активно рассматривается проблема внедрения в организационную структура отдельных звеньев и элементов информационных департаментов с отдельными функциями, которые могли бы обеспечивать единый поток документооборота и коммуникаций, как внешних, так и внутренних. Умный дом, искусственный интеллект, система распределения данных, и много другое, все это возникло в результате развития информационных технологий. На уровне отрасли возникают новые профессии, так называемые информационные менеджеры, что конечно же значительно расширяет и определяет возможности использования информационных ресурсов.

Рассмотрим некоторые современные информационные продукты, которые можно использовать в управлении. Для работы современная информационная технология должна выглядеть как дружественная интерфейсная система, в которой используется персональный компьютер и операционная оболочка с интернет выходом.

Наибольший прогресс среди компьютерных информационных систем отмечен в области разработки экспертных систем. Экспертные системы позволяют получать консультации экспертов по любым проблемам, о которых этими системами накоплены знания. Решение специальных задач требует специальных знаний. Привлечение экспертов не всегда возможно в рамках ограниченных финансовых и временных ресурсов. Все это делает возможным использовать технологию экспертных систем в качестве советующих систем.

Сходство информационных технологий, используемых в экспертных системах и системах поддержки принятия решений, состоит в том, что обе они обеспечивают высокий уровень поддержки принятия решений. Однако имеются три существенных различия. Технология экспертных систем предусматривает возможность получать в качестве выходной информации не только решение, но и необходимые объяснения. Различают два вида объяснений, представленных на рисунке 3. Эксперт должен уметь оценивать и рационально организовывать работу подразделений информационного и документационного обеспечения управленческой деятельности.

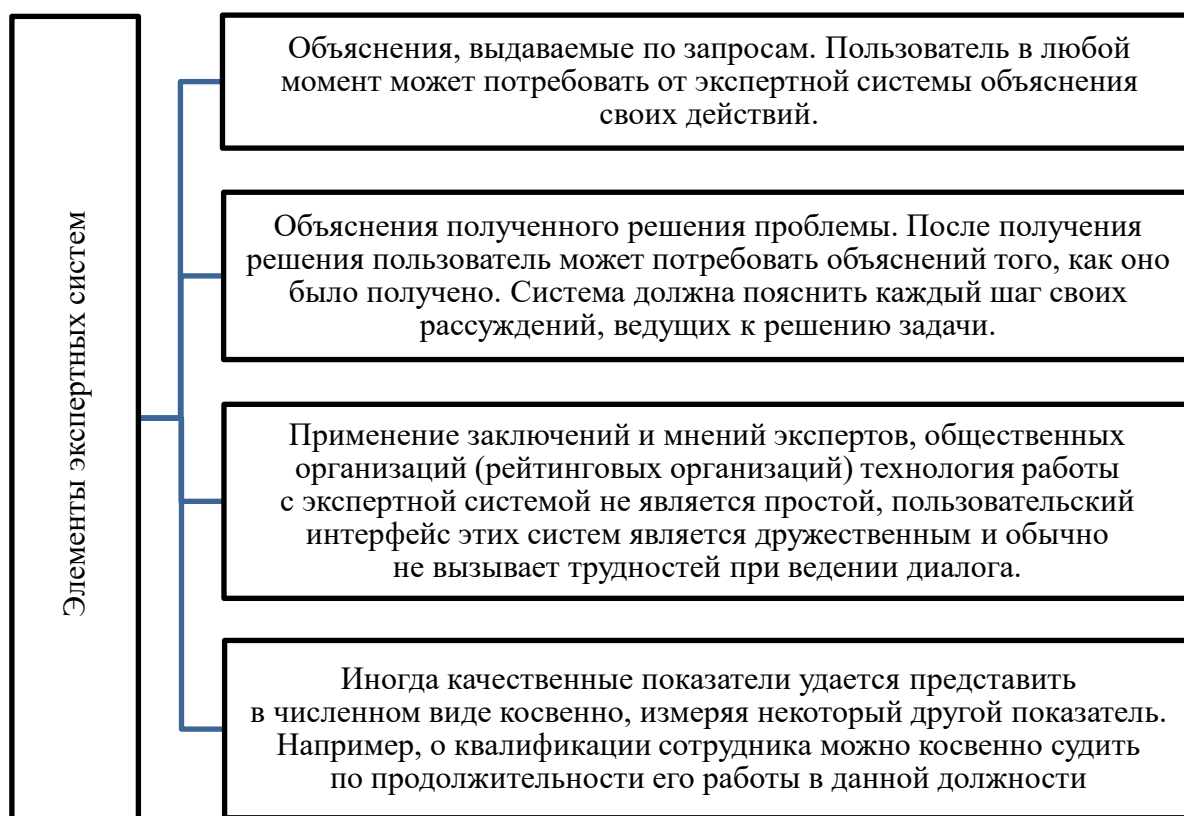


Рис. 3. Элементы экспертных систем в управлении человеческими ресурсами

Для оценки эффективности применения информационных технологий можно использовать корреляционно-регрессионные зависимости, где в качестве результирующего признака итогового решения используется рентабельность производства или эффективность человеческих ресурсов. Результирующим показателем может выступать расчетная величина, значение которой актуально для решения управленческой задачи в конкретном периоде. К примеру, актуальны следующие задачи. Приведем пример типовой задачи.

1. Разработать iOS-приложение, анализирующее поведение интервьюируемого по заданным параметрам. Расскажите о задаче подробнее

2. Voca.Tech – молодая российская компания с экспертизой в области разработки электроники и программного обеспечения, включающего в себя когнитивные сервисы. Одно из направлений работы – анализ речи и видео сотрудников или соискателей с целью формирования аналитик по заданным параметрам. В рамках этого направления предстоит разработать продукт, сочетающий в себе обучение пользователей определенным навыкам поведения и проверку освоения этих навыков путем анализа видео с участием пользователя (предполагается входное и выходное тестирование). В рамках поставленной задачи функциональность продукта будет ограничена одним типом активности пользователя. В качестве переменных показателей используются количественные характеристики персонала, объемы инвестиций в организацию, в частности, доля инвестиций в информационные технологии, показатели конкурентоспособности продукции, и др. В качестве характеристик персонала целесообразно использовать следующие данные:

- уровень инициативности и профессионализма, определяемый баллами;
- рабочая слаженность, работа в команде;
- стабильность и высокая трудовая интенсивность;
- универсальность или возможность выполнения работ из смежных областей;
- участие в НИОКР или креативных проектах;
- соблюдение требований безопасности труда и норм поведения, этики, кодекса организации;

- сообразительность, интеллект, стрессоустойчивость;
- надежность и толерантность к организации;
- сотрудничество и умение приспосабливаться.

Резюмируя, можно отметить, что значение информационных технологий усиливается, и в первую очередь, позволяет усилить конкурентные позиции организации, обеспечивая получение высоких показателей хозяйственной деятельности в современной рыночной экономике.

Литература

1. *Карминский А.М.* Методология создания информационных систем: учебное пособие / А. М. Карминский, Б. В. Черников. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. – 320 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0494-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1043095>
2. *Мильнер Б.З.* Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями: монография / под ред. Б. З. Мильнера. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 624 с. – (Научная мысль). – ISBN 978-5-16-003649-6. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1216871>
3. *Пашенцев, Д.А.* Концепция цифрового государства и цифровой правовой среды: монография / Н.Н. Черногор, Д.А. Пашенцев, М.В. Залоило [и др.]; под общ. ред. Н.Н. Черногора, Д.А. Пашенцева. – Москва: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации: Норма: ИНФРА-М, 2021. – 244 с. – DOI 10.12737/1288140. – ISBN 978-5-00156-164-4. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1288140>
4. *Шакирьянова А.И.* Факторы развития малого и среднего бизнеса в условиях рыночной экономики // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2019. – № 2. – С. 50–61.

СЕКЦИЯ «СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА»

ДЕТЕРМИНАНТЫ СОЗДАНИЯ АКЦИОНЕРНОЙ СТОИМОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Абдулаев Хаваж-Бауди Салаудиевич

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе представлены результаты эмпирического исследования детерминант создания акционерной стоимости. Анализ основан на панельных данных; выборка сформирована по данным 77 крупнейших российских публичных компаний нефинансового сектора за период 2015-2020 гг.

Ключевые слова: драйверы, акционерная стоимость, регрессионный анализ, панельные данные.

В современном мире основной целью корпоративного менеджмента является максимизация достояния собственников бизнеса. В рамках этой концепции актуальной темой является выявление детерминант, способных оказать влияние на акционерную стоимость публичных компаний.

Многие экономисты занимались и занимаются анализом детерминант формирования акционерной стоимости. Примером являются работы следующих авторов: Pandey I. (2005) [3], Margaritis, D., Psillaki M. (2010) [2], Анкудинов А.Б., Лебедев О.В. (2014) [4], Byun S.K., Oh J.- M. (2018) [1] и др.

В рамках данного исследования в качестве индикатора формирования акционерной стоимости был выбран коэффициент «Цена / Балансовая стоимость» («Market-to-book ratio»). В качестве стоимостных детерминант в модель были включены следующие показатели: коэффициент текущей ликвидности, финансовый леверидж, рентабельность инвестированного капитала, темп прироста основных средств, волатильность валютного курса, операционный риск, наличие в структуре компании службы внутреннего аудита, размер компании и её возраст, присутствие акционера в лице государства, присутствие иностранного акционера, наличие временных и отраслевых эффектов.

Чтобы оценить влияние выделенных детерминант на формирование стоимости компании были сформулированы следующие гипотезы:

H_{1.1}: Текущая ликвидность оказывает положительное влияние на акционерную стоимость.

H_{1.2}: Рентабельность инвестированного капитала позитивно влияет на акционерную стоимость компании.

H_{1.3}: Уровень финансового левериджа оказывает положительное влияние на стоимость бизнеса.

H_{1.4}: Темп прироста основных средств позитивно воздействует на процесс создания акционерной стоимости.

H_{1.5}: Уровень операционного риска деятельности фирмы положительно влияет на ее рыночную оценку.

H_{1.6}: Наличие в структуре компании службы внутреннего аудита способствует росту стоимости бизнеса.

H_{1.7}: Волатильность валютного курса негативно воздействует на акционерную стоимость компании.

H_{1.8}: Размер компании оказывает положительное влияние на ее возможности по созданию стоимости для акционеров.

H_{1.9}: Возраст фирмы отрицательно связан с ее рыночной оценкой.

H_{1.10}: Наличие акционера в лице государства снижает возможности компании по созданию стоимости.

H_{1.11}: Наличие иностранного акционера оказывает позитивное воздействие на стоимость бизнеса.

В рамках исследования было проведено эмпирическое исследование детерминант формирования акционерной стоимости публичных российских компаний, включающие выборку панельных данных 77 компаний за шесть лет в период с 2015 года по 2020 год.

Регрессионный анализ определенной совокупности данных был проведен с помощью кросс-платформенного программного пакета для эконометрического анализа Gretl. Источником данных послужили финансовые отчеты, составленные по РСБУ [5], а также официальные данные Московской биржи [6] в части сумм капитализации публичных российских компаний, котирующихся на фондовом рынке. Результаты моделирования в сжатой форме представлены в Таблице 1.

Таблица 1

Результаты эмпирического исследования детерминант формирования акционерной стоимости публичных российских компаний

Переменные	Зависимая переменная - Цена / Балансовая стоимость			
	Модель с фиксированными эффектами		Модель со случайными эффектами	
	Коэффициент	Р-значение	Коэффициент	Р-значение
Свободный член регрессии	-1,852	0,0298**	-1,354	0,0904*
Текущая ликвидность	0,059	0,1663	0,026	0,4872
Финансовый леверидж	0,404	1,42e-023***	0,426	5,41e-035***
Рентабельность инвестированного капитала	3,824	9,07e06***	3,892	4,53e07***
Темп прироста ОС	0,082	0,0805*	0,071	0,0917*
Волатильность валютного курса	-0,235	0,6537	-0,376	0,4280
Операционный риск	1,019	0,7123	0,193	0,9433
Размер компании	0,026	0,6214	0,034	0,4933
Возраст компании	0,056	0,0010***	0,032	0,0276**
Наличие службы внутреннего аудита	0,898	4,31e-05***	0,895	8,12e-06***
Государственная собственность	-0,664	0,0026***	-0,673	0,0009***
Иностранная собственность	0,684	0,0012***	0,513	0,0050***
Отраслевой эффект – нефтегазовая отрасль	0,372	0,0895*	0,358	0,0926*
Коэффициент детерминации	0,486		неприменимо	
Тест Хаусмана	24,6294	0,0103**	неприменимо	

Примечание: Значимость модели $\alpha = 0,01$ при использовании F-критерия. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$

R-квадрат – коэффициент детерминации, основная статистика, используемая для оценки качества модели в целом. R^2 принимает значение из интервала от 0 до 1, и считается, что чем ближе к 1 данный показатель, тем лучше объяснена модель. В нашем исследовании коэффициент детерминации принимает значение 0,486, что может свидетельствовать о необходимости улучшить качество «подгонки» моделей фактическим данным. Однако, низкий коэффициент детерминации не является показателем неэффективности построенной модели, а лишь

напоминает нам о несовершенстве отечественного рынка и его коротком инвестиционном горизонте.

Тест Хаусмана – применяемый в эконометрике тест для сравнения моделей, оцененных разными методами. В нашем случае он служит показателем, позволяющим сравнить модели с фиксированными и случайными эффектами. Полученные результаты свидетельствуют о том, что нулевая гипотеза, предполагающая предпочтительность модели со случайными эффектами, не получила своего подтверждения с вероятностью 95%. Однако, фундаментально, результаты двух моделей не имеют противоречий.

Таким образом, на основе полученных результатов регрессионного анализа панельных данных, мы можем сделать выводы о принятии или отклонении поставленных гипотез – Таблица 2.

Таблица 2

Гипотезы	Результат
Уровень текущей ликвидности оказывает положительное влияние на создание акционерной стоимости.	Зависимость не подтвердилась
Уровень финансового левериджа оказывает положительное влияние на стоимость бизнеса.	Подтвердилась с вероятностью 99%
Рентабельность инвестированного капитала позитивно влияет на акционерную стоимость компании.	Подтвердилась с вероятностью 99%
Темп прироста основных средств позитивно воздействует на процесс создания акционерной стоимости.	Подтвердилась с вероятностью 90%
Волатильность валютного курса негативно воздействует на акционерную стоимость компании.	Зависимость не подтвердилась
Уровень операционного риска деятельности фирмы положительно влияет на ее рыночную оценку.	Зависимость не подтвердилась
Размер компании оказывает положительное влияние на ее возможности по созданию стоимости для акционеров.	Зависимость не подтвердилась
Возраст фирмы отрицательно связан с ее рыночной оценкой.	Подтвердилась с вероятностью 99%
Наличие в структуре компании службы внутреннего аудита способствует росту стоимости бизнеса.	Подтвердилась с вероятностью 99%
Наличие акционера в лице государства снижает возможности компании по созданию стоимости.	Подтвердилась с вероятностью 99%
Наличие иностранного акционера оказывает позитивное воздействие на стоимость бизнеса.	Подтвердилась с вероятностью 99%
Отраслевой эффект – нефтегазовая отрасль.	Подтвердилась с вероятностью 90%

В результате проведенного эмпирического исследования драйверов создания акционерной стоимости, выявленные значимые статистические взаимосвязи в основном не противоречат гипотезам, поставленным в начале исследования и подтверждают допущения, принятые при их формулировании. Однако, в рамках $H_{1,8}$ предполагалось, что возраст компании отрицательно связан с ее рыночной оценкой. Однако, по результатам проведенного исследования это предположение не было подтверждено. Это может быть связано с тем, что фактически большинство российских компаний начали свою деятельность еще в годы функционирования СССР, однако официальная дата государственной регистрации, которая анализировалась в рамках исследования, зафиксирована значительно позже. Включить реальные данные в модели не представляется возможным ввиду того, что подобные экстремальные значения будут негативно воздействовать на результаты моделирования.

Таким образом, уровень финансового левериджа, рентабельность инвестированного капитала, темп прироста основных средств, возраст компании, наличие службы внутреннего аудита, а также присутствие государственного и иностранного собственников статистически значимо связаны с индикаторами создания акционерной стоимости, коэффициент текущей ликвидности, волатильность валютного курса, уровень операционного риска и размер компании не оказывают влияние на создание акционерной стоимости. Выявленные закономерности способны помочь менеджменту компаний в разработке стратегий развития, внешним же стейкхолдерам в анализе деятельности потенциального объекта инвестиций.

Литература

1. *Byun, S.K., Oh, J.-M.* Local corporate social responsibility, media coverage, and shareholder value // *Journal of Banking and Finance*. – 2018. – Issue 87. – Pp. 68–86.
2. *Margaritis, D., Psillaki, M.* Capital structure, equity ownership and Firm Performance // *Journal of Banking & Finance*. – 2010. – Volume 3, Issue 34. – Pp. 621–632.
3. *Pandey, I.* What Drives Shareholder Value // *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*. – 2005. – Issue 1. – Pp. 105–120.
4. *Анкудинов, А.Б., Лебедев О.В.* Детерминанты создания акционерной стоимости российскими компаниями // *Корпоративные финансы*. – 2014. – № 1 (29). – С. 31–46.
5. Официальный сайт платформы «СПАРК - Интерфакс». – URL: <http://www.spark-interfax.ru/> (Дата обращения: 25.03.2022).
6. Официальный сайт ПАО «Московская биржа – ММВБ-РТС». – URL: <https://www.moex.com/> (Дата обращения: 27.03.2022).

ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ ПЛАНОВОЙ ПРИБЫЛИ ЧЕРЕЗ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ

Арас Дэниз Йылмазовна

*Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Сафина Д.М.
Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия*

Аннотация. Цель исследования – рассмотрение путей достижения плановой прибыли через управление затратами. В статье рассматриваются актуальные методы управления затратами для достижения положительного финансового результата компании с учетом современных реалий. Научная новизна исследования заключается в рассмотрении вопроса о мерах, способствующих достижению прибыли в кризисный период. В результате исследования определено, что процесс достижения плановой прибыли посредством оптимизации затрат в современных реалиях является трудоемким процессом, требующим особого внимания от управленцев.

Ключевые слова: управление, затраты, прибыль, оптимизация затрат, финансовый результат.

Финансовый результат деятельности организации является показателем значимости данной организации в народном хозяйстве. В рыночных условиях хозяйствования любая организация заинтересована в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя она способна расширять свою мощность, материально заинтересовывать персонал, работающий на данной организации, выплачивать дивиденды акционерам и т.д.

Повышение прибыли предприятия возможно путем роста его доходов, либо за счет оптимизации его расходов. В современных условиях снижение затрат становится порою единственным способом достижения плановой прибыли. В связи с этим исследование затрат предприятия и их влияния на прибыль организации имеет большое практическое значение.

Актуальность рассматриваемого вопроса обусловлена тем, что достижение плановой прибыли организации, а, значит и ее конкурентоспособность напрямую зависят от уровня затрат предприятия. Столкнувшись с современными реалиями, российские предприниматели вынуждены искать новые методы управления затратами.

Цель статьи – рассмотреть пути достижения плановой прибыли через управление затратами.

Коммерческая деятельность любой организации направлена на получение как можно большей прибыли от своей деятельности. При этом увеличение прибыли должно сопровождаться сокращением расходов на ведение операционной деятельности. Определение оптимальной структуры затрат организации, позволяющей сокращать объемы расходов, при одновременном увеличении выручки возможно благодаря управленческому учету. Основным объектом управленческого учета являются затраты организации. Оперативное управление затратами позволит организации успешно конкурировать на рынке.

Однако некоторые методы управленческого учета не актуальны, поскольку они не охватывают всех рисков, с которыми сталкивается современный предприниматель. В настоящее время в российской экономике мы можем наблюдать валютные перепады, повышение ключевой ставки, резкое повышение цен на материалы и комплектующие и многие другие сложности, несмотря на которые каждому предприятию необходимо достигать плановой прибыли.

Для любого управленца несомненно важно рассматривать уровень влияния затрат на прибыль организации. Управленцу любого уровня стоит знать размеры затрат в процессе расчета плановой прибыли организации, размера себестоимости, расчета налогооблагаемой базы и др.

Прибыль – это итоговый результат экономической деятельности, который представляет собой разность между доходами организации и расходами, произведенными в процессе хозяйственной деятельности.

Для того чтобы достичь плановой прибыли необходимо определить в каких направлениях и объеме должно осуществлять предприятие затраты.

Затраты – это совокупность материальных, трудовых и денежных ресурсов, используемых в операционной деятельности предприятия.

В процессе планирования прибыли, необходимо определить направления затрат и способы их сокращения. Наиболее распространенными подходами к сокращению затрат являются, следующие методы.

Повышение качества организации деятельности предприятия. Суть данного подхода заключается в том, что каждый этап производства продукции должен выполняться качественно, это позволит уменьшить расходы на исправление плохо выполненной работы.

Изучение и использование лучшего опыта. Существует мировой опыт хозяйствования, и можно внедрять практики хорошо зарекомендовавшие себя, например, бережливое производство.

Автоматизация и интенсификация всех возможных процессов на предприятии. При этом необходимо анализировать соразмерность осуществляемых затрат с прогнозируемой прибылью от автоматизации процессов. Для этого необходимо разработать план автоматизации процессов, провести анализ всех этапов, рассчитать их эффективность, и только потом проводить изменения.

Максимальное снижение бумажного документооборота.

Наиболее распространенными способами управления затратами на предприятии являются такие как:

- сокращение затрат;
- совершенствование процессов;
- внедрение стандартов;
- управление рисками;
- автоматизация деятельности.

В первую очередь рассматривается возможность сокращения затрат, которые непосредственно влияют на себестоимость продукции (работ, услуг):

– затраты на сырье и материалы. Для их оптимизации осуществляется поиск поставщиков, предлагающих свою продукцию на более выгодных условиях. Однако в настоящее время

поставщики вынуждены повышать цены на сырье и материалы, следовательно, стоит более внимательно относиться к данной статье.

– затраты на оплату труда. Здесь ни в коем случае не стоит рассматривать снижение заработной платы сотрудников или сокращение штата сотрудников, ведь наиболее важными активами в настоящее время являются именно наши работники. Необходимо организовать труд более эффективным образом: оптимизировать деятельность сотрудников, автоматизировать производственные процессы, совершенствовать логистику и т.п.;

– накладные расходы. Зачастую эти затраты занимают более 10% себестоимости продукции, включая в себя необоснованные расходы. В связи с этим, необходим анализ таких расходов, их актуальность, и провести сокращение по доступным направлениям (переход на более дешевые тарифы, поиск арендуемых помещений по более низкой цене, сокращение непроизводственных работников и т.п.

Совершенствование процессов на предприятии предполагает работу с ресурсной базой. То есть соотносятся имеющиеся ресурсы с желаемыми результатами и возможностями организации. При этом соотносятся в денежном выражении все выгоды и издержки от предстоящих изменений, и определяется их экспертная оценка.

Внедрение стандартов предполагает проведение анализа всех основных процессов предприятия с целью их упорядочивания для роста эффективности деятельности. При этом определяется необходимая нормативная база, которая позволит улучшить процесс контроля за этим процессом.

Управление рисками предполагает изучение потенциальных внутренних и внешних угроз организации и разработку мер по их минимизации. Это позволит избежать высоких потерь в деятельности организации. К примеру, изучение рисков, связанных со сменой поставщика продукции, позволит компании избежать потерь в случае невыполнения контрагентом своих договорных условий, или поставки некачественной продукции или его банкротства.

Кроме того, необходимо постоянно актуализировать существующие риски организации вследствие постоянного изменения состояния внутренней и внешней среды предприятия. Постоянно меняющаяся политическая обстановка очень сильно влияет на деятельность многих предприятий, в связи с этим управленцам стоит внимательно отнестись к риск-менеджменту и хеджировать, застраховывать наиболее возможные риски.

Большую роль в оптимизации затрат предприятия играют прочие расходы предприятия. Для их снижения организация может использовать такие меры, как:

- рефинансирование имеющихся кредитов;
- использование кредитных каникул;
- досудебные и судебные взыскания долгов с контрагентов;
- сдача в аренду неиспользуемых площадей и имущества;
- реализация неиспользуемого оборудования и имущества;
- смена системы налогообложения и др.

Чаще всего поиски способов возможного снижения затрат менеджеры начинают только в критических ситуациях, что является абсолютно неверным. Сейчас многие предприятия находятся в кризисном положении, и это особенно актуально для них.

Для того, что бы предприятие успешно функционировало, необходима постоянная и непрерывная работа по оптимизации затрат. А для этого необходимо на постоянной основе проводить анализ, оценку действий и их последствий, корректировку действий для улучшения результата.

Таким образом, процесс достижения плановой прибыли посредством оптимизации затрат в современных реалиях – это трудоемкий процесс. Необходимо учитывать специфику деятельности, так как для одной компании определенные затраты будут лишними, для другой эти затраты являются жизненно необходимыми. Поэтому необходимо серьезно подходить к вопросам управления затратами.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): [федеральный закон № 146-ФЗ: принят 31 июля 1998 г: по состоянию на 9 марта 2022 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 31. – Ст. 3824.
2. *Бланк И. А.* Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк. – М.: Омега-Л, 2016. – 768 с.
3. *Дубоносова А. Н.* Повышаем прибыль предприятия за счет оптимизации затрат [Электронный ресурс] / А. Н. Дубоносова // «Планово-экономический отдел». – 2021. – № 10. – Режим доступа: https://www.profiz.ru/peo/10_2021/velichivaem_pribyl/
4. *Клишевич Н. Б.* Финансы организаций: менеджмент и анализ / Н. Б. Клишевич. – М.: КНОРУС, 2016. – 245 с.
5. *Моляков Д. С.* Теория финансов предприятий: Учебное пособие / Д. С. Моляков, Е. И. Шохин – М.: Финансы и статистика, 2019. – 110 с.
6. *Савицкая Г. В.* Экономический анализ: учебник для студентов высших учебных заведений / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 647 с.
7. *Керимов В. Э.* Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебник [Электронный ресурс] / В.Э. Керимов. – 9-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 384 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453009> (дата обращения 02.10.2019).
8. *Костюкова Е.И.* Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы: учебное пособие / Е.И. Костюкова, В.С. Яковенко, С.А. Тунин и др.; под ред. Е.И. Костюковой. – Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2016. – 314 с.
9. *Низовкина Н.Г.* Управление затратами предприятия (организации): учебное пособие / Н.Г. Низовкина. – Новосибирск: НГТУ, 2011. – 183 с.

ОЦЕНКА ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Ахмитянова Алина Мударисовна

Гафурова Зарина Маратовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной работе на примере российских нефтегазовых компаний были выявлены факторы, оказывающие влияние на дивидендную политику публичных компаний. Степень влияния факторов оценена путем корреляционно-регрессионного анализа.

Ключевые слова: публичная компания, акционеры, дивидендная политика, распределение чистой прибыли, нефтегазовая отрасль.

Оптимальность решений по выбору направлений использования чистой прибыли во многом зависят от специфики отрасли бизнеса, стратегических целей деятельности компании, наличия убытков предыдущих периодов или инвестиционной политики. Для публичных акционерных компаний, отличительной чертой которых является размещение акций на фондовом рынке путем открытой подписки, одним из ключевых направлений использования чистой прибыли считаются дивидендные выплаты. Таким образом, важная составляющая финансовой политики публичной компании – дивидендная политика.

Суть дивидендной политики заключается в выборе наиболее оптимального соотношения между двумя областями использования чистой прибыли компании: выплатой дивидендов акционерам компании и реинвестированием в развитие бизнеса [1, с. 45–47].

В настоящее время дивидендная политика любой компании имеет свои особенности. На выбор того или иного вида дивидендной политики оказывают влияние множество противоречивых факторов: размеры налоговых ставок, кредитоспособность компании, доступность и стоимость привлечения заемных источников, этап жизненного цикла, величина чистой прибыли, уровень рентабельности собственного капитала и иные [3].

Стоит отметить, что российский фондовый рынок и российские публичные компании, выплачивающие дивиденды, появились относительно недавно по сравнению с другими странами. В связи с этим и дивидендная политика российских компаний все еще находится на стадии формирования, в то время как на зарубежном фондовом рынке она уже сформирована или, по крайней мере, является гораздо более зрелой. Первое упоминание о распределении чистой прибыли компании между ее акционерами появилось в официальных документах российских компаний только в конце 1990-х годов. Как официальный документ, доступный всем стейкхолдерам, в частности акционерам, дивидендная политика была впервые принята в 2008 году и теперь стала стандартом деловой практики.

Важно сказать, что на сегодняшний день не существует единой научной концепции, которая позволила бы провести обоснованную оценку дивидендной политики российских компаний по ключевым ее критериям. Основная трудность заключается в том, что дивидендную политику можно рассматривать как с точки зрения самой публичной компании в лице ее руководства, так и с точки зрения инвесторов, которые рассматривают размещенные на бирже акции как потенциальный объект вложения денежных средств. Выделенные два подхода будут давать совершенно разные результаты, поскольку критерии оценки будут отличаться. В частности, в случае анализа дивидендной политики с точки зрения самой компании, важным является подбор критериев оценки, позволяющих соотносить дивидендную политику с общей стратегией компании в области организации финансов. Поскольку целью компании является достижение определенных финансовых результатов, то разработанная компанией дивидендная политика не должна противоречить этой цели. Кроме этого, фондовый рынок является важнейшим источником привлечения финансовых ресурсов публичными акционерными компаниями, поэтому сами компании напрямую заинтересованы в повышении привлекательности своих акций. Действенным способом привлечения большего числа инвесторов является дивидендная политика, отвечающая ожиданиям инвесторов. Таким образом, оценка дивидендной политики сводится к рассмотрению дивидендной политики с позиции инвесторов и их ожиданий.

Важным критерием оценки дивидендной политики компаний будет являться размер дивидендов и его отношение к чистой прибыли компании за год. Согласно поведенческой теории угождения М. Бейкера и Дж. Веглера, потенциальные инвесторы ориентируются на доходность акций в абсолютном и относительном выражении, то есть их привлекает текущий доход в виде дивидендов. Таким образом, в качестве критерия оценки дивидендной политики компаний может быть выбран размер дивидендных выплат. Кроме определения критерия оценки необходимо выявить, какие факторы могут оказывать влияние на этот критерий и оценить уровень влияния. Для этого необходимо применить методы прикладной статистики и эконометрики, в частности, корреляционно-регрессионный анализ.

В качестве результирующей переменной будет выступать коэффициент выплаты дивидендов. Данный показатель рассчитывается как отношение размера выплаченных дивидендов к чистой прибыли компании за выбранный период и обозначается как Y .

Как было отмечено, на дивидендную политику могут оказывать влияние различные факторы. Согласно эмпирическим исследованиям, факторами, оказывающими наибольшее влияние, являются следующие: доля собственного и заемного капитала, финансовый леверидж, финансовые показатели деятельности компании, стоимость и рентабельность активов, темпы роста компании, размер дивиденда предыдущего периода [2, с. 64–69].

В данной работе в качестве факторов, оказывающих влияние на дивидендную политику российских публичных компаний, были выбраны размер компании (X_1), возраст компании (X_2), рентабельность активов (X_3) и финансовый леверидж (X_4). Размер компании рассчитывается как натуральный логарифм от выручки компании за 2020 года. Рентабельность активов

предприятия находится как соотношение чистой прибыли к стоимости активов. Коэффициент финансового левериджа – это соотношение заемного и собственного капитала. Финансовый рычаг способен оказывать влияние на уровень прибыли компании путем изменения соотношения между заемными и собственными средствами.

Дивидендная политика российских публичных компаний в данной работе оценивается на примере нефтегазовой отрасли. Для проведения оценки были отобраны 10 крупнейших нефтегазовых компаний. Данные, необходимые для проведения анализа собраны вручную, исходя из информации, предоставленной на официальных сайтах компаний. Расчётная таблица, включающая значения результативного и факторных признаков представлена далее:

Таблица 1

Значения факторного и результативных признаков для российских нефтегазовых компаний

№	Коэффициент дивид. выплат (Y)	Размер компании (X1)	Возраст компании (лет) (X2)	Рентабельность активов (X3)	Финансовый леверидж (X4)
2	0,590	28,324	26	0,028	0,883
3	8,873	29,361	30	0,003	0,450
4	1,374	27,291	27	0,038	0,257
5	0,406	29,381	28	0,012	1,798
6	0,034	27,704	28	0,126	0,139
7	0,504	27,303	71	0,081	0,519
9	0,504	27,593	28	0,040	0,499

Рассчитано по: [4], [5], [6], [7], [8], [9], [10]

Стоит отметить, что из первоначально отобранных 10 компаний 3 компании по результатам 2020 года получили отрицательную прибыль. Носийские компании, как правило, выплачивают дивиденды из чистой прибыли, поэтому компании ПАО АНК «Башнефть» (№1), ПАО «Газпром» (№8) и ПАО НК «РуссНефть» (№10), получившие отрицательные значения чистой прибыли, не будут включены в регрессионный анализ.

Сначала проведем корреляционный анализ выбранных результата и факторов, чтобы оценить тесноту связи. С помощью инструмента Корреляция надстройки Пакет анализа MS Excel получим следующий результат:

Таблица 2

Корреляционный анализ

	Y	X1	X2	X3	X4
Y	1				
X1	0,555614	1			
X2	-0,11856	-0,36816	1		
X3	-0,50416	-0,64939	0,338052	1	
X4	-0,17526	0,647317	-0,11059	-0,52987	1

Рассчитано по: [4], [5], [6], [7], [8], [9], [10]

Исходя из полученных результатов, можно сделать определенные выводы. Согласно шкале качественной оценки показателей Чеддока-Снедекора между регрессантом Y – коэффициентом дивидендных выплат и регрессором X1 – размером компании наблюдается заметная прямая статистическая связь, то есть коэффициент дивидендных выплат будет иметь /тенденцию к росту с увеличением размера компании. Между коэффициентом дивидендных

выплат и вторым фактором – возрастом компании наблюдается очень слабая связь, то есть на размер дивидендных выплат возраст компании практически не оказывает влияния. На результативный признак также влияет рентабельность активов компании: наблюдается заметная обратная связь, то есть при увеличении соотношения чистой прибыли к общей стоимости активов компании коэффициент дивидендных выплат будет снижаться. Между коэффициентом дивидендных выплат Y и финансовым левериджем компании X_4 , наблюдается слабая обратная связь: при увеличении доли заемного капитала размер дивидендных выплат будет сокращаться.

Далее проведем регрессионный анализ. Для оценки регрессии используется инструмент Регрессия надстройки Пакет анализа в программе MS Excel. В результате получим:

Таблица 3

Результаты регрессионного анализа

ВЫВОД ИТОГОВ

Регрессионная статистика

Множественный R	0,9950
R-квадрат	0,9901
Нормированный R-квадрат	0,9702
Стандартная ошибка	0,5464
Наблюдения	7

Дисперсионный анализ

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	4	59,4797	14,8699	49,8157	0,0198
Остаток	2	0,5970	0,2985		
Итого	6	60,0767			

	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>
Y-пересечение	-96,8613	10,8221	-8,9503	0,0123	143,4249	-50,2976
X1	3,6349	0,3804	9,5559	0,0108	1,9983	5,2716
X2	0,0615	0,0152	4,0606	0,0556	-0,0037	0,1267
X3	-37,2894	7,0431	-5,2945	0,0339	-67,5935	-6,9854
X4	-6,1633	0,5467	-11,2729	0,0078	-8,5158	-3,8109

Рассчитано по: [4], [5], [6], [7], [8], [9], [10]

Прежде всего, следует отметить, что между результативным признаком Y и выбранными факторами наблюдается очень тесная прямая связь, это показывает коэффициент корреляции R , равный 0,995. Это говорит о том, что размер компании, возраст компании, рентабельность ее активов и финансовый леверидж в совокупности оказывают достаточно сильное влияние на коэффициент дивидендных выплат.

Следующий показатель – это коэффициент детерминации R -квадрат, показывающий долю вариации результативного признака, объясняемую выбранной моделью. Согласно полученным результатам, 99% изменений коэффициента дивидендных выплат Y выбранных компаний можно объяснить влиянием размера, возраста, рентабельности активов и финансового левериджа компании.

Показатель «Значимость F » используется для оценки адекватности полученной модели. Поскольку его значение меньше уровня значимости, равного 0,05, то с надежностью 95% можно говорить об адекватности полученной модели.

В графе «Коэффициенты» в таблице 3 даны коэффициенты регрессии b_0 , b_1 , b_2 , b_3 и b_4 множественной регрессионной модели, показывающей зависимость коэффициента дивидендных выплат от 4 регрессоров. Эти коэффициенты имеют определенную экономическую интерпретацию. Однако прежде следует оценить значимость данных коэффициентов регрессии. Для этого можно использовать Р-Значения или границы доверительного интервала коэффициентов. Если доверительный интервал включает нулевое значение, то это говорит о незначимости данного коэффициента регрессии. Согласно полученным результатам, коэффициент регрессии b_2 при факторе X_2 – возраст компании является статистически незначимым, потому что его доверительный интервал включает 0. Таким образом, есть основание говорить о независимости дивидендных выплат российских нефтегазовых компаний от возраста предприятия. Остальные коэффициенты регрессии в полученной регрессионной модели являются статистически значимыми, поэтому их можно интерпретировать следующим образом. При увеличении размера компании (X_1) на единицу коэффициент дивидендных выплат увеличивается на 3,635. Поскольку увеличение размера компании связано со значительным увеличением выручки, то, следовательно, и дивидендные выплаты будут расти, так как с ростом выручки, как правило, увеличивается и чистая прибыль компании. При увеличении коэффициента финансового левериджа на единицу коэффициент дивидендных выплат будет сокращаться на 6,163. Как было отмечено ранее, коэффициент финансового рычага представляет собой соотношение заемного капитала к собственному капиталу компании. К собственным источникам финансирования относятся также чистая и нераспределенная прибыль, из которых могут выплачиваться дивиденды акционерам. Увеличение доли заемных средств в совокупном капитале, возможно, свидетельствует о снижении уровня прибыли, из-за чего и привлекаются заемные источники финансирования. Полученное значение коэффициента регрессии при X_4 можно объяснить тем, что при снижении прибыли размер дивидендных выплат будет сокращаться, поскольку прибыль будет направляться преимущественно на финансирование основной деятельности.

Таким образом, согласно полученным результатам корреляционно-регрессионного анализа достаточно сильное влияние на дивидендные выплаты крупных российских нефтегазовых компаний оказывают такие факторы, как рентабельность активов компании, коэффициент финансового левериджа и размер компании, так как между результатом и факторами наблюдается статистическая связь.

Литература

1. Севек Р. М., Хомушку А. С., Шоннай-Оол А. Б. Понятие и сущность дивидендной политики предприятия // Сборник статей X Международной научно-практической конференции "Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации". – Пенза: Наука и Просвещение, 2018. – С. 45–47.
2. Кадочникова Е. И. Моделирование особенностей дивидендной политики отечественных компаний // Учет и статистика. – 2018. – № 2 [50]. – С. 63–71.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
4. Сайт ПАО "Газпром нефть" URL: <https://www.gazprom-neft.ru/> (Дата обращения: 18.11.2021).
5. Сайт ПАО "Лукойл" URL: <https://lukoil.ru/> (Дата обращения: 18.11.2021).
6. Сайт ПАО "НК "Роснефть" URL: <https://www.rosneft.ru/> (Дата обращения: 18.11.2021).
7. Сайт ПАО "Новатэк" URL: <https://www.novatek.ru/> (Дата обращения: 18.11.2021).
8. Сайт ПАО "Сургутнефтегаз" URL: <https://www.surgutneftgas.ru/company/> (дата обращения: 18.11.2021).
9. Сайт ПАО "Татнефть" URL: <https://www.tatneft.ru/> (Дата обращения: 18.11.2021).
10. Сайт ПАО "Транснефть" URL: <https://www.transneft.ru/> (Дата обращения: 18.11.2021).

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

**Бикмушева Евгения Дмитриевна,
Гузельбаева Гульшат Талгатовна,
Фатхудинова Алина Алексеевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В современных условиях оценка кредитоспособности заемщика является важным инструментом выявления, анализа и управления кредитными рисками, что выдвигает новые требования к аналитическому механизму управления банком. Под кредитоспособностью заемщика понимается вовремя и в срок рассчитываться перед кредитором по собственным долговым обязательствам. Главной задачей кредитной организации является правильная оценка кредитоспособности заемщика, ведь от этого зависит ее состояние в будущем. Каждое банковское учреждение кредитоспособность заемщика оценивает по-разному и чаще всего использует собственные уникальные методы оценки. Основная проблема кредитной организации заключается в выборе оптимально эффективной методики оценки кредитоспособности заемщика, так как от этого зависит финансовая устойчивость и платежеспособность банковской организации в целом. Не существует какого-либо единого метода оценки кредитоспособности, однако можно выделить несколько основных методов. В данной статье рассмотрим основные современные методы оценки кредитоспособности заемщика.

Ключевые слова: кредитоспособность, заемщик, оценка, метод.

Главной ценностью отношений между коммерческими банками и их заемщиками является взаимовыгодное партнерство, которое напрямую связано с кредитоспособностью заемщика. Неплатежеспособная и некредитоспособная организация не будет привлекательна в качестве партнера ни только для банка, но и для поставщиков и инвесторов. Поэтому каждое банковское учреждение уделяет большую роль для оценки кредитоспособности заемщика и именно данный параметр является важнейшим моментом процесса кредитования. Умение правильно определить возможности клиента, распознать его сильные и слабые стороны является важной задачей для кредитных организаций [9, с. 61–65].

Основная цель банка при оценке кредитоспособности - найти те качества заемщика, которые могли бы указать на возможные недостатки в его деятельности, что, в свою очередь, может привести к невозврату кредитных средств. Только при прохождении такой проверки надежности заемщик получает положительный ответ на свой запрос о предоставлении кредита. Поэтому для того, чтобы правильно оценить кредитоспособность заемщика банковское учреждение использует современные и самые основные методы оценки.

Выделяют наиболее основные и распространённые методы для оценки кредитоспособности. Каждый метод имеет свои как положительные, так и отрицательные характеристики. К основным методам оценки кредитоспособности заемщика относятся:

- 1) классификационные методы;
- 2) методы, основанные на комплексном анализе;
- 3) метод, основанный на анализе денежных потоков.

Все три группы в свою очередь включают в себя широкий спектр методов оценки кредитоспособности [3, с.78–80].

Первая группа методов, включает в себя метод скоринга и прогнозный метод. Рассмотрим более подробно каждый из методов.

Прогнозный метод основывается на прогнозах и статистических методах оценки кредитоспособности, включающих в себя дискриминантный анализ (MDA), метод САРТ и анализ системы показателей.

В методе MDA используется специальная дискриминантная функция, учитывающая такие параметры, как коэффициент регрессии и факторы, характеризующие финансовое состояние

потенциального заемщика. Коэффициент регрессии рассчитывается по статистической выборке предприятий, которые потерпели банкротство. Сложность расчёта данного коэффициента заключается в том, что чаще всего происходит недостаточное количество предприятий банкротов.

С помощью MDA коммерческие банки могли бы повысить эффективность принятия объективных решений за счет правильной классификации кредитоспособности заемщика, прогнозирования будущих результатов деятельности фирмы, а также оценки их кредитного риска. Помимо финансовых переменных, включение показателей стабильности улучшает процесс принятия управленческих решений и объективное резервирование безнадежных долгов.

Метод анализа системы показателей основан на системе Бивера, который в свою очередь включает рентабельность активов, финансовый рычаг, коэффициент покрытия активов собственным оборотным капиталом и коэффициент покрытия краткосрочных обязательств оборотными активами. Для расчета вышеперечисленных коэффициентов нужна бухгалтерская отчетность компании. Если значение коэффициента Бивера меньше $-0,15$, то у компании плохое финансовое состояние. Таким образом, кредитная организация сможет понять кредитоспособен заемщик или нет [2, с. 44–47].

Метод САРТ-непараметрическая модель, преимуществами которой это простота расчета и доступность понимания. САРТ это дерево классификаций, в которой каждый заемщик располагается на ветви исходя из выбранных финансовых коэффициентов. Точность классификации заемщиков при использовании данного метода составляет около 90% [1, с. 15–17].

В целом прогнозные методы имеют преимущественно высокий уровень прогнозирования и их результаты могут быть легко интерпретированы и использованы.

Но к недостаткам прогнозных методов относится то, что не всегда возможно найти достаточное количество предприятий банкротов внутри одной отрасли при расчете коэффициента регрессии.

Следующим методом оценки кредитоспособности является метод скоринга. Его суть заключается в определении общего кредитного балла заемщика в результате оценки по ряду критериев. Каждый критерий имеет разный удельный вес и впоследствии объединяется в единый показатель под названием общий кредитный балл. Статистические методы, лежащие в основе систем подсчета баллов, очень разнообразны.

Алгоритм скоринга выглядит следующим образом, в начале банки присваивают заемщику определенный коэффициент, с помощью анкетных данных, система банка сравнивает требования кредитора и заемщика, затем выносит вердикт в виде определенного количества баллов, таким образом обозначают финансовый риск.

Каждый банк устанавливает коэффициент по собственным формулам, они рассчитывают соотношение доходов и расходов заемщика. Если заемщик не достиг минимального значения, то банковская организация считает его кредитоспособность низкой и не одобряет заявку на кредит [5, с. 251].

Отечественные банки самостоятельно разрабатывают методы кредитного скоринга. Однако, общим недостатком большинства методов, используемых коммерческими банками, является недостаточная методологическая база для оценки нефинансовых параметров заемщика. Кроме того, многие кредитные учреждения игнорируют отраслевые особенности в своих методах.

В России банки используют нормативные акты, разработанные ими самими или установленные для широкого круга предприятий, независимо от направления их деятельности, поэтому сравнивать показатели, например, машиностроительного предприятия и предприятия, работающего в сфере торговли, будет неправильно. Несомненно, каждая отрасль имеет свои особенности с точки зрения скорости оборота капитала, денежного потока, состава активов и затрат предприятия. Что касается отсутствия четких пределов нормативов, рассчитанных с учетом отраслевой специфики, то банки не учитывают отраслевые особенности при оценке кредитоспособности предприятия-заемщика. В этом случае очевиден риск недостоверной оценки кредитоспособности заемщика, что, в свою очередь, может привести к риску невыплаты кредитных обязательств [6, с. 276–281].

Российские банковские организации при оценке кредитоспособности методом скоринга используют шкалу НБКИ, интервал которой составляет от 300 до 850 баллов. От 690-850 это

отличный балл для заемщика в одобрении кредита с более выгодными условиями, если балл от 300-500, то у заемщика нет шансов в получении кредита.

Преимуществами скоринг метода являются: простота, возможность ранжирования организаций по результатам, комплексный подход к оценке кредитоспособности.

Что касается недостатков данного метода, то он учитывает только уровни показателей относительно оптимальных значений независимо от того, выполняется это или нет, в то время как степень их выполнения или невыполнения не учитывается. Более того, обычно оказывается, что одни и те же критические значения применяются ко всем предприятиям-заемщикам без специализации.

Вторая группа методов – это методы, основанные на комплексном анализе. Здесь наиболее известная методика оценки кредитоспособности является правило 6С. Данное правило подразумевает оценку кредитоспособности заемщика по 6 основным критериям: характер заемщика, платежеспособность, капитал, обеспечение, условия и контроль. После анализ всех шести критериев принимается решение о кредитоспособности заемщика.

Немаловажную роль играют и методы комплексного анализа CAMPARI и PARTS. Они также направлены на оценку показателей, идея которых заключается, как и в предыдущем методе. Каждая буква слов «PARTS» и «CAMPARI» является ключевым показателем, в котором обозначены условия предоставления кредитов заемщикам.

Методы, основанные на комплексном анализе, позволяют получить наиболее достоверные данные о финансовом положении заемщика и о его качественных характеристиках. Это позволяет сравнить множество факторов потенциального риска неплатежа или дефолта заемщика и обеспечивает высокий уровень предсказуемости [4, с. 117–119].

К недостаткам методов, основанных на комплексном анализе, относится высокая трудоемкость проведения оценочных процедур. Более того, широкое использование математического аппарата часто делает эти модели оценки кредитоспособности очень сложными. Также чаще всего преобладает субъективное мнение экспертов, что не так уж хорошо, поскольку субъективизм может сильно повлиять на результаты оценки. Более того, при работе с субъектами малого бизнеса обычно возникает проблема с получением информации, поскольку такие субъекты предоставляют очень низкий уровень доступа к своим внутренним финансовым и нефинансовым данным [7, с. 362].

Метод, основанный на анализе денежных потоков широко используется в российской практике. Денежный поток – это сумма денежных средств и их эквивалентов, таких как ценные бумаги, которые компания генерирует или тратит в течение установленного периода времени. Денежные средства в кассе определяют взлетно-посадочную полосу компании: чем больше наличных в кассе и чем ниже скорость их сжигания, тем больше у бизнеса возможностей для маневра и, как правило, тем выше его оценка.

Существует три типа денежных потоков, которые компании должны отслеживать и анализировать для определения ликвидности и платежеспособности бизнеса: денежные потоки от операционной деятельности, денежные потоки от инвестиционной деятельности и денежные потоки от финансовой деятельности. Все три включены в отчет о движении денежных средств компании.

При проведении анализа денежных потоков компании сопоставляют позиции в этих трех категориях денежных потоков, чтобы увидеть, куда приходят деньги и куда они уходят. Из этого они могут сделать выводы о текущем состоянии бизнеса. Разница между притоком и оттоком средств показывает величину общего чистого денежного потока предприятия. Превышение оттока над притоком показывает нехватку средств и характеризует клиента как не кредитоспособного.

Средний размер общего денежного потока может быть установлен как лимит для выдачи новых кредитов, поскольку он показывает объем средств, с помощью которых клиент сможет погасить собственные обязательства. Учитывая соотношения объема общего денежного потока и суммы долговых обязательств, определяется кредитный рейтинг заемщика.

Данный метод является достаточно надежным и хорошо отражает уровень кредитоспособности заемщика, так как денежный поток показывает способность предприятия покрывать расходы и погашать долговые обязательства за счет собственных средств [10, с. 84–86].

Таким образом, анализируя преимущества и недостатки всех представленных методов, можно отметить, что существует один общий недостаток, присущий всем вышеперечисленным методам это проблема недостаточного объема информации для анализа кредитоспособности. Действительно, многие из методов учитывают большой объем информации с целью анализа кредитоспособности. Эти методы обладают высокой прогностической способностью и очень надежны. Однако в реальной жизни очень часто возникает проблема недостаточности и достоверности информации, предоставляемой компаниями. Информация о количественных и качественных характеристиках компаний очень часто намеренно или непреднамеренно искажается. Более того, при анализе небольших компаний возникает проблема доступности информации.

Изучив основные методы оценки кредитоспособности заемщика, можно сделать вывод о том, что каждый метод имеет свои плюсы и минусы. Говоря об эффективности всех вышеперечисленных методов оценки кредитоспособности заемщика, следует отметить, что среди них нет какого-либо лучшего по всем характеристикам метода. Каждая кредитная организация использует собственные методы, которые ей удобны и эффективны для оценки кредитоспособности заемщика.

Литература

1. *Архипова А.С.* Зарубежные методы анализа кредитоспособности / А.С. Архипова // Экономика и социум. – 2015. – № 1 (14). – С.15–17.
2. *Булеева Т.* Методы и модели оценки кредитоспособности заемщика коммерческим банком / Т. Булеева // Финансовая жизнь. – 2014. – №2. – С.44-47.
3. *Вишняков И.В.* Методы и модели оценки кредитоспособности заемщика / И.В. Вишняков. – СПб, 2014. – С. 64–89.
4. *Высоцкая А.Н.* Система оценки кредитоспособности заемщика / А.Н. Высоцкая // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2016. – № 12–2 (20). – С. 117–119.
5. *Елкин П.С.* Скоринг, как метод оценки заемщика: учебник / П.С. Елкин – М.: Экономика, 2018 – 309 с.
6. *Ендовицкий Д.А.* Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие / Д.А. Ендовицкий. – М.: КноРус, 2015. – 234 с.
7. *Епишин А.В.* Методика самостоятельной оценки кредитоспособности организации / А.В. Епишин // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 2. – С. 362–364.
8. *Копылова И.О.* Методика оценки кредитоспособности заемщика / И.О. Копылова // Евразийский союз ученых. – 2014. – № 8-2 (8). – С. 37–38.
9. *Козлова Л.В.* Анализ методик оценки кредитоспособности заемщика / Л. В. Козлова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 4(46). – С. 61–65.
10. *Сафонова Н.С.* Современные методики оценки кредитоспособности предприятия-заемщика / Н.С. Сафонова // Сборник статей научно-практического семинара. – 2017 – С. 84–86.

РОЛЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СИСТЕМЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ КОРПОРАЦИИ

Дроздова Дарья Алексеевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Для принятия решений при распределении финансовых ресурсов на финансовых рынках необходим анализ показателей финансовой отчетности публичных компаний. С целью идентификации наблюдаемых факторов, определяющих акционерную стоимость публичных компаний, в работе выполнен регрессионный анализ показателей финансовой отчетности 75 российских публичных компаний 7 отраслей экономики за шесть лет в период с 2015 года по 2020 год.

Ключевые слова: финансовая отчетность, акционерная стоимость, публичные компании, ценностно-ориентированная концепция корпоративного управления, панельные данные, регрессионная модель.

В условиях современной рыночной экономики, когда корпорации вынуждены приспосабливаться к быстро меняющейся конкурентной среде, предпочтениям потребителей, промышленной политике государства, своевременное получение и анализ корпоративной финансовой отчетности, а также принятие на ее основе оперативных и стратегических управленческих решений являются важнейшим конкурентным преимуществом.

Официальная финансовая отчетность, публикуемая корпорациями, на сегодняшний день, остается единственным доступным внешним стейкхолдерам источником информации о положении и деятельности компании за конкретный период. Менеджмент же компании, владея информацией об ожиданиях основных групп стейкхолдеров и о тех показателях корпоративной финансовой отчетности, которые оказывают влияние на формирование акционерной стоимости, получает возможность максимизировать благосостояние собственников, реализовав тем самым основную цель существования любой корпорации.

Таким образом, при определении современного подхода к формированию корпоративной финансовой отчетности необходимо основываться на ценностно-ориентированной концепции корпоративного управления, согласно которой деятельность компании нацелена на обеспечение устойчивого роста акционерной стоимости. С целью выявления реакции рынка на публикацию финансовой отчетности, необходимо выявить основные детерминанты создания акционерной стоимости, которые находят свое отражение в корпоративной финансовой отчетности.

На основе поставленной цели были сформулированы два основных вопроса исследования:

1. Действительно ли показатели финансовой отчетности могут влиять на рыночную стоимость компании и выступать в качестве инструмента ее долгосрочной финансовой привлекательности?

2. Могут ли показатели корпоративной финансовой отчетности выступать в качестве инструмента управления финансами?

Драйверы создания акционерной стоимости компании являются предметом многочисленных дискуссий в научной литературе (Kleidon, 1986 [1]; Fama, French, 1996 [2]; Pandey, 2005 [3]; Chen, Zhang, 2007 [4]; Bai, Green, 2011 [5]). Анализ детерминант создания акционерной стоимости по данным российских компаний выполнен в работах (Ивашковская, Кукина, 2009 [6]; Анкудинов, Лебедев, 2014 [7]; Анкудинов, Марханова, 2018 [8]).

На основе обобщения результатов предыдущих эмпирических исследований была сформирована классификация исследуемых драйверов создания акционерной стоимости, представленная в Таблице 1, а также поставлены гипотезы, освещенные в сводной таблице с результатами исследования.

Таблица 1

Классификация драйверов создания акционерной стоимости компании

Драйверы создания акционерной стоимости компании		
Зависимая переменная – Цена/Балансовая стоимость (MBR)		
Финансовые драйверы	Драйверы EVA	Качественные переменные финансовой отчетности
- текущая ликвидность (L); - финансовый леверидж (Lev); - рентабельность активов (ROA); - капитальные расходы (LnCapex); - дивидендные выплаты (LnDiv).	- чистая операционная прибыль (LnNOPAT); - инвестированный капитал (LnIC).	- аудитор компании (A); - степень раскрытия отчетности (T); - публикация отчетности МСФО (IFRS).
<i>Контрольные переменные:</i> размер компании (LnR), возраст компании (Age).		

В рамках проводимого исследования была сформирована выборка панельных данных 75 крупнейших публичных российских компаний нефинансового сектора, имеющих листинг на Московской бирже за шесть лет в период с 2015 года по 2020 год. Источником данных выбранных детерминант послужила отчетность компаний, составленная в соответствии с РСБУ.

В качестве методологической основы проводимого исследования влияния показателей корпоративной финансовой отчетности на акционерную стоимость компании выступил регрессионный анализ панельных данных с фиксированными (FE) и случайными (RE) эффектами определенной совокупности данных с помощью программного пакета Gretl.

Было принято решение построить три вида регрессионных моделей для выборки данных:

- модель 1 включает в себя все выбранные детерминанты;
- модель 2 построена, чтобы соблюсти требование включения регрессоров, которые между собой не взаимосвязаны, поэтому переменная LnRi (размер компании) была исключена ввиду ее мультиколлинеарности;
- модель 3 включает все значимые переменные на основе вычисленного значения P-value.

Результаты моделирования в сжатой форме по финальной третьей модели представлены в Таблице 2.

Таблица 2

Результаты моделирования

Зависимая переменная – MBR				
Регрессоры	Модель 3			
	FE		RE	
	Коэфф.	P-знач.	Коэфф.	P-знач.
α	0,559	0,258	0,334	0,459
Lev _i	0,224	0,000***	0,267	0,000***
ROA _i	4,618	0,000***	5,173	0,000***
LnDiv _i	0,075	0,000***	0,061	0,000***
LnNOPAT _i	0,045	0,023**	0,032	0,069*
Age _i	0,019	0,052*	0,004	0,095*
A _i	0,554	0,014**	0,509	0,014**
T _i	-1,300	0,000***	-1,432	0,000***
IFRS _i	0,981	0,049**	1,522	0,001***
Коэффициент детерминации (R ²)	0,430		неприменимо	
Значимость F	1,33e-15***		неприменимо	
Число наблюдений	450		450	
Тест Хаусмана	20,596		0,008	

Примечание: Значимость модели $\alpha = 0,01$ при использовании F-критерия. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$

В нашем исследовании коэффициент детерминации принимает значение 0,43, что не свидетельствует о неэффективности построенной модели, а лишь напоминает нам о несовершенстве отечественного рынка и его коротком инвестиционном горизонте. Статистическая значимость рассматриваемой модели подтверждается с помощью P-значения критерия Фишера, показатель которого свидетельствует о том, что построенная модель – статистически значимы. Тест Хаусмана, служащий показателем, позволяющим сравнить модели с фиксированными и случайными эффектами, свидетельствуют о том, что нулевая гипотеза, предполагающая предпочтительность модели со случайными эффектами, не получила своего подтверждения. Поэтому для последующего анализа полученных результатов были использованы результаты моделей с фиксированными эффектами.

Таким образом, на основе полученных результатов регрессионного анализа, мы можем сделать выводы о принятии или отклонении поставленных гипотез.

Результаты принятия или отклонения поставленных гипотез

Гипотеза	Результат РСБУ-модель
Уровень текущей ликвидности оказывает положительное влияние на создание акционерной стоимости	Не подтверждена
Уровень финансового левериджа (структура капитала) оказывает положительное влияние на создание акционерной стоимости	Подтверждена ($p < 0,01$)
Показатель рентабельности активов и акционерная стоимость имеют прямую взаимосвязь	Подтверждена ($p < 0,01$)
Капитальные вложения, сделанные во внеоборотные активы, оказывают положительное влияние на стоимость компании	Не подтверждена
Между объемом дивидендных выплат и стоимостью компании наблюдается прямая взаимосвязь	Подтверждена ($p < 0,01$)
Драйверы экономической добавленной стоимости оказывают положительное влияние на создание акционерной стоимости компании	Частично подтверждена ($p < 0,05$)
Возраст компании негативно ассоциируется с ее акционерной стоимостью	Подтверждена прямая статистическая связь ($p < 0,1$)
Чем больше размер компании, тем выше ее финансовая результативность	Не подтверждена, переменная была исключена по причине мультиколлинеарности.
Качественные переменные уровня финансовой отчетности оказывают влияние на акционерную стоимость компании	Подтверждена ($0,01 < p < 0,05$)

Как мы можем наблюдать, влияние переменных, характеризующих показатели корпоративной финансовой отчетности на акционерную стоимость публичных российских компаний, в целом оправдали поставленные гипотезы, за исключением некоторых случаев.

Гипотеза 1, в рамках которой мы предполагали, что уровень текущей ликвидности оказывает положительное влияние на создание акционерной стоимости – не нашла своего подтверждения. Такой результат можно связать с большой волатильностью коэффициента текущей ликвидности, а также с тем фактом, что принимаемые управленческие решения в части использования источников финансирования на срок менее одного года или изменение объемов оборотных активов (основные характеристики текущей ликвидности) могут иметь краткосрочные горизонты, которые впоследствии не будут влиять на акционерную стоимость компании.

Гипотеза 4 о том, что капитальные вложения, сделанные во внеоборотные активы, оказывают положительный эффект на стоимость компании – не была подтверждена в рамках исследования. По нашему мнению, причиной этому послужило то, что нами были рассмотрены не все инвестиции, сделанные в компании, в проекты, удовлетворяющие критериям доходности собственников капитала.

В рамках Гипотезы 7 предполагалось, что возраст компании негативно ассоциируется с ее акционерной стоимостью. Однако по результатам исследования была выявлена положительная взаимосвязь между этими показателями, что может быть объяснено особенностями российского рынка, в рамках которого большинство наиболее успешных компаний начали свою работу в начале становления той или иной отрасли, заняв свою нишу на рынке и получив право на использование ограниченных ресурсов.

Особый интерес представляет собой подтвержденная гипотеза об оказании влияния на акционерную стоимость качественных переменных уровня финансовой отчетности. Так, статистически значимыми оказались все три переменные, характеризующие аудитора компании, степень раскрытия отчетности и публикация отчетности по международным стандартам. Такой вид драйверов является новым и подтверждает факт того, что корпоративная финансовая

отчетность играет важную роль в информационном обеспечении стейкхолдеров корпорации, позволяя последним выработать для себя стратегию составления и анализа отчетности, отражающей результаты деятельности компании за определенный период, беря их в основу принятия тех или иных решений.

Таким образом, полученные результаты выступают определенным индикатором положительного влияния показателей корпоративной финансовой отчетности на финансовую эффективность компаний, и предоставляют возможность управления финансами корпораций с помощью этих показателей.

Литература

1. *Kleidon A. W.* Variance bounds tests and stock price valuation models // *Journal of Political Economy*. – 1986. – Volume 94(5). – Pp. 953–1001.
2. *Fama E., French K.* Multifactor Explanations of Asset Pricing Anomalies. // *Journal of Finance*, 1996. – Volume 51, Issue 1. – Pp. 55–84.
3. *Pandey I.* What Drives Shareholder Value // *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*. – 2005. – Issue 1. – Pp. 105–120.
4. *Chen P., Zhang G.* How Do Accounting Variables Explain Stock Price Movements. Theory and Evidence // *Journal of Accounting and Economics*. – 2007. – Issue 43. – Pp. 219–244.
5. *Bai Y., Green C.* Determinants of Cross-Sectional Stock Return Variations in Emerging Markets // *Empirical Economics*. – 2011. – Volume 41, Issue 1. – Pp. 81–102.
6. *Ивашковская И.В., Кукина Е.Б.* Детерминанты экономической прибыли крупных российских компаний // *Корпоративные финансы*. – 2009. – № 4. – С. 18–33.
7. *Анкудинов А.Б., Лебедев О.В.* Детерминанты создания акционерной стоимости российскими компаниями // *Корпоративные финансы*. – 2014. – №1 (29). – С. 31–46.
8. *Анкудинов А.Б., Марханова Е.С.* Оценка эффективности внутреннего аудита в системе корпоративного управления: эмпирический анализ по данным российских компаний // *Учет, Анализ, аудит*. – 2018. – №1. – С. 18–29.

ECONOMETRIC ASSESSMENT OF COMPANY VALUE DRIVERS

Darya Drozdova

Ekaterina Kadochnikova

Kazan Federal University, Kazan, Russia

Abstract. Financial reporting indicators are one of the dominant determinants of evaluating the financial investment decisions' efficiency. Financial drivers are the financial leverage, return on assets, dividend payments, and the EVA driver, invested capital, are positively interrelated with the company's shareholder value. The size of a company also has a positive effect on its shareholder value. The level of financial statements disclosure is negatively correlated with the shareholder value of the company.

Keywords: financial statements, shareholder value of the company, linear regression model, least squares method.

The main purpose of company management is to maximize the welfare of the owners, maximizing the market value of the company's equity. In this regard, one of the dominant determinants of financial decisions efficiency evaluation may be financial reporting and analysis of its indicators. The idea of the study was suggested by the works of (Lorie, Hamilton, 1973; Ankudinov, Lebedev, 2014). To find the most relevant model for measuring financial reporting indicators – drivers of the company's shareholder value, we present a fairly simple linear model of multiple regression on cross-sections of 85 Russian companies in seven economic sectors in 2018 (Table 1).

Characteristics of financial statements studied variables

Variable	Symbol	Calculation procedure	Mean	Min	Max
Price/Book value	MBR	Capitalization/Accounting value	1,76	0,01	10,62
Current liquidity	L	Current assets/Short-term liabilities	3,57	0,30	18,95
Leverage	Lev	The share of debt in the financing structure	0,49	0,00	0,97
Return on assets	ROA	Net profit/Total assets	0,06	-0,48	0,32
Capital expenditures	LnCapex	Natural logarithm of capital expenditures on non-current assets	13,55	0,00	19,13
Dividends	LnDiv	Natural logarithm of dividends paid	9,58	0,00	19,23
Net operating profit	LnNOPAT	Natural logarithm of operating profit after taxes	13,75	0,00	20,52
Invested capital	LnIC	Natural logarithm of invested capital	17,97	12,97	23,36
Size	LnR	Natural logarithm of revenue	17,51	10,70	22,66
Age	Age	Number of years from the date of company registration	20,91	6,00	66,00
Auditor	A	Qualitative variable, = 1 if the auditor is a Big 4 company, =0 - another company	0,49	0,00	1,00
Degree of disclosure of financial statements	T	A qualitative variable, = 1, if the reporting contains forms that are optional for disclosure, =0 in another case.	0,61	0,00	1,00
Publication of financial statements according to international Financial Reporting Standards	IFRS	Qualitative variable, = 1, if IFRS reporting is published, =0 - not published.	0,93	0,00	1,00

The dependent variable of the company's market value is the "Market-to-book ratio"/ "Price/Book value". The dependent variable is equal to the ratio of the company's share capital capitalization to its book value. The meaning of the considered M/B coefficient in the framework of our study will have the following meaning: the larger the variable M/ B, the more efficient the financial activity of the company.

The usual least squares method is used to evaluate the parameters of the models, and the traditional formal Student and Fisher tests are used to verify statistical significance. To select the constructed models, we use a test to compare the "short (R)" and "long (UR)" regression:

$$F = \frac{(R_{UR}^2 - R_R^2) / q}{(1 - R_{UR}^2) / (n - m - 1)}$$

$$F > F(q, n - m - 1) \rightarrow R_{UR}^2 > R_R^2$$

where R_{UR}^2 is the coefficient of the "long" model determination, R_R^2 is the coefficient of the "short" model determination, q is the number of independent variables excluded from the "long" model, m is the number of independent variables in the original "long" model, n is number of observations in the data sample.

In the case when the observed value of F-statistics exceeds the critical value for a given level of significance, we make a choice in favor of a "long" model.

In order to analytically reflect the statistical relationship of the dependent variable (M BR_i) with a full set of factors, we will perform the evaluation of multivariate regression using the classical least squares method (Table 2). Model (1) is evaluated for a complete set of factors. In model (2), the LnR_i regressor is excluded – the size of the company, which showed collinearity with net operating profit and invested capital. Model (3) is obtained by excluding redundant statistically insignificant variables from the model (2).

Table 2

Results of modeling the drivers of the company's market value creation

Model 1			
Variables	Regression coefficient	P-value	Standard error
Li	- 0,017	0, 804	0,068
Levi	3,581	0,000***	0,860
ROAi	7,073	0,006***	2,494
LnCapexi	-0,011	0,896	0,081
LnDivi	0,073	0,025**	0,319
LnNOPATi	-0,020	0,693	0,050
LnICi	0,273	0,108*	0,154
LnRi	0,199	0,069*	0,179
Agei	-0,003	0,656	0,007
Ai	0,176	0,675	0,417
Ti	-0,960	-0,019**	0,400
IFRSi	0,053	0,949	0,827
Intercept	-0,879	0,659	1,986
Coefficient of determination (R ²) = 0,420			
Standard model error = 1,641			
Significance of F = 3,67E-05***			
Number of observations = 85			
Model 2			
Variables	Regression coefficient	P-value	Standard error
Li	- 0,007	0, 915	0,068
Levi	3,249	0,000***	0,808
ROAi	6,414	0,010**	2,427
LnCapexi	-0,062	0,351	0,066
LnDivi	0,074	0,024**	0,320
LnNOPATi	-0,035	0,471	0,048
LnICi	0,139	0,075*	0,126
Agei	-0,003	0,643	0,007
Ai	0,178	0,671	0,417
Ti	-0,970	-0,018**	0,400
IFRSi	0,262	0,746	0,806
Intercept	-1,719	0,353	1,840
Coefficient of determination (R ²) = 0,410			
Standard model error = 1,643			
Significance of F = 3,689E-05***			
Number of observations = 85			

Model 3			
Variables	Regression coefficient	P-value	Standard error
Levi	3,090	0,000***	0,701
ROAi	5,305	0,010**	2,019
LnDivi	0,071	0,019**	0,297
LnICi	0,072	0,063*	0,097
Ti	-1,029	-0,007***	0,374
Intercept	-1,414	0,405	1,689
Coefficient of determination (R2) = 0,391			
Standard model error = 1,605			
Significance of F = 1,589E-07***			
Number of observations = 85			

Note: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$

The test for comparing the "short (R)" and "long (UR)" regressions for model (2) versus model (1) did not indicate a significant difference in their determination coefficients. The same result was obtained when testing model (3) against model (1) and model (3) against model (2). In this situation, we choose the model (3) that has the smallest standard error.

A summary of the regression analysis results on the financial statements impact on the company's market value is presented in Table 3.

Table 3

Results of testing hypotheses on the drivers of creating the company's market value

Hypotheses	Result
Current liquidity has a positive impact on the shareholder value creation	Not confirmed
Financial leverage has a positive impact on the shareholder value creation	Confirmed ($p < 0,01$)
Return on assets and shareholder value have a positive link	Confirmed ($p < 0,05$)
Capital investments in non-current assets have a positive effect on the company's shareholder value	Not confirmed
The volume of dividend payments is positively correlated with the company's shareholder value	Confirmed ($p < 0,05$)
The drivers of economic value added are interrelated with the company's shareholder value	Confirmed ($p < 0,1$)
The age of a company is negatively associated with its shareholder value	Not confirmed
The larger the size of the company, the higher its shareholder value	Confirmed ($p < 0,1$) in Model 1
Qualitative variables of financial statements have an impact on the company's shareholder value	Confirmed ($p < 0,01$)

The approach presented in the study to modeling the drivers of company's shareholder value has a number of advantages due to the ability to assess the financial statements contribution to the variation of the company's value in the investor market, to forecast changes in the dependencies found in the future. In particular, it makes it possible to perform a better selection of shareholder value and preserve the possibility of modeling results meaningful interpretation for making practical decisions by owners and investors.

Thus, the assumptions in the study on the link between financial leverage, return on assets, the volume of dividend payments, drivers of economic value added and the size of the company with

the company's shareholder value were positively confirmed. Indeed, the link between current liquidity, capital investments in non-current assets, the age of the company, the brand of the company auditing the financial statements, and the publication of financial statements according to international financial reporting standards with the company's shareholder value has not been confirmed. To continue this research in the direction of measuring the link between the indicators of financial statements and the shareholder value of the company in the medium term (3-5 years) it is recommended to evaluate the regression on the panel data taking into account industry fixed effects and measuring the medium-term effects of regressors - drivers of shareholder value.

References

1. *Ankudinov A.B., Lebedev O.V.* Determinants of the shareholder value creation by Russian companies // *Corporate Finance*. – 2014. – № 1 (29). – Pp. 31-46.
2. *Lorie J.H. and Hamilton M.T.* (1973), *The Stock Market: Theories and Evidence*, Irwin, Homewood, IL

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА В ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ

Зуева Светлана Эриковна
Филиппова Ирина Алексеевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. На рынке предоставления лизинговых услуг сложилась ситуация, при которой субъекты малого и среднего бизнеса в высшей степени зависят от цены заемных ресурсов. С целью эффективного ведения бизнеса перед лизинговыми компаниями возникает проблема определения оптимальной структуры капитала. В данной статье рассматриваются особенности управления структурой капитала ООО «Лизинговая компания М7», а также приведены расчеты стоимости различных источников финансирования.

Ключевые слова: Структура капитала, лизинг, средневзвешенная стоимость капитала (WACC), бета-коэффициент, формула Хамады, локальная и глобальная модели CAPM.

По итогам 2021 года объем нового бизнеса на российском рынке лизинга составил 1,6 триллионов рублей, продемонстрировав замедление роста до 15% относительно динамики предыдущих лет. Крупнейшими игроками рынка по-прежнему являются государственные компании, при этом на долю 10 крупнейших организаций по объему портфеля пришлось 81,3% от совокупного объема нового бизнеса против 72,5% годом ранее, что свидетельствует о постепенном вытеснении мелких игроков с рынка и повышении рыночной концентрации.

В текущем году данная тенденция может усилиться на фоне банкротства и неплатежеспособности предприятий малого и среднего бизнеса, являющихся клиентами небольших лизинговых компаний. Конкурентным преимуществом в подобных условиях может стать эффективное управление структурой капитала лизинговой компании. Рассмотрим управление структурой капитала на примере ООО «Лизинговая компания М7».

Данная лизинговая компания, являясь обществом с ограниченной ответственностью, не имеет возможность привлечения акционерного капитала, соответственно, структура капитала организации состоит из нераспределенной прибыли и заемных средств.

Для определения стоимости заемного капитала используем следующую формулу:

$$r_d = r * (1 - T), \quad (1)$$

где r_d – стоимость заемных средств организации;

r – ставка банковского кредита;

T – ставка налога на прибыль организаций.

Рассмотрим стоимость заемного капитала данной лизинговой компании, выраженную кредитными ресурсами следующих банков: ООО «Эс-Би-Ай Банк», АО «СМП Банк», АО «Альфа-Банк», ООО КБЭР «Банк Казани», ПАО «Сбербанк», АО «Реалист Банк». Отметим при этом, что для определения стоимости кредитных средств ООО «Эс-Би-Ай Банк» будут рассмотрены два случая: при финансировании новой техники и бывшей в употреблении с использованием, соответственно, разных ставок в 2021 году, а также в АО «СМП Банк» приведены сразу несколько ситуаций, так как ставка Центрального Банка России неоднократно изменялась в течение года. Исходные данные, необходимые для проведения расчетов стоимости заемного капитала, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Стоимость заемного капитала ООО «Лизинговая компания М7»

Банк	Стоимость заемных средств ($rd^*(1-T)$)		
	2021 г.	2020 г.	2019 г.
ООО «Эс-Би-Ай Банк»	8,8% - новые, 8,96% - б/у	6,08%	7,68%
АО «СМП Банк»	5,4%, 6,4%, 6,8%	Не использовался	Не использовался
АО «Альфа-Банк»	7,2%	6%	8%
ООО КБЭР «Банк Казани»	8,4%	7,2%	8%
ПАО «Сбербанк»	8,24%	7,2%	8,8%
АО «Реалист Банк»	9,6%	6,8%	7,84%

Источник: внутренние данные организации.

Далее рассчитаем средний показатель стоимости привлечения заемных средств для лизинговой компании путем нахождения средневзвешенной арифметической величины, где в качестве удельного веса будет выступать доля денежных средств, полученных в определенном финансирующем банке, в общем объеме кредитных ресурсов ООО «Лизинговая компания М7» в 2019-2021 годах. Сумма всех денежных средств, полученных лизинговой компанией с помощью привлечения банковских кредитов в 2021 году равна 802,404 млн. руб., средняя стоимость заемных средств составила 7,8824%. Аналогичные расчеты необходимо провести для 2019 и 2020 годов. Так, на 2020 год стоимость заемных средств составила 6,7836% при объемах финансирования в 651,238 млн. руб. и 8,2441% в 2019 году, при этом сумма финансирования составила 403,256 млн. руб.

Приступим к определению стоимости собственного капитала лизинговой компании в период с 2019 по 2021 год. В первую очередь, для оценки стоимости собственного капитала организации с помощью модели CAPM необходимо рассчитать бета-коэффициенты. Для расчета бета-коэффициента непубличной лизинговой компании применим синтетический подход, то есть будем использовать модель Роберта Хамады, где на основе безрычаговой беты (бета-коэффициента отрасли) рассчитаем рычаговую бета для анализируемой компании. Преобразованная формула Хамады выглядит следующим образом [6]:

$$\beta_U = \frac{\beta_L}{[1+(1-T)*\frac{D}{E}]}, \quad (2)$$

где β_U – безрычаговый бета-коэффициент;

β_L – рычаговый бета-коэффициент;

T – ставка налога на прибыль;

D/E – коэффициент долговой нагрузки на собственный капитал.

Далее составим таблицу, где рассмотрим компании, предоставляющие лизинговые услуги на территории России, акции которых обращаются на фондовом рынке. Для каждой подобной организации укажем значение бета-коэффициента, используя данные официального сайта Московской биржи [2], налоговый щит и коэффициент долговой нагрузки D/E, рассчитанные

на основе публичной бухгалтерской отчетности. Далее вычислим среднее значение бета-коэффициента, налогового щита и коэффициента долговой нагрузки D/E по анализируемым лизинговым компаниям. Полученные значения безрычаговых бета-коэффициентов лизинговых компаний также представлены в таблице 2.

Таблица 2

Расчёт значения безрычагового бета-коэффициента с помощью модели Хамады

Компания	Рычаговой бета-коэффициент (β_L)			Налоговый щит (1-T)	D/E			Безрычаговой бета-коэффициент (β_U)		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.		2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
АО «Европлан»	1,675	1,233	1,024	0,8	0,866	1,355	1,011	0,989	0,591	0,565
АО «ГТЛК»	1,2020	1,566	1,135	0,8	3,443	2,454	2,6924	0,320	0,528	0,360
АО «Сбербанк Лизинг»	-0,133	2,334	1,702	0,8	3,638	3,546	2,0833	-0,034	0,608	0,638
АО «РЕГИОН ЛИЗИНГ»	2,333	0,096	1,071	0,8	1,088	0,467	0,8114	1,246	0,069	0,649
АО «Система Лизинг 24»	1,234	2,321	3,275	0,8	3,578	11,544	21,987	0,319	0,226	0,176
АО «Вэб-Лизинг»	1,089	0,876	-0,017	0,8	2,356	2,368	1,633	0,377	0,302	-0,007
АО «Интеза Лизинг»	0,247	1,221	1,224	0,8	2,356	1,567	0,278	0,085	0,541	1,000
АО «Столичный Лизинг»	1,367	1,223	-0,168	0,8	1,358	3,446	0,241	0,654	0,325	-0,140
АО «Газпромбанк Лизинг»	0,988	0,936	0,659	0,8	1,534	1,098	1,458	0,443	0,498	0,304
АО «Балтийский Лизинг»	1,998	1,243	2,803	0,8	0,234	0,379	0,051	1,682	0,953	2,693
АО ВТБ Лизинг	2,091	1,876	0,693	0,8	2,334	5,799	1,497	0,729	0,332	0,315
Среднее значение	1,281	1,356	1,218	0,8	2,071	3,093	3,068	0,619	0,452	0,595

Источник: официальный сайт ПАО «Московская Биржа»

Среднее значение безрычагового бета-коэффициента (β -коэффициента отрасли) рассчитано методом простой средней арифметической. Так, на 2019 год показатель оказался равен 0,619, на 2020 год – 0,452, на 2021 год – 0,595.

Зная бета-коэффициент отрасли, воспользуемся обратной формулой Хамады и рассчитаем рычаговой бета-коэффициент ООО «Лизинговая компания М7» как $0,595 * (1 + 0,8 * 8,4031) = 4,5949$ (по состоянию на 2021 год). На 2020 год: $0,452 * (1 + 0,8 * 5,8835) = 3,3955$. На 2019 год: $0,619 * (1 + 0,8 * 4,6197) = 2,906$. Данные значения примем за β -коэффициенты анализируемой непубличной компании. Используя полученные значения бета-коэффициентов, рассчитаем по модели CAPM стоимость собственного капитала компании. Формула расчета стоимости собственного капитала непубличной организации согласно модифицированной модели CAPM выглядит следующим образом [5]:

$$R_e = R_{fG} + b_{LL} * (ERP + C), \quad (3)$$

где R_e – стоимость собственного капитала организации;

R_{fG} – глобальная безрисковая ставка доходности;

b_{LL} – бета-коэффициент для фирм, функционирующих на развивающихся рынках, рассчитанный по отношению к локальному рынку;

ERP – премия за риск инвестирования в акционерный капитал;

C – премия за страновой риск.

Необходимые для расчетов данные представлены в таблице 3.

Показатели, необходимые для расчета модели CAPM

Показатель	2021 год	2020 год	2019 год
1) Доходность по американским 10-ти летним облигациям [3]	1,643%	0,706%	2,007%
2) Доходность по российским еврооблигациям RUS-28 (USD), [2]	2,7%	1,4%	2,3%
3) Доходность по ОФЗ-26228[2]	8,6%	6,7%	7,6%
4) implied ERP[1]	4,53%	2,17%	3,47%
5) Инфляционные ожидания в США[3]	2,759%	1,823%	3,123%
6) Инфляционные ожидания в РФ (INF _{RUS})	8,48%	7,14%	8,46%

Источники: официальный сайт Асвата Дамодарана, официальный сайт ПАО «Московская Биржа», официальный сайт Федеральной резервной системы США

Согласно международному отношению Фишера реальная доходность RUS-28 (USD) и ОФЗ-26228 должны находиться на одном уровне, а разница в доходности должна объясняться инфляционными ожиданиями в рублях и долларах США [4]:

$$\frac{1+r_{\text{ОФЗ-26228}}}{1+r_{\text{RUS-28 (USD)}}} = \frac{1+\text{INF}_{\text{RUS}}}{1+\text{INF}_{\text{USA}}}, \quad (4)$$

где $r_{\text{ОФЗ-26228}}$ – доходность по облигациям федерального займа-26228;

$R_{\text{RUS-28(USD)}}$ – доходность по российским еврооблигациям RUS-28 (USD);

INF_{USA} – ожидаемая инфляция в США;

INF_{RUS} – инфляционные ожидания в РФ.

Таким образом, инфляционные ожидания в России равны по итогам 2021 года: $(1+8,6\%)*(1+2,759\%) / (1+2,7\%) - 1 = 8,48\%$. По итогам 2020 года – 7,14%, 2019 года – 8,46%.

Стоимость собственного капитала лизинговой компании согласно формуле 3 на 2021 год составила: $R_e = 1,643\% + 4,5949*(4,53\% + (2,7\% - 1,643\%)) = 27,177\%$. По состоянию на 2020 год: $0,706\% + 3,3955*(2,17\% + (1,4\% - 0,706\%)) = 10,431\%$. На 2019 год: $2,007\% + 2,906*(3,47\% + (2,3\% - 2,007\%)) = 12,942\%$.

Далее рассчитаем стоимость собственного капитала ООО «Лизинговая компания М7» в рублевом эквиваленте. Для этого долларовую стоимость капитала ($R_{e,\$}$) переведем в рублевую ($R_{e,\text{руб}}$) на основе инфляционных ожиданий по следующей формуле [4]:

$$R_{e,\text{руб}} = (1 + R_{e,\$}) * \frac{1+\text{INF}_{\text{RUS}}}{1+\text{INF}_{\text{USA}}} - 1, \quad (5)$$

где $R_{e,\$}$ – долларовая стоимость собственного капитала компании;

INF_{USA} – ожидаемая инфляция в США;

INF_{RUS} – инфляционные ожидания в РФ.

Рублевая стоимость собственного капитала организации представлены в таблице 4.

Таблица 4

Стоимость собственного капитала компании в период с 2019 по 2021 год

Показатель	2021 год	2020 год	2019 год
Инфляционные ожидания в США [3]	2,76%	1,82%	3,12%
Инфляционные ожидания в РФ (INF _{RUS})	8,48%	7,14%	8,46%
Стоимость собственного капитала в долларовом эквиваленте ($R_{e,\$}$)	27,177%	10,431%	12,942%
Стоимость собственного капитала в рублевом эквиваленте ($R_{e,\text{руб}}$)	34,257%	16,197%	18,787%

Источник: официальный сайт Федеральной резервной системы США

Из проведенных расчетов следует, что стоимость собственного капитала данной компании заметно превосходит показатели стоимости заемных средств. Отметим, что средняя ставка привлеченных кредитных ресурсов по итогам 2021 года составила 7,8824%, 2020 года – 6,7836%, 2019 года – 8,2441%.

Далее рассчитаем средневзвешенную стоимость капитала ООО «Лизинговая компания М7» за период 2019-2021 годы. Результаты расчетов представлены в таблице 5.

Таблица 5

Средневзвешенная стоимость капитала ООО «Лизинговая компания М7»

Показатель	2021 год	2020 год	2019 год
Стоимость заемного капитала	7,882%	6,784%	8,244%
Объем заемных средств, млн.руб.	802,404	651,238	403,256
Стоимость собственного капитала	34,257%	16,197%	18,787%
Объем собственных средств, млн.руб.	111,085	81,912	47,306
WACC	11,09%	7,84%	9,35%

Источник: внутренние данные организации

В целях стратегического управления показатель WACC используется как индикатор качества управления собственным и заемным капиталом компании. Для этого WACC сопоставляется с рентабельностью активов (ROA), характеризующую отдачу от использования всех активов организации. ROA рассчитывается делением чистой прибыли на среднегодовую величину активов организации по данным бухгалтерской отчетности:

$$ROA = \frac{ЧП}{\frac{A_n + A_k}{2}} * 100\%, \quad (6)$$

где ЧП – чистая прибыль организации по итогам периода;

A_n – величина активов фирмы на начало периода;

A_k – величина активов фирмы на конец периода.

Рассчитаем величину показателя ROA для ООО «Лизинговая компания М7» по итогам 2019–2021 годов и сравним полученные значения со средневзвешенной стоимостью капитала организации за указанный период.

Таблица 6

Сравнительный анализ средневзвешенной стоимости капитала организации с рентабельностью активов за 2019–2021 года

Показатель	2021 год	2020 год	2019 год
Чистая прибыль, тыс.руб.	29 172	34 606	17 813
Активы на начало года, тыс.руб.	1 339 616	899 196	584 426
Активы на конец года, тыс.руб.	2 104 282	1 339 616	899 196
ROA	1,69%	3,09%	2,40%
WACC	11,09%	7,84%	9,35%

Источник: бухгалтерская отчетность организации

Таким образом, нам удалось проанализировать стоимость капитала ООО «Лизинговая компания М7» в разрезе собственных и заемных средств по итогам 2019-2021 годов. В результате проведенных расчетов выяснилось, что стоимость кредитных ресурсов заметно ниже стоимости собственного капитала. Данный факт объясняется наличием более высоких рисков при инвестировании собственных средств в виде нераспределенной прибыли в текущую деятельность организации. Также нами было рассчитано значение средневзвешенной стоимости

капитала, которое по итогам 2021 года составило 11,09%, 2020 года – 7,84%, 2019 года – 9,35%. В результате, средневзвешенная стоимость капитала лизинговой компании (7,84% – 11,09%) ежегодно была выше рентабельности активов организации (1,69% – 3,09%), что свидетельствует о снижении экономической добавленной стоимости и общей потере стоимости компании за указанный временной период, а также о наличии высоких рисков при инвестировании капитала в организацию.

Литература

1. Официальный сайт Асвата Дамодарана – [Электронный ресурс], URL: <http://damodaran.com> (дата обращения: 25.02.2022 г.).
2. Официальный сайт ПАО «Московская Биржа» – [Электронный ресурс], URL: <https://www.moex.com/> (дата обращения: 25.02.2022 г.).
3. Официальный сайт Федеральной резервной системы США – [Электронный ресурс], URL: <http://www.federalreserve.gov/> (дата обращения: 25.02.2022 г.).
4. Fisher I. The theory of interest, as determined by impatience to spend income and opportunity to invest it. – New-York: MacMillan, 1930 – 183 с.
5. Dumas B., Solnik B. An equilibrium model of the international capital market // Journal of Economic Theory, 1974 - С. 500–524.
6. Hamada R.S. The Effect of the Firm's Capital Structure on the Systematic Risk of Common Stocks // Journal of Finance. May 1972. – P. 435–452.

РИСКИ И ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОМПАНИИ

Мухамадиева Рамина Робертовна

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Подгорная А.И.

Институт управления экономики и финансов, г. Казань

E-mail – Mukhamadieva.r@mail.ru

Аннотация. Цель исследования – рассмотрение путей достижения финансовой устойчивости компаний через разработку системы управления рисками. В статье рассматриваются актуальные проблемы управления рисками, которые мешают достижению положительного финансового результата компании и финансовой устойчивости. Научная новизна исследования заключается в рассмотрении вопроса о мерах, способствующих достижению устойчивости в кризисный период. В результате исследования определено, что процесс достижения финансовой устойчивости посредством постоянного внедрения инструментов и методов управления рисками в современных реалиях является трудоемким процессом, однако является важным в достижении стратегических финансовых целей компании.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, управление рисками, комплексное управление рисками, карта рисков, аудит.

С каждым годом увеличивается доля производства услуг и товаров в структуре экономики развитых стран мира. Изучение проблемы оценки финансовой устойчивости любого рода предприятий является важным аспектом развития экономики и отдельных предприятий, в частности. Рыночные условия экономики и проблемы финансового обеспечения деятельности предприятий обуславливают необходимость изменения финансово-экономической политики и квалифицированной оценки финансового состояния с учетом функционирования предприятия в условиях кризиса.

Оценка финансового состояния является неотъемлемой частью экономического анализа предприятия, без которого невозможно рациональное управление любым хозяйствующим субъектом.

Актуальность рассматриваемого вопроса обусловлена тем, что в условиях, когда организации постоянно подвержены высокой степени риска, управленцам необходимо искать новые пути снижения финансовых рисков. При снижении риска происходит сокращение вероятности наступления неблагоприятного исхода и сокращение объёма потерь.

Цель статьи – рассмотреть пути достижения финансовой устойчивости через комплексное управление рисками.

На практике используются ради сокращения уровня риска всевозможные приемы. Основными направлениями антикризисного управления на уровне хозяйствующего субъекта являются постоянный мониторинг финансово-экономического состояния предприятия, разработка новых управленческих, финансовых и маркетинговых стратегий, снижение постоянных и переменных затрат, повышение производительности труда, привлечение средств учредителей и усиление мотивации персонала.

Изучение понятия финансовой устойчивости проводилось многими учеными, однако единого взгляда на решение и содержание этого понятия не существует.

В настоящее время в условиях экономического спада краткосрочные приоритеты в финансовой деятельности компаний преобладают над долгосрочными, что обусловлено экстренной необходимостью вернуть предприятия в финансовую стабильность.

Для обеспечения финансовой устойчивости компании должны критически оценивать бизнес-процессы и пересматривать бизнес-модели развития. В качестве обеспечения финансовой устойчивости раньше использовались такие методы, как сокращение штата сотрудников, сокращение объёма производства и отказ от существенных инвестиций. Основным направлением деятельности на сегодняшний день в управления финансовой устойчивостью является оптимизация затрат, реструктуризация основных бизнес-процессов финансового управления на основе программ управления рисками, диверсификация продуктов и услуг.

На сегодняшний день принято считать, что управление финансовой устойчивостью компании связана с большей гибкостью финансовой стратегии развития и адаптивностью, когда важно обеспечить развитие бизнеса финансовыми ресурсами в смежных отраслях.

Современные программы управления рисками объединяют в себе метод идентификации и описания рисков, качественную и количественную оценку рисков, выбор стратегии управления рисками и их мониторинг. Самыми проверенными методами являются: работа по предоплате, специальные условия в договорах и страхование. Стоит отметить, что эти инструменты будут эффективны лишь в том случае, когда разработаны на предприятии единые процедуры внутреннего контроля по каждому виду риска для реализации комплексного подхода к управлению рисками.

В зависимости от размера предприятия внутренним мониторингом занимаются разные люди. Так, например, в больших организациях, число сотрудников которого превышает 400 человек более целесообразно создать отдел по внутреннему контролю. Для организаций, число сотрудников которого менее 400 человек, есть вариант создания эффективного внутреннего контроля с помощью внешних экспертов, таких как профессиональные консалтинговые или аудиторские компании. Для малых предприятий обязанность по внутреннему контролю лучше передавать директору или высшему менеджеру.

Грамотно выстроенная служба управления рисками обеспечивает внутренний контроль в компании. Для поддержания эффективного внутреннего контроля, ориентированного на поддержание финансовой стабильности, предлагается следующий ряд мер

- Разработка стратегий управления рисками
- Создание «Карты рисков». Этот инструмент позволяет определить существующие риски для компании и классифицировать их по степени критичности для компании. Наличие данной карты свидетельствует о том, что риски идентифицируются, анализируются и обрабатываются.
- Формулирование лимитов возможного риска для компании («аппетит к риску») и построение политики управления рисками на этой основе
- Создание отдела, назначение сотрудника или отдача на аутсорсинг, занимающимся внутренним контролем на предприятии.

– Четкое разграничение ответственности и разделения обязанностей риск-менеджеров. Специалисты должны быть высококвалифицированными и в структуре организации отделены от всех отделов для непредвзятого контроля за внутренними процессами.

В настоящее время вопрос о внедрении финансового риск менеджмента в компании встает более остро. Условия, для которых характерны нестабильность и постоянная изменчивость, обуславливают повышенное внимание компаний к этой теме. Постановка в организации финансового риск менеджмента должна становиться более организованной и систематизированной.

При построении системы контроля финансовой устойчивости необходимы эффективные системы и инструменты управления рисками. Для формирования качественных систем управления рисками в компаниях важно спроектировать и обеспечить определенный период адаптации для работы в новых условиях. Развитие систем управления рисками предполагает появление на всех уровнях системы управления информацией специалистов по управлению рисками, понимающих особенности методов управления рисками. Для обеспечения финансовой стабильности важно сделать инструменты управления рисками понятными специалистам, после чего они будут применять их для выявления реально существующих рисков.

Для эффективного управления финансовой устойчивостью в систему управления рисками должны быть вовлечены руководители структурных подразделений и линейные руководители российских компаний всех уровней. Система внутреннего контроля обеспечивает владельцам бизнеса дополнительный уровень защиты от финансовых и корпоративных рисков, помогает минимизировать операционный риск.

Внедрение инструментов и методов управления рисками является сложной задачей, но от ее решения во многом зависит стратегическая финансовая устойчивость компании, а также качество всей системы управления организацией, так как получение любого дохода связано с определенными рисками. Пройдя этот путь, компания может обеспечить условия для построения эффективной системы управления.

Литература

1. *Абдуллина, А.Р.* Эволюция понятия "антикризисное управление" // *Инновации. Наука. Образование.* – 2021. – № 25. – С. 1096–1100.
2. *Арутюнов, Ю.А.* Антикризисное управление: учебник для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / Ю.А. Арутюнов. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 416 с.
3. *Базаров, Р.Т., Синетова, Р.Г., Басьрова, Э.И., Тишкина, Т.В.* Влияние антикризисного управления предприятия на экономику РФ в современных условиях // *Фундаментальные исследования.* – 2018. – № 10–2.
4. *Бжассо, А.А., Котлярова, О.А.* Диагностика риска банкротства как основа экономической безопасности предприятия в современных условиях // *Экономика и бизнес: теория практика.* – 2020. – № 2-1 (60). – С. 153–156.
5. *Бочанская, Д.С.* Управление рисками в антикризисном управлении // *Актуальные проблемы развития экономики: менеджмент и маркетинг: сборник статей Межвузовской научно-практической конференции.* – 2020. – С. 23–27.
6. *Дьяков, С.А.* Оценка риска снижения финансовой устойчивости на примере ООО «Белоглинское» / С.А. Дьяков, Ю.Е. Поборина // *Colloquium- journal.* – 2019. – № 13–11 (37). – С. 46–52.
7. *Журиха, А.М.* Научные подходы к антикризисному управлению предприятием // *Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф.* – СПб.: Свое издательство, 2018.
8. *N.G. Vovchenko, M.G. Holina, A.S. Orobinskiy, R.A. Sichev* // *Ensuring Financial Stability of Companies on the Basis of International Experience in Construction of Risks Maps, Internal Control and Audit* // *European Research Studies Volume XX, Issue 1, 2017.* pp. 350–368

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ КРІ

Пискарёв Александр Игоревич, Подгорная Алла Игоревна
Казанский федеральный университет. Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена актуальным проблемам разработки и внедрения системы КРІ в организации. Цель статьи – исследовать современные проблемы разработки КРІ. Идея является актуальной, несмотря на достаточное количество исследований, поскольку меняющиеся внешние условия ставят новые вызовы разработки эффективной системы КРІ. В статье рассмотрены КРІ в качестве инструмента материального стимулирования сотрудников с целью достижения стратегического развития организации. Исследованы проблемы внедрения системы КРІ с учетом современных изменений в экономике, предложены варианты их решения.

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности, стратегические цели организации, материальное стимулирование сотрудников.

Система КРІ (англ. Key Performance Indicators – ключевые показатели эффективности) представляет собой инструмент стимулирования сотрудников и стратегического развития компании [1]. КРІ – это показатели деятельности, которые помогают организации определить степень достижения стратегических целей, поставленных перед конкретным сотрудником, подразделением и организацией в целом. Используя ключевые показатели эффективности, организация получает возможность оценивать свое состояние и реализацию целей и стратегии (рис. 1) [2]



Рис. 1. Место системы КРІ в системе управления организацией

Обозначение «Ключевые» означает, что именно эти показатели наиболее чётко отражают взаимосвязь деятельности сотрудника со стратегическими целями компании [3]. В таблице 1 представлена классификация КРІ.

Таблица 1

Классификация КРІ

Вид КРІ	Характеристика
КРІ результата	Отображает как количество, так и качество результата
КРІ затрат	Показывает вложенные ресурсы
КРІ функционирования	Включает показатели выполнения задуманных операций и позволяет сравнить ожидаемое с полученным
КРІ производительности	Формирует индикаторы, характеризующие соотношение результата к затраченному времени
КРІ эффективности	Характеризует взаимосвязь результата и вложенных ресурсов [4].

Награда за достижение ключевых показателей эффективности включается в переменную часть материального вознаграждения и направлена на стимулирование сотрудников к достижению стратегических и долгосрочных целей организации, а также к увеличению его вклада в коллективные результаты. Для достижения КР1 устанавливается срок (обычно год, квартал или месяц), определяются действия по достижению целей. На практике чаще всего ставится около пяти-семи КР1, в зависимости от должности. В таблице 2 представлена роль КР1 в зависимости от должности сотрудника.

Таблица 2

КР1 и должность сотрудника

Должность	Роль в организации
менеджеры высшего звена	отражают эффективность деятельности всей организации
менеджеры среднего звена	связаны с успехом работы подразделения
рядовые сотрудники	демонстрирует личную эффективность

Разработать и внедрить систему КР1 можно внутренними силами компании, либо обратившись к помощи сторонних специалистов. Система ключевых показателей эффективности не является необходимостью для эффективного ведения бизнеса, поэтому принятие решения о её внедрении зависит от затрат на разработку и последствий реализации.

Наиболее часто встречающимися проблемами при разработке и внедрении системы КР1, которые негативно сказываются на её эффективности и препятствующие внедрению представлены в таблице 3.

Таблица 3

Типичные проблемы при разработке и внедрении системы КР1

Ключевая причина	Описание
отсутствие	процесса целеполагания и каскадирования целей
несоответствие	целей принципу SMART
отсутствие	понимания бизнес процессов компании у разработчиков системы стимулирования на базе КР1
отсутствие	ведения статистических данных и динамики ключевых показателей
отсутствие	диалога с сотрудником в процессе выполнения целей и обсуждения выполненных целей и КР1
отсутствие	критериев измерения целей и КР1, субъективизм руководителя при оценке результатов
невыполнение	руководством своих обязательств по размеру вознаграждения
формальный подход	разработка целей и КР1 без их дальнейшего пересмотра
отсутствие	опыта в разработке системы оплаты труда

Кроме этих проблем, также можно выделить наиболее острые в условиях современности. Под «современностью» будем понимать высокую волатильность и большую значимость ИТ подразделений в деятельности компаний. Сегодня вне зависимости от сферы деятельности ИТ есть как в крупных, так и в средних организациях. Информационные технологии применяются для оптимизации и автоматизации бизнес-процессов. В целом, ИТ обеспечивают повышение эффективности посредством экономии времени и расходов. Большую значимость коммуникационные и информационные технологии обрели после карантина Covid-19.

Одной из главных проблем определения КР1 для ИТ подразделений является факт того, что невозможно, или практически невозможно устанавливать индивидуальные значения для сотрудников. Отсюда следует, что конкретные показатели должны быть интегральными,

отражающими сразу несколько аспектов деятельности. Особое внимание уделяется тому, чтобы КРІ были согласованы со стратегическими целями организации. Это может упростить понимание того, что должен включать в себя интегральный показатель. Например, для подразделения, обслуживающего приложение необходимое для внутренних процессов может быть «доступность в рабочее время». Тут важно отметить, что при измерении фактического показателя следует заранее условиться о периоде измерения значений. Доступность в размерах 99,9 % на практике означает, что простой может продолжаться: – не больше 8,76 ч/год; – не более 43,2 мин/месяц; – 10,1 мин/неделю [5].

Ещё один пример, показатели для тестировщика [6] представлен в таблице 4.

Таблица 4

Пример, показатели для тестировщика

«Премиальные» КРІ	«Штрафные» КРІ
Количество созданных автоматизированных тестов, умноженное на сложность теста	Количество обнаруженных после релиза продукта дефектов, умноженное на сложность дефекта
Количество запущенных тестов, умноженное на сложность теста	

Волатильность сказывается как на сроках пересмотра показателей, так и размерах денежного вознаграждения. Проблема размера вознаграждения отражается не только на подразделениях, обеспечивающих внутренние бизнес-процессы. Если своевременно не снизить уровень вознаграждения для отдела продаж, то при увеличении цен у поставщиков товаров или услуг, то компания может оказаться в ситуации, когда выплачивать премию будет неоткуда.

В случае увеличения цены продаваемых компанией товаров или услуг, также стоит вопрос о пересмотре показателей, потому что при увеличении цены с высокой вероятностью изменится спрос. В обеих ситуациях, даже при своевременном реагировании на обстоятельства руководство может столкнуться с утратой доверия к системе КРІ.

Решением данной проблемы может стать детально проработанная, автоматизированная и прозрачная система управленческого учёта, которая позволит вовремя реагировать на изменения и принимать решения, прозрачность необходима для того чтобы удерживать доверие сотрудников. Обеспечение прозрачности позволит не только объяснить, но и наглядно показать, почему изменился размер их премии.

Таким образом, условия высокой волатильности и большой значимости ИТ подразделений в деятельности компаний актуализируют исследования формирования системы КРІ. Отвечающая современным вызовам, прозрачная система КРІ позволит вовремя реагировать на изменения и принимать эффективные решения, а также сохранить доверие сотрудников в сложные для организации периоды.

Литература

1. The formation of organization flexible development strategy / A.A. Datsyk, A.I. Podgornaya, S.I. Grudina, S.G. Avdonina // Academy of Strategic Management Journal. – 2016. – Vol. 15. – № 1. – P. 75–82
2. *Парабеллум А.* Персонал от А до Я. Подбор, мотивация и удержание высокоэффективных сотрудников / А. Парабеллум А. Белановский, Н. Мрочковский. – Питер.: Санкт-Петербург, 2013 – 95 с.
3. *Денисова А.В.* КРІ: за и против [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.pro-personal.ru/article/224730-kpi-za-i-protiv>, свободный (14.05.2022)

4. Ключков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов / А.К. Ключков. – М.: Эксмо, 2010. – 103 с.
5. <https://otus.ru/nest/post/1273/>
6. <https://www.itweek.ru/management/article/detail.php?ID=218813>

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

**Фатхудинова Алина Алексеевна,
Бикмушева Евгения Дмитриевна,
Гузельбаева Гульшат Талгатовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Управление оборотным капиталом является достаточно актуальной темой в наше время. Оно направлено на более эффективное использование ресурсов компании путем контроля и целенаправленного использования основных активов и обязательств. Цель состоит в том, чтобы ограничить достаточный денежный поток для покрытия срочных расходов и краткосрочных долговых обязательств, а также максимизировать прибыльность. Управление оборотным капиталом является ключом к циклу оборотного капитала денежных средств, или количество времени, которое использует оборот оборотного капитала в использовании для использования денежных средств.

Оборотный капитал является важным показателем, на который предприятия должны обратить внимание, поскольку он представляет собой сумму капитала, который у них есть для осуществления платежей, покрытия непредвиденных расходов и обеспечения нормальной работы бизнеса.

Эффективная оценка и управление оборотным капиталом является важнейшим компонентом управления строительным бизнесом и основным фактором, определяющим успех многих подрядчиков. В данной работе разобраны важные аспекты: понятие оборотного капитала, почему он важен для строительного бизнеса, как можно оценить и улучшить оборотный капитал в своей компании.

Ключевые слова: оборотный капитал, оборачиваемость, строительство, управление.

Если компания задумывается о том, как она собирается оплачивать свои счета в конце периодов, значит она уже учитывала свой оборотный капитал.

Оборотный капитал – это разница между текущими активами и текущими обязательствами вашей компании. Это финансовая мера способности компании производить платежи в краткосрочной перспективе (обычно один год или меньше) [7, с. 215].

Текущие активы компании – это денежные средства и другие активы, которые могут быть конвертированы в денежные средства, как правило, в течение одного года или менее [7, с. 190]. Примеры текущих активов включают:

- Денежные средства;
- Авансовые платежи от клиентов;
- Инвентарь;
- Сырье;
- Дебиторская задолженность;
- Рыночные ценные бумаги;
- Любой другой актив, который может быть конвертирован в денежные средства в течение одного года или менее.

Текущие обязательства – это все те счета, которые подлежат оплате в течение одного года или меньше [7, с. 134]. Текущие обязательства включают:

- Заработная плата, причитающаяся работникам и подрядчикам за выполненную, но еще не выплаченную работу;
- Платежи, причитающиеся продавцам и/или поставщикам за материалы;
- Задолженность по кредитам;
- Любые другие краткосрочные долговые обязательства со сроком погашения в течение одного года или менее.

Формула для расчета оборотного капитала:

Оборотный капитал = Текущие активы – Текущие обязательства

Таким образом, расчет оборотного капитала позволяет определить, есть ли у компании доступ к достаточному количеству наличных денег для оплаты счетов в ближайшее время. Формула рассматривает только «текущие» активы и обязательства, потому что это краткосрочные показатели [15, с. 24].

Компания имеет возможность относительно быстро конвертировать текущие активы (например, дебиторскую задолженность), чтобы погасить свои краткосрочные обязательства.

Но сам показатель оборотного капитала не говорит, насколько эффективно он на самом деле работает на компанию. В то время как оборачиваемость оборотного капитала показывает, насколько эффективен каждый оборот капитала в получении прибыли компании.

Вот формула для расчета оборачиваемости оборотного капитала строительной компании:

Оборачиваемость оборотного капитала = годовой доход ÷ средний оборотный капитал

Чем выше соотношение, тем лучше.

Для строительных компаний оборачиваемость оборотного капитала обычно колеблется между 3 и 7.

Важно уделять достаточное внимание к оборотному капиталу бизнеса, он помогает оценить ликвидность, операционную эффективность и краткосрочное финансовое состояние бизнеса.

Оборотный капитал важен, потому что строительная компания может стать неплатежеспособной, даже если она прибыльна. Компания может допустить неспособность поддерживать достаточный уровень активов для возврата своих текущих обязательств.

Помимо простой выживаемости, оборотный капитал является важным показателем, используемым банками и страховыми компаниями при оценке кредитоспособности компании [3, с. 56].

Независимо от стратегии компании, пытается ли она развить свой строительный бизнес или выжить, оборотный капитал необходим.

Специфика строительной отрасли, в том числе операционные факторы и требования рынка, делают управление оборотным капиталом задачей, выходящей за рамки финансовой сферы, так как охватывает вопросы организации инвестиционных процессов, организации производственных процессов и логистики.

Оборотный капитал часто путают с денежным потоком компании. Но есть несколько отличий. Оборотный капитал включает неденежные статьи, такие как дебиторская задолженность и запасы. Хотя в теории компания может конвертировать данные активы в наличные деньги, на практике это очень сложно, особенно в строительной отрасли.

В строительной отрасли могут быть длительные задержки между выставлением счетов клиентам и поступлением платежа от них [18, с. 13].

Среднее количество дней продаж в строительном бизнесе составляет около 95 дней. Это означает, что для получения оплаты по среднему счету требуется более 3 месяцев после выставления счета. Если у компании есть обязательства, которые должны быть оплачены в течение 30 дней, дебиторской задолженности может быть недостаточно ликвидной, чтобы погасить ее своевременно.

Тем не менее, оборотный капитал является важным источником дохода для строительных компаний. Вот три сценария, которые иллюстрируют важность учета оборотного капитала:

1. Большой проект (Компания должна нести большие расходы по проекту, прежде чем она получит оплату. Ей необходимо будет убедиться, что у нее будет достаточно денег, чтобы закрыть все эти расходы).

2. Быстрый рост (Компания выходит на новый сегмент рынка. Однако для выхода на этот новый рынок строительному бизнесу требуется больше оборотного капитала, чем обычно. Если у компании нет достаточного количества наличных денег, она не сможет сделать эти инвестиции и выйти на новый рынок.) [5, с. 8].

3. Низкая доходность активов (Оценка оборотного капитала бизнеса также важна в тех случаях, когда у компании есть излишки денежных средств, которые можно использовать для инвестиций в компанию или в другое место. Следить за своим оборотным капиталом становится важно не только во времена, когда уровень оборотного капитала низкий, но и когда уровень оборотного капитала может быть слишком высоким.)

В идеальном мире оборотный капитал компании был бы как можно меньше. Однако в сфере строительства – очень рискованная отчетность, связанная с очень медленными платежами. Компании нужен избыточный объем оборотного капитала, чтобы просто выжить. [16, с. 69].

Чтобы определить, сколько оборотного капитала необходимо определенной компании, ей необходимо определить, как быстро оборачиваются их активы и пассивы, и достаточно ли оборотного капитала для покрытия разрыва между ними.

Существуют определенные инструменты для повышения эффективности использования оборотного капитала и ускорения его оборачиваемости. Как одни из важных мер можно предложить следующие меры:

– продажа лишнего оборудования (Если у компании есть основные средства, такие как оборудование, которое простаивает в течение длительного периода времени, необходимо продать их, чтобы увеличить их оборотный капитал);

– сокращение запасов и увеличение оборачиваемости запасов (минимизировать оплату за хранение запасов, рассчитать оптимальный объем запасов);

– необходимость делиться финансовой информацией и привлекать сотрудников (сотрудники должны также быть в курсе целей компании и иметь понимание, что они могут сделать со своей стороны для улучшения финансовых показателей);

– более быстрое взыскание дебиторской задолженности (по возможности принимать предоплату, стимулировать быструю оплату от покупателей);

– максимальное продление оплаты поставщикам (переговоры о более длительных условиях оплаты – это один из условий сохранения наличия резервов для финансирования оборотного капитала. Но нужно иметь в виду, что это может привести к возникновению напряженных отношений с поставщиками. Этот метод следует использовать только как крайнюю меру) [9, с. 61–65].

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что оборотный капитал – это источник жизненной силы бизнеса. Эффективное управление оборотным капиталом имеет чрезвычайное значение для избежания таких ловушек, как нехватка наличных средств и даже их избыток. Оценка оборотного капитала и планирование состояния оборотного капитала может быть процессом, который необходим для строительного бизнеса любого размера.

Литература

1. Авдеева, В.И. Корпоративные финансы: учебно-методическое пособие / В.И. Авдеева, В.К. Крутиков, О.И. Костина. – Калуга: Изд-во «Эйдос», 2016. – 129 с.

2. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2015. – 328 с.

3. Карминский, С.А. Как выгодно избавиться от избыточных запасов / С.А. Карминский // Финансовый директор. – 2015. – № 1. – С. 29.

4. Ключников, М.Б. Как увеличить оборотные активы? / М.Б. Ключников // Российский экономический журнал. – 2017. – № 4. – С. 30–32.

5. Мазуренко, А.А. Дефицит денежных средств и способы его преодоления / А.А. Мазуренко // Финансовый директор. – 2016. – № 5. – С. 10–13.

6. Мицек С.А. Краткосрочная финансовая политика на предприятии: учебное пособие / С.А. Мицек. – М.: КНОРУС, 2007. – 248 с. – Гл. 3, 5.
7. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 512 с.
8. Рыков И. Кредиторы vs дебиторы. Антикризисное управление долгами / И. Рыков. – СПб.: Питер, 2016. – 176 с.
9. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 536 с.
10. Теннент Д. Управление денежными потоками: Как не оказаться на мели / Д. Теннент. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 208 с.
11. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия [Текст]: учебник / Е.Ф. Тихомиров. – СПб.: Академия, 2012. – 384 с.
12. Хруцкий В. Внутрифирменное бюджетирование. Теория и практика / В. Хруцкий, В. Гамаюнов. – М.: Юрайт, 2017. – 458 с.
13. Чернышев, В.Е. Организация управленческого учета в строительстве [Текст] / В.Е. Чернышев // учебное пособие. – 2009. – С. 58–59.
14. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа [Текст]: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 539 с.
15. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ [Текст]: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 432 с.
16. Шохин, Е.И. Корпоративные финансы: учебник / Е.И. Шохин. – М.: КноРус, 2016. – 318 с.
17. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами / Дж. Шрайбфедер. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 302 с.
18. Шумович А. 100 шагов по сбору долгов: Практическое руководство по работе с должниками / А. Шумович. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 178

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

**Филиппова Ирина Алексеевна,
Закирова Ксения Маратовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В современных условиях финансовой нестабильности вопросы совершенствования методов управления ликвидностью и платежеспособностью компании являются весьма актуальными с точки зрения прогнозирования и недопущения финансовой несостоятельности компании. Авторами предложена комплексная методика, включающая оценку ликвидности с помощью абсолютных показателей, коэффициентного анализа, оценки утраты ликвидности компанией и возможности ее восстановления, а также оценки обеспечения устойчивого роста компании.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, финансовое состояние, финансовый анализ, корпоративное управление.

В качестве важных задач системы корпоративного финансового управления отечественных компаний следует назвать: обеспечение роста капитализации и устойчивого корпоративного развития, повышение платежеспособности, финансовой независимости, инвестиционной привлекательности и недопущения финансовой несостоятельности [1].

В свете решения этих задач управление ликвидностью и поддержание постоянной платежеспособности компании являются весьма важными направлениями в системе финансового менеджмента.

Ликвидность организации является важной характеристикой финансового состояния – это способность компании покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность организации – это возможность организации изыскать платежные средства не только за счет обращения своих активов в денежные средства, но и путем привлечения заемных средств со стороны, проявляя финансовую гибкость и используя наличие соответствующего имиджа в деловом мире и высокий уровень инвестиционной привлекательности.

Ликвидность баланса определяется как способность организации обратить свои активы в денежные средства и погасить имеющиеся платежные обязательства. Ликвидность баланса отражает способность покрытия долговых обязательств организации имеющимися у организации активами, срок трансформации которых равен сроку погашения обязательств [2, 3]. Ликвидность баланса напрямую зависит от ликвидности активов и качества управления активами и пассивами [4]. Основной задачей управления ликвидностью организации является поддержание ее постоянной платежеспособности [5].

Ликвидность баланса можно оценить при помощи методики оценки абсолютных показателей. При этом все активы и пассивы компании делят на четыре группы. Все активы подразделяются в группы по степени убывания их ликвидности, а пассивы по возрастанию степени срочности их погашения.

Для определения типа ликвидности баланса организации данные группы активов и пассивов сравниваются. Баланс считается абсолютно ликвидным в случае, когда выполняются следующие неравенства: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; **$A4 \leq П4$** .

Таблица 1

Условия определения типа ликвидности баланса организации

Формулировка условия	Расшифровка
$A1 \geq П1$	Позволяет выяснить текущую ликвидность – до трех месяцев
$A2 \geq П2$	Показывает тенденцию увеличения или уменьшения текущей ликвидности
$A3 \geq П3$	Отражает перспективную ликвидность - прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей
$A4 \leq П4$	Характеризует наличие у предприятия собственных оборотных средств

В качестве объекта исследования было выбрано общество с ограниченной ответственностью «Сервис Монтаж Интеграция». Организация специализируется на выполнении электромонтажных, пуско-наладочных работ и проектировании. В настоящий момент ООО «Сервис Монтаж Интеграция» – это одно из крупнейших предприятий своей отрасли, прочно удерживающее свои позиции на российском рынке. Результаты оценки ликвидности баланса данной компании по методике абсолютных показателей за 2020 год, представлены в таблице 2.

Таблица 2

Соблюдения условий ликвидности ООО «Сервис Монтаж Интеграция» за 2020 год

Условие	Соотношение активов и пассивов, тыс.руб.	Результат
$A1 \geq П1$	$34508 < 1022581$	Условие не выполняется
$A2 \geq П2$	$844528 > 223584$	Условие выполняется
$A3 \geq П3$	$540534 > 52225$	Условие выполняется
$A4 \leq П4$	$130823 < 280575$	Условие выполняется

Таким образом, первое условие ликвидности баланса не выполняется и из этого следует, что у компании могут быть проблемы с выполнении краткосрочных обязательств до трех месяцев. В таком случае, балансовую ликвидность компании по данной методике можно признать допустимой.

В качестве следующей методики оценки ликвидности компании была использована методика коэффициентного анализа. Результаты оценки ликвидности компании при помощи относительных показателей отражены в таблице 3.

Таблица 3

Коэффициенты ликвидности ООО «Сервис Монтаж Интеграция» за 2020 год

Показатели ликвидности	Значение на 2020	Значение на 2019	Рекомендуемое значение	Относительное отклонение 2020/2019
Коэффициент текущей ликвидности	1,14	1,24	> 2	0,92
Коэффициент срочной ликвидности	0,71	0,55	> 1	1,28
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,05	> 0,2	0,53
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,10	0,1	>0,1	1,02

Результаты проведенного коэффициентного анализа ликвидности организации позволяют сделать вывод о том, что коэффициенты срочной, абсолютной и текущей ликвидности не достигают рекомендуемых значений в течение трех анализируемых периодов. Динамика изменения значений коэффициентов также неустойчивая. В результате по данной методике можно сделать вывод о недостаточной ликвидности организации.

Экономические категории ликвидности и платежеспособности организации тесно связаны. Рассчитаем коэффициент утраты (восстановления) платежеспособности и общий показатель ликвидности. Результаты расчетов представлены в таблице 4.

Таблица 4

Показатели платежеспособности ООО «Сервис Монтаж Интеграция»

Показатель платежеспособности	Формула	Значение	Норма
Коэффициент восстановления платежеспособности	$K_{вп} = (K_{т.л.к} + 6/T(K_{т.л.к} - K_{т.л.н})) / K_{т.л.норма}$	1,11	1
Коэффициент утраты платежеспособности	$K_{уп} = (K_{т.л.к} + 3/T(K_{т.л.к} - K_{т.л.н})) / K_{т.л.норм}$	1,14	1
Общий показатель ликвидности	$(A1+1/2*A2+1/3*A3)/(П1+1/2*П2+1/3*П3)$	0,553013	1

Коэффициенты утраты и восстановления платежеспособности, принимающие значение больше 1, свидетельствует об отсутствии реальной угрозы для компании утратить платежеспособность.

С целью обеспечения устойчивого развития компании, считаем важным дополнить общепринятые методики оценки ликвидности и платежеспособности компании проверкой выполнения «Золотого правила экономики». Данное правило заключается в проверке выполнения ряда неравенств. Темпы роста прибыли компании должны превышать: темпы роста выручки

от реализации, темпы роста собственного капитала, темпы роста совокупных активов и величину 100%. Представим эти неравенства в формализованном виде:

$$T_{\Pi} > T_{В} > T_{СК} > T_{А} > 100 \%, \quad (1)$$

где T_{Π} – темп роста чистой прибыли;

$T_{В}$ – темп выручки от реализации товаров;

$T_{СК}$ – темп роста собственного капитала;

$T_{А}$ – темп роста активов.

Результаты проверки «Золотого правила» по данным ООО «Сервис Монтаж Интеграция» были получены следующие: $138\% > 195\% > 128\% > 132\% > 100\%$.

В целом, полученные результаты проверки «Золотого правила экономики» обнадеживающие, но темпы роста чистой прибыли недостаточны по сравнению с темпами роста выручки.

Предлагаемый авторами комплексный подход к оценке ликвидности организации позволит оценивать ликвидность, платежеспособность совместно с оценкой эффективности деятельности и прогнозирования возможности обеспечения ее устойчивого развития.

Литература

1. Филиппова И.А., Филиппов И.Е. Риски компании как объект системы корпоративного финансового управления // Экономика в меняющемся мире: III Всероссийский экономический форум с международным участием (Казань 17-26 апреля 2019 года): сб. науч. Статей. – Казань. Изд-во Казан. ун-та. 2019. – С.165–167.

2. Бережная Е.В., Бережная О.В., Косьмина О.И. Диагностика финансово-экономического состояния организации. – Москва: ИНФРА-М, 2018. – с. 304.

3. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – 15-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 587 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – DOI 10.12737/textbook_5cde566886f147.06974725. – ISBN 978-5-16-014849-6. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1710064>

4. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А. Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 374 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – www.dx.doi.org/10.12737/21493. – ISBN 978-5-16-012181-9. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/988952>

5. Филиппова И.А., Биктемирова М.Х., Цзепин Лю. Инструментарий оценки риска риска потери ликвидности компанией. Экономический вестник республики Татарстан. – 2021. – № 2. – С. 24–33.

КРИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Шангараев Дамир Госманович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются различные методы оценки денежных потоков организации. Приведены основные преимущества и недостатки прямого и косвенного метода анализа денежных потоков, а также представлены показатели коэффициентного анализа эффективности использования денежных потоков.

Ключевые слова: денежные потоки, прямой метод анализа, косвенный метод анализа, коэффициентный анализ денежных потоков, прогнозные методы.

В нестабильных кризисных условиях, в которых на текущий момент времени находится Российская Федерация, появляются значимые проблемы, затрудняющие стабильность

деятельности коммерческих предприятий. В данных аспектах все более актуальным становится поиск оптимизации возникающих проблем финансового управления организацией. Особенно в периоды кризиса в стране организациям важно поддерживать поток поступлений денежных средств и недопущения роста дебиторской задолженности, что обуславливает необходимость проведения подробного анализа движения денежных потоков.

В.В. Ковалев в своих исследованиях указывает на следующие задачи, которые позволяют решать анализ денежных потоков [1, с. 437]:

- определение оптимального объема денежных средств;
- оценка денежных потоков по видам деятельности организации;
- исследование структуры и направлений движения денежных потоков;
- оценка изменения денежных потоков во времени;
- определение влияния различных факторов на денежные потоки;
- определение и оценка резервов улучшения использования денежных средств;
- формирование предложений по улучшению эффективности использования денежных средств.

В общем виде анализ денежных потоков может осуществляться двумя различными методами [2, с. 492]:

- прямой метод, при котором определяется общая сумма валовых денежных поступлений и платежей;
- косвенный метод, в процессе которого осуществляется корректировка чистого финансового результата деятельности предприятия на сумму неденежных статей.

В условиях применения прямого метода базовым элементом притока денежных средств выступает выручка от продаж. Использование данного метода позволяет при помощи исчисления общей суммы чистого денежного потока изучить информацию, которая отображает собой уровень валового и чистого денежного потоков предприятия. Кроме того, данный метод позволяет оценить общий объем поступлений, а также расходований денежных ресурсов по всем видам деятельности: текущей, финансовой и инвестиционной.

Применение указанных методов анализа позволяет получить различные выводы, касательно эффективности деятельности организации. При помощи прямого метода появляется возможность сделать выводы, касающиеся ликвидности организации, так как он концентрирует внимание на движении денежных средств, что позволяет оценить достаточность средств организации для уплаты обязательств организации. Соответственно, с точки зрения изучения денежных потоков под призмой сохранения платежеспособности, данный метод позволяет получить уверенность в сохранении устойчивости организации.

С другой стороны, основным недостатком прямого метода можно выделить то, что он не позволяет оценить взаимосвязь полученного финансового результата и абсолютной величины денежных средств.

Косвенный метод используется для оценки взаимосвязи между чистой прибылью и изменениями чистого денежного потока по текущей деятельности. В долгосрочной перспективе косвенный метод позволяет выявить наиболее сложные вопросы в деятельности организации и на основе этого выработать наиболее перспективные варианты развития деятельности. Но в то же время основными недостатками данного метода могут быть также трудоемкие вычисления.

Еще одним методом анализа денежных потоков важно выделить так называемый коэффициентный анализ. Расчет основных показателей представлен в таблице 1.

Коэффициентный анализ позволяет предоставить менеджменту значимую информацию, касающуюся оценки достаточности денежных средств, получаемых организацией в ходе ведения текущей деятельности с целью возможности обеспечения самофинансирования, инвестиций. Это является важным, поскольку показатель прибыли не всегда показывает возможность организации оплачивать обязательства, в том числе по инвестициям в расширение деятельности или дивидендам. Развитием коэффициентного анализа может быть так называемый факторный анализ.

Анализ коэффициентов использования денежных потоков

Показатель	Алгоритм исчисления	Формула
1. Коэффициент достаточности чистого денежного потока	Чистый денежный поток / Сумма выплат основного долга по кредитам и займам + Изменение материально-производственных запасов и затрат + Сумма дивидендов выплаченных	$KД = \frac{ЧДП}{ОД+\Delta З+Д}$
2. Коэффициент ликвидности денежного потока	(Чистый денежный поток + изменение остатков денежных средств) / Отрицательный денежный поток	$KЛ = \frac{ЧДП+\Delta ДС}{ОДП}$
3. Коэффициент эффективности денежного потока	Чистый денежный поток / Отрицательный денежный поток	$KЭ = \frac{ЧДП}{ОДП}$
4. Коэффициент рентабельности положительного денежного потока	Чистая прибыль за период / Положительный денежный поток за период	$KР_{пдп} = \frac{ЧП}{ДП_{пол}}$
5. Коэффициент рентабельности среднего остатка денежных средств	Чистая прибыль за период / Денежные средства	$KР_{ост} = \frac{ЧП}{ДС}$
6. Коэффициент рентабельности оттока денежных средств	Чистая прибыль за период / Отрицательный денежный поток за период	$KР_{отк} = \frac{ЧП}{ОДП}$

На основе коэффициентного анализа могут быть сделаны выводы, касающиеся эффективности использования денежных потоков в организации. При этом важно понимать, что на текущее состояние денежных потоков могут оказывать влияние различного рода внешние и внутренние факторы. Негативное влияние указанных факторов может в конечном итоге повышать риски ликвидности и утраты платежеспособности.

Ввиду того, что многие заинтересованные пользователи стремятся исследовать не только эффективность использования денежных потоков, но также прогнозировать их динамику, не меньшую популярность получили прогнозные аналитические модели. В целях прогнозирования могут использоваться следующие методы [3, с. 48]:

- трендовый анализ;
- корреляционно-регрессионный анализ;
- имитационное моделирование.

Представленные экономико-математические методы базируются в основном на исторических данных движения денежных потоков с целью оценки математической закономерности развития показателя, а также формирования на ее основе модели развития в будущем. При этом чем больший временной горизонт в качестве базы исследования будет взят, тем более точным будет прогноз параметра – финансового результата [4].

Систематизированное представление наиболее популярных методов анализа денежных потоков изображено на рисунке 1.



Рис. 1. Обзор методов экономического анализа денежных потоков

На основе систематизации данных методов можно говорить о том, что получение наиболее объективной информации зависит от комплексного применения всех вышеобозначенных методик анализа. Получение информации о движении денежных потоков, оценка эффективности управления ими, прогноз будущих изменений денежных потоков – все это позволяет выявить наиболее рискованные области, которые должны быть устранены. На основе полученной информации менеджмент организации может вырабатывать стратегические и оперативные управленческие решения в отношении движения денежных потоков.

Литература

1. *Ковалев В.В.* Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 768 с.
2. *Доронина А.И.* Методы анализа и оптимизации денежных потоков в современных условиях / А.И. Доронина // Молодой ученый. – 2016. – № 3. – С. 491–494.
3. *Митчина Т.Е.* Оценка финансового состояния и платежеспособности предприятия на основе изучения потоков денежных средств / Т.Е. Митчина // Финансовый вестник. – 2020. – № 1. – С. 40–52.
4. *Kulikova L.I., Vetoshkina E.Y., Nurgatin R.R.* Universal Business Activity Level Highlites In The Financial Management System / L.I. Kulikova, E.Y. Vetoshkina, R.R. Nurgatin // Academy of Strategic Management Journal. – 2016. – Т. 15. – № S1. – С. 114–121.

**СЕКЦИЯ «КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
И КОРПОРАТИВНАЯ
СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ:
СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ»**

**ДЕТЕРМИНАНТЫ КОРПОРАТИВНОЙ
СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ:
ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПО ДАННЫМ
РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ**

Абганеева Вера Эдуардовна

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Казань, Россия*

Аннотация. Статья посвящена эмпирическому анализу детерминант корпоративной социальной ответственности на основе панельных данных. Выборка исследования состоит из 106 российских компаний, данные которых анализируются за 2017–2020 гг. В качестве прокси уровня социальной ответственности выступает рейтинг, составленный из 27 индикаторов. Проведенный эконометрический анализ не выявил статистически значимых детерминант социальной ответственности бизнеса, что говорит о наличии ненаблюдаемых эффектов в данной модели.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, структура собственности, российские компании, панельные данные.

На современном этапе развития экономики и общества в целом все более актуальным и привлекающим внимание становится распространение корпоративной социальной ответственности (КСО) на широкий круг компаний, а также анализ ее влияния на эффективность бизнеса. Каждый год появляется большое количество научных и научно-публицистических работ, посвященных КСО, а в частности, анализу взаимосвязей между показателями эффективности деятельности компаний, концентрацией прав собственности и социальной ответственностью. Несмотря на это, исследований, затрагивающих взаимосвязь КСО и непосредственно структуры собственности компании не так уж много. По результатам предварительного анализа ряда русскоязычных и англоязычных публикаций можно сказать, что зависимость между структурой собственности и социально ответственным поведением прослеживается в основном на развитых рынках [1]. В данном исследовании в качестве объекта исследования выступает российский рынок, специфические характеристики которого позволяют отнести его к несовершенным.

Несмотря на достаточно большой объем эмпирических работ, исследующих различные детерминанты КСО, пока еще не получен точный ответ относительно влияния на социально ответственное поведение структуры собственности. Структура собственности может быть представлена, во-первых, наличием государственных акционеров либо иностранных собственников, во-вторых, уровнем концентрации собственности: сосредоточение собственности в руках крупных акционеров, либо распыленная собственность. Исходя из того, у какого собственника в руках находится управление компанией, можно говорить о различиях в целях и горизонтах принятия управленческих решений. С учетом подобных различий, в данном исследовании в качестве специфических групп собственников компаний выделены: государство, иностранные инвесторы, мажоритарии. Помимо основных факторов, характеризующих структуру собственности, в исследование были включены дополнительные независимые переменные: возраст компании, операционные денежные потоки, отраслевая принадлежность.

Для анализа влияния различных детерминант на реализацию политики КСО была составлена выборка из 106 российских компаний нефинансового сектора экономики. Для более наглядного отображения результатов данные по компаниям представлены за четыре подряд идущих года – с 2017 по 2020 гг.

Для того чтобы количественно измерить социальную ответственность в эмпирических исследованиях применяются различные рейтинги. В настоящей статье был использован рейтинг КСО, разработанный А.Б. Анкудиновым и И.Р. Бадыковой [2], который выступает в качестве зависимой переменной. За основу формирования рейтинга взято раскрытие/нераскрытие информации компанией об отдельных аспектах социально-ответственного поведения по отношению к персоналу, местным сообществам и другим заинтересованным лицам. Рейтинг включает в себя 27 пунктов.

Основные статистические данные по всем использованным показателям приведены в таблице 1.

Таблица 1

Описательная статистика

Переменная	Описание	Среднее	СКО	Min	Max
КСО	Совокупный рейтинг КСО	20,16	6,27	2,00	27,00
Возраст	Количество лет со дня регистрации компании	20,11	6,02	6,00	30,00
Государственная собственность	Наличие государства в качестве акционера	0,36	0,48	0,00	1,00
Иностранный инвестор	Наличие иностранного инвестора	0,47	0,50	0,00	1,00
Офшор	Наличие офшорного инвестора	0,30	0,46	0,00	1,00
Концентрация собственности	Доля трех крупных акционеров	0,78	0,20	0,05	1,00
Операционные потоки	Операционные потоки/активы	0,03	0,13	-0,72	0,71
Нефтехимическая отрасль	Принадлежность к нефтехимической отрасли	0,20	0,40	0,00	1,00
Электроэнергетическая отрасль	Принадлежность к электроэнергетической отрасли	0,24	0,43	0,00	1,00
Машиностроение и металлургия	Принадлежность к отрасли машиностроения или металлургии	0,23	0,42	0,00	1,00
Прочие отрасли	Принадлежность к прочим отраслям	0,34	0,47	0,00	1,00

Для анализа зависимости между переменными в данном исследовании использовано моделирование по панельным данным. В таблице 2 представлены результаты регрессионных моделей: с фиксированными эффектами (FE) и со случайными эффектами (RE).

Результаты RE и FE моделей

Переменные	RE			FE		
	Coef.	z	P> z	Coef.	t	P> t
Возраст	0,004	0,050	0,963	1,461	10,000	0,000
Государственная собственность	0,404	0,780	0,437	-0,261	-0,450	0,652
Иностраный инвестор	-0,222	-0,470	0,637	-0,507	-1,010	0,312
Офшор	-0,343	-0,550	0,583	-0,339	-0,450	0,651
Концентрация собственности	0,832	0,630	0,526	2,176	1,430	0,153
Операционные потоки	-0,451	-0,320	0,746	-0,516	-0,360	0,718
Отраслевые дамми	+	+	+	-	-	-
Нефтехимическая отрасль	4,492	3,370	0,001	-	-	-
Электроэнергетическая отрасль	3,431	2,600	0,009	-	-	-
Машиностроение и металлургия	-3,431	-2,600	0,009	-	-	-
Дамми времени	+	+	+	+	+	+
2018	3,156	7,530	0,000	1,735	4,810	0,000
2019	3,691	7,840	0,000	0,663	1,600	0,111
2020	4,327	8,820	0,000	0,410	0,510	0,613
Cons.	16,141	7,700	0,000	-10,961	-3,470	0,001
Wald/F	187,200		0,000	16,700		0,000
R² (within)		0,308			0,314	
R² (between)		0,367			-	

Из представленных результатов следует сделать некоторые выводы. Согласно модели с фиксированными эффектами, государственное участие оказывает отрицательное влияние. Однако такие выводы оказались незначимыми, что говорит о том, что нельзя однозначно утверждать об прямом отрицательном влиянии данного фактора. Компания путем предоставления благоприятных условий труда, ответственного поведения в сфере охраны окружающей среды, решения социальных проблем местных сообществ и регионов присутствия стабилизируют ситуацию, происходит замещение ограниченных бюджетных средств корпоративными. Однако сотрудничество государства и частного сектора оказывается далеко не столь очевидным.

Гипотезу о положительном влиянии иностранного инвестора так же нельзя точно интерпретировать: коэффициент отрицателен, но при этом не является значимым. С точки зрения ESG-факторов, решение инвесторов о вложении средств в ту или иную компанию основывается на анализе деятельности компании, ее участия в экологических и социальных проектах [3]. То есть можно говорить о взаимовлиянии, когда реализация политики КСО может положительно влиять на решение об иностранном инвестировании.

Особенно значимыми факторами, влияющими на политику КСО, можно назвать принадлежность компании к той или иной отрасли. Как правило компании, которые наносят наиболее весомый ущерб окружающей среде, стараются «загладить свою вину» и выделяют средства на защиту и сохранение окружающей среды.

Полученные модели зависимости представленных факторов и политики КСО обладают рядом ограничений: неполнота выборки и неполная информация о деятельности компаний в рамках КСО. Такие ограничения могли оказать влияние на результаты исследования. Можно предположить, что результаты регрессионной модели оказались неоднозначными вследствие наличия ненаблюдаемых факторов, которые не были учтены в модели. К таким факторам могут относиться как показатели деятельности компаний, качественно или количественно измеримые, так и факторы, которые не поддаются измерению и являются часто ненаблюдаемыми. Следует отметить, что на политику КСО могут влиять не только факторы, связанные непосредственно с деятельностью компании, но и общеэкономическая и общеполитическая обстановка в стране. Можно предположить, что прямое влияние на реализацию политики КСО компанией может оказывать такой фактор, как «поддержка клиентами КСО». Если компания видит со стороны клиентов требование или интерес к ответственному поведению компании (возможна проверка с помощью социальных опросов), то с наибольшей вероятностью компания будет стремиться к выполнению ожиданий данной заинтересованной стороны. Чтобы извлечь выгоду и завоевать потребителей, компании должны всячески поощрять этичность и стремиться к сближению интересов компании и интересов потребителей.

Если поддержку клиентами КСО как-то можно измерить, то намерения руководителя компании количественно оценить сложно. Политика социально ответственного бизнеса может быть подвержена прямому влиянию принципов и мнений как лидера компании, так и менеджмента. Конечная оценка лидера компании касательно политики КСО оказывает особое влияние на принятие решений в этой области. Сопутствующим фактором можно назвать возраст представителей компании: более молодое поколение, возможно, будет придерживаться мобильности в сфере КСО вследствие лучшей осведомленности и придания значимости социально ответственному поведению бизнеса.

Подводя итоги по вышесказанному, можно сказать, что данное исследование со всеми его ограничениями (по отраслям и факторам) может в дальнейшем использоваться при изучении тематики социально ответственного поведения бизнеса. В модели зависимости различных детерминант, в том числе структуры собственности, и политики КСО анализировалось небольшое количество отраслей и компаний, но являющихся наиболее значимых для экономики. Факторы, которые были предложены в качестве влияющих, получили неоднозначные оценки, что говорит о том, что в данную модель могут быть включены и другие ненаблюдаемые факторы для получения более достоверных итогов. Результаты исследования могут применяться: для сбора информации касательно раскрытия информации компаниями; для анализа и дальнейшего улучшения практического применения политики КСО.

Литература

1. *Ali, W., Frynas, J. G., & Mahmood, Z. (2017). Determinants of corporate social responsibility (CSR) disclosure in developed and developing countries: a literature review. Corporate social responsibility and Environmental Management, – Pakistan. 24(4), 273–294.*
2. *Анкудинов А. Б. Корпоративная социальная ответственность как драйвер формирования акционерной стоимости: эмпирический анализ на основе специализированного рейтинга / А. Б. Анкудинов, И. Р. Бадыкова // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2019. – № 3. – С. 20–25. – EDN ТКИЙЗ.*
3. *КСО становится приоритетным направлением в бизнес-коммуникациях. – URL: <https://www.b-soc.ru/io/75-kompanij-nazvali-esg-glavnym-trendom-2021-goda/> (Дата обращения: 18.04.2022).*
4. *Цели в области устойчивого развития. – URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/rus/sustainable-development-goals/> (Дата обращения: 18.04.2022).*

МОТИВАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

**Абдуллаева Алия Сердаровна,
Батыршина Алина Алмазовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В любой организации успех её деятельности зависит не только от каких-либо внешних факторов, влияющих на её работу извне, но также и от самого персонала организации, воздействующего на компанию изнутри. А эффективность деятельности сотрудников компании напрямую зависит от их мотивированности, так как мотивация воздействует на направленность работы, добросовестность, усилие и старание работников.

Ключевые слова: потребность, стимул, мотивация, мотив, цель, результат, мотивация деятельности, сотрудник, стимулирование.

Тема мотивации деятельности в менеджменте является актуальной на сегодняшний день, руководители и менеджеры предприятий ищут, изучают и используют различные теории мотивации на практике, чтобы раскрыть весь человеческий потенциал своей фирмы, увеличить эффективность работы своих сотрудников, в целях улучшения производства и повышения прибыли предприятия.

Мотивация – это процесс побуждения индивида или группы к участию в деятельности фирмы для достижения каких-либо целей. Сам термин «мотивация» был введен А. Шопенгауэром в начале 20-го века, но можно подобрать синоним к данному слову - заинтересованность. Менеджер должен сделать так, чтобы его подчиненные, стремясь удовлетворить свои личные потребности и имея субъективные стимулы и мотивы, при этом были нацелены на выполнение задач самой фирмы.

Мотив является внутренним побуждением человека, но потребность может также вызвать и внешнее побуждение - стимул. Стимулы могут быть экономическими и неэкономическими. Первые основаны на получении материальной выгоды. Неэкономические способы включают в себя организационные (участие в делах фирмы, приобретение навыков) и морально-психологические способы стимулирования (высокая оценка, цели, атмосфера уважения и доверия в коллективе, возможность самостоятельного выбора решений и т.д.).

Необходимо использовать и те, и другие стимулы в процессе мотивации, так как практика показывает, что повышение зарплаты стимулирует работников лишь на 3-5 месяцев, по истечению этого срока сотрудник начинает воспринимать новую зарплату как норму. Помимо краткосрочности, экономический способ стимулирования имеет также и другие характеристики: он влияет на привлечение новых кадров и повышение лояльности, но не на производительность.

Тем не менее, опрос среди работников показал, что самым важным фактором для их мотивации была зарплата (60%), удобный график работы и большие возможности для карьеры на 2 месте (по 34% респондентов). На третьем месте (26%) – масштабные и интересные задачи, а вот похвала и признание результатов коллегами и руководителем занимает лишь 7-ое место (18% опрошенных).[6]. (Рис. 2).

Что из перечисленного ниже больше всего мотивирует вас работать хорошо?



Рис. 2. Результаты опроса про мотивационные факторы [6]

В мотивационном механизме, кроме стимулов, потребностей и мотивов, присутствуют также и другие элементы: оценки, ожидания, притязания и установки. В следствие этого, ясность задачи, поддержка коллектива, возможность обучения, помощь руководства, проявление интереса к личности работника, признание его вклада в деятельность организации, возможность нести индивидуальную ответственность и некоторую самостоятельность также влияет на повышение мотивации людей.

Существуют несколько теорий, с помощью которых можно выяснить, как повлиять неэкономическими методами на деловую активность сотрудников так, чтобы увеличить их эффективность работы и продуктивность.

Самая известная теория мотивации принадлежит А. Маслоу. Он выделил пять групп потребностей людей и расположил их в виде иерархической структуры. Самые базовые потребности, лежащие в основе – это физиологические потребности, далее идут потребности в безопасности и уверенности в будущем, потребности в признании, поддержке и принадлежности к группе, затем потребности в самоутверждении и самыми «высокими» потребностями являются потребности в самовыражении.

В. Скиннер предложил совершенно новую мотивационную теорию, она основана на исследовании влияния прошлого опыта на текущую мотивацию. Если прошлый опыт был неудачным, то индивид стремится не допустить негативных последствий в настоящем, удачный опыт стимулирует аналогичное поведение, что и в прошлом, чтобы поддержать на том же уровне достигнутый результат.

Действительно, практическое действие двух данных теорий мы можем увидеть на примере компании «Макдоналдс». В данной корпорации одним из неэкономических стимулов повышения мотивации сотрудников является программа «Работник месяца»: сотрудник, наиболее проявивший себя, получает дополнительную премию, его портрет вывешивается на доске почета и служит так называемым примером для других. Данная программа удовлетворяет потребности сотрудников в признании и самоутверждении по А. Маслоу. По теории подкрепления В. Скиннера данная программа должна мотивировать «работников месяца» на поддержание такого же результата в дальнейшем, т.е. на эффективную работу, с другой стороны, сотрудник, который желал стать «работником месяца» и не стал им, остается демотивированным к работе.

К. Альдерфер разработал свою теорию на основе концепции А. Маслоу, но, в отличие от последнего, К. Альдерфер считает возможным переход от одного уровня потребностей к другому в любых направлениях. Группы потребностей К. Альдерфера: существование, связь и рост. Потребности существования включают в себя потребности в безопасности и физиологические потребности. Потребности связи выражают стремление и желание человека иметь друзей, семью, поддерживать контакты, а также иметь признание и поддержку со стороны других людей. Потребности роста, выражаются в стремлении человека к самовыражению и самоутверждению.

М. Ланг и В. Зигерт считают, что индивидуальная мотивация человека напрямую зависит от целей и направленности всей группы. Они верили, что для укрепления групповой морали необходимо поддерживать веру в реальность общей цели, привлекать членов группы к участию в ней, укреплять доверие членов группы к лидеру и друг к другу.

Надо сказать, что М. Ланг, В. Зигерт и К. Альдерфер, действительно были правы. Поддержание командного духа и сплоченности в коллективе с помощью общих собраний, корпоративных праздников, совместных обучающих тренингов, тимбилдинга также влияет на мотивацию. Поддержка, получаемая в команде, доверие и нацеленность на достижение общей цели и успеха способствуют организации эффективной работы команды и удовлетворяют потребности связи по теории К. Альдерфера, нацеленность на общий результат отражает теорию групповой мотивации В. Зигерта и М. Ланга.

На наш взгляд, для любой компании самым эффективным решением проблемы мотивации будет реализация на практике всех возможных и доступных методов мотивации, к тому же стимул, который работает для одного сотрудника, может не работать для другого. Очевидным важным мотивационным фактором мы считаем и гигиенические факторы, например, исправно работающие станки, оборудование, хорошо освещенное рабочее место, его чистота и модернизированность технологий. Ведь приятно работать там, где приятно находиться.

Для успешного управления сотрудниками, руководитель должен знать основы мотивации, ее функции, составляющие элементы, принципы стимулирования, различные теории мотивации. Кроме того, менеджер обязан определить наиболее эффективные для осуществления в данной организации стратегии мотивирования, выбрать подходящие для себя и своих работников методы стимулирования и попеременно применять их.

Как видим, мотивация работников способна значительно влиять на эффективность их работы и, следовательно, на производственную деятельность фирмы в целом, поэтому мотивация играет немаловажную роль в системе управления производством, то есть в менеджменте.

Литература

1. *Веснин В.Р.* В38 Менеджмент: учеб. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 504 с.
3. *Виханский, О.С., Наумов А.И.* В54 Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 5-е изд. стереотипн. – М.: магистр: ИНФРАМ, 2014. – 576 с.
4. *Цветков А.Н.* Ц27 Менеджмент. – СПб.: Питер, 2009 – 176 е.: ил. – (Серия «Завтра экзамен»).
5. *Олдкорн Р.* Основы менеджмента: Учебник: Пер. 3-го англ. изд. / Роджер Олдкорн. – М.: Финпресс, 1999. – 319, [1] с.: ил.; 26 см. – (Серия "Маркетинг и менеджмент в России и за рубежом").
6. *Полукаров В.Л.* Основы менеджмента: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Менеджмент организации" / В.Л. Полукаров; Московская финансовая-пром. акад., Ин-т упр. и образовательных технологий. – Москва: КНОРУС, 2007. – 238 с. специальностям / М. И. Бухалков. – 2-е изд. – Москва: ИНФРА-М, 2008. – 398 с.
7. Сайт для поиска работы. hh.ru [Электронный ресурс] URL:<https://ufa.hh.ru/> (Дата обращения: 04.04.22).

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РАМКАХ СТЕЙКХОЛДЕРСКОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Галлямова Аделина Расимовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье приведены результаты эконометрического моделирования по панельным данным, свидетельствующие о статистически значимом положительном влиянии корпоративной социальной ответственности (КСО) на финансовую эффективность компаний. В качестве измерителя финансовой эффективности использован учетный показатель рентабельности активов. В выборку включены данные 106 российских компаний нефинансового сектора за 2017–2020 гг.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, теория заинтересованных сторон, корпоративное управление, рентабельность активов, российские компании, панельные данные.

На сегодняшний день корпоративная социальная ответственность (КСО) становится все более актуальной и востребованной в бизнесе. Большое внимание уделяется проблемам ответственного поведения компаний, а также их роли и вкладу в социально-экономическое развитие. КСО уже является не только добровольной инициативой, но и необходимостью развития бизнеса, становится важной его составляющей. Придерживаясь принципов социальной ответственности, компании улучшают свою деловую репутацию, обеспечивают конкурентоспособность, а также формируют и сохраняют лояльность не только клиентов и партнеров, но и общества в целом.

О популярности концепции КСО свидетельствует увеличение программ и объемов финансирования в этой области: если раньше эти мероприятия представляли из себя разовые инициативы отдельных компаний, то сейчас это неотъемлемая часть хорошо выстроенной системы управления. Обществу важно знать, какими способами компания достигает своих стратегических целей, каким принципам она при этом следует: поэтому публикация социальных отчетов стало общепринятой практикой.

С одной стороны, причиной особого интереса к данной концепции послужила необходимость нахождения бизнесом новых способов повышения эффективности своей деятельности. С другой стороны, это вызвано увеличением требований со стороны общества к, в первую очередь, крупным корпорациям.

В концептуальном плане можно выделить два основных подхода к обоснованию политики КСО: в литературе они трактуются с точки зрения нормативного (где корпоративная социальная ответственность рассматривается с позиции долженствования и направлена на моральное обоснование поведения фирм) и инструментального подхода (где социально ответственное ведение бизнеса увязывают с его финансовой эффективностью) [3].

Раскрытие понятия корпоративной социальной ответственности является весьма нетривиальной задачей. С одной стороны, она не носит принудительного характера, а выступает в роли добровольной инициативы компаний, с другой, определяется словом «ответственность». Получается, что КСО является обязательством, которое компания берет на себя самостоятельно для развития благоприятных отношений со своим окружением, а также для улучшения социальной среды, в которой она ведет свою деятельность. Компания вносит добровольный вклад в развитие различных сфер общества, занимается благотворительностью и вопросами экологии.

Реализация КСО в наибольшей степени проявляется во взаимодействии с различными группами заинтересованных лиц. Теория заинтересованных сторон, или стейкхолдерская

модель управления, говорит о том, что реализация корпоративного управления должна осуществляться на основе кооперации со всеми ключевыми сторонами, действия и решения которых в значительной мере отражаются на успешности бизнеса, определяют его конкурентоспособность [1]. Основополагающую роль в развитии концепции сыграли работы Э. Фримена, Д. Поста, Л. Престона и Т. Дональдсона.

Заинтересованными сторонами принято считать тех, кто так или иначе связан с компанией, способен оказывать на нее воздействие или подвержен влиянию с ее стороны. Классифицировать их можно в две группы: внутренние (акционеры, менеджмент компании, сотрудники) и внешние (органы государственной власти, поставщики и покупатели, конкуренты, общественные организации, СМИ, местные сообщества).

С позиций управленческой теории, реализация менеджментом стейкхолдерской модели управления должна иметь следствием дополнительные конкурентные преимущества и более высокую прибыль компаний. Подобный эффект возникает, когда компания учитывает интересы различных заинтересованных групп: формируется доверительное отношение к ней, растет лояльность покупателей, улучшается корпоративный имидж и репутация, что, в свою очередь, способствует росту выручки, снижению затрат и, в долгосрочной перспективе, повышению финансовой эффективности. Таким образом, принятие решений в рамках стратегии КСО в соответствии с интересами заинтересованных сторон должно приводить к лучшим финансовым результатам. Однако, обилие факторов, определяющих финансовую эффективность бизнеса, требует проведения эмпирического исследования взаимосвязи уровня социальной ответственности и финансовых показателей компаний.

В целях проведения эконометрического анализа была сформирована выборка на основе данных 106 крупнейших российских нефинансовых компаний за 2017-2020 гг. Для определения характера и степени влияния политики КСО на финансовую эффективность компаний была предложена модель, где в качестве зависимой переменной выбран коэффициент рентабельности активов (ROA). В качестве независимой переменной, отражающей деятельность компаний в области КСО, был использован показатель «рейтинг КСО», который оценивает политику социальной ответственности на основе раскрытия информации по 27 пунктам [2]. Также для получения статистически корректных и несмещенных оценок в модель включены контрольные переменные: размер и возраст компании, финансовый леверидж, переменные наличия иностранного собственника и государственного участия в капитале, а также фиктивная переменная времени. В ходе исследования для проверки были сформированы и выдвинуты следующие гипотезы:

Н1: Политика КСО положительно влияет на финансовую эффективность российских компаний.

Н2: Рентабельность активов зависит от размера компаний.

Н3: Возраст отрицательно сказывается на финансовой эффективности организаций.

Н4: Иностраный инвестор в структуре капитала положительно влияет на финансовую эффективность.

Н5: Финансовый леверидж отрицательно связан с рентабельностью активов.

Н6: Государственная собственность в структуре капитала имеет положительную связь с финансовой эффективностью.

Для проведения эконометрического моделирования был использован регрессионный анализ панельных данных в статистическом пакете STATA 12. В таблице 1 приведена описательная статистика данных за 2017-2020 гг. по общей выборке. В качестве источников экономической и правовой информации использована база данных СПАРК.

Таблица 1

Описательная статистика данных за 2017–2020 гг.

Переменная	Описание	Среднее	СКО	Min	Max
ROA	Чистая прибыль / совокупные активы	0,061	0,092	-0,291	0,394
Рейтинг КСО	Совокупный рейтинг КСО	20,249	6,318	2	27
Размер	Натуральный логарифм выручки компании	23,222	3,580	9,697	29,686
Возраст	Количество лет со дня регистрации компании	19,901	5,985	6	30
Лeverидж	Доля долга в структуре финансирования	0,394	0,241	0	0,796
Государственная собственность	Фиктивная переменная, =1, если акционером является государство; =0 в ином случае	0,373	0,484	0	1
Иностранный инвестор	Фиктивная переменная, =1 при наличии иностранного инвестора; =0 в ином случае	0,466	0,499	0	1

Сформированные гипотезы оценивались на основе двух моделей: регрессией с фиксированными эффектами (FE-модель) и регрессией со случайными эффектами (RE-модель). Результаты эконометрического моделирования представлены в таблице 2:

Таблица 2

Результаты эмпирического анализа по панельным данным

Переменные	FE-модель		RE-модель	
	Coef.	P	Coef.	P
Рейтинг КСО	0,004	0,007	0,003	0,002
Размер	0,001	0,665	0,002	0,137
Возраст	-0,011	0,006	0,001	0,343
Лeverидж	-0,210	0,000	-0,108	0,000
Государственная собственность	0,024	0,085	0,001	0,953
Иностранный инвестор	-0,006	0,594	0,003	0,812
Фиктивная переменная времени (2018 г.)	0,009	0,264	0,035	0,911
Фиктивная переменная времени (2019 г.)	0,001	0,885	-0,001	0,171
Фиктивная переменная времени (2020 г.)	-0,001	0,885	-0,040	0,001
Cons.	0,263	0,000	-0,300	0,462
F/Wald	6,430	0,000	40,15	0,000
R²	0,187		0,154	
Hausman test	28,63	0,000		

Данные модели позволяют снизить эффекты смещенности из-за невключения важных объясняющих переменных (ненаблюдаемой неоднородности, характеризующей определенные индивидуальные особенности объектов выборки), т.е. оценки, построенные по панельным данным, могут быть более устойчивыми к неполной спецификации модели. FE-модель позволяет для каждого объекта выборки ввести свою константу и таким образом учесть существующие в реальности, но ненаблюдаемые эффекты, однако данная модель не дает оценивать коэффициенты при инвариантных по времени регрессорах. Специфика RE-модели заключается

в учете ненаблюдаемых эффектов в качестве компонентов комбинированной ошибки. Тест Хаусмана показал предпочтительность FE-модели, она обеспечивает получение состоятельных и несмещенных оценок, поэтому интерпретировать результаты следует по ней.

В обеих моделях на статистически значимом уровне подтвердилась справедливость стейкхолдерской теории, а именно влияние прокси социально ответственного поведения – рейтинга КСО, выступающего в качестве индикатора уровня удовлетворенности ключевых заинтересованных сторон, на экономическую эффективность компаний.

Гипотеза об отрицательном влиянии возраста компании на ее финансовую эффективность подтвердилась на 1%-ом уровне значимости. Компании более молодые, динамично развивающиеся, финансово более эффективны за счет внедрения новых технологических направлений бизнеса. Зрелые компании, как правило, со временем утрачивают свои конкурентные преимущества, ориентируясь на уже устоявшиеся бизнес-процессы, что не желательно в современном стремительно развивающемся мире.

Как и предполагалось, финансовый леверидж показал отрицательную связь с рентабельностью активов. В отличие от рентабельности собственного капитала, рентабельность активов учитывает все источники финансирования компании, в том числе заемный капитал, поэтому при увеличении долгового финансирования рентабельность активов будет падать.

Результаты тестирования также показали положительное влияние государственного инвестора на финансовую эффективность (можем принять на 10%-ом уровне значимости), хотя, несомненно, данная гипотеза носит дискуссионный характер, фактор государственного участия весьма неоднозначно трактуется в эмпирической литературе. Тем не менее, корректное вмешательство государственного инвестора, не нарушающего основ рыночного механизма, может положительно влиять на развитие бизнеса. Такие компании могут отстаивать свои интересы на законодательстве уровне, они имеют доступ к различного рода привилегиям, крупным контрактам и госзаказам.

Остальные переменные статистически значимой связи не показали, в том числе фиктивная переменная времени, отражающая влияние макроэкономических явлений, все же исключение этих дамми привело бы к уменьшению коэффициента детерминации R^2 , поэтому мы не можем говорить о незначимости временных эффектов в нашей модели. Стоит отметить, что невысокое значение коэффициента детерминации еще не означает, что наша модель плохо специфицирована и не описывает релевантные данные: к снижению R^2 привело удаление экстремальных значений некоторых переменных, что значительно сократило нашу выборку.

Несмотря на статистически значимое подтверждение основной тестируемой гипотезы, полученные результаты следует интерпретировать с определенной осторожностью, учитывая ограничения проведенного анализа. Таким образом, мы выявили детерминанты финансовой эффективности компаний, важным результатом было эмпирическое обнаружение влияния социальной ответственности на результативность видения бизнеса, что доказывает привлекательность стейкхолдерской модели корпоративного управления.

Литература

1. *Freeman R., Mcvea J.A.* Stakeholder Approach to Strategic Management // SSRN Electronic Journal. – 2001. – N. 01-02. – Pp. 1–32.
2. *Анкудинов А.Б., Бадыкова И.Р.* Формы и мотивы раскрытия информации о корпоративной социальной ответственности // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2019. – № 1. – С. 56–63.
3. *Благов Ю.Е.* Генезис концепции корпоративной социальной ответственности // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2006. – № 2. – С. 3–24.

ПОЛИТИКА КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК ФАКТОР СТОИМОСТИ: РЕЗУЛЬТАТЫ МОДЕЛИРОВАНИЮ ПО ПАНЕЛЬНЫМ ДАННЫМ

Курбанов Ахмед Нурмагомедович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье приведены результаты эконометрического моделирования по панельным данным, показана значимость корпоративной социальной ответственности (КСО) на фактор стоимости компании. В качестве измерителя финансовой эффективности был использован показатель «Market to book ratio» (МВР). В выборку включили 106 российских компаний нефинансового сектора за 2017–2020 гг.

Ключевые слова. Корпоративная социальная ответственность, панельные данные, российские компании, корпоративные финансы.

В современных условиях (КСО) стала одной из составляющих долгосрочной стратегии развития не только бизнеса, но и самого общества, где функционирует бизнес.

В нашей работе мы будем опираться на инструментальный подход к КСО. Сам подход имеет дискуссионный характер. В современной литературе, исследующей инструментальный подход, представлены противоположные друг другу результаты: некоторая часть из них свидетельствует о положительной взаимосвязи уровня КСО и стоимостных показателей, тогда как другая указывает на отрицательную. А некоторые исследователи вообще отвергают какую-либо связь между политикой КСО и финансовой эффективностью компании.

Исследование, результаты которого представлены в данной статье, основано на статистическом анализе влияния политики КСО компании на ее стоимость. Рейтинг КСО был разработан А.Б. Анкудиновым и И.Р. Бадыковой. Для проведения данного исследования была сформирована выборка из 106 компаний, которые торгуются на московской бирже. При формировании информационной базы исследования использовались опубликованные на сайтах компаний годовые отчеты и отчеты об устойчивом развитии компаний за период (2017–2020) гг., финансовая отчетность (МСФО), а также данные о капитализации с официального интернет-сайта московской биржи (<https://www.moex.com/>).

Выборка поделена по отраслевому признаку, распределение долей между отраслями при этом следующее:

- электроэнергетическая отрасль (23,58%);
- нефтехимическая отрасль (19,82%);
- металлургическая отрасль (14,15%);
- пищевая отрасль (10,38%);
- телекоммуникационная отрасль (9,43%);
- машиностроение (8,49%);
- транспорт (6,6%);
- строительство (4,72%);
- добыча полезных ископаемых (2,83%).

В ходе анализа зависимости политики социальной ответственности компании и ее стоимости была построена модель, где в качестве зависимой переменной используется «Market-to-book ratio» а в качестве независимых переменных используются 6 факторов:

- 1) рейтинг КСО;
- 2) доля в уставном капитале трех наиболее крупных инвесторов;
- 3) финансовый леверидж;
- 4) показатель ROA;

- 5) возраст компании;
- 6) размер выручки в логарифмическом выражении.

Более подробно остановимся на зависимой переменной «Market-to-book ratio» (MBR). Она является важнейшим финансовым показателем деятельности компании. Являясь отношением капитализации компании к ее балансовой стоимости, этот показатель иллюстрирует восприятие рынком каждой конкретной акции.

Модель в общем виде выглядит следующим образом:

$$MBR_i = \alpha + \beta_1 \times I_{CSR} + \beta_2 \times I_{Share} + \beta_3 \times I_{ROA} + \beta_4 \times I_{Lev} + \beta_5 \times Age + \beta_6 \times I_{Lnr} + \varepsilon.$$

MBR_i – коэффициент «Market-to-book ratio» является зависимой переменной;

I_{CSR} – рейтинг, составленный на основании 27 показателей по двоичной системе кодирования.

I_{Lev} – финансовый леверидж;

I_{ROA} – рентабельность активов;

I_{Share} УК – доля трех крупнейших инвесторов в уставном капитале организации;

Age – возраст компании;

I_{Lnr} – размер выручки в логарифмическом выражении

ε – случайная ошибка регрессии;

$\alpha, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6$ – коэффициенты при переменных, полученные в результате регрессионного анализа.

В ходе исследования был проведен анализ панельных данных. Результаты представлены ниже (см. таблицу).

Таблица 1

Описательная статистика

Переменная	Описание	Среднее	СКО	Min	Max
MBR	Капитализация / Балансовая стоимость	1,06	1,84	0	9,66
CSR	Совокупный рейтинг КСО	20,16	20,16	2,00	27,00
Share	Доля трех крупных акционеров	0,75	0,23	0	1
ROA	Рентабельность активов	0,021	0,25	-2,64	0,47
Lev	Финансовый леверидж	0,33	0,26	0	0,80
Age	Возраст компании	20,3	6,43	6	30
Lnr	Выручка в логарифмическом выражении	22,92	4,79	0	29,68

Обработка и анализ данных выполнялись в специальном статистическом пакете STATA 12.

Таблица 2

Результаты корреляционного анализа

	MBR	CSR	Share	ROA	Lev	Age	Lnr
MBR	1						
CSR	0.0464	1					
Share	-0.1210	-0.0737	1				
ROA	0.2577	0.1205	0.0508	1			
Lev	0.0690	0.2331	0.0688	0.0655	1		
Age	0.0282	0.0531	0.0516	0.0834	0.0574	1	
Lnr	0.1871	0.4936	-0.0446	0.3471	0.2158	0.2881	1

На основе корреляционного анализа можно сделать вывод, что самый большой коэффициент корреляции обнаружены между переменной «выручка в логарифмическом выражении» и «совокупный рейтинг КСО», из чего следует, что чем выше выручка компании тем больше у нее активность в сфере в КСО.

Далее мы строим сквозную регрессию, результаты по которым представлены ниже.

Таблица 3

Результаты регрессионного анализа

Переменные	Coef.	Std. Err	t	P> t
CSR	-0.0170401	0.0154421	-1.10	0.271
Share	-0.9986653	0.3833421	-2.61	0.010
ROA	2.028179	0.4900789	4.14	0.000
Lev	0.3326097	0.3393662	0.98	0.328
Age	-0.0056527	0.0146436	-0.39	0.700
Lnr	0.0545956	0.0274303	1.99	0.047
Cons.	1.146389	0.6304942	1.82	0.070
R ²	0.113			
F	6.53			0,000

Исходя из полученных результатов можем сделать вывод что построенная нами модель имеет значимость R² (11.3). Так как сквозная регрессия была проведена без учета переменной времени, значения t-статистика и P-значимости показывают несущественность некоторых переменных.

Для получения более точных результатов по значимости между переменными, воспользуемся методом анализа панельных данных. Данный метод позволяет учесть переменную времени в исследовании. В саму модель мы добавили переменные времени Y17, Y18, Y19, Y20 и построили регрессию с фиксированными (FE) и случайными (RE) эффектами. Результаты представлены в таблице 4.

Таблица 4

Результаты RE и FE моделей

Переменные	RE			FE		
	Coef.	z	P> z	Coef.	t	P> t
CSR	0.01714	1.05	0.296	0.03114	1.45	0.149
Share	-0.81367	-1.98	0.048	-0.68966	-1.36	0.174
ROA	0.69284	1.87	0.062	0.31854	0.84	0.403
Lev	0.30934	0.84	0.399	0.31244	0.67	0.502
Age	0,00109	0,05	0,962	-0.03076	-0.50	0.619
Lnr	0,02350	1,03	0,304	0.01160	0.46	0.648
Дамми времени	+	+	+	+	+	+
2018	-0,2034	-1.29	0.197	-0.18898	-1.41	0.161
2019	-0.1253	-0.74	0.462	-0.09203	-0.66	0.510
2020	-0.0663	-0.36	0.719	0	0	0
Cons.	1,0862	1.51	0.130	1.59908	1.37	0.173
Wald/F	13,47			0,79		
R ² (within)	0.094			0.0247		
R ² (between)	0.0926			0.0313		

Модель со случайными эффектами показала значимость двух переменных: Share (доля трех крупных акционеров) на уровне 5% и ROA уровень значимости (10%). Однако согласно результатам теста Хаусмана, гипотеза о состоятельности оценок модели со случайными эффектами отвергается в пользу модели с фиксированными эффектами. Здесь можно отметить статистическую значимость позитивного влияния рейтинга КСО на рыночный мультипликатор при использовании одностороннего критерия.

Литература

1. Анкудинов А.Б., Гизатуллин А.В. Социальная ответственность и финансовая эффективность российских компаний // Вестник КГФЭИ. – 2008. – № 1. – С. 12–15.
2. Анкудинов А. Б., Яровинская М. С. Политика корпоративной социальной ответственности в контексте стратегического управления российскими компаниями. Социальная ответственность бизнеса: теория, методология, практика // Материалы всероссийской научно-практической конференции, посвященной 80-летию юбилею ВЗФЭИ. – Уфа. 2010. – С.13–15.
3. Анкудинов А.Б., Борисов Д.М. Корпоративная социальная ответственность как фактор долгосрочного роста // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2013. – № 1 (45). – С. 109–114.
4. Бадыкова. И: Исследование закономерностей развития корпоративной социальной ответственности в России на основе специализированного рейтинга // Известия ДВФУ. Экономика и управление. 3. 2020. 150–159
5. Гизатуллин А.В. Корпоративное управление, социальная ответственность и финансовая эффективность компании // Российский журнал менеджмента. – 2007. – Т. 5. – № 1. – С. 35–66.
6. Графская Н. А. Эмпирические исследования эффективности отдельных направлений корпоративной социальной политики // Материалы II Всероссийской научно-практической конференции «Социальная ответственность бизнеса: теория, методология, практика». – Уфа, 2011. – С. 120.
7. Т.А. Ратникова: Анализ панельных данных в пакете «СТАТА» Методические указания к компьютерному практикуму по курсу “Эконометрический анализ панельных данных”, 2004 г.
8. Burnett R., Hansen D. Eco Efficiency: Defining a role for environmental cost management. Accounting, Organization and Society, 2008, no. 33, pp. 551–581.
9. Peng C.W., Yang M.L. The effect of corporate social performance on financial performance: The moderating effect of ownership concentration. Journal of Business Ethics, 2014, no. 123, pp. 171–182.
10. McWilliams A., Siegel D. Corporate social responsibility and financial performance: Correlation or misspecification? Strategic Management Journal, 2000, no. 21, pp. 603–609.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПРЯМЫМ И КОСВЕННЫМ МЕТОДОМ

Стрельник Евгения Юрьевна
Сафиуллов Равиль Маратович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В настоящей статье затронуты особенности формирования бюджета движения денежных средств (БДДС), в частности такие, которые связаны с планированием и анализом денежных потоков прямым и косвенным методами. Рассмотрены особенности формирования показателей, достоинства и недостатки каждого из методов.

Ключевые слова: бюджетирование, денежные средства, БДДС, бюджет движения денежных средств, прямой метод, косвенный метод, центры финансовой ответственности.

Бюджетирование – это всегда не только прогноз состояния компании в будущем, но и метод распределения финансовых, трудовых, материальных ресурсов на бюджетный период. Кроме того, компании необходимо определиться с длительностью цикла и методом составления бюджетов, разграничением обязанностей между центрами финансовой ответственности.

Среди финансовых бюджетов БДДС является одним из ключевых инструментов эффективного управления финансовыми ресурсами предприятия, и ввиду его содержательности, он отражает все направления движения денежных средств, как наличных, так и безналичных в разрезе подразделений компании. В частности, управление на основе БДДС позволяет компании:

- гарантировать, что бизнес выполняет свои текущие обязательства;
- спланировать возможные кассовые разрывы в денежном потоке;
- принимать обоснованные решения при планировании дополнительных расходов [1, с. 104].

Одной из основных проблем бюджетирования денежных средств является выбор оптимального формата бюджета и модели, в рамках которой будет составляться БДДС. Выбор зависит от типа компании, вида деятельности, организационных особенностей, традиций ведения дел и документооборота, учетной политики и т. д.

Что касается модели бюджетирования, то можно выделить несколько подходов в рамках которых происходит трансформация показателей операционных и финансовых бюджетов в бюджет движения денежных средств. Наиболее распространенными в России на текущий момент являются следующие: формирование БДДС на основе данных вспомогательных операционных бюджетов и формирование БДДС на основе бюджета доходов и расходов (БДР). Соответственно, первая модель реализуется через составление БДДС прямым методом, а вторая – косвенным методом.

Прямой метод характеризуется относительной трудоемкостью, поскольку в составлении БДДС используются данные множества бюджетов, которые надо не упустить из вида при создании или настройке программного обеспечения. В рамках косвенного метода составление БДДС производится на основании бюджета доходов и расходов (БДР) и управленческого баланса, который составляется далеко не в каждой компании, что может представлять некоторую проблему при отсутствии управленческого плана счетов.

Общим для обоих подходов является то, что оба показывают движение денежных средств в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, правовое описание которых дается в ППУ 23/2011 [2]. А вот последовательность формирования итогового показателей – чистого денежного потока и дефицита (профицита) бюджета принципиально отличается.

В рамках прямого метода составление БДДС данные о движении денежных средств собираются по источникам поступления и направлениям использования (направлениям платежей), что, в частности, можно схематично представить следующим образом [3]:

По текущей деятельности:

1. Денежные средства на начало бюджетного периода;
2. Поступления денежных средств по источникам:
 - денежные средства от покупателей за продукцию, реализованную в текущем бюджетном периоде (данные берутся из вспомогательного бюджета к бюджету продаж – графика платежей покупателей);
 - поступление процентов по дебиторской задолженности покупателей и заказчиков (из вспомогательных бюджетов к бюджетам дебиторской задолженности и графиков платежей);
 - поступления арендных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей (из соответствующих вспомогательных бюджетов);
 - прочие поступления по текущей деятельности, включая безвозмездные;
3. Направления платежей по текущей деятельности (выбытие денежных средств):

- заработная плата и соц. отчисления (из вспомогательного бюджета выплат заработной платы и отчислений);
 - оплата поставщикам за сырье, материалы, работы, услуги (из вспомогательных бюджетов к бюджету закупок, бюджета накладных и управленческих расходов, преобразованных в графики платежей поставщикам);
 - оплата налогов (из бюджетов налоговых платежей и налогового календаря);
 - уплата процентов по долговым обязательствам, за исключением процентов, включаемых в стоимость инвестиционных активов (из вспомогательных кредитных бюджетов к бюджетам закупок);
 - оплата прочих платежей по текущей деятельности;
4. Чистый денежный поток периода по текущей деятельности (рассчитывается как поступления денежных средств минус выбытие денежных средств по статьям текущей деятельности за период)
5. Дефицит/профицит по текущей деятельности (сумма остатка денежных средств на начало + ЧДП)
- По инвестиционной деятельности:
6. Поступления денежных средств по источникам:
- денежные поступления от реализации ценных бумаг других организаций (инвестиционный бюджет; БДР);
 - возврат займов (бюджет заимствований или БДР);
 - возврат средств с депозитов (вспомогательные бюджеты по депозитам).
7. Направление платежей:
- платежи по инвестиционной программе, в том числе закупка оборудования, платежи поставщикам и т.п. (данные инвестиционного бюджета и вспомогательных бюджетов платежей);
 - приобретение долей и акций в капиталах других компаний (данные инвестиционного бюджета и вспомогательных бюджетов платежей);
 - предоставление финансовых займов (кредитный бюджет и вспомогательные бюджеты платежей);
 - размещение средств на депозитах; (данные инвестиционного бюджета и вспомогательных бюджетов платежей);
 - приобретение финансовых активов (данные инвестиционного бюджета и вспомогательных бюджетов платежей);
 - прочие платежи по инвестиционной деятельности;
8. Чистый денежный поток периода по инвестиционной деятельности (поступления денежных средств минус выбытие денежных средств по статьям инвестиционной деятельности за период).
- По финансовой деятельности:
9. Поступления денежных средств по источникам:
- поступления от выпуска акций и других долевых ценных бумаг компании (эмиссионный бюджет);
 - поступления от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг (эмиссионный бюджет);
 - получение кредитов и займов от других лиц (кредитный бюджет);
 - целевое финансирование и прочие поступления по финансовой деятельности;
10. Направление платежей:
- возврат кредитов и займов, полученных от других лиц (кредитный бюджет);
 - выплаты по кредитам и займам (кредитный бюджет и вспомогательные бюджеты платежей);
 - оплата обязательств по лизингу оборудования (бюджет лизинговых платежей и вспомогательные бюджеты платежей);
 - платежи собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников;

– уплата дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников);

– прочие платежи по финансовой деятельности;

11. Чистый денежный поток периода от финансовой деятельности (поступления денежных средств за период – выбытие денежных средств по статьям за период).

12. Суммарный ЧДП по всем видам деятельности.

13. Дефицит/ Профицит по БДДС по всем видам деятельности.

Как мы видим, составление БДДС по прямому методу начинается с показателя – денежные средства на начало бюджетного периода, однако при планировании очевидно, что на момент составления бюджета этих данных еще нет, поэтому, как правило, рекомендуется использовать плановые значения на конец текущего (еще не заверщенного) бюджетного периода [4, с. 46]. Далее осуществляется постатейный сбор информации из операционных бюджетов, для чего должен существовать четкий алгоритм, позволяющий отслеживать движение денежных средств. В стандартном варианте для этой цели составляются специальные вспомогательные бюджеты (графики) платежей, в которых данные операционных бюджетов трансформируются в показатели денежного потока.

В итоге по каждому виду деятельности необходимо рассчитывать чистый денежный поток и остатки денежных средств или дефицит/профицит [5]. В заключении все данные сводятся по всем видам деятельности и вычисляется итоговый ЧДП и остаток денежных средств на конец бюджетного периода по всем видам деятельности. При наличии нескольких уровней иерархии центров ответственности данные БДДС консолидируются по общим правилам консолидации денежных потоков.

Составление БДДС прямым методом нельзя назвать сложным при условии, что организация ведет качественный финансовый и управленческий учет хозяйственной деятельности и формирует плановые операционные и вспомогательные бюджеты платежей. Однако это условие соблюдается только при условии внедрения ERP-систем, которые имеются далеко не во всех компаниях. Крупные организации, как правило, используют более совершенное ПО.

Мелкие и средние фирмы часто экономят при внедрении бюджетирования на ERP-системе и до сих пор составляют бюджеты в MS EXCEL, что несет в себе много ручных операций и, следовательно, технических ошибок [6, с. 14].

Следующим методом составления БДДС является косвенный метод. Его ключевое отличие от прямого метода заключается в том, что здесь нет постатейного сбора информации напрямую из операционных бюджетов, а используется анализ не денежных статей и отклонений по БДР и прогнозному балансу, аналогично методике расчета EBITDA, что делает этот метод расчета более привлекательным для кредитных организаций при прогнозе кредитоспособности заемщика. Плюсом является то, что при расчетах не требуется очень высокая детализация структуры показателей и дополнительные бюджеты, как при прямом.

Исходной точкой расчета чистого денежного потока по косвенному методу являются корректировки к чистой прибыли, к которой прибавляются расходы и вычитаются доходы, которые не образуют денежного потока, например амортизация, результаты переоценки активов и обязательств и т. п. Далее осуществляются корректировки на плановые (фактические) изменения активов и обязательств по данным управленческого баланса. Увеличение текущих активов вычитается из ЧП, при этом при их уменьшении необходимо добавить разницу к чистой прибыли, т. е. наблюдается обратная зависимость. Уменьшение текущих обязательств также означает сокращение денежного потока. И, соответственно, наоборот уменьшение активов и увеличение обязательств приводит к увеличению размера денежного потока [7, с. 130].

Основные статьи, по которым проводится корректировка чистой прибыли:

– амортизационные отчисления;

– увеличение/уменьшение процентов к уплате;

– корректировка на величину налоговых платежей;

– данные о переоценках основных средств (дооценка, уценка);

– изменение стоимости материальных запасов, незавершенного производства, готовой продукции (при отсутствии баланса берутся данные из бюджетов движение материальных запасов);

– изменение стоимости внеоборотных активов (инвестиции, продажа имущества, приобретение или продажа долей в уставном капитале других компаний и т. д.);

– увеличение/уменьшение заемных средств долгосрочного и краткосрочного характера;

– увеличение/уменьшение дебиторской и кредиторской задолженности

Итогом вычислений, как и в случае с прямым способом формирования БДДС, является расчет показателя истого денежного потока по всем видам деятельности и остатка денежных средств на конец бюджетного периода.

Каждой из описанных выше моделей присущи свои преимущества и недостатки, которые принимаются во внимание каждой компанией, приступающей к моделированию системы бюджетов в целом и БДДС, в частности. При том невозможно однозначно ответить какой из подходов является правильным, а какой нет. Все зависит от конкретной управленческой ситуации, традиций ведения дел, организационных особенностей и целевых установок при создании системы бюджетирования.

Литература

1. *Е.В. Зубарева, Э.Н. Борисова.* Формирование бюджета движения денежных средств малыми предприятиями // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.* – 2019. – № 1. – С. 104.

2. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 N 11н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Отчет о движении денежных средств" (ПБУ 23/2011)" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 29.03.2011 N 20336)

3. Официальный сайт «Business Studio». – URL: https://www.businessstudio.ru/articles/article/typy_byudzhetykh_modely_i_ikh_primenimost_v_sovr/ (Дата обращения: 20.04.2022).

4. *Денисова Т.В, Васенина Я.А.* Виды бюджетов, особенности и подходы к их составлению // VI Всероссийская научная конференции: сборник научных трудов. Ульяновский государственный технический университет, Институт авиационных технологий и управления. Ульяновск, 2022 – С. 42–47.

5. Официальный сайт «Управление предприятием». – URL: <https://upr.ru/article/byudzhetye-dvizheniya-denezhnyh-sredstv/> (Дата обращения: 22.04.2022).

6. *Башаратьян М.П, Чистякова А.А.* Цифровые технологии в управлении денежными потоками коммерческой организации // Сборник лучших докладов X Национальной научно-практической конференции института магистратуры с международным участием. Санкт-Петербург, 2021 – С. 12–16.

7. *Рябинина С.Е.* О бюджете движения денежных средств и его месте в системе финансового планирования // *Мировая Наука.* – 2020. – №8 (41). – С. 129–133.

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОВ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

Хосровлу Фикрет Исраил оглы

*Азербайджанский Государственный Экономический Университет (UNEC),
Баку, Азербайджан*

Аннотация. В статье рассмотрены основные методы нематериальной мотивации научно-педагогического персонала в современных условиях. Рассмотрены роль и значение материальной мотивации в деятельности сотрудников высших учебных заведений. Определены основные мотивы труда и раскрыты основные способы нематериальной мотивации преподавательского

состава. Предоставлены практические предложения по повышению уровня мотивации научно-педагогического персонала.

Ключевые слова: стимулирование нематериальная мотивация, мотивы труда, научно-педагогический персонал.

Научно-педагогический персонал представляет собой особую социально-профессиональную группу, представителей которого смело можно назвать важнейшим интеллектуальным потенциалом демократического общества. От уровня его компетенции, а также интеллектуальных, творческих и профессиональных качеств и способностей, ценностных и моральных ориентиров зависит профессиональное и социальное становление будущих поколений непосредственно в лице студентов. Качество научно-педагогического персонала является одним из основных индикаторов при лицензировании и аккредитации высших учебных заведений, а значит, влияет на его имидж и позицию в международных рейтингах. Таким образом, в сфере образования человеческий фактор играет важную роль и руководство учебного заведения должно приложить максимальные усилия для наилучшей мотивации и стимулирования деятельности своего персонала.

Материальные мотивы, безусловно, являются одним из центральных в управлении профессиональным развитием научно-педагогического персонала, например, такие как увеличение должностного оклада, доплаты вследствие присуждения ученой степени, обеспечения жильем, предоставление льгот, присвоение различных вознаграждений за научную и педагогическую деятельность, а также предоставление других материальных стимулов, предусмотренных коллективным договором. Однако, при нынешних условиях особенно государственные вузы не в состоянии полностью обеспечить материальную мотивацию своего персонала. К тому же, указанные некоторые материальные стимулы в силу особенности преподавательской профессии (например, доплаты за присвоение ученого звания) для большинства преподавателей являются мотивом не материальным, а больше мотивом профессионального качества.

Целью работы является выявление элементов нематериальной мотивации, стимулов профессиональной деятельности научно-педагогических работников, которые непосредственно влияют на улучшение качества работы преподавателя.

Мотивация – это процесс побуждения к определенной деятельности с целью достижения как личных целей, так и целей организации [2, с. 129].

В мотивационном процессе используют понятие мотива и стимула. Под мотивом принято понимать внутреннюю побудительную силу, которая заставляет субъекта что-либо делать или вести себя определенным образом (желания, установки). Стимул можно охарактеризовать как внешнее воздействие, которое побуждает субъекта действовать для достижения цели [3, с. 55]. Стимулом преимущественно выступает материальное вознаграждение.

Основными мотивами трудовой деятельности являются материальные стимулы такие как: стабильность доходов, премии и доплаты и т.д. Однако материальные стимулы для работников научно-педагогического состава не могут рассматриваться как основная высшая ценность, исключительно для достижения которой они занимаются данной профессиональной деятельностью, ведь профессия преподавателя – это призвание, выбирая которое преподаватель понимает и осознает всю социальную ответственность и значимость этой своей деятельности. Итак, для представителей этой профессии преимущество уделяется нематериальным стимулам и можно предложить ряд мер нематериальной мотивации научно-педагогического персонала для повышения их творческого потенциала, более активной научной работы и эффективности педагогической деятельности.

Систематическое информирование персонала (собрание коллектива) позволит руководству более качественно информировать персонал о деятельности и достижениях отдельных работников и стимулировать других к достижению их уровня (например, организация собрания по поводу публикации монографии одним из преподавателей)

Также важным аспектом мотивации является непосредственное участие персонала в процесс управления (свобода распоряжения ресурсами, должностная ротация). Вовлечение научно-

педагогического персонала в процесс управления способствует развитию их личностных и профессиональных качеств, а также играет немаловажную роль в удовлетворении потребностей преподавателей в признании и самоутверждении [1, с. 213]. Примером реализации вышеуказанного может стать участие в принятии коллегиальных решений по избранию на должность заведующих кафедрами, специальностей, принятию учебных программ и планов и т.д.

В рамках развития педагогической карьеры важным является периодические курсы повышения профессиональной квалификации, участия в тренингах с целью получения новых знаний [4, с. 201]. Следует отметить, что для научно-педагогического персонала также имеет важное значение участие в научных конференциях (локальных, государственных, зарубежных), обучение по усовершенствованию иностранного языка и владение компьютерными технологиями, возможность стажировки в других учебных заведениях (в том числе и за рубежом), участие в программах обмена. Целесообразно создание общих творческих или научных исследований, а также участие в совместных проектах между несколькими высшими учебными заведениями разных стран.

Также мотивирующим для преподавательского состава является организация соревнований: различные учебные и профессиональные конкурсы вызывают соревновательный эффект, что в свою очередь стимулирует как преподавателей, так и студентов к достижению как можно лучших результатов, исследуя при этом новые направления в преподаваемых дисциплинах.

Для повышения уровня нематериальной мотивации научно-педагогического персонала полезным было бы присваивать звания лучшего преподавателя года по мнению студентов, проведя соответствующее голосование. Это будет стимулировать каждого преподавателя максимально креативно и творчески отдаваться своей работе, а также выявит те личностные и персональные качества, которыми должен владеть преподаватель, по мнению студентов.

Следует также отметить, что наличие большого количества благодарностей, сертификатов, грамот и их незаслуженное вручение значительно снижает мотивационный фактор.

Поддержка развития корпоративной культуры также важна для мотивации персонала. Наличие символов принадлежности учебного заведения воспитывает достоинство, определяет статус и мотивирует персонал к более плодотворной деятельности. К этой категории мотивов можно отнести широкое использование логотипов учебного заведения, обеспечение сотрудников и студентов фирменными канцелярскими принадлежностями с изображением логотипа учебного заведения и т.п.

Некоторая часть учебно-методической и научной деятельности преподавателей не требует постоянного присутствия на рабочем месте (например, подготовка документации, заполнение формуляров). Поэтому, актуальным является установление, при определённых условиях, гибкого (дистанционного) режима рабочего времени, за исключением введения занятий, которое требует очного присутствия в аудитории. Работникам предоставляется возможность выполнять такую работу в домашних условиях, с использованием современных информационных технологий.

Вывод. За своей характеристикой и социальной значимостью научно-педагогическая деятельность относится к разряду высокоинтеллектуальных. Высшей формой самореализации для представителя данного разряда является научный труд, воплощенный в интеллектуальном продукте. Следовательно, высшее учебное заведение должно способствовать научной деятельности своего персонала, путем предоставления дополнительного рабочего времени, информированием и оплатой их участия в конференциях, семинарах по изучаемой тематике, а также, защитой прав интеллектуальной собственности деятельности преподавателей. Также к приоритетным направлениям можно отнести улучшение состояния материального стимулирования научно-педагогического состава и создания в дальнейшем такой модели стимулирования, которая была бы приемлемой для высших учебных заведений независимо от статуса и уровня финансирования и особенно способствовала профессиональному и социальному развитию представителей научно-преподавательского состава.

Литература

1. Данюк В.М. Менеджмент персонала: учеб. пособие. – К.: КНЭУ, – 2004. – 398 с.
2. Лукьяненко В.А. Менеджмент персонала: учеб. пособие – Сумы: Университетская книга, – 2004. – 592 с.
3. Сухарский В.С. Менеджмент– Тернополь: Гал-Друк, – 2001. – 340 с.
4. Яковенко А. Средства нематериальной мотивации как составляющая эффективного управления научно-педагогическим персоналом // Научный вестник Одесского национального экономического университета. – 2016. – № 6. – С. 187–203.

СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ БАНКОВСКИХ ЭКОСИСТЕМ. ОПЫТ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ

Шагеева Гульнара Рафаиловна

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрена необходимость развития банковских экосистем в современном обществе. Рассмотрено понятие и сущность экосистемы в банковской сфере, а также исследован отечественный опыт развития банковских экосистем.

Ключевые слова: банк, финансовые учреждения, экосистема, цифровая трансформация, цифровизация.

Банковская индустрия находится в тисках кризиса идентичности. Руководители крупнейших мировых банков, стали называть себя технологическими компаниями с банковскими лицензиями. Тем не менее, название «банк» все еще остается в приоритете и для реализации видения клиентов банка со стороны технологической компании, потребуются миллиарды долларов инвестиций, реструктуризация команд, переосмысление всего стека банковских технологий и принятие более ориентированного на клиента взгляда на бизнес.

Ставки неспособности трансформироваться высоки: уже в 2022 году 35% всех доходов банков могут оказаться под угрозой из-за более технически подкованных конкурентов.

В результате волна цифровой трансформации в настоящее время захлестывает банковскую отрасль, поскольку действующие лица сопротивляются потребительскому спросу и конкурентному давлению. Крупные банки уже объявили о многомиллиардных многолетних проектах по оцифровке: по данным Celent, к 2021 году ИТ-бюджеты глобальных банков вырастут до 297 миллиардов долларов, что на 14% больше, чем в 2018 году [2, с. 6].

В связи с этим, финансовые учреждения стали развивать собственные экосистемы. Быстрое развитие экосистем ставит перед поставщиками финансовых услуг серьезные операционные и стратегические задачи. Поставщики финансовых услуг могут решить эти стратегические задачи за счет:

1. Понимание фундаментальной природы экосистем, а также ролей и потенциальных обменных отношений, которые они влекут за собой.
2. Определение стратегии своей экосистемы в контексте нормативно-правовой среды: поставщики финансовых услуг могут играть разные роли в разных экосистемах.
3. Определение основных аспектов дизайна экосистемы.
4. Планирование и инициализация шагов преобразования [1, с. 1116].

Экосистемы с участием отечественных финансовых компаний уже стали реальностью, и ожидается, что они будут быстро развиваться в будущем. Границы между банковским сектором и розничной торговлей постепенно стираются, поскольку клиенты ищут простой доступ к широкому спектру финансовых и нефинансовых услуг в одном окне. Как и действующие банки по всему миру, российские банки сталкиваются с растущей конкуренцией не только между собой и банками-претендентами, такими как Тинькофф, но и со стороны отечественных

технологических гигантов, таких как платформа электронной коммерции Яндекс, интернет-компания Mail.ru (которая была переименована в ВКонтакте) и оператора мобильной связи «Мобильные ТелеСистемы» [4].

Хотя начало пандемии, безусловно, усилило конкуренцию в банковском секторе, крупные российские банки уже несколько лет назад начали реагировать на изменение конкурентной среды, переходя к непрофильным видам деятельности. Национальная нормативно-правовая база позволила осуществить этот переход, поскольку не существовало нормативных ограничений на объем непрофильных активов, которыми могут владеть банки.

Подконтрольный государству Сбербанк, крупнейший российский банк и основа отечественного банковского сектора, был в авангарде этой трансформации и завершил свою стратегию ребрендинга в 2020 году. Он сменил название на Сбер и официально превратился из финансового учреждения в ИТ-экосистему с банковское дело по своей сути.

Хотя в 2020 году на нефинансовый бизнес приходилось всего 1% от общего объема операционных доходов, стратегия банка предполагает, что к 2030 году эта доля вырастет до 20–30%. Наряду с традиционными банковскими продуктами Сбер предлагает электронную коммерцию, логистику, развлечения, доставка еды, облачные продукты и другие сервисы. ВТБ, второй по величине российский банк, также активно строит собственную экосистему.

Центральный банк России (ЦБ РФ) обеспокоен тем, что новая бизнес-модель отвлекает ресурсы банков от основной функции финансового посредничества и сопряжена с более высокими рисками регулятивного арбитража. Он также с осторожностью относится к тому влиянию, которое быстро развивающиеся финансовые экосистемы могут оказать на финансовую стабильность, конкуренцию и потребительский выбор. Регулирующий орган выделил значительные риски внутри самих экосистем, такие как операционный риск, риск концентрации, риск контрагента и риск ликвидности, среди прочих.

В консультационном отчете ЦБ предлагает установить лимит на непрофильные активы на уровне 30% от капитала банка. В случае превышения лимита потребуются полный вычет капитала. Окончательная доработка новых правил займет около двух лет, а ввод их будет осуществляться поэтапно в течение трех-пяти лет. Идея состоит в том, чтобы отговорить банки от владения непропорционально большими объемами основных средств и ускорить вывод непрофильных активов, таких как инвестиции в технологические стартапы.

В то же время регулятору необходимо быть гибким в регулировании финансовых экосистем. ЦБ РФ признает, что финансовые инновации помогают банкам улучшать предложение продуктов и оценку кредитоспособности. Такое нововведение также способствует общенациональному проникновению финансовых услуг. Банкам необходимо расширять свою клиентскую базу, ориентируясь на клиентов в новых сегментах, в частности, на миллениалов и поколение Z, а также получать доступ к клиентам в отдаленных регионах России, где банковских отделений мало.

Новый регламент является важным шагом на пути к упреждающему пруденциальному регулированию в быстро меняющемся мире финансовых инноваций в России. Есть надежда, что это поможет выровнять игровое поле между экосистемами, поддерживаемыми технологическими компаниями, и экосистемами, сосредоточенными вокруг банковских операций. Финансирование первых осуществляется на открытом рынке, в то время как вторые могут использовать более дешевые розничные депозитные средства, гарантированные государством [3, с. 242].

Таким образом, действующие банки активизируют свои усилия по оцифровке перед лицом меняющегося потребительского спроса и растущего конкурентного давления. Цифровая трансформация банковского сектора идет полным ходом, и действующие лица вносят масштабные изменения в методы своей работы и планы на будущее, чтобы конкурировать в цифровой экономике. Они делают это с помощью интеграции и масштабирования своих экосистем; внедрения новых бизнес-моделей, таких как открытое и прямое банковское обслуживание; и переориентация своих технологических стеков на цифровое взаимодействие с клиентами.

Литература

1. Королева Е.В. Экосистема в экосистеме: развитие финансовых технологий в России / Е. В. Королева, Л. А. Солган // Финансы и кредит. – 2021. – Т. 27. – № 5(809). – С. 1116–1131.
2. Фарберова М.А. Банковские экосистемы / М. А. Фарберова // Интернаука. – 2021. – № 21-4(197). – С. 6–10.
3. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегии развития экосистем: анализ российского опыта. Стратегические решения и риск-менеджмент. – 2021. – С. 242–251.
4. Рейтинг экосистем российских банков. – URL: https://finuslugi.ru/navigator/stat_rejting_ekhsistem_rossijskih_bankov (Дата обращения: 21.02.2022)

3D ЭВОЛЮЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИЛИ Ph=ICS – МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Шишкин Андрей Александрович

Ассоциация по содействию деятельности независимых директоров, Казань, Россия

Аннотация. Пробелом современного корпоративного управления выступает отсутствие первичного экономического элемента в той методологии, которую организации применяют для построения соответствующей системы. В данной публикации приведено предложение по содержательной модификации на сегодня самого распространённого подхода в осознании того, что же есть методология корпоративного управления в ее отличии от смежных направлений науки и практики. Нормативно-правовая предпосылка возросшего давления на руководство компаний воспроизведена в новом Положении Банка России от 27.03.2020 N 714-П "О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг" (Зарегистрировано в Минюсте России 24.04.2020 N 58203), что позволяет говорить об исключительной актуальности сформулированных предложений, которые позволят, как минимум, сэкономить компаниям ресурсы за счет множественности решаемых в представленном 3D виде (Ph=ICS) PhICS моделью корпоративного управления задач.

Ключевые слова: корпоративное управление, модель организации.

Несмотря на уже достаточно серьезный период становления корпоративного управления как в мире, так и в России, на сегодняшний день оно остается все еще сводной проекцией нескольких направлений развития экономической и далее управленческой мысли. Современное корпоративное управление свое содержание заимствует в оценке соответствия рекомендательным нормам кодифицированных сводов правил, целеполагание через ориентацию на инвестиционную привлекательность преимущественно в финансовом менеджменте [1], а предмет и метод совершенно из разных трендовых и авторских концепций менеджмента. В условиях превалирования в организациях таких сквозных функций как комплаенс и управление рисками корпоративное управление все чаще называется уже термином Governance, а в зависимости от юрисдикций и вовсе может быть ментально локализовано только для корпораций в их узком понимании, что расходится с более емким содержанием корпоративного управления в документах IFC. Особняком здесь держатся системы нефинансовой отчетности, которые только усиливают разнообразие в системах целеполагания организаций.

Такая многогранность современного корпоративного управления вызывает существенные преграды для обеспечения органической интересерабельности организаций. Стараясь повысить свою жизнеспособность, например, при изменениях структуры собственности, корпоративное управление либо начинает дублировать исполнительное руководство, либо политизируется, дистанцируясь от исполнительного руководства.

Неоднородность объекта, субъекта, предмета, методов и приемов позволяет абсолютно свободно здесь принимать управленческие решения, что еще дальше дистанцирует корпоративное

управление от исполнительного руководства и провоцирует последнего на прямой договор с собственником, что окончательно обесценивает суть корпоративного управления.

Представляется, что есть и объективная причина такой ситуации, которая заключается в том, что корпоративное управление, по своей сути, самодостаточное направление, которое просто не может получить надлежащее развитие в любой из тех форм, в которых ее сначала возвращают, а затем пытаются развить. Первопричина здесь – это неправильная постановка целей корпоративного управления путем заимствования из смежных направлений.

В недавнем докладе Вербицкого В.К. по диалектике развития корпоративного управления в разделе 6 термины эффективность и стоимость приведены в связке [2].

Представляется, что данный аспект требует отдельного и очень внимательного изучения, так как именно здесь рождается самостоятельный предмет корпоративного управления. Искать его требуется в основах экономических измерений, а дальше еще глубже – в экономической теории, как это справедливо отмечает Клейнер Г.Б. в своей монографии по системной экономике [3, С.146–156].

Как мы все знаем существуют три базовых теории стоимости: две субстанциональные теории: трудовая теория стоимости с теорией предельной полезности и функциональная: теория взаимовлияния полезности, спроса-предложения, издержек и цены.

В рамках современного Общего менеджмента понятие стоимость, хотя и под видом термина ценность, окончательно оформляется как степень достижения целей.

Барьером идентификации корпоративного управления в качестве самостоятельного направления выступает то, что в рамках менеджмента и в контексте оценки степени достижения применение находит только одна мера экономического измерения: статика, когда степень достижения плана по контрольному индикатору рассчитывается путем простого деления план на факт. Это происходит сейчас во всем мире. Хотя наличие второй динамической меры экономического измерения или критерия эффективности в сравнении со статикой хорошо описано еще у Биякова О.А. и Сыроежина И.М. Представляется что визуальное представление третьей меры экономического измерения мы можем наблюдать в известной матрице Бостон консалтинг групп, имея лишь ввиду, что в степени достижения отдельно важны прогноз и факт среднерыночного индикатора.

Соединяя экономическую теорию и теорию экономических измерений, мы получаем не одномерную, а трехмерную модель эффективности/результативности или степени достижения или стоимости и корпоративного управления. В таком формате мы уже можем говорить об абсолютной эффективности, когда выбор контрольных индикаторов уходит на второй план, вырисовывая предмет именно корпоративного управления: степень достижения в трех мерах экономического измерения.

ГОСТ Р 59076-2020 установил общие требования к оценке эффективности с применением трех мер экономического измерения автора настоящей публикации. Согласно документу, мера экономического измерения это и есть критерий или ключевой показатель эффективности, которых всего 3: КРІ статика, КРІ динамика, КРІ рынок [4]. То есть КРІ – это степень достижения, а не индикатор, которых может быть сколько угодно много, но все они если для становления контрольным индикатором должны войти в расчет одного или нескольких КРІ из трех. Стоит сказать, что момент о том, что критерий – это и есть ключевой показатель эффективности или КРІ, что коррелирует с Кодексом корпоративного управления.

Любой контрольный индикатор в таком понимании, включая Экономическую добавленную стоимость, Чистую приведенную стоимость и даже рыночную стоимость акций, остается именно контрольным индикатором и не подменяет собой эффективность.

Здесь не стоит опасаться мнимой жесткости именно экономических измерений, так как требуемая гибкость легко обеспечивается весовыми коэффициентами и составами контрольных индикаторов, которые могут быть и качественными, и неизмеримыми, но все же в числовом представлении.

Автор не упускает из виду наличие оттенков разных терминов в зависимости от контекста, но в то же время утверждает, что они являются синонимами в своем корне. Представляется,

что на фоне глобализации это и есть влияние фонетики английского языка на терминологическое развитие делового русского. Взаимное проникновение, например, терминов эффективность и результативность можно найти в статье Салимовой Т.А. и Вороновой Е.К. [5].

Возможно, именно этого понимания не хватает для того, чтобы запустить процесс такой некой трансформации управления из одномерного измерения в трехмерное. Правда, еще раз повторюсь что речь идет об экономической мерности, а не социально-психологической безмерности управленческих практик. Это существенно, когда речь заходит о государственном финансировании организаций в широком смысле (прямое и опосредованное). Если компания получает рубль государственных денег, включая инфраструктурную поддержку, она обязана находиться в поле экономических измерений как в планировании, так и оценки эффективности.

Отметим здесь, что такой огромный по моему размеру и потенциалу рынок сертификации систем менеджмента не включает привычный для мира физических объектов сертификации элемент испытательных лабораторий, а классический рынок корпоративного контроля, трясет с 2008 года, что сопровождается громкими заявлениями руководства Центрального Банка РФ и Минпромторга РФ, а инциденты в корпоративном управлении все чаще обретают состав уголовного преступления. Но при этом ситуация, когда расчет число инцидентов и их тяжесть парадоксальным образом происходит на фоне роста числа контрольно-надзорных институтов в сфере корпоративного управления при одновременном забвении главного: необходимости перехода на три меры экономического измерения.

ГОСТ Р 59962-2021 Управление корпоративное. Методы определения весовых коэффициентов обеспечил 3D подход к оценке эффективности или 3D KPI модель необходимым люфтом для гашения объективных ограничений в ее применении, а ожидаемый в скором времени нормативный документ по универсальному составу контрольных индикаторов завершит обрамление 3D в такой некий фокус профессионального фотоаппарата [6]. Сигнальный эффект 3D при этом вооружении максимально приблизится к 100%.

В итоге мы получаем цифровое перерождение популярных в настоящее время в корпоративном секторе Российской Федерации ментальных концепций корпоративного управления с автоматическим брендингом результата для компаний, что описано в ГОСТ Р 59962-2021.

Необходимо отметить, что 3D KPI потребовала преобразований и в самих концепциях. Наиболее ярко и удачно, с маркетинговой точки зрения, они визуализируются в трансформации PhICS – модели корпоративного управления Российского института директоров. При этом перезапись PhICS в Ph=ICS через утверждение того, что стадия жизненного цикла Ph уже включает факторы ICS, акцентирует внимание не на ошибку в ее разработке, а на возможность как для компаний брендировать, все-таки, академическую 3D модель в прикладной инструмент сокращения времени для получения быстрых выигрышей (по PWC) от развития корпоративного управления еще в рамках текущего трудового контракта руководства-инициатора потенциальной компании, так и для правообладателя Российского института директоров по наполнению торговой марки тем содержанием, которое позволит PhICS преодолеть рамки оценки соответствия с единственной перспективой по развитию как корреляционной и описательной модели. Содержательная 3D трансформация в Ph=ICS открывает возможность становления отечественного бренда для основы по инновационному преобразованию самой среды моделирования организаций при разработке автоматизированных систем [7].

Литература

1. Корпоративное управление: монография / Чеботарь Ю.М. – М.: Автономная некоммерческая организация «Академия менеджмента и бизнес-администрирования», 2017. – 136 с.;
2. «Диалектика развития корпоративного управления в России», Вербицкий В.К., сборник юбилейной конференции: «Менеджмент: вчера и сегодня», посвященной 50-летию кафедры Управления организацией Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, 2022;
3. Системная экономика: шаги развития: Монография / Г.Б. Клейнер. Предисловие академика В.Л. Макарова. – Издательский дом «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА», 2021. – 746 с.;

4. "ГОСТ Р 59076-2020. Национальный стандарт Российской Федерации. Управление корпоративное. Общие требования к оценке эффективности. Методы скоринга по ключевым показателям эффективности" (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 02.10.2020 N 743-ст);

5. Результативность деятельности организации с позиции менеджмента качества // Стандарты и качество, № 7(937) 2015 г., С. 90–94;

6. ГОСТ Р 59962 - 2021 «Управление корпоративное. Руководство по определению весовых коэффициентов ключевых показателей эффективности»;

7. ГОСТ Р ИСО 19439-2008. Национальный стандарт Российской Федерации. «Интеграция предприятия Основа моделирования предприятия».

*Электронное научное издание
сетевого распространения*

ЭКОНОМИКА В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ

VI Всероссийский экономический форум

Сборник научных трудов

Казань, 27 апреля – 31 мая 2022 г.

ECONOMY IN A CHANGING WORLD

VI Russian economic forum

Collection of scientific papers

Kazan, April 27 – May 31, 2022

Дизайн обложки

М.А. Ахметова

Подписано к использованию 24.06.2022.
Формат 60x84 1/8. Гарнитура «Times New Roman».
Усл. печ. л. 70. Заказ 21/7.

Издательство Казанского университета

420008, г. Казань, ул. Профессора Нужи́на, 1/37
тел. (843) 206-52-14 (1704), 206-52-14 (1705)