



Казанский федеральный
УНИВЕРСИТЕТ
ИНСТИТУТ
управления, экономики
и финансов



ЭКОНОМИКА В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ

V Всероссийский экономический форум

КАЗАНЬ, 2021

**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

V Всероссийский экономический форум

Сборник научных трудов

Казань, 17–21 мая 2021 г.

ECONOMY IN A CHANGING WORLD

V Russian economic forum

Collection of scientific papers

Kazan, May 17–21, 2021



КАЗАНЬ

2021

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**

Экономика в меняющемся мире: V Всероссийский экономический форум:
Э40 сборник научных трудов (Казань, 17–21 мая 2021 г.) = Economy in a changing world:
IV Russian economic forum: collection of scientific papers (Kazan, May 17–21, 2021). –
Казань: Издательство Казанского университета, 2021. – 564 с.

ISBN 978-5-00130-497-5

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 978-5-00130-497-5

© Издательство Казанского университета, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|-----------|
| СЕКЦИЯ «ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АУДИТОРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ» | 17 |
| 1. Абитова Эльвира Фаильевна, Пугачёва Мария Александровна ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АУДИТОРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ | 17 |
| 2. Абрамов Артур Геннадьевич, Фатхутдинова Ольга Александровна, Нурыйахметова Светлана Мазгутовна БЕНЧМАРКИНГ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ | 20 |
| 3. Валиев Ильдар Айдарович, Пугачева Мария Александровна СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО АНАЛИЗА | 23 |
| 4. Галимуллина Галина Рустемовна, Пугачева Мария Александровна РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ | 25 |
| 5. Гаррафеева Ризилия Раисовна, Пугачева Мария Александровна К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ И ПРИНЦИПАХ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ | 28 |
| 6. Горлова Виктория Вячеславовна, Нурыйахметова Светлана Мазгутовна ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД И ЕГО РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ | 30 |
| 7. Муллагалиева Галия Халиловна ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ | 33 |
| 8. Нуртдинов Ирек Тависович, Пугачева Мария Александровна МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ | 36 |
| 9. Фамин Алексей Дмитриевич, Пугачева Мария Александровна РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ | 40 |
| 10. Фамина Анастасия Сергеевна, Пугачева Мария Александровна ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ПРОИЗВОДСТВЕ ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ | 43 |
| 11. Хромова Екатерина Федоровна, Хазиахметова Гузель Азатовна ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ | 46 |

| | |
|---|-----------|
| СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ» | 52 |
| 12. Авилов Сергей Алексеевич, Пугачёва Светлана Дмитриевна ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ГРУЗОВЫХ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ | 52 |
| 13. Гарипов Айдар Насихович, Сабиров Булат Азатович, Кох Игорь Анатольевич, Апаков Азат Альбертович АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА ПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИИ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ЧАСТНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ | 55 |
| 14. Гиниятова Айгуль Рафисовна ПСИХОЛОГИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ | 57 |
| 15. Дашкин Ренат Музафьярович ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ | 60 |
| 16. Дашкин Ренат Музафьярович ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА НА УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ КОМПАНИИ | 65 |
| 17. Дашкин Ренат Музафьярович, Гиниятова Айгуль Рафисовна АКТУАЛЬНЫЕ ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ АСПЕКТОВ ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ ФОРМИРУЮЩИХСЯ РЫНКОВ И ФАКТОРОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ | 70 |
| 18. Лотфуллина Дильбар Равилевна, Палей Татьяна Феликсовна РАСЧЕТ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ «ТАТНЕФТЬ» ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ | 73 |
| 19. Мифтеева Алия Алмазовна ЦИФРОВОЕ ПРОСТРАНСТВО КОНТРОЛЛИНГА | 76 |
| 20. Нуреев Рустем Махмутович, Бусыгин Евгений Георгиевич ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ НА РЫНОЧНУЮ КАПИТАЛИЗАЦИЮ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ | 80 |
| 21. Степанов Никита Анатольевич, Кирпиков Алексей Николаевич АНАЛИТИЧЕСКИЕ АЛГОРИТМЫ ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИИ | 83 |
| 22. Сухоручко Маргарита Николаевна, Кабанова Ольга Евгеньевна ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ | 87 |
| 23. Устина Дарья Николаевна, Пугачёва Светлана Дмитриевна ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ | 91 |

| | |
|--|-----------|
| СЕКЦИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ» | 96 |
| 24. Астафьева Лилия Кабировна АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В ТАТАРСТАНЕ | 96 |
| 25. Волкова Наталья Васильевна ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «МОЛОДЕЖЬ» КАК БАЗОВОЙ КАТЕГОРИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ | 100 |
| 26. Волкова Наталья Васильевна, Павлова Анна Владимировна КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В ИСПОЛНИТЕЛЬНОМ КОМИТЕТЕ ГОРОДА КАЗАНИ | 101 |
| 27. Галаветдинова Миляуша Кадыровна ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЖИЛЬЕМ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ | 105 |
| 28. Ганеева Вероника Рамилевна, Муртазина Гульназ Рашитовна СЕТЕВЫЕ ЭЛЕКТРОННО-БИБЛИОТЕЧНЫЕ РЕСУРСЫ | 107 |
| 29. Гаффарова Сима Ферузовна, Белов Александр Михайлович КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ | 111 |
| 30. Глебова Ирина Станиславовна, Биктимирова Аделя Азатовна ЦИФРОВИЗАЦИЯ В РОССИИ: ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ | 113 |
| 31. Губайдуллиина Асылъяр Ильдусовна ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ ПРИЕМКИ ТОВАРОВ, РАБОТ ИЛИ УСЛУГ В РАМКАХ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК | 118 |
| 32. Еремеева Екатерина Александровна ГОСУДАРСТВЕННАЯ АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПОЛИТИКА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ | 121 |
| 33. Зоиров Равшанбек Урин-Угли ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ | 123 |
| 34. Кучукбаева Алсу Ильфизовна, Берман Светлана Сергеевна ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ: ОПЫТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 127 |
| 35. Махмудова Гулрух Равшанбековна ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН | 131 |
| 36. Сархатов Рамазон Исмаатович ВКЛАД ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН | 137 |

| | |
|--|-----|
| 37. Сафина Эндже Раилевна, Хабибрахманова Резеда Ринатовна РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ | 141 |
| 38. Старостина Людмила Олеговна ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ФИНАНСОВАЯ СРЕДА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СУБЪЕКТАХ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА | 145 |
| 39. Суровцева Диана Леонидовна НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СФЕРЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 147 |
| 40. Тургель Ирина Дмитриевна, Панджиева Вероника Тимуровна АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТАЛОВ ГОРОДОВ-МИЛЛИОННИКОВ КАК ИНСТРУМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ | 151 |
| 41. Убайдуллаев Мухаммаджон Абдусамад угли, Рохаталиев Дилшодбек Шухрат угли, Ермошина Екатерина Михайловна, Усманов Даврон Кахрамон угли, Ядгарова Шоира Ильхомовна ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПОЛИТИКА ПО ИХ УЛУЧШЕНИЮ | 155 |
| 42. Халилова Татьяна Викторовна ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ И ИХ ПРОЕКТОВ В ОТДЕЛЬНЫХ СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 159 |
| 43. Хузеева Алина Маратовна, Михайлюк Анастасия Сергеевна, Кондратьева Анастасия Александровна ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ | 162 |
| СЕКЦИЯ «ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА: УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ТЕРРИТОРИЙ» | 166 |
| 44. Губайдуллин Эмиль Аделевич, Шевко Наиля Рашидовна УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ: ПРОБЛЕМЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ | 166 |
| 45. Дядина Дарья Алексеевна, Шевко Наиля Рашидовна МУСОРНЫЙ КРИЗИС В РОССИИ | 168 |
| 46. Корзунова Дарья Алексеевна, Шевко Наиля Рашидовна ВЫРУБКА ЛЕСА КАК ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА | 171 |
| 47. Кочетков Дмитрий Алексеевич, Антипов Александр Владиславович ВЛИЯНИЕ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕР НА ВРЕДНЫЕ ВЫБРОСЫ В КНР В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2020 ГОДА | 174 |

| | | |
|-----|--|-----|
| 48. | Лях Дмитрий Сергеевич, Шевко Наиля Рашидовна ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ ПРОБЛЕМЫ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ВОДОЕМОВ | 176 |
| 49. | Мансурова Яна Альбертовна, Хисамутдинова Эльмира Наилевна, Шевко Наиля Рашидовна ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ | 177 |
| 50. | Турыгин Артур Валерьевич, Шевко Наиля Рашидовна ВЫБРОСЫ ОТХОДОВ В ВОДОЕМЫ | 181 |
| 51. | Улеева Евгения Владимировна, Шевко Наиля Рашидовна ПЕРЕРАБОТКА ПЛАСТИКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ | 183 |
| 52. | Фирстов Егор Андреевич, Шевко Наиля Рашидовна ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ | 185 |
| 53. | Фомина Дарья Алексеевна, Шевко Наиля Рашидовна ТЕСТЫ НА ЖИВОТНЫХ: ЕСТЬ ЛИ АЛЬТЕРНАТИВЫ? | 187 |
| | СЕКЦИЯ «КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ» | 190 |
| 54. | Вахитова Тина Муратовна, Афанасьев Михаил Витальевич ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТИКИ ДОХОДОВ | 190 |
| 55. | Гайзатуллин Рамиль Ринатович, Нестерова Олеся Александровна ПРЕДПОСЫЛКИ К ФОРМИРОВАНИЮ КОНЦЕПЦИИ ИННОВАТОРА ИЛИ ИННОВАЦИОННОЙ ЛИЧНОСТИ И ЕЕ РОЛИ В ЭКОНОМИКЕ | 192 |
| 56. | Закиров Ренат Азатович ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ | 195 |
| 57. | Зиннатуллина Фарида Тагировна КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ | 198 |
| 58. | Рашитова Алия Шамилевна, Сигаев Артемий Сергеевич НАПРАВЛЕНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН В СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ДО 2030 ГОДА | 200 |
| 59. | Сахабутдинов Азат Айдарович ЭФФЕКТЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ | 204 |
| 60. | Фадеев Роман Дмитриевич, Шевко Наиля Рашидовна НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ ИНТЕРНЕТА НА ПРОДУКТИВНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА | 206 |
| 61. | Шагеева Гульнара Рафаиловна ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РОССИИ | 207 |

| | | |
|--------------------------------------|---|------------|
| 62. | Яхина Аделина Искандеровна, Хисамутдинова Эльмира Наилевна, Шевко Наиля Рашидова ТРАНСФОРМАЦИЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ | 210 |
| СЕКЦИЯ «МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО» | | 214 |
| 63. | Аманиязова Нурсая Артур кызы, Раимова Алина Радиковна, Соколова София Романовна ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА И РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН ТОРГОВЛИ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПАНДЕМИИ | 214 |
| 64. | Антонченко Наталия Геннадьевна, Хайбуллина Азалия Назировна ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА РЫНОК E-COMMERCE | 217 |
| 65. | Валиева Одина Дамировна, Демьянова Ольга Владимировна ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ | 220 |
| 66. | Грачева Екатерина Алексеевна, Мохова Екатерина Алексеевна СИСТЕМА КАЙДЗЕН В ЛОГИСТИКЕ | 226 |
| 67. | Кабин Андрей Русланович, Гаркин Леонид Владиславович, Сафин Дамир Рузалевич ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ: СУЩНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ | 229 |
| 68. | Кириллов Александр Александрович, Мавлютов Марат Ильдарович, Шукюров Эльмир Вугар оглы ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В СФЕРЕ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ ХОСТЕЛА | 233 |
| 69. | Корытникова Ксения Геннадьевна, Шевко Наиля Рашидовна, Хисамутдинова Эльмира Наилевна РОЛЬ МАРКЕТИНГ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ | 237 |
| 70. | Ладжуз Мерям, Каленская Наталья Валерьевна ПРОМЫШЛЕННЫЙ ШПИОНАЖ КАК СПОСОБ ВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ВОЙН | 239 |
| 71. | Палякин Роман Борисович, Белобородова Анастасия Леонидовна, Шафигуллина Анна Владимировна, Мартынова Ольга Вячеславовна МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ | 242 |
| 72. | Пономарева Елена Анатольевна, Гиневская Виктория Константиновна СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В ТУРИЗМЕ | 246 |

| | | | |
|-----|--|--|-----|
| 73. | Савельев Андрей Сергеевич, Пантюхина Анна Алексеевна, Рахимов Раушан Гумерович, Мамедов Меле Гундогдыевич | ПСИХОЛОГИЯ ЦВЕТА В РЕКЛАМЕ И БРЕНДИНГЕ | 248 |
| 74. | Силапов Максат Бяшимович | К ВОПРОСУ О МАРКЕТИНГЕ И ТЕКУЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ | 251 |
| 75. | Тиссен Анна Юрьевна, Илюхина Александра Юрьевна, Баширова Эльвина Альбертовна | ЦЕНОВАЯ СИСТЕМА ЭКОНОМИКИ: СМЫСЛ, РАБОТА И УСЛОВИЯ | 255 |
| 76. | Шевко Наиля Рашидовна, Хисамутдинова Эльмира Наилевна, Аннамова Алина Доврановна | ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАРКЕТИНГА И ОБЩЕСТВА | 257 |
| 77. | Ali Mohammad, Varlamova Julia Andreevna | A STUDY ON THE IMPACT OF COVID-19 IN RUSSIA ON THE EXCHANGE RATE OF THE RUSSIAN RUBLE AGAINST THE US DOLLAR | 261 |
| | СЕКЦИЯ «НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ МЕНЕДЖМЕНТА И ИННОВАЦИОННЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРАКТИКИ» | | 265 |
| 78. | Бадртдинов Наиль Нагимович | ДОХОДЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ИННОВАЦИЙ | 265 |
| 79. | Забирова Ляйля Мухамедовна, Гатауллин Искандер Ильгизович, Гатауллин Ильгиз Габдуллович | СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ ТРУДА МЕДИЦИНСКИХ СЕСТЕР | 267 |
| 80. | Зоиров Равшанбек Урин-Угли | ОРГАНИЗАЦИЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТИ | 270 |
| 81. | Малыхина Виктория Сергеевна, Журавель Виталий Фёдорович | МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОЕКТА ПО ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ С ПОМОЩЬЮ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ | 274 |
| 82. | Павлова Христина Александровна, Сафиуллин Марат Рашитович | МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ РЕПУТАЦИОННОГО КАПИТАЛА ТЕРРИТОРИИ | 277 |
| 83. | Рушева Анна Витальевна, Кузнецова Наталия Михайловна | ДИСТАНЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПРАКТИКИ | 280 |
| 84. | Сенатова Валерия Станиславовна | ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ | 284 |

| | | |
|-----|--|-----|
| 85. | Сидорова Ксения Сергеевна, Вальцев Денис Андреевич, Абдуллаев Улугбек Абдиназар угли ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ «ДОДО ПИЦЦА» | 289 |
| 86. | Ту Сый ВАЖНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ КОНЦЕПЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ И ИХ ПРАКТИКИ | 291 |
| 87. | Тухбатуллина Регина Робертовна ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ | 295 |
| | СЕКЦИЯ «НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ УЧЁТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ» | 298 |
| 88. | Абдуллаева Алия Сердаровна СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ | 298 |
| 89. | Алсафади Аммар ПРЕИМУЩЕСТВА МСФО В ЭПОХУ ОЦИФРОВКЕ | 301 |
| 90. | Валиева Регина Фаниловна, Кирпиков Алексей Николаевич ПРИМЕНЕНИЕ АНАЛИЗА ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ И ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖ ОПТОВО-РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО КОМПЛЕКСА | 305 |
| 91. | Ветошкина Елена Юрьевна, Леонова Ольга Сергеевна АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ | 309 |
| 92. | Дерзаева Гузель Габделхаковна ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО 15 РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ | 312 |
| 93. | Козлова Наталья Николаевна, Ельсукова Татьяна Васильевна ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ АУДИТА ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В РФ | 316 |
| 94. | Куликова Лидия Ивановна РЕФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА | 320 |
| 95. | Мухаметзянов Риназ Замирович РОЛЬ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ | 322 |
| 96. | Протас Анастасия Федоровна ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ | 324 |
| 97. | Сагитов Руслан Ринатович, Кирпиков Алексей Николаевич ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИИ | 327 |
| 98. | Сафина Алина Салаватовна АУТСОРСИНГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ | 331 |

| | |
|---|-----|
| 99. Снеткова Татьяна Анатольевна, Маркарьян Сергей Эдуардович ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ | 334 |
| 100. Староскольская Вероника Дмитриевна, Шарафутдинова Наталья Сергеевна ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ | 336 |
| 101. Ундов Антон Андреевич, Ярославцева Татьяна Вячеславовна ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ АУДИТОРА И БУХГАЛТЕРА: ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СУЩНОСТЬ | 338 |
| 102. Харисова Фирдаус Ильясовна, Ахмадуллина Динара Муллануровна РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ | 341 |
| 103. Хасилова Нигора Григорьевна, Лопухова Наталья Владимировна ПРОБЛЕМНЫЕ СТОРОНЫ РАЗВИТИЯ АУДИТА, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ | 344 |
| СЕКЦИЯ «ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ ЭКОЛОГО-ГЕОГРАФИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ» | 347 |
| 104. Бекетова Светлана Ивановна, Валиев Марат Ринадович, Кубышкина Елена Николаевна ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ГРАМОТНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ГЕОГРАФИИ | 347 |
| 105. Гайсин Ильгизар Тимергалиевич, Гайсин Ренат Ильгизарович, Какаджанов Шатлык ИЗУЧЕНИЕ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА ТУРКМЕНИСТАНА В КУРСЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ГЕОГРАФИИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН В ШКОЛЕ И ВУЗЕ | 350 |
| 106. Уленгов Руслан Анатольевич, Саушкина Олеся Сергеевна, Яруллина Лилия Фаритовна ПРОВЕДЕНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ ШКОЛЬНИКОВ ВО ВНЕУРОЧНОЕ ВРЕМЯ | 353 |
| СЕКЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ» | 356 |
| 107. Гарипова Альбина Альбертовна ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ МАРОЧНОГО КАПИТАЛА ТЕРРИТОРИИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН | 356 |
| 108. Григорьева Екатерина Анатольевна, Сахапова Айсылу Алмасовна НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РОССИИ | 359 |

| | |
|---|-----|
| 109. Дашкин Ренат Музафярович, Батгалова Алина Рустамовна АКТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФОРМИРУЮЩИХСЯ РЫНКОВ (EMERGING MARKETS) | 362 |
| 110. Дашкин Ренат Музафярович, Батгалова Алина Рустамовна СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМИРУЮЩИХСЯ И РАЗВИТЫХ РЫНКОВ В КОНТЕКСТЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ | 366 |
| 111. Дашкин Ренат Музафярович, Гиниятова Айгуль Рафисовна РЕГИОНАЛЬНЫЕ, СТРАНОВЫЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ ФОРМИРУЮЩИХСЯ РЫНКОВ | 369 |
| 112. Лялеков Арслан Раушанович, Игнатъева Оксана Анатольевна ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ КНР НА ДЖИБУТИ | 373 |
| 113. Мартынов Александр Сергеевич, Сайбатгалов Тагир Айратович КОРОНАВИРУС И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: КАК ОДНО ВЛИЯЕТ НА ДРУГОЕ | 375 |
| 114. Мурадимова Алиса Ниязовна ЭФФЕКТИВНЫЕ МОДЕЛИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ | 379 |
| 115. Половкина Эльвира Анасовна, Хайдарова Алия Инсафовна ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА КАЗАНИ | 382 |
| 116. Фахрутдинова Алина Ленаровна ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА РЫНОК ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЯ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ | 386 |
| 117. Хафизова Эльмира Камилевна ОСОБЕННОСТИ КОГНИТИВНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА | 389 |
| 118. Чумляков Кирилл Станиславович ИССЛЕДОВАНИЕ ОТКРЫТОСТИ ЭКОНОМИКИ СРЕДНЕГО МАКРОРЕГИОНА РОССИИ | 391 |
| СЕКЦИЯ «РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В ПОСТПАНДЕМИЧЕСКИЙ ПЕРИОД» | 394 |
| 119. Аешова Нургул Темиртаевна, Гарипова Альбина Альбертовна ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В ПОСТКОВИДНЫЙ ПЕРИОД | 394 |
| 120. Гафиятуллина Алия Фэнисовна РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В ПОСТПАНДЕМИЧЕСКИЙ ПЕРИОД | 396 |
| 121. Пулина Светлана Максимовна, Шевко Наиля Рашидовна ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ТУРИСТИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ РОССИИ | 399 |
| 122. Рубцов Владимир Анатольевич, Джумаев Бобир Аскарлович ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА ИНДУСТРИЮ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН | 401 |

| | |
|--|-----|
| 123. Юрьева Оксана Владимировна, Сазонова Кристина Дмитриевна МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ В ТУРИЗМЕ | 406 |
| СЕКЦИЯ «ТРЕНДЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИКЕ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА» | 409 |
| 124. Алексеева Анастасия Дмитриевна, Нурыйахметова Светлана Мазгутовна ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ | 409 |
| 125. Алимova Камилла Ильнуровна РАЗВИТИЕ РЫНКА АЛЬТЕРНАТИВНОГО МЯСА КАК ТРЕНД В ЭКОНОМИКЕ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА | 411 |
| 126. Амерханова Алсу Камилевна ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР ПЕРЕХОДА РОССИИ К ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ | 413 |
| 127. Гиниятова Айгуль Рафисовна ЭВОЛЮЦИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА В РАМКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ | 417 |
| 128. Зарипов Алмаз Альбертович, Шевко Наиля Рашидовна ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ КАК ВАЖНЫЙ ШАГ В ПЕРЕХОДЕ К ШЕСТОМУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ УКЛАДУ | 420 |
| 129. Кулагин Роман Вадимович ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОСИСТЕМЫ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ | 423 |
| 130. Маъруфи Максуд, Садриев Азат Рафаилович ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ К СЕТЕВОМУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ТЕХНОЛОГИЧНОГО ЭКСПОРТНОГО ПОТОКА | 426 |
| 131. Нестерова Олеся Александровна КЛАССИФИКАЦИЯ И ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ЧЕЛОВЕКА ИННОВАЦИОННОГО | 429 |
| 132. Пиянзин Юрий Юрьевич ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА T-CLOUD КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЯ «РАЗВЕДКА И ДОБЫЧА» ПАО «ТАТНЕФТЬ» | 433 |
| 133. Садриев Азат Рафаилович, Мустафина Ольга Николаевна ИНТЕГРАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКСПОРТНЫХ СЕТЕЙ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ | 436 |
| 134. Шайдуллин Равиль Наилевич КРИТЕРИИ КЛАССИФИКАЦИИ И ОБЗОР ВИДОВ ИННОВАЦИЙ | 439 |
| СЕКЦИЯ «ФИНАНСОВЫЕ ВЫЗОВЫ И РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ» | 443 |
| 135. Адлейба Ада Гивиевна ТУРИЗМ КАК СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ АБХАЗИЯ | 443 |

| | |
|--|-----|
| 136. Абдулла Али Аль-Масаид | |
| ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИОРДАНИИ И ИХ ПРИЧИНЫ | 445 |
| 137. Аль-Масаид Абдулла Али | |
| РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТИМУЛИРОВАНИИ | |
| ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИОРДАНИИ: | |
| РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ | 450 |
| 138. Вязьмина Динара Викторовна, | |
| Гатина Гульназ Шаукатовна | |
| ДЕТЕРМИНАНТЫ КУПОННОЙ СТАВКИ | |
| СУБФЕДЕРАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 454 |
| 139. Гайзатуллин Рамиль Ринатович, | |
| Шайдуллин Равиль Наилевич | |
| ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: МАКРО- И МИКРОУРОВЕНЬ | 457 |
| 140. Дьячкова Дарья Алексеевна | |
| АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИИ | 463 |
| 141. Зубайдуллин Руслан Ринатович, | |
| Рудалева Ирина Анатольевна | |
| ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ КРЕДИТНОГО КАПИТАЛА | |
| И РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЯ РТ | 467 |
| 142. Исмагилова Гульнара Наилевна, | |
| Махмудова Гулрух Равшанбековна | |
| НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ | |
| КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ | 469 |
| 143. Кох Игорь Анатольевич, | |
| Халил Мустафа Висам Халил | |
| ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ | |
| МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ | 473 |
| 144. Купцов Илья Олегович | |
| НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА | |
| И ЕЁ ПРЕОБРАЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ | 476 |
| 145. Магировский Дмитрий Вадимович | |
| ИЗМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ | |
| ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПОСТКОВИДНЫЙ ПЕРИОД | 478 |
| 146. Рудалева Ирина Анатольевна, | |
| Ахмитянова Алина Мударисовна | |
| ЗАВИСИМОСТЬ ПРИБЫЛИ КОМПАНИИ ОТ ТРАНСАКЦИОННЫХ | |
| И ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК НА ПРИМЕРЕ ПАО «ТАТНЕФТЬ» | 482 |
| 147. Сафиуллин Ленар Наилевич, | |
| Абдуллин Аяз Аделевич | |
| ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР | |
| ВСЕОБЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ | 487 |
| 148. Серебрякова Елена Алексеевна, | |
| Судацова Кристина Геннадьевна | |
| ВЛИЯНИЕ СМЯГЧИТЕЛЬНЫХ МЕР ПО УСЛОВИЯМ БАНКОВСКОГО | |
| КРЕДИТОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ БАНКОВСКОМ РЫНКЕ | 489 |
| 149. Халил Мустафа Висам Халил | |
| ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ | |
| МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ | 493 |

| | | |
|--|---|-----|
| 150. Шайхиева Диана Рафисовна, Хазиахметова Гузель Азатовна | АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ | 497 |
| 151. Широбокова Софья Эльфатовна | О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ | 500 |
| 152. Шмарин Александр Анатольевич | КАЧЕСТВО ТРАНСПОРТНОЙ УСЛУГИ В МОДЕЛИ МОТИВАЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ | 508 |
| 153. Kokh Igor Anatolyevich, Ahmad Tarek | CREDIT RISK MANAGEMENT REVIEW IN ACCORDANCE TO THE BASEL COMMITTEE AND THE RECOMMENDATIONS OF THE BANK OF RUSSIA | 513 |
| 154. Memeh Hasan, Aletkin Pavel Alexandrovich | A STUDY ON THE IMPACT OF GOVERNMENT SPENDING IN RUSSIA ON GDP BETWEEN 1993–2020 | 516 |
| СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНО- МИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ» | | 520 |
| 155. Алмакаева Ильгина Равилевна, Шевко Наиля Рашидовна | СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН | 520 |
| 156. Галиева Софья Ильдаровна, Рыбкина Елена Александровна | ЗАЩИТА ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ | 522 |
| 157. Галяутдинова Диана Маратовна, Шевко Наиля Рашидовна | ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ | 524 |
| 158. Давлетшина Алина Руслановна | ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ОПЕРАЦИЙ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ И ИСПОЛЬЗОВАНИЮ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ | 527 |
| 159. Кадирова Алия Рифатовна | АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ БИОМЕТРИЧЕСКИХ ДАННЫХ | 530 |
| 160. Козлова Елена Алексеевна | КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА | 533 |
| 161. Мишанина Алиса Игоревна, Шевко Наиля Рашидовна | ЗНАЧЕНИЕ ОПЕРАТИВНОГО ВНЕДРЕНИЯ КАК СПОСОБА БОРЬБЫ С ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОСТЬЮ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА | 537 |
| 162. Николаева Софья Сергеевна, Шевко Наиля Рашидовна | НЕЗАКОННАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ | 540 |

| | |
|--|-----|
| 163. Прокопьева Светлана Валерьевна ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА | 542 |
| 164. Салмина Светлана Витальевна, Туфетулов Айдар Миралимович НАЛОГОВАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА | 548 |
| 165. Сафиуллин Ленар Наилевич, Воробьев Кирилл Алексеевич ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ РОСТА ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И СБАЛАНСИРОВАННОГО ПИТАНИЯ | 551 |
| 166. Турчаева Ирина Николаевна, Лукьянова Галина Александровна РИСК-ДИАГНОСТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СХ ООО «ШВЕЙЦАРСКОЕ МОЛОКО» | 554 |
| 167. Прописнова Анастасия Евгеньевна НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ | 558 |
| 168. Туфетулов Айдар Миралимович, Балабанова Юлия Николаевна ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА | 561 |

СЕКЦИЯ «АКТУАЛИЗАЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ЛИН-МЕНЕДЖМЕНТА И ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ»

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АУДИТОРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Абитова Эльвира Фаильевна,
Пугачёва Мария Александровна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассмотрены современные проблемы рынка аудиторских услуг. Были использованы метод М. Портера, SWOT-анализа и определения сил бизнеса на примере аудиторской организации. Выявлены основные проблемы оценки конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рынок аудиторских услуг, ключевые факторы успеха, анализ конкурентов, оценка конкурентных сил, недостатки метода.

На современном этапе развития экономики важны не только рост экономических показателей, но и возможность организации быстро приспосабливаться к реалиям, гибко реагировать на внезапные мировые изменения, менять стратегии развития и вводить необходимые эффективные инструменты в условиях конкуренции.

Для выявления проблем оценки конкурентоспособности аудиторских фирм необходимо рассмотреть методы оценки и выявить их слабые стороны. Выделим подходящие к исследуемой области методы: конкурентный анализ по М. Портера, SWOT-анализ, определение сил бизнеса.

Аудиторские организации являются целиком зависимыми от государства и лицензируемыми. Составить конкуренцию в данном случае могут те аудиторские фирмы, в деятельности которых есть консалтинговые и бухгалтерские услуги. Это связано с тем, что к созданию таких организаций относятся менее требовательно и с тем, что конкурентами могут выступать компании из других отраслей (например, услуги ведения бухгалтерского учёта банком, в котором открыт расчётный счёт организации/клиента). Но, несмотря на это, у данного вида деятельности есть постоянные клиенты по закону:

- акционерные общества;
- фирмы, которые получили в предшествующем году выручку свыше 400 млн рублей (без учета НДС, акцизов и экспортных пошлин);
- фирмы, у которых сумма активов баланса по состоянию на конец предшествующего года превышает 60 млн рублей;
- банки, страховые компании и объединения страховщиков, биржи.

А также существуют добровольные клиенты, целью обращения которых, к примеру, является смена кадрового состава бухгалтерского отдела, смена руководителя фирмы, перед предстоящей налоговой проверкой, желание инвестирования в аудиторскую компанию и другие. Метод М. Портера позволяет выявить интенсивность конкурентной борьбы в отрасли. Представим вышеизложенное в таблице 1.

Несмотря на то, что данный метод позволяет спрогнозировать возможные риски, указать на слабые стороны компании, которые не позволяют развиваться организации, а также оценить в целом состояние бизнеса, главным ее недостатком является отсутствие краткосрочного планирования.

Рассмотрим метод определения сил бизнеса на примере организации ООО АКК «Кроу Аудэкс». Для оценки сил и слабостей конкурентов формулируются ключевые факторы успеха (далее КФУ), то есть факторы, имеющие решающее значение для достижения успеха на рассматриваемом рынке (табл. 2).

Таблица 1

Оценка конкурентных сил по М. Портеру

| Конкурентная сила | Итоговая оценка | Конкурентная характеристика |
|-------------------------|-----------------|-----------------------------|
| Товары-заменители | 1 | Низкая угроза |
| Существующие конкуренты | 5 | Средняя угроза |
| Новые конкуренты | 12 | Средняя угроза |
| Потребители | 6 | Средняя угроза |
| Поставщики | 4 | Низкая угроза |

Таблица 2

Определение силы бизнеса

| КФУ | Вес (P) | Кроу Аудэкс | |
|---------------------------|---------|-------------|------|
| | | Q | Q*P |
| Бренд, репутация | 0,25 | 9 | 2,25 |
| Ценовая политика | 0,1 | 8 | 0,8 |
| Квалификация персонала | 0,2 | 9 | 1,8 |
| Качество услуг | 0,2 | 9 | 1,8 |
| Широта предлагаемых услуг | 0,15 | 8 | 1,2 |
| Реклама и продвижение | 0,15 | 9 | 1,35 |
| Итого: | 1 | | 9,2 |

Ключевыми факторами успеха компании ООО АКК «Кроу Аудэкс» являются их репутация или же бренд, качество услуг и квалификация персонала. С помощью данного метода определяются те показатели, по которым фирма может отставать или наоборот опережать конкурентов. Но, к сожалению, это аналитический метод, который не позволяет оценить конкретные показатели или предложить руководство по устранению недостатков, можно лишь увидеть направления для совершенствования того или иного фактора и определить свои сильные стороны.

Следующим к рассмотрению возьмём метод SWOT-анализа. Он позволяет сопоставить внешнее окружение компании с её внутренней средой для выявления внешних и внутренних факторов.

Таблица 3

SWOT-таблица

| | Положительное влияние | Отрицательное влияние |
|------------------|--|--|
| Внутренняя среда | <i>Сильные стороны</i> | <i>Слабые стороны</i> |
| | сложившаяся деловая репутация | организация относится к субъектам малого предпринимательства |
| | опыт | недостаточный контроль за дисциплиной работников |
| | большое число аттестованных аудиторов и квалифицированный персонал | недостаточно широкий спектр услуг |
| | устойчивое финансовое положение | отсутствие отличительной линейки услуг |
| | обучение кадров | |

| | <i>Возможности</i> | <i>Угрозы</i> |
|---------------|--|---|
| Внешняя среда | небольшое число конкурентов в регионе | необходимость постоянного повышения квалификации или обновления кадрового состава |
| | барьеры для входа на рынок для новых конкурентов | укрупнение, сокращение и централизация рынка аудиторских услуг |
| | перспектива проведения аудита общественно значимых организаций допустима | конкуренция со стороны известных компаний |
| | | законодательное регулирование |
| | | низкая платежеспособность предпринимателей и населения |
| | | |

Высокая репутация и большой опыт на рынке аудиторских услуг (27 лет) ООО АКК «Кроу Аудэкс» может устранить такую угрозу, как конкуренция со стороны известных компаний. Наличие услуги «Обучение» в компании позволяет сократить дополнительные траты по повышению квалификации своих сотрудников с помощью образовательных организаций. Можно порекомендовать компании открыть дополнительные услуги, например сделки по слиянию и поглощению. Несмотря на то, что данный метод позволяет выявить преимущества и недостатки фирмы, оценить возможности развития, а также оценить риски, всё же это происходит на интуитивном уровне специалиста, который использует SWOT-анализ.

Безусловно, для оценки конкурентоспособности предприятия необходимо знать экономические показатели конкурентов, что зачастую является закрытой информацией. Исходя из этого, полный и достоверный анализ невозможен. Ещё одной проблемой является специфика данной отрасли. Поэтому Оценка положения фирмы на рынке аудиторских услуг не может обойтись без анализа динамики доходов, финансовой устойчивости и других экономических показателей. Ещё одной проблемой является кадровый потенциал предприятия. Немаловажную роль играют HR-специалисты в способности организации эффективно и быстро действовать, повышать рейтинги компании. Именно от них зависит отбор квалифицированных специалистов, аналитика их производительности труда.

Несмотря на то, что выявлена ограниченность сфер применения методов, есть возможность разработать новую методику, которая позволит решить больше проблем компаний и оценивать аудиторские фирмы более детально и полно.

Литература

- 1 Куряева Г.Ю. Черняева В.Н. Проблемы конкурентоспособности продукции и конкуренции в России / Международная научно-практическая конференция «Научные механизмы решения проблем инновационного развития» (Уфа, 2017). – С. 208–210.
- 2 Курневский А.С. Политика государства по повышению конкурентоспособности продукции отечественных товаропроизводителей // Тенденции развития науки и образования. – 2020. – № 68-3. – С. 129–133.
- 3 Зорина Е.В. Основные проблемы конкуренции в современной России // Молодой ученый. – 2018. – № 48 (234). – С. 393–396.
- 4 Темирова З.У. Ялмаев Р.А. Теоретические подходы к оценке конкурентоспособности продукции // Вестник Академии знаний. – 2020. – №40 (5). – С. 396–400.

- 5 *Бабченко Н.А., Романова Г.Г.* Теоретический подход к оценке конкурентоспособности аудиторских предприятий // Карельский научный журнал. – 2019. – № 2 (27). – С. 89–91.
- 6 *Абитова Э.Ф., Пугачева М.А.* Анализ конкурентоспособности аудиторской компании // Экономический вестник. – 2021. – № 7. – С. 51–57.

БЕНЧМАРКИНГ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ

**Абрамов Артур Геннадьевич¹,
Фатхутдинова Ольга Александровна¹,
Нурыйахметова Светлана Мазгутовна²**

¹*Альметьевский государственный нефтяной институт, Альметьевск, Россия*

²*Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия*

Аннотация. Бенчмаркинг является одним из управленческих инструментов, применяемым для обеспечения конкурентоспособности организации и повышения эффективности ее деятельности на основе изучения опыта деятельности и поведения на рынке лидеров бизнеса. В основе бенчмаркинга лежит концепция постоянного совершенствования деятельности, которая предусматривает непрерывный цикл планирования, координации, мотивации и оценки действий в целях устойчивого улучшения работы организации.

Ключевые слова: бенчмаркинг, процессный бенчмаркинг, сравнительный бенчмаркинг, инновационные технологии, нефтяные компании, управление эффективностью.

В современных экономических условиях можно выделить два подхода для увеличения прибыли, во-первых, использовать опыт лидеров, во-вторых, внедрять собственные инновационные технологии. Бенчмаркинг представляет собой процесс непрерывного изучения и оценки лучшего в других организациях с целью использования их лучших практик для увеличения прибыли на своем предприятии, а также повышения собственной конкурентоспособности. В первом случае - использование опыта лидеров – по существу и является технологией бенчмаркинга, заключающейся в изучении и внедрении лучших методов ведения бизнеса, организации производства, применении инновационных технологий и т. п.

Исследование вопросов бенчмаркинга и перспектив его применения на отечественных предприятиях началось в России с 1996 года. Отдельным положениям и аспектам бенчмаркинга посвящены труды Г.Л. Багнева, А.К. Казанцева, И.А. Аренкова. Однако следует отметить, что в советский период достаточно широко распространялся и применялся опыт передовых предприятий страны. В СССР на общегосударственном уровне ставились задачи, которые были сходны с основными положениями бенчмаркинга. Так, в одном из постановлений Совета министров СССР в качестве главных направлений были определены: 1. Систематическое изучение новейших достижений отечественной и зарубежной науки и техники. 2. Рассмотрение эффективных методов планирования и экономического стимулирования, научной организации труда и управления с использованием вычислительной техники, средств механизации и автоматизации производственных процессов. 3. Обмен передовым научным и производственно-техническим опытом [1].

Бенчмаркинг – это непрерывный процесс оценки уровня продукции, услуг и методов работы на основе сравнения с самыми сильными конкурентами или теми компаниями, которые признаны лидерами [2].

Выделяют следующие типы бенчмаркинга:

- внутренний бенчмаркинг;
- внешний конкурентный бенчмаркинг;
- внешний внутритраслевой бенчмаркинг (сочетаемый);

- внешний межотраслевой бенчмаркинг;
- комбинированный межотраслевой и внешний бенчмаркинг.

В таблице 1 приведено сравнение различных типов бенчмаркинга по таким критериям как, уровень сотрудничества партнеров по бенчмаркингу, значимость и применимость собранной информации, величина ускорения, которую получит организация от использования в своей деятельности различных типов бенчмаркинга.

Таблица 1

Сравнение различных типов бенчмаркинга [3]

| Тип бенчмаркинга | Уровень сотрудничества | Значимость информации | Величина ускорения |
|-----------------------|------------------------|-----------------------|--------------------|
| Внутренний | Высокий | Высокая | Небольшая |
| Внешний конкурентный | Низкий | Высокая | Средняя |
| Внешний отраслевой | Средний | Средняя | Высокая |
| Внешний межотраслевой | Средний | Низкая | Высокая |
| Внутренний и внешний | Средний | Средняя | Очень высокая |

Следует отметить, что каждая компания самостоятельно принимает решение относительно того какой тип бенчмаркинга применять, поскольку каждый из них имеет свои преимущества и недостатки, которые необходимо принимать во внимание.

В таблице 2 дается сравнение различных типов бенчмаркинга.

Таблица 2

Сравнение различных типов бенчмаркинга [3]

| Тип бенчмаркинга | Длительность цикла, мес. | Партнеры по бенчмаркингу | Результаты |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Внутренний | 3–4 | Внутри организации | Значительные улучшения |
| Внешний конкурентный | 6–12 | Нет | Лучше, чем у конкурентов |
| Внешний внутриотраслевой | 10–14 | В отрасли | Творческий прорыв |
| Внешний межотраслевой | 12–24 | Все мировые отрасли | Лучший в своем классе |

В нефтяной отрасли наибольшее распространение получила комбинация таких типов бенчмаркинга как внутренний и внешний конкурентный бенчмаркинг, а также внутренний и внешний внутриотраслевой/межотраслевой бенчмаркинг. Такие комбинации, в особенности при разработке и внедрении инновационных технологий, дают наилучшие результаты для деятельности нефтяных компаний. Так, нефтяная компания «Татнефть» перед началом разработки Ашальчинского месторождения сверхвязкой нефти проводила исследование опыта канадской фирмы «СТП» по разработке залежей битуминозной нефти и применению метода внутрислоевого горения, в частности технологии «ТНАИ» и ее вариант «САPRI». Применение данных технологий позволяет осуществить внутрислоевое улучшение характеристик нефти, когда тяжелая нефть практически преобразуется в легкую [4].

Внутренний бенчмаркинг осуществляется в нефтяных компаниях посредством формирования «эталонного подразделения» и проведением сравнительного анализа каждого конкретного элемента корпоративной структуры с эталоном.

Внешний бенчмаркинг реализуется нефтяными компаниями посредством организации и участия в совместных выставках, презентациях, конференциях, форумах, круглых столах и т. п. Проведение конкурентного бенчмаркинга нефтяными компаниями включает изучение аналитических обзоров и данных рейтинговых агентств по аналогичным компаниям отрасли. Международный бенчмаркинг нефтегазовых компаний перспективен, так как эффективность деятельности зарубежных компаний выше отечественных, что подтверждают международные рейтинги. Кроме того, зарубежные корпорации более открыты с точки зрения информационной прозрачности [5].

В классификации видов бенчмаркинга выделяют «официальный» и «неофициальный» бенчмаркинг. Основой такого разделения является статус бенчмаркинга в организации.

Изучение публикаций по вопросам управления нефтегазовыми структурами позволяет говорить о достаточно широком использовании в них неофициального бенчмаркинга. Как показывает практика, в настоящее время руководители нефтяных компаний часто используют данные рейтинговых агентств, мнения экспертов-аналитиков. Наблюдаются процессы «переманивания» ключевого персонала с предприятий-конкурентов, приглашения на работу зарубежных специалистов. Также прослеживается тенденция увеличения предложения образовательными учреждениями программ подготовки/переподготовки кадров исключительно для нефтегазового сектора экономики.

«Официальный бенчмаркинг» в большей мере является предметом научных исследований. Принято подразделять его на два вида: сравнительный и процессный. Сравнительный бенчмаркинг может проводиться нефтяной компанией на основе годовых отчетов аналогичных компаний, публикуемых для акционерных обществ в обязательном порядке. Так, с годовой отчетностью большинства нефтяных компаний России можно ознакомиться на их официальных сайтах. В процессном бенчмаркинге основной задачей является не сравнение показателей собственной деятельности с другими компаниями, а исследование механизма того или иного процесса. В процессном бенчмаркинге исследованию подлежит структура процесса, а также средства оптимизации процессов. Для нефтяных компаний применение процессного бенчмаркинга является затруднительным, поскольку внутренние процессы, как производственные, так и управленческие, как правило, не подлежат широкой огласке.

Однако комплексное использование сравнительного и процессного подходов к проведению эталонного сопоставления наиболее эффективно реализует потенциал бенчмаркинга как инструмента повышения конкурентоспособности организации. При этом сравнительный бенчмаркинг выступает в роли начального (вводного) этапа процессного бенчмаркинга. Измерение показателей организации и показателей конкурентов позволяют определить направления, требующие первоочередных улучшений, области наиболее серьезного отставания от конкурентов. Полученная информация выступает в качестве входной для процессного бенчмаркинга. Систематизация этих данных в соответствии с процессами организации и приведение их к общему знаменателю с эталонной компанией позволяет оценить возможность внедрения сторонних процессов в деятельность своей организации, определить ограничения по реализации инновационных проектов, отладить реформируемый процесс и обеспечить его эффективное выполнение [6].

Таким образом, под бенчмаркингом в общем случае понимают сравнительную оценку результатов деятельности компании с другими компаниями в рамках отрасли либо смежных отраслей. При этом результативность самого «бенчмаркинга» определяется уровнем использования его результатов системой управления в целом и по отдельным направлениям. Одной из проблем, затрудняющей процесс внедрения и использования бенчмаркинга, является конфиденциальность информации многих отечественных компаний.

Литература

1. Рачек С.В., Жигалова Л.Н. Основные тенденции и особенности использования технологий бенчмаркинга // Интернет-журнал «Науковедение». – 2016. – № 2. – URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/23EVN216.pdf> (Дата обращения: 02.05.2021).

2. Данилов И.П. Данилова Т.В. Бенчмаркинг как основа создания конкурентоспособного предприятия. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. – 69 с.
3. Джеймс Х.Х. Что может сделать бенчмаркинг для вашей организации? – URL: <http://www.kpilib.ru/article.php?page=708> (Дата обращения: 02.05.2021).
4. Новостной ресурс «Татар-информ». – URL: <https://www.tatar-inform.ru/news/tatneft-namerena-ispolzovat-kanadskiy-opyt-137753> (Дата обращения: 02.05.2021).
5. Миронова Ю.М. Проблемы информационной прозрачности российских компаний // Сервис в России и за рубежом. – 2011. – № 2. – С. 59–71.
6. Протасов Д.В. Теория и практика применения технологии бенчмаркинга для улучшения качества деятельности организации: монография. – Тамбов: ТГТУ, 2009. – 80 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

**Валиев Ильдар Айдарович,
Пугачева Мария Александровна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Цель исследования заключается в определении совокупности наиболее приемлемых методов совершенствования бизнес-процессов организации. В статье рассмотрена возможность применения эконометрических расчетов в совокупности с традиционными инструментами оптимизации бизнес-процессов для получения наиболее эффективного и точного изменения выявленных показателей во всей цепи производственного бизнес-процесса. Научная новизна работы заключается в подходе оптимизации бизнес-процесса с использованием эконометрических расчетов на основе статистических данных и их совокупным результатом в кооперировании наиболее популярных инструментов качества организации.

Ключевые слова: бизнес-процессы, оптимизация, эконометрика, статистические данные.

На данный момент абсолютное большинство методов оптимизации бизнес процессов организации построены на эмпирическом подходе. Несовершенствование данных методов является недостаточно точное выявление слабых звеньев в бизнес-процессе, а также последующая оптимизация всей рассматриваемой системы. Наиболее часто применимые инструменты в оптимизации бизнес-процессов являются:

- контрольный лист;
- диаграмма Паретто;
- гистограмма;
- стратификация;
- диаграмма Исикавы;
- ABC-анализ [1].

Все вышеперечисленные методы основаны на результатах исследований непосредственно бизнес-процесса, и помогают внести значительные изменения в его структуру с целью дальнейшей оптимизации. Несмотря на то, что в процессе использования данных инструментов собирается рабочая группа, состоящая из профессиональных аналитиков, инженеров по качеству, экономистов и работников предприятия все их выводы носят лишь относительно объективный характер, так как на это влияют не только профессиональные качества членов группы, но и множество сторонних факторов (предыдущий опыт, технические знания в требуемой области, общее понимание структуру и организации компании) [2]. Тем не менее, можно с уверенностью сказать, что каждый отдельно рассматриваемый бизнес-процесс является абсолютно уникальной структурой, не имеющей аналогов в сторонних организациях. Любое решение, принятое с использованием данных инструментов для оптимизации

процессов организации не будет являться исключительно верным, так как мы исключаем большое количество статистически неверных решений, называемых человеческим фактором.

Наиболее оптимальным решением в данном случае является совокупное использование всевозможных инструментов совершенствования, профессиональной рабочей группой, и эконометрического анализа для наиболее точного прогнозирования изменения структуры бизнес-процесса в целом [3].

Самым популярным и простым в использовании, но в то же время обладающим максимальной точностью прогнозирования инструментом эконометрического анализа является метод наименьших квадратов. Использование данного инструмента возможно не только в макроэкономике, но и в мелких хозяйственных единицах – микроэкономика. Как мы знаем любые решения и действия по оптимизации бизнес-процессов организации направлены на одну единственную и наиболее важную цель – получение большей прибыли предприятия [4]. Как следствие, можно утверждать, что данная переменная (прибыль компании) является зависимой (объясняемой переменной), а все числовые экономические показатели, непосредственно влияющие на весь бизнес-процесс предприятия, являются регрессорами (объясняющие). К примеру, данные показатели могут быть являться:

- количество сотрудников, вовлеченных в бизнес-процесс;
- непосредственно время работы сотрудника над определенным действием;
- заработная плата рабочих;
- цена расходных материалов;
- время реагирования на те или иные действия;
- себестоимость производимых продуктов или услуг и т. д.

Используя вышеперечисленные инструменты оптимизации бизнес-процессов предприятия, возможно выявить наиболее важные аспекты звеньев в цепи процесса и не просто предложить определенные меры по совершенствованию, но и вычислить, в каком количественном значении требуется изменить те самые регрессоры для получения требуемых показателей прибыли компании.

Следует предположить, что модель имеет простую линейную форму:

$$y_i = \beta_1 + \beta_2 x_i + \dots + \beta_n x_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

Мы имеем:

- наблюдаемые переменные (y , x)
- неизвестные параметры (β_1 , β_2). К примеру, β_2 показывает, насколько изменится прибыль компании при изменении количества сотрудников, вовлеченных в бизнес-процесс, на некую величину.

- случайная составляющая, ошибка (ε). Это та часть, по которой мы не имеем возможности предсказать конечный результат, но, тем не менее, данная случайная ошибка имеет влияние на зависимую переменную y .

Выбрав линейную модель и получив оценки неизвестных параметров ($\hat{\beta}_1$, $\hat{\beta}_2$), необходимо спрогнозировать или интерпретировать коэффициенты, используя вместо неизвестных (β_1 , β_2), оцененные коэффициенты ($\hat{\beta}_1$, $\hat{\beta}_2$).

На данном моменте и следует использовать метод наименьших квадратов.

В качестве оценки следует взять такие $\hat{\beta}_1$, $\hat{\beta}_2$, при которых сумма квадратов ошибок прогноза Q , будет минимальна [5].

Следовательно, в случае решения задачи минимизации ошибок, то есть найти минимум функции всех $\hat{\beta}_n$, то получим формулу для непосредственного и точного прогнозирования результата, а именно прибыль организации. В конечном итоге, мы имеем возможность интерпретировать изменение показателей, оказывающих непосредственное влияние на бизнес-процесс организации с вероятностью в 85–90 % согласно уровню значимости в 10–15 %.

Тем самым мы можем не только предложить методы оптимизации бизнес-процессов организации, основанных на устоявшихся инструментах, но и использовать эконометриче-

ские расчеты для более точного выбора переменных во всей цепи бизнес-процесса с последующим прогнозированием изменений в числовых значениях.

Литература

1. Питерсон Д. Теория сетей Петри и моделирование систем: пер с англ. – М.: Мир, 1984. – С. 24–25.
2. Калашян А.Н., Калянов Г.Н. Структурные модели бизнеса: DFD-технологии. – М.: Финансы и статистика, 2003. – С. 84–86.
3. Конноли Т., Бегг К. Базы данных: проектирование, реализация и сопровождение. Теория и практика: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003. – С. 103–104.
4. Лескин А.А., Мальцев П.А., Спиридонов А.М. Сети Петри в моделировании и управлении. – Ленинград: Наука, 1989. – С. 37–45.
5. Черемных С.В., Семенов И.О., Ручкин В.С. Структурный анализ систем: IDEF-технологии. – М.: Финансы и статистика, 2001. – С. 92–98.

РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ

**Галимуллина Галина Рустемовна,
Пугачева Мария Александровна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В современных условиях цифровые технологии стали проникать во все сферы жизни, в том числе и в экономику. В результате этого появился термин «цифровая экономика». Изучению проблем и особенностей цифровой экономики в последнее время уделено много внимания в научных и публицистических работах. Внимание ученых к этому феномену постоянно растет. Однако, более узкий вопрос развития производственной системы с помощью цифровизации процессов остается открытым и малоизученным. Цифровая трансформация производственной системы, согласно нашей гипотезе, становится ключевым фактором конкурентоспособности предприятия, который в дальнейшем обеспечивает увеличение темпов роста национальной экономики.

Ключевые слова: цифровая трансформация, цифровизация, бережливое производство, цифровая экономика.

Сфера цифровых технологий в настоящее время представляет вызов импортному замещению. Российские компании в большинстве отраслей очень сильно зависят от западных поставщиков, однако сейчас на импортное замещение надеются многие крупнейшие государственные корпорации, подписывая соглашения о стратегическом сотрудничестве с отечественными ИТ-компаниями. ИТ-компании – разработчики, в свою очередь, выпускают огромное количество цифровых решений для любых производственных процессов.

Цифровое проектирование принесло «бум» в современное общество. Внедряя инновационные технологии в производство, всё больше и больше руководителей малых, средних и тем более крупных предприятий задумались о проведении цифровой трансформации производства. В настоящее время каждая фирма стремится найти подход к оптимизации производственных процессов.

Цифровизация производственных систем в рамках технологической концепции четвёртой промышленной революции стремительным образом видоизменяет сложившуюся к настоящему времени деловую среду. Цифровизация активным образом способствует созданию различных многочисленных точек роста и улучшению процессов ведения бизнеса, оптимизирует текущие расходы предприятия, а также качественным образом видоизменяет существующие бизнес-модели [3, с. 1052].

Основной предпосылкой для внедрения цифровизации в производственные процессы является полномасштабное внедрение умного производства на предприятии, что означает «интеграцию цифровых технологий в производство на основе «умных машин» [2, с. 97], а также создание специализированных ИКТ-платформ, координирующих управление полным жизненным циклом создаваемого продукта.

Цифровую трансформацию можно охарактеризовать, как многосторонний комплексный процесс реорганизации организации, который касается изменения практически всех уровней и сфер производства.

Цифровая трансформация производственной системы преобразует среду обитания с помощью техники и технологий и существенно изменяет взгляды на современный мир. Однако внедрение информационно-коммуникационных технологий и цифровизации внесло неопределенность и турбулентность социальных, экономических, промышленных процессов, что привело к возникновению новых рисков и опасностей, обуславливающих значимость безопасности.

Цифровая трансформация производственной системы занимается сокращением монотонного физического труда для человека, организует и контролирует трудовые и производственные процессы, а также обеспечивает безопасность сотрудников компании.

Цифровую трансформацию в промышленном секторе можно разделить на три составляющие:

- технологическая группа, в которой происходит анализ большого количества информационных данных для разработки сетевых решений в исследованиях и производстве, в том числе робототехнические новинки, инновационные материалы;

- информационная группа, в которой формируются и затем внедряются информационно-коммуникационные технологии, происходит открытие новых сервисов, расширяется промышленный интернет;

- социально-этическая группа, в которой меняются профили компетенций и выявляются актуальные профили на данный момент, развиваются принципы биологической инженерии, что может спровоцировать возникновение некоторых психологических и этических проблем.

Рассмотрим основные этапы цифровизации производственного предприятия и содержание каждого из них (табл. 1).

Цифровизацию предприятия можно разделить на шесть этапов. Цифровизация производственного предприятия начинается с бережливого производства. На данном этапе предприятие стремится минимизировать и устранить все виды потерь и сократить трудозатраты.

Таблица 1

Этапы цифровизации производственного предприятия

| Этапы цифровизации производственного предприятия | |
|---|--------|
| Автономность | 6 этап |
| Прогнозирование | 5 этап |
| Знания | 4 этап |
| Генерация информации | 3 этап |
| Дигитализация данных | 2 этап |
| Бережливое производство | 1 этап |

Следующим этапом выступает дигитализация (или доступность) данных. На данном этапе происходит сбор данных с различных источников по производственным процессам предприятия и перевод этих данных в цифровую форму. Все полученные данные объединяются в цифровой двойник изделия, который в дальнейшем используется для производства

товаров на предприятии [1, с. 667]. Чем обширнее количество информации и чем она достовернее, тем конкретнее и детальнее получится цифровая копия производства.

В качестве третьего этапа можно выделить генерацию информации. Этот этап обеспечивает прозрачность, доступность и возможности использования собранных данных от различных источников. Создается облачное хранилище. Облачные хранилища являются немаловажной частью модернизации предприятия, ведь объём информации неизменно растёт и уже обычные информационные носители не справляются с такой работой. Именно из-за таких проблем было создано «облако». «Облачные» шлюзы являются технологией, которая может быть применена для быстрого и удобного предоставления потока информации на производстве и клиенту непосредственно. Клиент в свою очередь, может даже не замечать, что работает с «облаком», если скорость соединения с ПК клиента и «облаком» будет высокой.

Последующим этапом выступает объединение полученной информации и уже имеющихся знаний. На данном этапе выстраиваются предварительные варианты для построения интеллектуальных баз данных производства, которые в дальнейшем обеспечивают совершенствование производственного процесса. Исходя из изменений, можно будет увидеть, как качественно поменяется работа и нужны ли эти изменения на самом деле. Такие модели снижают количество ошибок и помогают точно определиться с желаниями и возможностями изменения производства

Предпоследний, пятый этап, это прогнозирование. На данной стадии осуществляется прогноз внедрения вариантов цифровизации в определенные бизнес-процессы, прогнозируется эффективная загрузка производственного оборудования и возможности сокращения затрат при производстве.

Последним, заключительным этапом цифровизации предприятия является автономность. На данном этапе осуществляется создание полностью автономных системных решений на производстве.

Гибкость и своевременная обработка информации на производственном предприятии играет важнейшую роль в организации быстрых адаптационных процессов. У предприятия появляется возможность быстрой адаптации к любому новому событию, вызывающему какие-либо изменения, что позволяет получить много положительных преимуществ на производстве. Значительно сокращается время от возникновения проблемы до ее устранения.

Проводя цифровую трансформацию предприятий, было создано множество устройств и оборудования для сбора нужных данных с производства. Технологии сбора, обработки и передачи данных постоянно совершенствуются. Поэтому современному инновационному предприятию нужно всегда следить за последними тенденциями в индустрии, иначе компания может стать неконкурентоспособной и потерять свой авторитет и прибыль из-за отстающих технологий.

Таким образом, цифровизация охватила многие сферы общественной жизни, включая производственные системы. Внедряя инновации, «умное» оборудование, лучшие цифровые решения и адаптивные структуры управления, предприятие переходит на совершенно новый уровень развития. Благодаря чему достигаются лидирующие позиции в отрасли. Переход к цифровой трансформации российских предприятий обеспечивает частичное импортозамещение. Предприятия благодаря цифровой трансформации быстро адаптируются к любым изменениям, как вне производственной системы, так и внутри нее.

Литература

1. *Деомидько Н.А.* О взаимосвязи цифровой трансформации бизнес-процессов предприятия и бережливого производства // Синергия Наук. – 2020. – № 54. – С. 665–674.
2. *Дубровская Ю.В.* К вопросу исследования особенностей пространственной организации отечественной экономики с учетом глобальных вызовов // Материалы V Пермского экономического конгресса (Пермь, 2019). – С. 97–101.

3. Желтенков А.В., Полосков С.С. Организационно-экономический механизм управления инновационным потенциалом высокотехнологичных наукоемких предприятий // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 2 (103). – С. 1051–1057.
4. Желтенков А.В., Полосков С.С. Организационно-экономический механизм управления инновационным потенциалом высокотехнологичных наукоемких предприятий // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 2 (103). – С. 1051–1057.

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ И ПРИНЦИПАХ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ

**Гарафеева Ризия Раисовна,
Пугачева Мария Александровна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Современные условия российской экономики становятся нестабильными, что приводит к снижению устойчивости хозяйствующей деятельности предприятий. По этой причине, необходим поиск инструментов и механизмов, позволяющих повысить уровень эффективности процедуры управления. Одним из направлений выступает процессный подход. В работе представлены понятие процессного подхода, его принципы, основные характеристики, его роль в управлении организацией.

Ключевые слова: процессный подход, управление предприятием, понятие процессного подхода, принципы процессного подхода.

Высокая динамичность окружающей среды заставляет организации искать новые подходы к управлению в целях сохранения и преумножения эффективности своей деятельности. Процессный подход к управлению бизнес-процессов организации позволяет собирать и исследовать информацию о текущем состоянии организации и ее перспективах, а также выявить слабые места и причины их возникновения. Среди основных причин, побуждающих предприятие оптимизировать бизнес-процессы, можно выделить многие факторы, такие как: необходимость снижения затрат на производство или предоставление услуг; необходимость снижения длительности производственного цикла; требования, предъявляемые потребителями к качеству продукта и услуг; внедрение программ управления качеством и др.

Родоначальником процессного подхода к управлению предприятием считается А. Файоль [1], которых еще в 1920-х гг. писал, что ключевая цель процессного подхода к управлению – это создание горизонтальных связей внутри организации. По его мнению, такой подход способствовал более оперативному решению возникающих вопросов и мог положительным образом воздействовать на результаты.

Ф. Тейлор в применении процессного подхода в организации выделял ряд принципов, среди которых автором назывались принцип взаимосвязи процессов, их востребованности, документирования, контроля над ними и ответственности за них [2].

Исследователь процессного подхода Томпсон А.А. под процессным подходом понимал технологию производственного процесса, которая определяет специфику взаимосвязи внутри и снаружи организации [3]. В соответствии с перечисленными принципами организация рассматривается как совокупность разных процессов, взаимосвязанных между собой, влияющих друг на друга и нуждающихся в управлении. При этом построение любого процесса преследует конкретную достижимую и измеримую цель, а достигнутые результаты должны быть востребованы заинтересованными сторонами. При этом необходимо документирование исходных данных и результатов процесса, поскольку именно они послужат отправной точкой для принятия решений по оптимизации бизнес-процессов и контролю над их эффективностью. Наличие субъектов управления бизнес-процессами подразумевает определение ответственности за процесс, управление им, его результаты.

Зайцева А.В. В своем определении процессного подхода указывала на то, что представляет собой совокупность действий субъекта управления в отношении объекта управления, обладающих характеристикой цикличности и призванных придать упорядоченность системе управления.

Румянцева Е.Е., определяя свое видение процессного подхода к управлению, делает акцент на том, что призван облегчить завершение управленческих процедур [4].

Мы под процессным подходом будем понимать комплекс управленческих действий, в которых деятельность предприятия рассматривается совокупность множества процессов, постоянно нуждающихся в контроле и регулировании.

Стандарт ISO 9001 дает следующее определение процессному подходу – это представление деятельности организации как сети взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности (процессов), которые преобразуют входы в выходы [5].

Важной составляющей процессов (экономических, технологических и т. д.) является их систематичность, то есть все процессы, протекающие в организации, должны быть упорядоченными и повторяющимися, а не случайными.

На сегодняшний день, основные процессы предприятия можно классифицировать на следующие группы [6]:

- основные процессы, которые включают производство, реализацию и т. п.;
- управленческие процессы, например, администрирование и т. п.;
- сопровождающие процессы, среди которых можно выделить доставку, обработку информации и т. п.;
- развивающие процессы, такие как инновации, НИОКР и т. п.

Управление каждым процессом включает совокупность функций: проектирование, регламентация, оптимизация, планирование и прогнозирование, контроль; должно быть ориентировано на достижение генеральной цели промышленного предприятия и отвечать стратегическим планам развития предприятия.

Процесс как последовательность действий и операций требует конкретизации ответственных лиц, закреплённых за каждым процессом, и детализации потоков (материальных, информационных, финансовых), исходя из чего, можно наиболее точно описывать процессы («как есть»), определять КРІ бизнес-процессов, выявлять проблемы, проектировать совершенную модель («как должно быть»), осуществлять реинжиниринг бизнес-процессов и т. д.

Целью применения процессного подхода является поиск и определение путей оптимизации неэффективных бизнес-процессов.

Главным аргументом процессного подхода в управлении предприятием является его преимущества, среди которых [7]:

- ликвидация убыточных процессов;
- ориентация на качественное исполнение каждого процесса;
- непрерывность процесса управления;
- оптимизация затрат и снижение размера себестоимости производства продукции;
- возможность формирования более гибкой системы принятия управленческих решений;
- повышение прозрачности и надежности системы управления процессами.

Неотделимыми компонентами процессного подхода при управлении организацией [8]:

- выделенный бизнес-процесс, под которым понимается объект управления с четким определением границ системы управления;
- ключевые показатели эффективности, которые отражают результативность и эффективность работы бизнес-процесса, используемого для управления организацией;
- владелец бизнес-процесса – участник бизнес-процесса, наполненный определенными полномочиями и несущий определенную ответственность за управление бизнес-процессами;
- регламент бизнес-процессов – некоторое описание объекта управления в количестве, требуемом для всех участников бизнес-процессов;
- система мотивации участников бизнес-процесса на достижение четко определенного результата деятельности организации.

Литература

1. *Fayol H.* Administration industrielle et generale. – Paris: Dunod et Pinat, 1917. – 174 p.
2. *Taylor F.W.* The Principles of Scientific Management. – New York: Harper and Row, 1911. – 23 p.
3. *Томпсон А.А.* Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: учебник. – М.: Инфра-М, 2000. – 412 с.
4. *Румянцева Е.Е.* Финансовый менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – Москва: «Юрайт», 2019. – 360 с.
5. Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии. ГОСТ ИСО 9000-2015. Национальный стандарт Российской Федерации. Системы менеджмента качества. – М.: Стандартинформ, 2015. – 54 с.
6. *Троицкий В.Е.* Процессный подход в управлении предприятием в условиях цифровой экономики // Сборник научных статей: международная научно-практическая студенческая конференция (Саратов, 2020). – С. 67–69.
7. Интернет-ресурс «Prabiz.by». – URL: <https://prabiz.by/blog/post/processnyj-podhod> (Дата обращения: 05.04.2021).
8. *Ильсцова М.К.* Особенности процессного подхода к организации управления предприятием в современных условиях // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. – 2020. – № 3 (69). – С. 85–88.

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД И ЕГО РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ

Горлова Виктория Вячеславовна¹,
Нурийахметова Светлана Мазгутовна²

¹Альметьевский государственный нефтяной институт, Альметьевск, Россия

²Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Внедрение процессного подхода направлено на обеспечение роста эффективности деятельности предприятия, сокращение издержек (как материальных, так и временных) на производство продукции, а также повышение эффективности инновационной деятельности предприятия.

Ключевые слова: процессный подход, инновационная деятельность, инновационные технологии, нефтяные компании, управление эффективностью.

Основой процессного подхода является принцип регулирования последовательности выполняемых операций. Организация процессов направлена на осуществление контроля, координации временных и пространственных аспектов выполнения задач (кто, что, когда и как делает). При этом под процессом понимается завершенная последовательность операций, логически взаимосвязанных друг с другом.

Под бизнес-процессом понимается устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, служащая осуществлению основных бизнес-целей предприятия и преобразовывающая по определенной технологии входы в выходы, представляющие ценность для потребителя (внутреннего и/или внешнего) [1].

В таблице 1 представлены укрупненные бизнес-процессы нефтяной компании, выход каждого процесса, а также критерии оценки их эффективности.

В соответствии с моделью цепочки создания ценности (Value Chain), разработанной в 1980 году выдающимся экономистом Майклом Портером, все процессы организации принято подразделять на основные (добавляющие ценность для потребителя) и вспомогательные (с точки зрения потребителя, не добавляющие ценности) [1].

Укрупненные бизнес-процессы нефтяной компании

| | | | | |
|---|---|---|---|---------------------------------------|
| Геолого-разведочные работы | Бурение | Добыча | Транспорт | Переработка |
| Выход бизнес-процесса | | | | |
| Полученная информация, разведанные запасы (ресурсы) | Приращенные запасы, добывающие мощности. Вводимые в эксплуатацию скважины | Объем добываемой нефти и попутных продуктов | Продукция не создается (производится транспортировка нефти, газа, нефтепродуктов) | Нефтепродукты |
| Предмет труда | | | | |
| Территория, подлежащая разведке | Разбуриваемая горная порода | Нефтегазо-содержащая залежь, продуктивный пласт | Перекачиваемые нефть, газ, нефтепродукты | Сырая нефть, попутный и природный газ |
| Критерии оценки эффективности процесса | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> – стоимость бизнес-процесса; – эффективность использования ресурсов в рамках бизнес-процесса; – экологическая безопасность ведения бизнес-процесса; – безопасность ведения бизнес-процесса с точки зрения охраны труда; – результативность бизнес-процесса. | | | | |

Использование процессного управления, объединение подразделений и служб общими процессами обеспечивает:

- ориентирование подразделений и служб на достижение конечного результата, определяемого общей целью, оптимизацию процесса в целом, а не деятельности отдельной службы, оценку вклада в общее дело каждого подразделения, наибольшую суммарную эффективность;
- более четкое восприятие предприятием изменений требований потребителей (основные процессы ориентированы на потребителя, они начинаются с запросов потребителей и заканчиваются ими);
- возможность приспосабливаться к изменяющимся внешним условиям;
- измеримость процессов количественными параметрами, такими как себестоимость продукции, длительность производственного цикла, производительность, уровень качества и удовлетворенность потребителей;
- возможность постоянного и радикального совершенствования процессов на основе их измерения. Механизм совершенствования процессов хорошо отработан и широко применяется на многих предприятиях мира, в то время как иерархическая структура с одним функциональным делением обычно не подлежит измерению, поэтому ее трудно усовершенствовать;
- обозримость всех сфер деятельности и их согласованность;
- более эффективное и результативное управление промышленным предприятием: сокращается путь передачи управляющих действий и информации, как по вертикали, так и по горизонтали;
- объединение людей в команды процесса и усиление мотивации [2].

Интеграция процессного подхода в деятельность нефтяной компании должна проводиться на всех уровнях управления, в том числе и в управление инновационной деятельностью.

Инновационную деятельность нефтяной компании можно рассматривать как процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований в новый или усовершенствованный технологический процесс, совершенствование системы управления предприятием, а также связанные с этим дополнительные изменения системы сбыта и производства продукции.

Конкурентная внешняя среда играет решающую роль в активизации инновационных процессов на предприятии. Конкуренция заставляет крупные компании идти на риск инноваций, чтобы удержать свои позиции на рынке.

Процесс управления инновациями для удовлетворения перспективных потребностей рынка направлен на проектное, технологическое, материальное, организационное и кадровое обеспечение производства, внедрение нововведений, анализ полученных результатов и внесение корректив в эти виды деятельности [2].

В современных условиях процесс инновационной деятельности предприятия должен соответствовать следующим основным принципам [3]:

- принцип иерархичности направлен на обеспечение взаимодействия между элементами инновационной деятельности на вертикальных и горизонтальных уровнях системы;
- принцип целевой ориентации способствует непрерывному протеканию инновационного процесса в соответствии со стратегическими целями;
- принцип системности инновационной деятельности направлен на взаимодействие между исполнителями на основе четко обозначенных для них функций;
- принцип «широкого фронта» реализации подразумевает параллельность выполнения работ в рамках инновационной деятельности предприятия;
- принцип гибкости и адаптивности подразумевает мобильную перестройку инновационной деятельности предприятия под влиянием факторов внешней среды или внутренних условий деятельности;
- принцип всеобъемлющего охвата компании направлен на вовлечение в инновационный процесс всех подразделений организации, т.к. только в этом случае будет достигнута максимальная эффективность инновационной деятельности;
- принцип комплексности означает, что инновации в одной сфере деятельности вызывают появление сопутствующих нововведений;
- принцип экономичности способствует результативности инновационного процесса за счет сокращения длительности инновационного цикла и затрат на обеспечение инновационного процесса.

Данные принципы важно учитывать и выполнять в ходе практической реализации проекта или программы по управлению инновационной деятельностью предприятия.

Процесс управления инновационной деятельностью на предприятии включает следующие укрупненные этапы:

- прогнозирование и планирование инноваций;
- анализ ситуации и идентификация потребности;
- определение критериев выбора альтернативных инноваций, разработка альтернатив;
- выбор наилучшей альтернативы;
- разработка и согласование управленческого решения;
- управление реализацией, контроль и оценка результатов.

Следовательно, организация процесса управления инновациями на предприятии включает как минимум 5 укрупненных этапов, которые необходимо выполнить для эффективной реализации инновационного проекта или программы.

В целом, результативность инновационной деятельности в значительной степени будет зависеть от совершенства управления процессами реализации инновационно-инвестиционных проектов и их содержательности.

Добыча нефти с использованием инновационных технологий всегда была основным направлением деятельности компаний нефтяной отрасли. Обеспечивая высокие ежегодные темпы прироста добычи с собственных месторождений за счет использования новых или бо-

лее прогрессивных технологий, компании успешно решают стратегическую задачу по увеличению удельного веса собственной нефти в общем объеме нефтедобычи компаний.

Внедрение инноваций является главным элементом в концепции деятельности и развития современных нефтяных компаний. Новые виды реагентов и современное оборудование, разрабатываемые и производимые компаниями и их дочерними предприятиями, позволяют осуществлять эффективную разработку сложных месторождений, рациональную разработку запасов.

Большинство нефтяных компаний разрабатывают месторождения, находящиеся на поздней стадии разработки, в такой ситуации эффективность добычи нефти в большей степени зависит от результативной составляющей инновационной цепочки. Нововведения в нефтегазовом бизнесе затрагивают не только производственный процесс и технологию, но и управленческий процесс. Один из основополагающих моментов здесь - развитие управленческих подходов и технологий на основе современных достижений науки и техники.

Литература

1. Беккер Й Менеджмент процессов. – М.: Эксмо, 2007. – 362 с.
2. Буч О.В. Процессный подход к управлению системой инновационной деятельности промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук / О.В. Буч. – Калининград, 2006. – 32 с.
3. Дрозденко Ю.А. Стратегическое управление инновациями. Его сущность и значение для предприятия / Сборник статей II Международной научно-практической конференции «Инновационное развитие науки и образования» (Пенза, 2018). – С. 59–61.

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

Муллагалиева Галия Халиловна

Казанский (приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены особенности технологического развития розничной сети «Магнит», изучены основные проблемы внедрения инноваций и предложены пути решения.

Ключевые слова: торгово-технологический процесс, инновации, торговая сеть.

Развитие рынка товаров, усиление конкуренции в ритейле, изменение предпочтений покупателей ставят серьезные задачи по формированию эффективного предложения торговыми предприятиями. Для удержания высоких позиций в условиях конкуренции и привлечения клиентов торговым сетям необходимо постоянно совершенствовать технологии. Рассмотрим особенности технологического развития торговой сети на примере «Магнит», основным трендом в котором является цифровизация процессов.

«Магнит» является одной из ведущих розничных сетей в России по торговле продуктами питания, лидером по количеству магазинов и географии их расположения. По данным на конец декабря 2020 года сеть компании насчитывает 21 564 магазинов, в том числе 14 911 магазинов «у дома», 470 супермаркетов, 6 183 магазинов дрoгери [2].

Торгово-технологический процесс розничной сети – это совокупность взаимосвязанных и последовательных операций, обеспечивающих доведение товара до конечных потребителей с сохранением качества и целостности при наименьших затратах и высоком уровне обслуживания. Основными технологическими операциями при этом являются транспортировка, приемка, хранение и продажа товаров. Рационализация технологического процесса и его совершенствование являются главной задачей торговой сети.

Основные направления технологического развития сети «Магнит» представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Основные направления цифрового развития в «Магнит» [2]

Изучив данный рисунок, можно привести некоторые реализованные в торговой сети информационные решения.

1. Розничная сеть в 2019 году запустила программу лояльности и планирует ее развивать с помощью инновационных методов, например, приложения для оплаты с помощью технологии распознавания лица.

2. Сеть «Магнит» запустила электронный документооборот, который позволил сократить время обработки документов с трех дней до трех часов.

3. Для автоматизации складов сеть развивает новую систему управления – WMS-систему (Warehouse Management System), которая позволяет обеспечить управление бизнес-процессами и контроль выполнения складских операций, что значительно увеличивает продуктивность и ускоряет рабочий процесс.

4. Важным проектом стало введение технологии голосового управления складскими операциями pick-by-voice. Структура работы заключается в следующем: оператор с помощью наушников получает голосовые команды от главного компьютера и постепенно выполняет задания на отборку и комплектацию. Использование данного метода позволило улучшить эффективность работы на 60 % и сократить количество ошибок.

5. Для увеличения пропускной способности магазина и ускорения процесса обслуживания активно устанавливаются кассы самообслуживания, которые позволяют покупателям самостоятельно пробивать товары через сканер и производить наличную или безналичную оплату. На сегодняшний день установлены более тысяч касс самообслуживания. Партнером по поставке оборудования стала корпорация NCR – один из мировых лидеров по производству систем самообслуживания.

6. Активно внедряются в магазины электронные ценники – это устройства с дисплеем, которые отображают информацию о цене. Сами ценники стоят в пределах 7–30 долларов за штуку. Преимуществами использования электронных ценников стали: оперативное управление ценой, экономия расходных материалов, актуальность цены, привлечение внимания покупателей элементами анимации. По европейской статистике, своевременность изменения цены на портящуюся продукцию позволяет снизить потери на 17 %.

«Магнит» открыл новый формат магазина товаров для дома и ремонта «Магнит Мастер» с торговой площадью 50–150 кв. м. Первый магазин открылся в Краснодаре. В целом «Магнит Мастер» ориентирован на покупателей, которые сами занимаются ремонтом и обу-

стройством жилья. Основа ассортимента – это промышленные товары для ремонта, посуда, бытовая химия и другие товары для дома. Компания ожидает, что средний чек будет выше, чем у ее продовольственных форматов. Для развития магазина рассматривают внедрение терминалов для заказа ассортимента.

Благодаря использованию новых технологий чистая прибыль «Магнита» за 1 квартал 2021 года увеличилась на 158,8 % год к году и составила 10,9 млрд руб. Рентабельность выросла до 2,7 %. Общая выручка выросла на 5,8 % год к году до 397,9 млрд руб. [1].

Технологические инновации осуществляются в сети магазинов «Магнит» на основе стратегического анализа и планирования. Приоритетом при этом является ориентация на цифровизацию и автоматизацию бизнес-процессов. Так, для сбора и анализа данных о поведенческом поведении, эффективности продаж планируется создание информационной платформы, а также разработка и использование инструментов для развития прогнозной аналитики в партнерстве с SAP СНГ. Первым шагом стало подписание соглашения о стратегическом партнерстве в июне 2018 года. За счет платформы будут созданы новые инновационные инструменты с использованием технологий машинного обучения и предиктивной аналитики. Данные нововведения призваны помочь оптимизировать затраты, улучшить качество обслуживания покупателей [3].

Внедрение инноваций всегда ограничено имеющимися ресурсами компании: финансовыми, временными, человеческими и технологическими. В связи с этим 11.09.2020 розничная сеть «Магнит» объявила об открытии офиса в Сколково, где около 100 сотрудников из Москвы и регионов России будут заниматься поиском и запуском новых технологий для ритейла. Открытие офиса позволит компании повысить качество экспертизы в области информационных технологий, получить доступ к новым инновациям и стать одним из лидеров отрасли по запуску и эффективному использованию передовых решений. По итогам внедрения проектов участников розничная сеть планирует получить в 2021–2022 годах суммарный экономический эффект не менее 1 млрд руб.

Основными проблемами розничной сети при введении технологических инноваций являются:

- большое количество информационных систем;
- высокие транзакционные издержки (большой срок получения обратной связи, наличие рисков провала проектов);
- недостаточный уровень квалификации сотрудников (допуск ошибок при составлении и внедрении проектов, затягивание сроков реализации).

Для решения данных проблем можно предложить следующие пути: формирование единой технологической платформы (на примере открытия офиса в Сколково), децентрализация принятия решений по различным признакам, повышение квалификации персонала, меры по материальной и нематериальной мотивации сотрудников, нацеленной на реализацию проектов внутри компании.

Сделав вывод можно сказать, применение научно-технических экспериментов и внедрений – это эффективный шаг к общеэкономическому росту предприятия, который не заставит себя ждать. В розничной сети «Магнит» применяются научно-технологические процессы, что благоприятно влияют на рост данной организации.

Применение инновационных технологий оказывает существенное влияние на эффективность деятельности торговой сети. Технологии способствуют сокращению времени на обслуживание клиентов, улучшению удобства покупок. Для устойчивого развития необходимо постоянно отслеживать изменения в информационных технологиях, которые повлияют на деятельность организации в будущем.

При разработке и внедрении инноваций необходимо рационально распределять имеющиеся ресурсы, для этого необходимо разработать стратегический план технологического развития, в основе которого должны лежать долгосрочные прогнозы всех возможных будущих ситуаций научно-технического развития.

Литература

1. Отчетность компании «Магнит». – URL: http://ir.magnit.com/wp-content/uploads/1.Magnit_Finansovaya-otchetnost_2017_russ-rub.pdf (Дата обращения: 16.04.2021).
2. Официальный сайт «Магнит» АО «Тандер». – URL: magnit-info.ru (Дата обращения: 15.04.2021).
3. Стратегия трансформации «Магнит». – URL: https://magnit-info.ru/upload/Magnit_Transformation_Strategy_RUS.pdf (Дата обращения: 18.04.2021).

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Нуртдинов Ирек Тависович,
Пугачева Мария Александровна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Суть проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в том, чтобы на каждую единицу трудовых, материальных и финансовых ресурсов добиваться существенного увеличения объема производства продукции.

Ключевые слова: фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, фондорентабельность, выработка, материалоотдача, материалоемкость.

Цель производственной деятельности предприятия – выпуск продукта, его реализация и получение прибыли. Производственная деятельность организации складывается из производственных процессов, которые состоят из хозяйственных операций: снабженческо-заготовительной, непосредственно производственной, финансово-сбытовой и организационной деятельности [3, с. 126]. Традиционные методы оценки эффективности производственной деятельности базируются на довольно большом количестве показателей, производных от структуры активов и пассивов бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах организации [4, с. 352]. Оценка эффективности производственной деятельности предприятия осуществляется на основе коэффициентного анализа (табл. 1).

Таблица 1

Система показателей оценки эффективности
производственной деятельности предприятия [2, с. 224]

| Группы показателей | Наименование показателя |
|---|---|
| Показатели, характеризующие эффективность использования основных фондов | Фондоотдача основных промышленно-производственных фондов |
| | Фондоотдача активной части основных промышленно-производственных фондов |
| | Фондоемкость |
| | Фондовооруженность |
| Показатели, характеризующие эффективность использования трудовых ресурсов | Фондорентабельность |
| | Среднегодовая выработка на одного работника ППП |
| | Среднедневная выработка на одного работника ППП |
| Показатели, характеризующие эффективность использования материальных ресурсов | Среднечасовая выработка на одного работника ППП |
| | Материалоотдача |
| | Материалоемкость |

Рассчитанные показатели эффективности производственной деятельности для компании ООО «Вымпел» представлены в таблице 2. Как видно из таблицы 2, фондовооруженность труда в ООО «Вымпел» возросла в 2019 году – на 360 тыс. руб. Увеличение фондовоо-

руженности труда было вызвано тем, что темпы роста среднегодовой стоимости основных производственных фондов превышали темпы роста среднесписочной численности работников предприятия. К тому же на предприятии в 2018–2019 гг. проводилось сокращение персонала. Однако в 2020 году по сравнению с 2019 годом отмечается снижение фондовооруженности (на 43 тыс. руб.), что связано с ростом среднесписочной численности работников предприятия. Отмечается прирост показателя фондоотдачи активной части основных фондов (2018–2019 гг.). Однако отмечается снижение фондоотдачи основных фондов в целом. В 2020 году по сравнению с 2019 годом, напротив, отмечается снижение показателя фондоотдачи активной части основных фондов и увеличение фондоотдачи основных фондов в целом.

Таблица 2

Динамика показателей эффективности производственной деятельности ООО «Вымпел» за 2018–2020 гг.

| Показатели | 2018 | 2019 | 2020 | Отклонение (+, –) | |
|--|---------|---------|---------|--------------------|--------------------|
| | | | | 2019 г. от 2018 г. | 2020 г. от 2019 г. |
| Фондоотдача основных фондов, руб. | 3,45 | 3,26 | 3,89 | –0,19 | +0,63 |
| Фондоотдача активной части основных фондов, руб. | 9,72 | 10,24 | 9,27 | +0,52 | –0,97 |
| Фондоемкость, руб. | 0,29 | 0,31 | 0,26 | +0,02 | –0,05 |
| Фондовооруженность, тыс. руб. | 1787 | 2147 | 2104 | +360 | –43 |
| Фондорентабельность, % | 0,79 | 0,92 | 5,93 | +0,13 | +5,01 |
| Среднегодовая выработка на одного работника ППП, тыс. руб. | 6172,75 | 7008,88 | 8172,86 | +836,13 | +1163,98 |
| Среднедневная выработка на одного работника ППП, тыс. руб. | 27,07 | 30,55 | 35,60 | +3,48 | +5,05 |
| Среднечасовая выработка на одного работника ППП, тыс. руб. | 3,39 | 3,82 | 4,46 | +0,43 | +0,64 |
| Среднегодовая выработка на одного рабочего, тыс. руб. | 6416,99 | 7745,63 | 8946,45 | +1328,64 | +1200,82 |
| Среднедневная выработка на одного рабочего, тыс. руб. | 28,14 | 33,76 | 38,97 | +5,62 | +5,21 |
| Среднечасовая выработка на одного рабочего, тыс. руб. | 3,53 | 4,23 | 4,88 | +0,70 | +0,65 |
| Материалоотдача, руб. | 1,27 | 1,26 | 1,24 | –0,01 | –0,02 |
| Материалоемкость, руб. | 0,79 | 0,80 | 0,81 | +0,01 | +0,01 |

В целях углубления исследования необходимо провести факторный анализ изменения фондоотдачи:

– влияние изменения удельного веса машин, оборудования (активной части) в общей стоимости основных фондов:

а) в 2019 году по сравнению с 2018 годом:

$$\Delta \text{ФО}(y) = (-0,0370) * 9,72 = -0,36 \text{ руб.} \quad (1).$$

б) в 2020 году по сравнению с 2019 годом:

$$\Delta \text{ФО}(y) = 0,1010 * 10,24 = +1,03 \text{ руб.} \quad (2).$$

– влияние изменения фондоотдачи активной части основных фондов:

а) в 2019 году по сравнению с 2018 годом:

$$\Delta\text{ФО}(\text{ФОа}) = 0,3183 * 0,52 = +0,17 \text{ руб.} \quad (3).$$

б) в 2020 году по сравнению с 2019 годом:

$$\Delta\text{ФО}(\text{ФОа}) = 0,4193 * (-0,97) = -0,40 \text{ руб.} \quad (4).$$

Результаты факторного анализа фондоотдачи основных фондов ООО «Вымпел» за 2018–2020 гг. представлены в таблице 3. Результаты факторного анализа фондоотдачи основных фондов показали, что негативное влияние оказывают: в 2019 году снижение удельного веса машин и оборудования в общей стоимости основных фондов, а в 2020 году – снижение фондоотдачи активной части основных фондов. Следует отметить рост показателей материалоемкости и снижение показателей материалоотдачи ООО «Вымпел» в 2018–2019 гг., что характеризует снижение эффективности использования материальных ресурсов на предприятии. Однако в 2020 году по сравнению с 2019 годом, напротив, наблюдается снижение эффективности использования материальных ресурсов в предприятия (снижение показателя материалоотдачи, увеличение показателя материалоемкости).

Таблица 3

Результаты факторного анализа фондоотдачи основных фондов
ООО «Вымпел» за 2018–2020 гг., руб.

| Показатели | 2018–2019 | 2019–2020 |
|---|-----------|-----------|
| Общее изменение | –0,19 | +0,63 |
| Влияние изменения удельного веса машин, оборудования (активной части) в общей стоимости основных фондов | –0,36 | +1,03 |
| Влияние изменения фондоотдачи активной части основных фондов | +0,17 | –0,40 |

Динамика всех показателей выработки (как работников ППП, так и рабочих) на протяжении 2018–2020 гг. положительна и свидетельствует о повышении эффективности использования трудовых ресурсов ООО «Вымпел».

На основании проведенного анализа были сформулированы направления повышения эффективности производственной деятельности для ООО «Вымпел» и представлены в виде рисунка 1.

В целях повышения эффективности производственной деятельности ООО «Вымпел» необходимо:

– внедрить в процесс осуществления строительно-монтажных работ гидроизоляцию холодным оцинкованием сварных стыков, что позволит сократить трудоемкость работ и снизить их себестоимость до 1,53 %. Снижение себестоимости строительно-монтажных работ повлечет увеличение прибыли и рентабельности продаж;

– продать, ликвидировать или сдать на запасные части или в аренду неиспользуемые основные средства. По результатам инвентаризации были выявлены неиспользуемые основные средства. Продажа данных основных средств небольшим строительным организациям Нижнекамского муниципального района и индивидуальным предпринимателям (ООО «Стройпласт», ИП Садыков) позволит получить 1 817 тыс. руб. В результате – величина основных средств сократится на 1 817 тыс. руб., при прочих равных условиях уровень фондоотдачи повысится, а фондоемкости – снизится;

3) внедрить дополнительный вид деятельности – оптовую продажу строительных материалов. Руководству ООО «Вымпел» уже поступали предложения о покупке строительных материалов, так как у анализируемой организации заключены дилерские соглашения с такими фирмами, производящими строительными материалы, как АО «Челябинский завод строительного пенопласта» (листовой пенопласт), АО «Кемикал» (строительные смеси), ГК «Ижсинтез» (строительные материалы) и др. По предварительным заявкам прогнозная сумма выручки от продажи строительных материалов составит 23 млн руб. Увеличение выручки позволит повысить оборачиваемость собственного капитала.



Рис. 1. Направления повышения эффективности производственной деятельности ООО «Вымпел»

Таким образом, оценив показатели эффективности производственной деятельности ООО «Вымпел» можно отметить, что отмечается повышение показателей эффективности использования основных фондов и трудовых ресурсов. Однако следует отметить снижение эффективности использования материальных ресурсов на предприятии.

Литература

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Дело и сервис, 2019. – 257 с.
2. Бессонова А.А. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Герда, 2017. – 375 с.

3. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 387 с.
4. Толыгина С.Д. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Юрист, 2019. – 672 с.

РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ

**Фамин Алексей Дмитриевич,
Пугачева Мария Александровна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрена актуальность выбора и обоснования эффективной стратегии развития компании по производству электрооборудования. Проведен анализ по основным технико-экономическим показателям. Предложен комплекс стратегий развития для внедрения на предприятие.

Ключевые слова: разработка стратегии, обоснование стратегии, производство электрооборудования, финансово-хозяйственная деятельность, конкурентоспособность предприятия.

В связи с изменениями, происходящими в российской экономике и в мире в целом, вызванные и из-за кризиса на фоне пандемии COVID-19 в 2020 году, требуется определение стратегий развития предприятий, занимающие производством электрооборудования, которые позволили бы им обеспечить экономический рост, наращивание мощностей, сохранение позиций на рынке с постоянно изменяющимся рыночным условиям.

Правильная постановка миссий и задач фирмы, с учетом специфики и конкурентоспособности, динамика развития, достоверность анализа внешних и внутренних факторов – все это позволит повысить эффективность функционирования предприятия в условиях рынка. Этим обосновывается актуальность определения миссии-стратегии развития промышленного предприятия.

Общество с ограниченной ответственностью «Энергозащита» более 14 лет занимается разработкой и изготовлением электротехнического оборудования, вводом в эксплуатацию, техническому и сервисному обслуживанию микропроцессорных устройств релейной защиты и противоаварийной автоматики, систем регистрации и мониторинга аварийных параметров сети [1].

Предприятие имеет производственный комплекс общей площадью 5500 м², обеспечивающий полный цикл производства электрооборудования, на предприятии имеются необходимые мощности и оборудование для реализации самых сложных проектов. Также, компания осуществляет ряд услуг: единственный официальный сервисный центр по обслуживанию, гарантийному и послегарантийному обслуживанию (ремонту) микропроцессорных устройств ведущего крупнейшего производителя ООО НПП «ЭКРА»; шефмонтаж, шефналадку и обучение персонала.

В самом начале своей деятельности компания ООО «Энергозащита» была нацелено на вступление на рынок по вводу в эксплуатацию, техническому и сервисному обслуживанию. Таким образом, компанией в качестве корпоративной стратегии была выбрана стратегия концентрированного роста (усиление позиции на рынке). По достижению данной стратегии, было сформировано стабильное производство, налажены связи с крупными компаниями-покупателями, и была завоевана доля рынка. За время своего существования компания смогла сформировать достаточный капитал, для направления его на свое дальнейшее развитие.

Для понимания того, насколько эффективны были выбранные предприятием стратегии, проведем анализ финансовой деятельности предприятия, который отобразит текущее состояние компании, позволит изучить изменения, которые следует внести в деятельность организации. Основным видом деятельности является «Торговля оптовая прочими машинами, при-

борами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения», зарегистрировано 21 дополнительных видов деятельности. Исходные данные анализа по основным технико-экономическим показателям представлены в таблице 1 [2].

Таблица 1

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Энергозащита»

| Наименование показателя | 2020 | 2019 | 2018 | 2017 | 2016 | 2015 | 2014 |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Выручка | 595 884 | 399 307 | 643 646 | 658 594 | 468 711 | 373 602 | 311 954 |
| Себестоимость продаж | 450 789 | 319 955 | 478 712 | 518 734 | 352 650 | 212 660 | 231 233 |
| Валовая прибыль (убыток) | 145 095 | 79 352 | 164 934 | 139 860 | 116 061 | 160 942 | 80 721 |
| Коммерческие расходы | 8 642 | 4 583 | 0 | 85 073 | 74 438 | 74 046 | 24 191 |
| Управленческие расходы | 54 983 | 43 609 | 51 508 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 81 470 | 31 160 | 113 426 | 54 787 | 41 623 | 86 896 | 56 530 |
| Проценты к получению | 9 188 | 11 619 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие доходы | 20 629 | 445 | 11 553 | 11 206 | 4 796 | 2 195 | 18 |
| Прочие расходы | 2 325 | 8 842 | 942 | 1 681 | 1 188 | 1 195 | 2 507 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 108 962 | 34 382 | 124 037 | 64 312 | 45 231 | 87 896 | 54 041 |
| Налог на прибыль | 21 977 | 7 657 | 24 807 | 12 862 | 9 046 | 17 579 | 10 808 |
| Текущий налог на прибыль | 21 911 | 7 648 | 24 807 | 12 862 | 9 046 | 17 579 | 10 808 |
| Отложенный налог на прибыль | 66 | 9 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль (убыток) | 86 985 | 26 725 | 99 230 | 51 450 | 36 185 | 70 317 | 43 233 |

В ходе анализа таблицы 1 можно сделать следующие выводы:

Величина выручки в 2020 г. составила 595 884 тыс. руб., что по сравнению с 2014 г. больше на 283 930 тыс. руб., то есть на 91,02 %, но меньше показателя 2017 года на 9,52 %. Таким образом, на предприятии наблюдается тенденция к увеличению выручки, что в целом положительно характеризует работу предприятия в анализируемом периоде. Это свидетельствует о росте объемов продаж.

Анализируя себестоимость продаж можно увидеть, что ее величина с 2014г по 2020 год увеличилась на 94,95 %, но если сравнивать 2017 г. и 2020, то себестоимость продаж упала на 67945 тыс. руб. или 13,1 %. Таким образом, несмотря на показатель 2020 года тенденция себестоимости продаж с каждым годом растет, это может быть связано с ростом спроса на продукцию и увеличением объемов производства.

Следует отметить, что у предприятия остается потенциал системного развития для ликвидации возможных деструктивных тенденций в его экономической деятельности. Кроме того, несмотря на негативные тенденции, предприятие остается прибыльным. В ближайшей перспективе предприятию необходимо решить внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования имеющихся в его распоряжении ресурсов.

Энергетика отличается особой социальной ответственностью реализуемых инвестиционных проектов. Поэтому компании вынуждено связаны с явными или неявными социально-

инфраструктурными обременениями, что влечет за собой реализацию, как окупаемых инвестиционных проектов, так и проектов, которые могут и не окупиться в течение срока жизни проекта. Практически все объекты являются дорогостоящими инвестиционными решениями с длительным сроком окупаемости.

Данная ситуация требует поиска решений по дальнейшему повышению выручки и прибыли, одним из которых является правильный выбор стратегии развития производства, что даст возможность компании привлечь дополнительных заказчиков и повысить прибыль от продаж.

Результаты анализа для выбора стратегии развития производства электротехнического оборудования представлены в таблице 2 [3].

Таблица 2

Стратегии развития

| Вариант стратегии | Ключевые источники роста компании | Описание |
|----------------------------|--|---|
| Производственная стратегия | Налаживание бесперебойного производства | Оптимизация времени работы, автоматизация процессов производства, введение номенклатуры и документов по штрих-коду, создание производственных графиков работы (дорожная карта), для параллельной работы на разных уровнях производства, уменьшение брака на этапе проектирования. |
| | Расширение ассортимента для цифровых подстанций | Наблюдается тенденция цифровых подстанций, что требует внедрение новых проектов по цифровизации энергообъектов. Выход на новый рынок – отличный источник роста, так как конкуренция на данном рынке не является высокой. |
| | Увеличения производственных мощностей | Модернизация производства за счёт увеличения количества станков и работников в цехах, переход в поточно-серийное производство. |
| Маркетинговая стратегия | Расширение клиентской базы | Посещение отраслевых мероприятий, выставок позволит наладить связь с организациями-потребителями, участников электроэнергетической системы. |
| | Выход в другие регионы России | Расширение рынка сбыта обеспечит новых клиентов, так как «антимонопольное регулирование в области торговой деятельности» упорядочивает отношения, связанные с организацией торговой деятельности. |
| Потребительская стратегия | Расширение предоставляемых услуг | Развитие по предоставляемым услугам, позволит сотрудничать с многочисленными потребителями по комплексным поставкам. |
| Стратегия снабжения | Сокращение издержек по приобретению комплектующих | Поиск и расширение поставщиков качественной продукции, больших поставок с низкими ценами, обеспечивающих поставку в минимальные сроки |
| Стратегия НИОКР | Разработка нового продукта, имеющего качество и тенденцию развития | Совместная разработка с научным производственным предприятием позволит внедрить новые разработки, пути совершенствования, что обеспечит высокую конкурентоспособность и эффективность [4] |

Данные типы стратегии являются актуальными и эффективными для компании занимающаяся производством электрооборудования с учетом специфики рыночных условий. Следовательно, выбор стратегий для предприятия с экономической точки зрения является целесообразным и может быть рекомендован организации.

Литература

1. Официальный сайт «Энергозащита». – URL: <https://ez16.ru/> (Дата обращения: 26.04.2021).
2. Официальный сайт «Ваш финансовый аналитик». – URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/1658150014_ooo-energozashchita (Дата обращения: 26.04.2021).
3. *Бланк И.А.* Стратегия и тактика управления. – М.: Прогресс, 2005. – С. 340–346.
4. *Портер, М.Ю.* Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина бизнес Букс, 2005. – С. 250–256.

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ПРОИЗВОДСТВЕ ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ

**Фамина Анастасия Сергеевна,
Пугачева Мария Александровна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье проведен SWOT-анализ предприятия по разработке и производству электротехнического оборудования, рассмотрены ключевые бизнес-процессы предприятия, рассмотрены основные потери в документообороте, предложен комплекс мероприятий по устранению потерь.

Ключевые слова: бизнес-процесс, производство электротехнического оборудования, SWOT-анализ, документооборот.

Для любого предприятия независимо от этапа его развития актуальна оптимизация производственных процессов. В результате совершенствования таких процессов предприятие находит резервы повышения эффективности своей деятельности, выявляются и устраняются дублирование функций, низкое качество выполненных операций, наличие излишних операций, несогласованность действий и т. д.

К основным методам по сокращению затрат и увеличению производительности и как следствие доходов являются оптимизация процессов на предприятии и внедрение бережливого производства. Особое внимание следует уделить тому, что работники компании осведомлены о производственном процессе лучше начальства. Недостаток оборудования, неправильное распределение и использование ресурсов – все это влияет на скорость и качество изготовления изделия.

Перед тем как начинать работу по оптимизации, необходимо описать существующие в компании бизнес-процессы. Положительный результат при проведении оптимизации в основном зависит от точности и понимания мельчайших деталей текущей ситуации. Для этого нужно собрать и структурировать необходимый объем информации о деятельности компании.

ООО «Энергозащита» является успешной компанией по разработке и производству электротехнического оборудования. На предприятии ООО «Энергозащита» присутствует функциональная организационная структура управления. Схематично данная структура представлена на рисунке 1.

Суть организованной структуры управления состоит в том, что выполнение отдельных функций по конкретным вопросам возлагается на специалистов отделов.

Стратегией развития предприятия ООО «Энергозащита» предусматривается проводить работу по расширению рынка (увеличение доли рынка сбыта), по увеличению объемов производства (производственных мощностей), минимизацию издержек производства, улучшению качества инновационной продукции, снижению себестоимости, поддержание имиджа и репутации предприятия, стремление к надежности и узнаваемости (выпускаемой продукции) торговой марки.

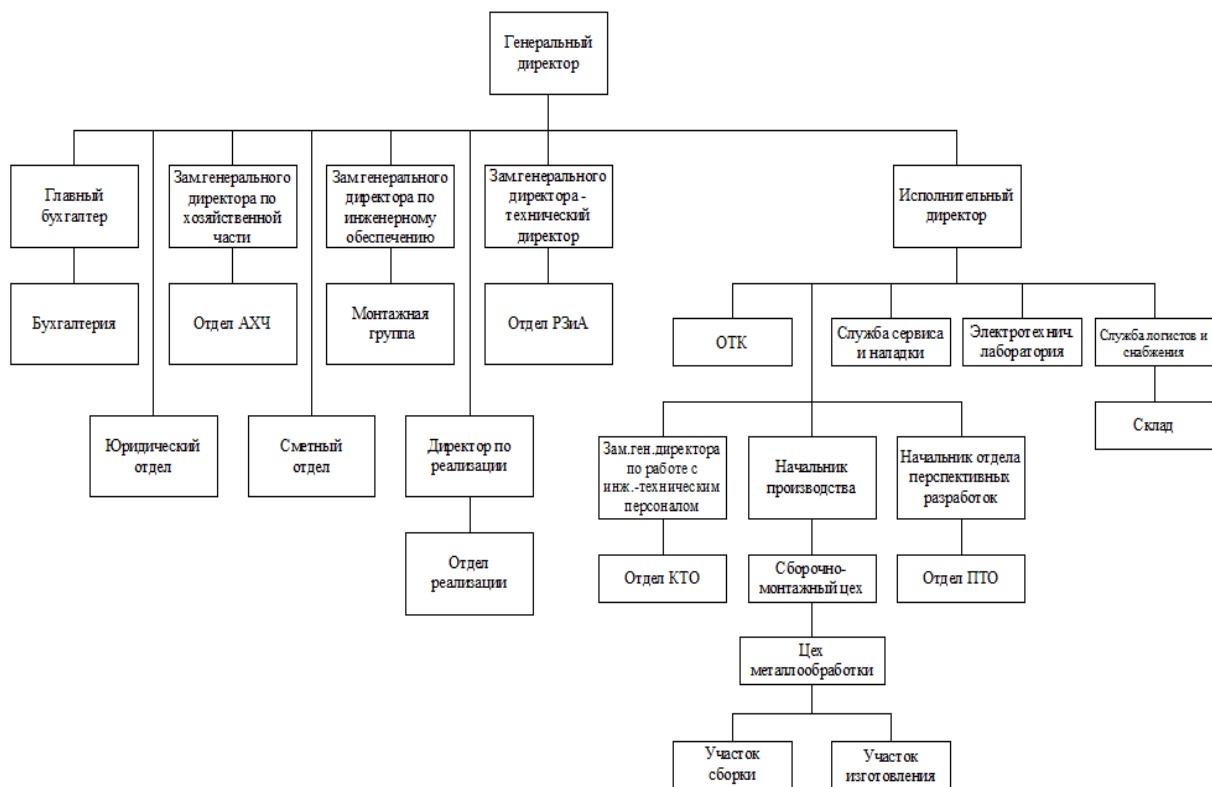


Рис. 1. Структура предприятия ООО «Энергозащита»

Для определения проблемных и слабых мест предприятия был произведен SWOT-анализ предприятия.

Таблица 1

SWOT-анализ

| <i>Сильные стороны</i> | <i>Слабые стороны</i> |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> – наличие материальной базы, позволяющей организовать полный цикл производства; – стабильный спрос на услуги предприятия; – деловая репутация, сложившаяся за многолетний опыт работы; – уровень средней заработной платы на предприятии выше среднего по региону. | <ul style="list-style-type: none"> – сотрудники материально не стимулированы на улучшение важных показателей; – формирование нематериальной мотивации не организовано; – дефицит высококвалифицированных кадров; – комплект техники без резерва; – плохо распределена нагрузка на производство в течение года, из-за чего бывают периоды перегрузки, в которые приходится работать в выходные, и периоды затишья – отсутствие работы; – отсутствие системы профессионального обучения по основным рабочим специальностям; – большие временные потери при подготовке документации; – отсутствие четкой стратегии и программы развития предприятия. |

| <i>Возможности</i> | <i>Угрозы</i> |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> – повышение инвестиционной привлекательности и стоимости компании; – развитие системы управления рисками, системы стратегического управления; – внедрение нового оборудования. | <ul style="list-style-type: none"> – срыв сроков поставок; – сложная экономическая ситуация в мировой экономике и в экономике Российской Федерации. |

В результате SWOT-анализа предприятия можно сделать вывод о том, что одной из основных проблем предприятия является неправильная структура документооборота.

Рассмотрим основные бизнес-процессы предприятия:

- ведение кадрового учета;
- ведение бухгалтерского учета;
- осуществление маркетинговых исследований рынка;
- организация обеспечения сырьем и материалами;
- осуществление гарантийного обслуживания;
- изготовление металлоконструкций;
- сборка электротехнических шкафов;
- проверка и наладка оборудования;
- подготовка рабочей и итоговой документации.

Для осуществления документооборота организация ООО «Энергозащита» использует бумажные и электронные виды носителей информации.

Использование локальной сети позволяет обмениваться сообщениями между сотрудниками организации в виде электронной почты. Outlook – это одно из «офисных» приложений Microsoft для работы с электронной почтой. Outlook удобен тем, что позволяет настроить несколько учетных записей, и позволяет работать с корпоративными почтовыми ящиками.

Для оперативного управленческого учета был внедрен продукт «1С: Предприятие». Он одновременно является технологической платформой для планирования объемов и режимов работы компании и обеспечивает доступ к разным уровням данным и возможность взаимодействия между отделами.

При рассмотрении бизнес-процесса «Подготовка рабочей и итоговой документации» были отмечены существенные потери:

- документооборот в бумажном и электронном виде;
- отсутствие электронных подписей;
- невостребованная документация (сотрудниками отдела производственно-технического отдела подготавливается несколько вариантов решения заказа производства, из которых затем выбирается один.);
- частые ошибки в документах и отправка их на доработку;
- некорректный ввод данных в систему 1С;
- хранение документов;
- много информации в системе, из-за которой сложно и долго находить нужную.

После анализа выявленных проблем была проведена имитация перевода документа оборота в электронный вид. В результате был разработан и реализован комплекс мероприятий, направленных на переход от бумажных носителей к электронным:

- обучение сотрудников; разработана программа регулярного обучения ответственных лиц принципам ведения электронного документооборота;
- создание электронных подписей для всех ответственных лиц;
- перевод архива в электронный вид;
- разработка системы хранения данных;
- обратная связь, непрерывное совершенствование процедуры через анкетирование всех заинтересованных лиц.

Подводя итоги выполнения перечисленных мероприятий, следует отметить сокращение сроков подготовки исполнительной рабочей документации, архива, уменьшение потерь возникающих в следствии внесения ошибочных данных, увеличение скорости согласования документации.

С целью совершенствования управления предприятием при организации бизнес-процессов ООО «Энергозащита» внедрен процессный подход к проблеме документооборота, сформирована система взаимосвязанных процессов, направленная на повышение удовлетворенности сотрудников и постоянное повышение результативности и эффективности деятельности предприятия в целом.

Литература

1. *Тимохин А.А.* Как найти все потери: практика применения методологии lean в НПО «Элсиб» // Журнал «Босс». – 2012. – № 9. – С. 7–10.
2. *Дубинина В.В.* Управление бизнес-процессами предприятия // Вестник самарского государственного университета. – 2015. – № 5. – С. 39–47.
3. *Воронцова Е.А.* Снижение производственных издержек через внедрение элементов «бережливого производства»: метод. Рекомендации. – М.: МЦС, 2009. – С. 25.

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

**Хромова Екатерина Федоровна,
Хазиахметова Гузель Азатовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной работе рассмотрены способы оптимизации бизнес-процессов, как фактор обеспечения конкурентоспособности компании.

Ключевые слова: оптимизация, бизнес-процесс, конкурентоспособность компании.

В нынешней всемирной сфере предпринимательства важность выхода на рынок в статусе «пионера», большая степень сервиса покупателей, конкурентоспособность фирмы в разрезе перечня, а также стоимости, считаются основными условиями, характеризующими результат либо «фиаско» компании. С целью предоставления конкурентоспособного достоинства, компании находят методы увеличения производительности, эффективного исполнения любого процесса.

Если в середине XX столетия для обеспечения конкурентного преимущества компании было достаточно предлагать продукцию «быстрее» или «лучше» или «дешевле», то на рубеже XXI века компании для обеспечения лидерства на рынке должны реализовывать все без исключения 3 стратегии одновременно [2, с. 94]. Классическое предпринимательство постигло то, что вышеназванные операции – никак не неповторимые, какие нынешние покупатели принимают во внимание для принятий заключений о приобретении. Обслуживание стало ключевым бизнес действием. Чтобы доминировать в отрасли, организация должна совершенствоваться также улучшать предпринимательские движения, осваивания новейшие технологические процессы; формировать, изучать новинки, быть эластичной, для того, чтобы стремительно отвечать на новейшие условия и оперативно вносить перемены. Достижение этих результатов требует от руководителей высокого уровня профессионализма и креативности, наличия современных средств контроллинга изменений и достаточного объема финансирования.

Условием появления инициатив в области оптимизации бизнес-процессов является состояние конкурентной среды, в которой работает предприятие и сравнительные преимущества цепочки создания ценности для клиента. Так, освоение удобных для клиентов информа-

ционных сервисов, обеспечиваемых программными продуктами, позволяет сократить время оказания услуги, обеспечив ее доступность и мобильность; автоматизация же функционирования организационной инфраструктуры предприятия позволяет сократить время производственного цикла продукции, повысить качество процессов и сократить потери и их стоимость.

Проект оптимизации бизнес-процессов - это работа по анализу цепочки создания стоимости товара, выявлению потерь и резервов их ликвидации. С целью осуществления плана оптимизации предпринимательских бизнес-процессов аккуратное управление компанией обязано быть оборудовано приборами с целью принятия аргументированных заключений, допускающих незамедлительно вводить коррективы в направление координационного формирования. Источник к оптимизации действий находится в ответственности компании исследовать, а также улучшать научно-техническую документацию. Данные бумаги, в том числе карты действий, элементы ввода и заключения, распределения ресурсов, период цикла, официально устанавливают размер процесса с основы вплоть до окончания также предназначаются «дорожной картой процесса».

Планы согласно оптимизации бизнес-процессов фокусируют систему в раскрытии и исследовании способностей уменьшения расходов, периода цикла присутствия синхронного увеличения свойства услуг, либо продукта. Сдерживающая большая часть учреждений продолжают функционировать в обстоятельствах, если главные разновидности работы бизнес-процессов скрещиваются с классическим многофункциональным понятием о управлении, но процедуры никак не обладают назначенным собственником, характеристик благополучного исполнения действий, к сожалению. Многочисленные эффективные компании обладают зрелыми текстурами управления бизнес-процессами, в которых главные и дополнительные предпринимательские бизнес-процессы отчетливо установлены, назначены владельцы, измерены на объект преуспевания исполнения и основательно исследованы в объект производительности, эластичности и качества.

В то время как многочисленные планы согласно оптимизации бизнес-процессов сконцентрированы на увеличении производительности и уменьшении периода цикла, фирмы обязаны продлевать наблюдения за тем, чтобы оптимизация бизнес-процессов никак не устанавливала опасность свойств продукта, поставляемого данным действиям. С целью увеличения свойства действий компании имеют все шансы применять методологию Six-Sigma.

Six Sigma появилась на фирме Motorola в начале 1980-х годов и предполагает собой методологию собранного постановления вопросов и увеличения качества. Задача «Шести сигм» – практически устранить недостатки с каждого процесса, провианта либо обслуживания, ограничив их в целом только 3-мя/4-мя недостатками в миллион способностей. Для того чтобы гарантировать координационное соотношение, методология Шести Сигм потребует того, чтобы все без исключения планы согласно улучшению существовали с целями организации [3, с. 48].

Одним из наиболее важных видов деятельности, обеспечивающих успех проекта, будь то разработка программного приложения, лекарственного препарата или оптимизация ключевого бизнес-процесса, является четкое и краткое определение целей проекта, задач и этапов проекта. Цель проекта должна соответствовать видению и миссии организации и требовать поддержки и приверженности со стороны высшего руководства. Устав проекта должен четко определять бизнес-процесс для улучшения. Это формальное определение области оптимизации процесса устраняет любую путаницу и формально определяет границы предмета. Кроме того, он помогает в идентификации конечного продукта, подлежащего поставке.

Six Sigma – это методология решения проблем на основе данных, которая требует формального определения стандартов производительности. При планировании проекта оптимизации процессов используются конкретные инструменты и мероприятия «Шести сигм», характеризующие потребности клиентов и процессы, которые должны быть улучшены. Эти инструменты включают отображение процесса высокого уровня в его текущем состоянии, идентификацию существующих показателей эффективности процессов (например, время подбора, время подготовки продукта) и финансовый анализ процесса (например, затраты ре-

сурсов, накладные расходы). Six-Sigma стремится выявить издержки низкого качества (COPQ). COPQ включает в себя затраты на переделку, браковку, инспекцию, тестирование, а в случае нашего примера исполнения-расходы на жалобы клиентов. Выгода от проекта оптимизации процессов может быть измерена финансово или нефинансово, много бизнес-кейсов основаны на жестких выгодах.

Цель работы: разработать оптимальную схему БП «Продажа готовой продукции» в ситуации поступления внеплановой заявки ООО «Славянка Текстиль».

В данной работе был проведен анализ бизнес-процессов, как фактор обеспечения конкурентоспособности швейного предприятия ООО «Славянка Текстиль». На рисунке 1 представлены главные бизнес-процессы швейного предприятия ООО «Славянка Текстиль» (рис. 1). Бизнес-процессы принято делить на главные и дополнительные. К главным действиям причисляют те, посредством которых проходит продукт компании, в таком случае имеется движение, прибавляющее значимость продукта. Дополнительные бизнес-процессы никак не прибавляют значимость продукта, однако повышают его цену, так как считаются важными для функционирования ключевых действий, к примеру, руководство капиталами, управление персоналом.

Главным фактором потребности выделения сквозного БП считается вопрос малоэффективного взаимодействия подразделений разной многофункциональной подчиненности, присутствие многофункциональных барьеров в местах перехода вещественных и информативных структур.

БП «Текущая организация производства» – более значимый и непростой в управлении процесс, выделен согласно принципу клиенто-направленной цепочки, от его скоординированной и оперативной работой находится в зависимости торговой и имиджевый результат фирмы. В данном труде БП ТПП показан сквозным межфункциональным БП, в его осуществлении примут участие ряд многофункциональных подразделений компаний: промышленный отдел (ПО), отдел продаж (ОПр), экспериментальная группа (ЭГ), отдел снабжения (ОС). Руководитель предприятия (Р) является владельцем БП (рис. 2).

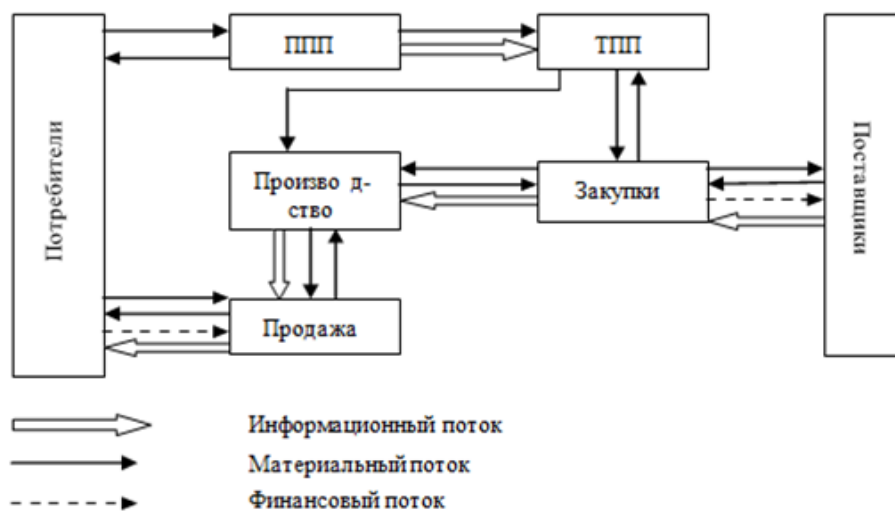


Рис. 1. Карта взаимосвязей бизнес-процессов ООО «Славянка Текстиль»: ППП – перспективная подготовка производства, ТПП – текущая подготовка производства

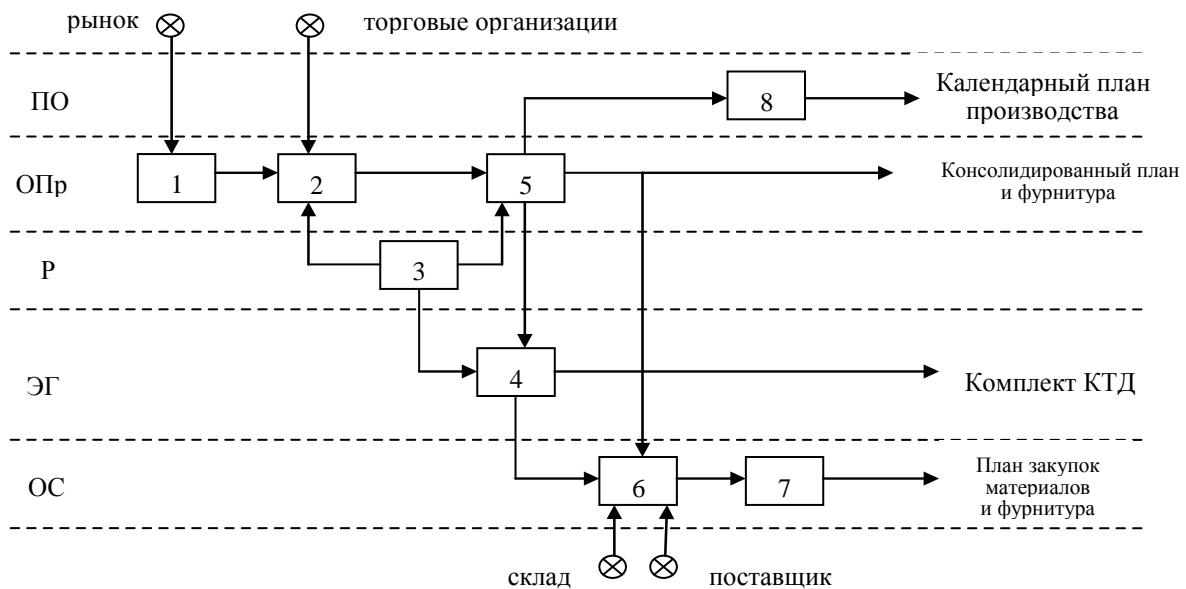


Рис. 2. Межфункциональная схема БП «ТПП» ООО «Славянка Текстиль»

После того как проектная группа определит неэффективность процесса и причины сбоев, основное внимание будет сосредоточено на выявлении, разработке и планировании внедрения наиболее жизнеспособных решений. Если процесс должен быть реинжинирингован, проектная группа может выбрать карту желаемого состояния процесса. Отображение желаемого состояния – процесса-это очень полезный инструмент, который позволяет команде визуализировать оптимизированный процесс и обеспечить полное смягчение всех слабых сторон и угроз процесса при сохранении сильных сторон процесса и реализации возможностей процесса. Проектная группа может оптимизировать процесс в нескольких различных областях, включая определение системных улучшений, таких как программные приложения, отчеты или напоминания по электронной почте, позволяющие улучшить коммуникацию процессов или непосредственно влиять на производительность процессов.

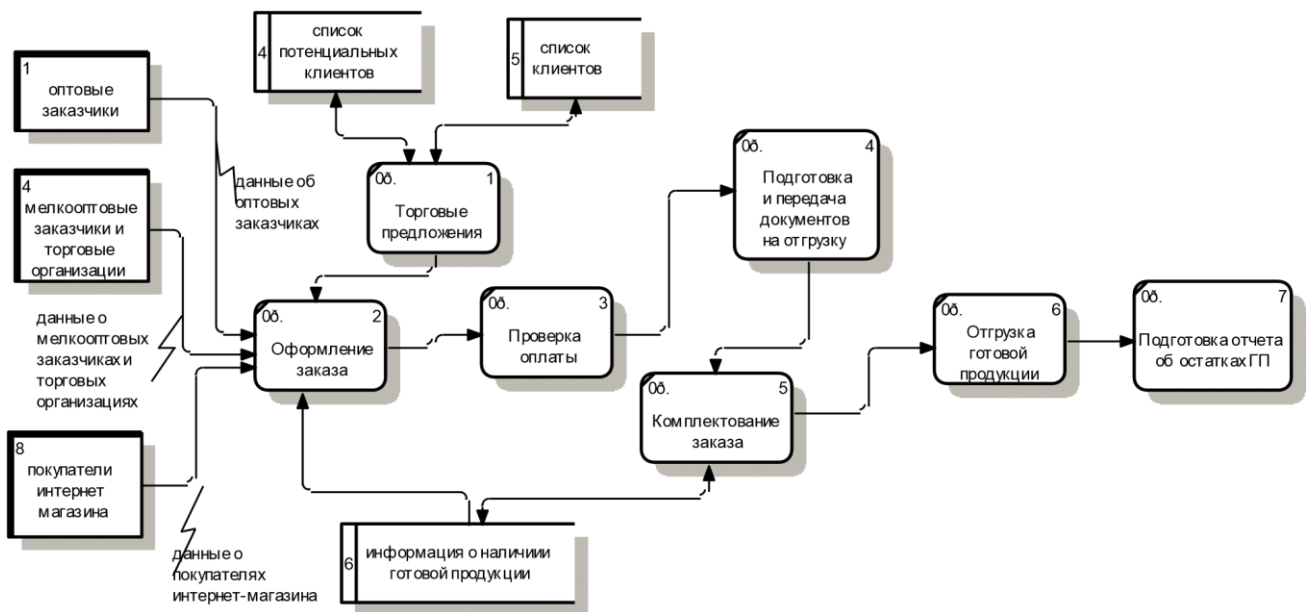


Рис. 3. Последовательность работ и информационные потоки типового БП «Продажа готовой продукции» ООО «Славянка Текстиль»

БП «Продажа готовой продукции». Типовой процесс продажи готовой продукции реализуют сотрудники отдела продаж. На рисунке 3 представлены последовательность работ и потоки информации при реализации процесса.

После разработки и тестирования системных, процедурных или ответственных улучшений усилия проектной группы ВРО должны быть сосредоточены на обеспечении реализации решений и оценке их эффективности. Команда должна определить меры, которые будут отслеживаться после разворачивания процесса желаемого состояния. Эта деятельность включает в себя определение того, кто отвечает за сбор и анализ данных процесса, а также отчетность об эффективности и результативности процесса для всей организации в форме информационных панелей процессов или отчетов о состоянии. Проекты Six-Sigma обычно используют статистические диаграммы управления процессами, которые отслеживают стабильность и вариацию конкретного процесса [1, с. 79]. Типичная статистическая диаграмма управления процессом отслеживает производительность процесса во времени и показывает пределы контроля, между которыми будут лежать результаты, если процесс находится под контролем. Использование любой статистической схемы управления процессами требует регулярного обновления и пересмотра для обеспечения их актуальности. Это гарантирует, что производительность процесса не снизится снова.



Рис. 4. Схема БП «Продажа готовой продукции» в ситуации поступления внеплановой заявки ООО «Славянка Текстиль»

На рисунке 4 показан график БП «Продажа готовой продукции» при поступлении внеплановой заявки. При поступлении внеплановой заявки возможны два варианта событий. При наличии готовой продукции на базе БП продажи считаются стандартными. В условиях недоступности отдельных продуктов в базе необходима подробная проработка собственных функций работниками отделения торговых и производственных подразделений. Осуществление внеплановой заявки в получении швейной продукции тянет за собой исправление календарного плана, сроков поставки использованных материалов. Во втором случае явление «Заявка производится за пределами ПП» инициирует «Процесс исправления и исполнения ПП» также БП «Текущая организация производства».

Вследствие деятельности можно совершить соответствующие заключения:

– выполнены распознавания, картирование, представление и зрительное прогнозирование ключевых бизнес-процессов компании;

– определен межфункциональный, прозрачный БП, включающий ряд многофункциональных подразделений, что считается проблематичным звеном в сети действий предприятия. «Текущая организация производства» требует особенного интереса при исследовании мероприятий по совершенствованию БП, таких как определение проблемных сфер;

– определена и построена форма проблемной области БП «Продажа готовой продукции» при поступлении заказа вне производственной программы компании. Представлено то, что в определенной ситуации процедура становится межфункциональным и также требует исследования методов увеличения эластичности, мобильности и управляемости.

Литература

1. Громов А.И. Управление бизнес-процессами. – М.: Юрайт, 2018. – 368 с.
2. Кузнецов С.Ю., Руденко И.В. Управление бизнес-процессами (BPM) в стратегическом менеджменте // Эффективное антикризисное управление. – 2019. – № 2. – С. 92–98.
3. Хаирова С.М. Совершенствование качества логистических услуг при реализации стратегического подхода в управлении // Вестник СибАДИ. – 2018. – № 8. – С. 39–51.
4. Бессонова А.А. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Герда, 2017. – 375 с.
5. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 387 с.

СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ГРУЗОВЫХ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Авилов Сергей Алексеевич,
Пугачёва Светлана Дмитриевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассматривается понятие конкурентоспособности грузовых автотранспортных услуг и подходы к управлению и повышению конкурентоспособности. Приводится методика оценки структуры рынка автотранспортных услуг и анализа конкурентной среды.

Ключевые слова: конкурентоспособность, автотранспортное предприятие, оценка конкурентоспособности.

Проблема управления конкурентоспособностью организации, в первую очередь со стороны хозяйствующего субъекта, а также со стороны государства, во многом заключается в отсутствии адекватного метода анализа положения предприятия относительно конкурентов, результаты которого могли бы стать обоснованием качественных управленческих решений.

Объективная оценка конкурентоспособности предприятия позволяет решить следующие важные задачи:

- определить реальное положение на определенном рынке;
- разработать стратегические и тактические мероприятия;
- выбрать партнеров;
- привлечь необходимые инвестиции;
- составить программы выхода предприятия на новые рынки сбыта.

Конкурентоспособность продукции (работ и услуг) – многоаспектное понятие, определяющее соответствие определенным экономическим параметрам (уровень цен на услуги, сервисное обслуживание, размер средств у заказчиков), техническим (область применения, назначение, состояние транспортных средств) и нормативным (соответствие стандартам, нормативам). Конкурентоспособность продукции (работ и услуг) – это возможность продукции (работ и услуг) быть выделенными покупателями из других аналогичных групп, предлагаемых организациями (фирмами) – конкурентами, благодаря более высоким потребительским свойствам и экономическим параметрам, более низким ценам на их приобретение и более низким затратам на их потребление. На уровень конкурентоспособности продукции (работ и услуг) оказывают существенное влияние следующие факторы: степень удовлетворения спроса на продукцию (работы, услуги), емкость существующих и потенциальных сегментов рынка, наличие конкурентов, социально-демографические характеристики продукции (работ, услуг), уровень снабженческо-сбытовой сети и послепродажного сервисного обслуживания [1, с. 25].

Однако это возможно только при наличии подходящих объективных методик оценки уровня конкурентоспособности предприятиям.

Проблема оценки конкурентоспособности предприятия является сложной комплексной, так как при ее определении необходимо учитывать множество самых разнообразных факторов.

В настоящее время, несмотря на актуальность данной проблемы, методологию проведения оценки конкурентоспособности предприятия нельзя назвать достаточно разработанной.

Сложность и неоднозначность определения данной категории и обуславливает многообразие подходов к ее оценке.

Оценка конкурентной среды структуры рынка автотранспортных услуг имеет свои принципиальные отличительные особенности, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Методика оценки структуры рынка
автотранспортных услуг и анализа конкурентной среды

| Исходная информация | Показатели, применяемые для оценки структуры рынка автотранспортных услуг и анализа конкурентной среды | Ожидаемый результат |
|--|--|--|
| 1 этап. Анализ и оценка типа конкурентной среды на рынке автотранспортных услуг. | | |
| Характеристики моделей конкуренции (олигополия, монополия, монополистическая конкуренция, совершенная конкуренция) | Сравнение характеристик моделей конкуренции с фактическими параметрами рынка | Определение типа конкурентной среды |
| 2 этап. Анализ и оценка структуры конкурентной среды на рынке автотранспортных услуг. | | |
| Данные о структурных элементах конкурентной среды рынка: наличие услуг заменителей, заказчики, поставщики и барьеры входа на рынок | Оказание услуг заменителей, разница в цене и характеристика спроса на автотранспортные услуги в АПК. Доходность заказчиков (клиентов), эластичность спроса на автотранспортные услуги, уровень доступности информации заказчикам | Оценка текущего состояния структуры рынка автотранспортных услуг |
| 3 этап. Оценка интенсивности конкуренции и разработка рекомендаций по формированию конкурентной среды на рынке автотранспортных услуг. | | |
| Сведения о количестве автотранспортных организаций и подразделений (фирм) на данном сегменте рынка, объемы оказываемых услуг и структуре грузоперевозок за отчетный период времени | Показатели, определяющие характер распределения рыночных долей: доли рынка и коэффициенты относительной доли рынка. Показатели, определяющие степень интенсивности конкуренции на рынке: коэффициент относительной концентрации, коэффициент Герфиндаля-Гиршмана и другие. | Оценка обобщающих показателей концентрации на рынке и степени интенсивности конкуренции. Затем обосновывается необходимость и характер государственного регулирования. |

Данные, приведенные в таблице 1, показывают, что на первом этапе выполняется анализ и оценка типа конкурентной среды отраслевого рынка, что предполагает изучение характеристики моделей конкуренции (олигополия, монополия, монополистическая конкуренция, совершенная конкуренция). На втором этапе проводится анализ и оценка структуры конкурентной среды на рынке автотранспортных услуг. На третьем этапе выполняется оценка интенсивности конкуренции и разработка рекомендаций по формированию конкурентной среды на рынке автотранспортных услуг.

В таблице 2 представлена классификация основных методов оценки конкурентоспособности предприятий.

Классификация методов оценки конкурентоспособности

| № п/п | Группы методов оценки конкурентоспособности | Методы анализа конкурентоспособности предприятия | |
|---|---|---|------------------------|
| 1. Вид получаемых данных об уровне конкурентоспособности. | | | |
| 1.1 | Количественные | Экономико-математические; статистические; рейтинговые; бухгалтерские; методы, основанные на теории эффективной конкуренции. | |
| 1.2 | Качественные | Матричные; графические; оценка с позиции сравнительных преимуществ; метод на основе анализа ключевых факторов успеха. | |
| 1.3 | Описательные | Факторная модель Портера; бенчмаркинг; LOTS-анализ; PIMS-анализ; GAP-анализ. | |
| 1.4 | Смешанные | Функционально-стоимостной анализ; модель И. Ансоффа «товар-рынок»; использование карты позиционирования. | |
| 2. Источники получения информации. | | | |
| 2.1. Традиционные | 2.2. Экспертные | 2.3. Органолептические | 2.4. Социологические |
| 3. Способ получения информации. | | | |
| 3.1. Измерительный | 3.2. Регистрационный | 3.3. Расчетный | 3.4. Экспериментальный |
| 4. Форма получения результатов анализа. | | | |
| 4.1. Матричная | 4.2. Графическая | 4.3. Аналитическая | 4.4. Параметрическая |

В ее основу в качестве классификационных признаков будет заложены вид получаемых данных об уровне конкурентоспособности источник получения информации способ получения информации способ отображения результатов анализа конкурентоспособности получаемого в ходе оценки [2, с. 224].

В рамках последнего классификационного признака выделенные методы будут проанализированы с точки зрения их преимуществ и недостатков. Этому классификационному признаку было отдано предпочтение в силу его значимости при выборе методики анализа конкурентоспособности.

Матричные методы основывается на оценке деятельности предприятия и его продукции с позиции маркетинга. При его использовании конкурентоспособность оценивается в динамике.

Сущность оценки состоит в построении матрицы с использованием двух показателей, один из которых чаще является временным и ее последующего анализа. Стоит отметить явное преимущество данной группы методов при условии наличия достаточной информации об объемах реализации и относительных долях рынков конкурентов его использование позволяет обеспечить высокую репрезентативность оценки и выработать стратегию поведения на рынке для каждой стратегической единицы бизнеса, учитывая особенности ее положения.

С другой стороны, недостатком этих методов является невозможность выявить причины происходящих процессов, что усложняет выработку управленческих решений.

Также стоит отметить трудоемкость сбора необходимой для анализа информации [3, с. 41].

Таким образом, в настоящее время нет единой общепринятой методики количественной оценки конкурентоспособности предприятий. Анализ литературы показал, что оценка конкурентоспособности предприятий сфер услуг – одна из дискуссионных и актуальных задач управления конкурентоспособностью. По причине многообразия видов услуг и их особенностей оценка конкурентоспособности предприятий сферы услуг является одной из самых противоречивых тем в научной литературе.

Проблемы, связанные с оценкой конкурентоспособности предприятий в сфере услуг, требуют дополнительного изучения и разработки новых методик. Что касается оценки конкурентоспособности предприятия, оказывающих транспортные услуги, то в настоящее время не представлено комплексных работ по данной теме, по данной проблеме не имеется готовых разработок. Для оценки конкурентоспособности предприятий сферы услуг нами предлагается использовать комплексную методику на основе качественных оценок общих и специфических показателей, включающую себя оценку на основе рейтинговой позиции предприятия и оценку на основе факторного анализа.

Литература

1. *Холопов К.В., Соколова О.В.* Современное содержание и формы экспорта транспортных услуг // Российский внешнеэкономический вестник. – 2018. – № 2. – С. 25–32.
2. *Пеньшин Н.В.* Эффективность и качество как фактор конкурентоспособности услуг на автомобильном транспорте: монография. – Тамбов: ТГТУ, 2008. – 224 с.
3. *Морозкина И.В.* Механизмы кооперации и их роль в повышении конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, экономики регионов и страны в целом // Общество и экономика. – 2015. – № 10. – С. 41–67.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА ПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИИ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ЧАСТНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ

**Гарипов Айдар Насихович,
Сабилов Булат Азатович,
Кох Игорь Анатольевич,
Апаков Азат Альбертович**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассмотрены текущее состояние рыночного сентимента, исходя из позиции частных инвесторов в глобальном разрезе. Рассмотрены показатели прироста основных экономических индексов. Проведен анализ формирования инвестиционных позиций менеджмента публичных компаний.

Ключевые слова: акции, доходность, принятие решений, частный инвестор.

Инвестиционная привлекательность ценных бумаг в классической бихевиористской инвестиционной теории формируется благодаря позитивным ожиданиям со стороны рынка, которые не обязательно могут зависеть от показателей, отражаемых в финансовой отчетности, и получаемых на их основе мультипликаторов.

Согласно данным Bank of America, в рамках всего мира частные инвесторы инвестировали в ценные бумаги за последние 5 месяцев больше денежных средств, чем за аналогичный период в предыдущие 12 лет. Изначально большая часть средств поступала на рынок облигаций, однако нынешние низкие ставки способствовали поиску альтернативных вариантов вложений [1].

Рассуждая о степени рациональности или иррациональности сильного роста фондовых индексов, можно констатировать, что именно активный приток на рынок новых инвестиций

со стороны частных инвесторов, в том числе институциональных, использующих кредитное плечо, создает восходящий тренд (табл. 1). В растущих котировках закладывается сценарий будущего роста реальной экономики.

Таблица 1

Темп прироста некоторых фондовых индексов 04.2020–04.2021

| Индекс | Темп прироста, % |
|------------|------------------|
| S&P 500 | +63 |
| IMOEX | +44 |
| DAX | +58 |
| FTSE 100 | +24 |
| NIKKEI 225 | +65 |

Результаты роста фондовых индексов в сравнении с процентными ставками по долгосрочным государственным или корпоративным облигациям в России выглядят привлекательнее для вложений частных инвесторов.

Следует учесть факт того, что новый частный инвестор на фондовом рынке не обладает в большей степени компетенциями необходимыми для уверенного совершения инвестиционных операций. Например, принятие инвестиционных решений по добавлению инструмента в портфель частного инвестора не будет учитывать высокую стоимость акций по фундаментальным факторам, так как базовый сценарий в его понимании – это «покупка акции, потому что она растет». Это в свою очередь добавляет волатильность на фондовом рынке [4, с. 55].

Мы предлагаем рассмотреть немного иной подход к принятию инвестиционных решений, основанный на анализе действий топ-менеджмента компании на рынке акций. Можно предположить, что покупка акций компании собственным менеджментом является хорошим сигналом на покупку частными инвесторами, и наоборот. Например, Президент, Председатель Правления Сбербанка Герман Греф 18 марта 2020 увеличил долю в уставном капитале банка с 0,0039 % до 0,0045 %. В определенной степени это повлияло позитивно на котировки акций ПАО «Сбербанк», рост составил порядка 56 % к 19.04.2021, что превышает темп прироста Индекса Московской биржи. Позднее появилась информация о том, что Вагит Алекперов приобрел акции ПАО «Лукойл» 22 апреля 2020 года по цене 4 599 рублей за акцию. К 19 апреля 2021 котировки акций ПАО «Лукойл» прибавили 31,77 %, что меньше темпа прироста Индекса Московской биржи, но, тем не менее, обгоняет процентную доходность по консервативным инструментам [2].

Формируя инвестиционную идею для добавления акции в инвестиционный портфель, частный инвестор должен учитывать большое количество факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность акций, одним из которых являются сделки инсайдеров, так как такие сделки в дальнейшем будут оказывать влияние на рост или снижение ее рыночной цены.

Литература

1. Американский новостной портал «CNBC». – URL: <https://www.cnbc.com/2021/04/09/> (Дата обращения: 22.04.2021).
2. Аналитический портал для фундаментального анализа «Simply Wall Street». – URL: <https://simplywall.st/> (Дата обращения: 22.04.2021).
3. Официальный сайт инструментария технического и фундаментального анализа «Tradingview». – URL: <https://ru.tradingview.com/> (Дата обращения: 17.04.2021).
4. Мартынов Т.Н. Механизм трейдинга. – М.: Бомбора, 2016. – 530 с.

ПСИХОЛОГИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Гиниятова Айгуль Рафисовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В эпоху цифровой глобализации финансовый рынок становится все более доступным для индивидуальных инвесторов, а также для малого и среднего бизнеса. В условиях относительно одинаковой информационной осведомленности на первый план выходит человеческий фактор, порождая развитие целого ряда дисциплин, связанных с его изучением. Данная статья посвящена изучению психологии финансового поведения.

Ключевые слова: финансовый рынок, психология принятия решений, психология толпы, методы управленческих решений.

Согласно общепринятой теории финансов, мир и его участники, по большей части, являются рациональными субъектами, которые максимизируют прибыли. Однако есть много примеров, когда эмоции и психология влияют на наши решения, что является причиной того, что мы ведем себя непредсказуемым и иррациональным образом.

Психология финансового поведения является достаточно новой областью, которая стремится объединить поведенческую и когнитивную психологические теории с традиционной экономикой и теорией финансов, чтобы найти объяснения, почему люди делают иррациональные финансовые решения.

При использовании ярлыков «традиционный» или «современный» в описании теории финансов, говорится о типе науки о финансах, которая основана на рациональных и логических теориях, таких, как модель определения стоимости финансовых активов (the capital asset pricing model, CAPM) и гипотеза эффективного рынка (the efficient market hypothesis, EMH). Эти теории предполагают, что люди, по большей части, ведут себя рационально и предсказуемо.

Какое-то время, теоретические и эмпирические данные указывали, что модель определения стоимости финансовых активов (CAPM), гипотеза эффективного рынка (EMH) и другие финансовые теории выполняли большую работу по прогнозированию и объяснению определенных событий. Однако по прошествии времени, учение, как в области экономики, так и области финансов начали обнаруживать аномалии и типы поведения, которые нельзя было объяснить теориями, доступными в тот период. В то время как эти теории могли объяснить определенные «идеализированные» события, реальный мир оказался достаточно беспорядочным, и участники рынка часто вели себя очень непредсказуемо. Именно поэтому психология финансового поведения является необходимой. Одно из самых элементарных предположений, которое делает традиционная экономика и теория финансов, заключается в том, что люди являются рациональными субъектами, которые стремятся увеличить свое собственное благосостояние. Согласно традиционной экономике, эмоции и другие внешние факторы не должны влиять на людей, когда дело доходит до принятия экономических решений. В большинстве случаев, однако, это предположение не отражает то, как люди ведут себя в реальном мире. Дело в том, что люди часто ведут себя нерационально. Психология финансового поведения стремится объяснить действия «реальных людей», тогда как современная финансовая теория стремится объяснить действия «человека экономического» (*Homo economicus*).

Как и любая другая отрасль финансов, в сфере психологии финансового поведения есть определенные люди, которые внесли значительный теоретический и эмпирический вклад. Когнитивные психологи Дениел Канеман (Daniel Kahneman) и Амос Тверски (Amos Tversky) считаются отцами психологии экономического/финансового поведения. Авторы теории перспектив – их статья «Prospect theory: an analysis of decision under risk» с подробным изложением теории опубликована в 1979 г. [1], затем они доработали свою теорию и опубликовали уточнения в 1992 г. в статье «Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty» [2]. С тех пор, как они начали сотрудничать в поздних 1960-х гг., этот дуэт

опубликовал около 200 работ, большинство из которых относятся к психологическим концепциям, которые имеют отношение к психологии финансового поведения. Отталкиваясь от эмпирических наблюдений и свидетельств, авторы описывают, как личности оценивают потери и выигрыши. За теорию перспектив Канеман получил в 2002 году Нобелевскую премию по экономике.

В то время как Канеман и Тверски предоставили ранние психологические теории, которые были основанием психологии финансового поведения, эта область знания не развивалась бы, если не работы экономиста Ричарда Талера. Во время своих исследований Талер все больше осознавал недостатки традиционных экономических теорий и то, какое отношение они имеют к поведению людей. После того, как изучения работы Канемана и Тверски по теории перспективы, Талер понял, что в отличие от традиционной экономической теории, психологическая теория может объяснить иррациональность в финансовом поведении.

Талер продолжал сотрудничать с Канеманом и Тверски, сочетая экономику и финансы с психологией, чтобы представить такие концепции, как мысленный бухгалтерский учет, эффект обладания и другие предубеждения. Ричард Талер установил связь между экономическим и психологическим анализом индивидуальных решений. Его эмпирические выводы и теоретические идеи сыграли важную роль в создании новой и быстро расширяющейся области поведенческой экономики, которая оказала глубокое влияние на многие области экономических исследований и политики [3, 4]. В 2017 году получил Нобелевскую премию «за вклад в исследование поведенческой экономики».

В книге Г. Лебона «Психология народов и масс» [5] приводится тезис, что толпа наделяется некой суммарной личностью. При этом Лебон сравнивает психологию толпы с психологией ребенка или женщины, наделяя ее такими качествами, как преувеличенная чувствительность, эмоциональность, импульсивность, раздраженность и неспособность обдумывать. И, несмотря на то, что на рынке имеют место быть ряд истин и законов, которые обусловлены временем и неоднократно подтверждаемые огромным количеством эмпирического опыта, именно эмоциональная составляющая поведения рынка остается наиболее загадочной и непостоянной. В связи с тем, что все графики, индикаторы и прочие технические инструменты остаются лишь производной обобщения статистических данных и придания им визуальной формы, истинное понимание природы поведения рынков возможно только в сочетании обобщения выводов, исходя из фундаментальных основ технического анализа и психологии поведения масс, которая нашла свое отражение в фундаментальном анализе финансовых рынков.

В классической финансовой науке с ее гипотезой эффективных рынков предполагается, что инвесторы исходят из принципов рационализма, принимая решения на основе анализа текущей ситуации, практически мгновенно корректируют тем самым цены акций. Однако, изначально заложенный принцип рационализма, приписываемый миллионам участников финансовых рынков, отделяет данную гипотезу от реального применения на практике.

Многие участники рынка неверно интерпретируют данные, основываясь на них, вводят ошибочные предположения, выстраивают ложные прогнозы. Необходимость учета в психологии поведения масс на финансовом рынке при принятии решения подтверждает и следующая парадоксальная ситуация: с развитием научно-технического прогресса в инструментарии участников рынка появляются высокотехнологичные и сверхскоростные средства экономического прогнозирования (CyberTraderPro, Das Trader), что должно способствовать появлению огромного количества успешных трейдеров, однако, на практике по-прежнему более девяноста процентов продолжают терять деньги.

Подводя промежуточный итог всему вышесказанному, можно подтвердить, что биржевая операция с ценными бумагами, валютой и прочими финансовыми инструментами – занятие очень неоднозначное. По словам классика финансовой мысли Г. Кэссона, эта «деятельность вся состоит из вложений и спекуляций, и самый умный банкир не сможет сказать, где кончается одно и начинается другое. Многие инвестиции неожиданно превращаются в спекуляции, а многие спекуляции становятся инвестициями» [6].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что граница «инвестор-трейдер» размыта и неоднозначна, как в принципе, и выделение четких границ между техническим и фундаментальным анализом не всегда бывает явным. И все же, имея схожую точку зрения, автор книги «Психология инвестирования» Мухоров В.В. выделяет три аспекта различия, в которых между трейдерами и инвесторами существенно [7]:

- философия;
- технический подход;
- временной интервал.

В целом, для понимания обоснований, исходя из которых инвестор принимает решение о денежном вложении в тот или иной финансовый инструмент, необходимо сказать об информационных источниках, которые служат сигналами для принятия решений.

Технический анализ подразумевает изучение движения цены. Его сторонники с помощью инструментов статистики выводят шаблоны в поведении цены, поскольку уверены, что подобные шаблоны с большой долей вероятности возникнут и в будущем. Фокусируясь в большей степени на цене, сторонники технического анализа придают меньше значения прочим факторам. Научная составляющая в данном подходе заключена в обработке накопленных статистических данных, а творческая – в интерпретации полученных результатов.

Фундаментальный анализ – это, в первую очередь, оценка инвестиционной привлекательности компаний на предмет недооцененных акций, которые, в свою очередь, обладают потенциалом роста в долгосрочной перспективе. При подходе к информации с точки зрения фундаментального анализа на передний план выходят такие факторы, как экономическая ситуация как в отрасли, так и в деятельности компании. Детально изучается финансовое положение фирмы в разрезе сравнения со среднерыночными. Определяя степень недооцененности или переоцененности компании, учитывают такие показатели, как рост прибыли, выплата дивидендов и их процентная ставка, риски, связанные с инвестированием, налогообложение, политическая ситуация и т. д.

Однако в эпоху информационных технологий всю эту информацию заинтересованные участники рынка получают примерно в одно и то же время, и резонно встает вопрос: «В связи с чем одни инвесторы успешнее других?». В данном случае логично предположить, что при прочих равных условиях различие заключается непосредственно в инвесторах – участниках рынка, а, следовательно, человеческий фактор выходит на передний план на фоне формального образования и получения так называемых «сигналов» из новостей, что, в свою очередь, подтверждает непосредственную взаимосвязь поведения на финансовых рынках с психологией поведения масс и доказывает необъективность классического подхода в финансовой науке и гипотезы эффективных рынков в условиях современных реалий.

Все вышесказанное нашло свое отражение в создании новых направлений знания, таких, как бихевиоральная (англ. behavioral – поведенческий) финансовая наука и психология инвестирования. Как раз в этих науках и были предприняты первые попытки учитывать человеческий фактор в финансовом моделировании и скорректировать гипотезы финансовых рынков, где подразумевается, что цена акции всегда будет равна ее ценности.

Бихевиоральная финансовая наука предполагает, что рыночная цена акции складывается скорее из ряда показателей, имеющих функциональную зависимость, таких, как: ценность акции, интерпретация информации и текущее психологическое состояние трейдера. Что в свою очередь кардинально меняет взгляд на финансовые рынки в целом, показывая, что, в первую очередь, на бирже цена того или иного актива зависит не от его стоимости, а от общественного мнения относительно его стоимости. То есть цена скорее отражает существующие тенденции и возможные перспективы, которые являются произвольными надежд и опасений инвесторов.

Шефрин Х. – один из пионеров в теории поведенческих финансов в своей работе «Понимание поведенческих финансов и психологии инвестирования: между страхом и жадностью» [8] как раз делает акцент на так называемых эвристических ошибках, исходя из того, что в жизни у людей ограничено время и когнитивные ресурсы, а, следовательно, они не мо-

гут анализировать всю имеющуюся у них информацию. В связи с этим вырабатываются специальные алгоритмы (эвристики), которые позволяют быстро реагировать на определенные стимулы без дополнительных размышлений. Подобные эвристики крайне эффективны при решении определенного круга задач с точки зрения скорости принятия решений, анализа информации и правильности сделанных выводов. Однако, как только эвристики начинают выходить за пределы своей «зоны комфорта», это приводит к появлению систематических ошибок. Исходя из того, что эвристики формируются естественным образом, они присущи всем людям, а это означает, что ошибки могут накапливаться в финансовой системе.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что психология принятия решений на финансовом рынке является производной симбиоза технического и глобального анализа с поведенческой психологией человека, и в условиях постоянно развивающегося динамичного рынка для успешной деятельности необходимо понимание фундаментальных механизмов этих отраслей, потому что любые шаблоны и постулаты довольно быстро устаревают.

На мой взгляд, важно обучать население не только финансовой грамотности, так как есть и другие факторы, которые влияют на наши решения и которые могут пересилить эти знания. Это эмоции, социальные установки, когнитивные особенности, те же привычки. Знание помогает сократить количество ошибок. Поэтому важно познавать, в том числе, не только финансовые буквари, но и самих себя, способности мозга.

Литература

1. *Kahneman D.* Prospect theory: an analysis of decision under risk // *Econometrica*. – 1979. – Volume 27. – Pp. 263–291.
2. *Tversky A.* Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty // *Journal of risk and uncertainty*. – 1992. – Volume 5. – Pp. 297–323.
3. *Талер Р.* Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. – М.: Эксмо, 2017. – 368 с.
4. *Талер Р., Санстейн К.* Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 240 с.
5. *Лебон Г.* Психология народов и масс. – Москва: Академический проект, 2012. – 239 с.
6. *Кэссон Г.Н.* Искусство делать деньги. – СПб.: Литера. ВИАИ, 1997. – 160 с.
7. *Мухортов В.* Психология инвестирования. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 183 с.
8. *Shefrin H.* Beyond greed and fear: understanding behavioral finance and the psychology of investing. – Oxford: Oxford University Press, 1999. – 56 p.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ

Дашкин Ренат Музафьярович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Цель данного исследования – определение сущности и видов инвестиционных рисков, характерных для развивающихся рынков, а также аспектов его оценки. В рамках работы определено понятие и основные виды инвестиционных рисков, обобщены инвестиционные риски, присущие развивающимся рынкам, определены основные методы оценки проявления подобных рисков, а также индикаторы рисковей составляющей развивающихся рынков.

Ключевые слова: инвестиционные риски, рыночные индикаторы, развивающиеся рынки.

Эффективность инвестиций зависит от множества факторов, в том числе от фактора риска. Решения инвестиционного характера обычно принимаются в условиях неопределенности. Под неопределенностью понимают неполноту или неточность информации. Неопре-

деленность, связанная с возможностью возникновения неблагоприятных ситуаций и их последствий, и есть риск.

Инвестиционный риск – вероятность отклонения величины фактического инвестиционного дохода от величины ожидаемого. Любой инвестор в своей деятельности должен учитывать возможность появления инвестиционного риска и предусматривать меры по его снижению или недопущению.

В широком понимании инвестиционный риск – это совокупность рисков в различном проявлении, присущих инвестиционной деятельности. Более узкое определение характеризует инвестиционный риск как меру неопределенности получения конечного результата от инвестиций. В общем определении инвестиционный риск имеет две разновидности: систематический (рыночный, недиверсифицируемый) и несистематический (специфический, диверсифицируемый).

Первая группа рисков связана с внешними факторами, влияющими на рынок в целом. Это неотъемлемая часть любой инвестиционной деятельности. Сюда можно отнести валютный, инфляционный, политический риски, риск изменения процентной ставки. На такой риск могут повлиять смена стадий экономического цикла или конъюнктурные движения на финансовых рынках, значительные изменения в финансовом законодательстве, уровень платежеспособного спроса, социально-экономические факторы. На данную группу рисков инвестор повлиять не может.

Несистематические риски подразумевают под собой отраслевые, деловые, кредитные риски. Такие риски присущи конкретному объекту инвестирования, либо деятельности инвестора. Отрицательные последствия данных рисков можно нивелировать за счет эффективно управления инвестиционным процессом, например, составив оптимальный по набору инвестиционный портфель, сменив стратегию инвестирования.

Переходя к характеристике развивающихся рынков с точки зрения наличия различных инвестиционных рисков, стоит отметить несколько особенностей, характерных для данных рынков.

Доходности североамериканских и западных рынков в целом можно охарактеризовать как подпадающие под нормальное распределение. В результате многие финансовые модели достаточно точны и работают на прогнозировании экономических результатов, а также перспектив рынка капитала. Активы развивающихся рынков в свою очередь не могут быть оценены с использованием подобных финансовых моделей и вероятностного анализа. Кроме того, постоянные флуктуации на развивающихся рынках не благоприятствуют использованию исторических данных в целях установления различных корреляций между факторами и доходностями рынка.

Несмотря на то, что многие страны заявляют о необходимости жесткого регулирования рынков на предмет манипулирования и инсайдерской торговли, системы, выстроенной настолько работающей как, например, на американском рынке, до сих пор не появилось ни в одной развивающейся экономике. Инсайдерская торговля и манипулирование рынком порождают рыночные неэффективности, и ценообразование финансовых активов сильно отклоняется от справедливой стоимости в результате подобных действий. К сожалению, в настоящее время подобные процессы являются характерными для рынков развивающихся экономик. В результате подобная система создает условия для спекуляций и возможности контроля рынка со стороны тех, кто обладает исключительной информацией.

Иностранные инвестиции в финансовые инструменты развивающихся рынков в большинстве случаев производят отдачу или приносят доход в местной национальной валюте. В результате инвестор будет должен проводить операции конвертации локальной валюты в валюту своей юрисдикции. Таким образом, изменения на валютном рынке будут влиять на совокупный результат инвестиционных операций. Как правило, развивающимся рынкам присущи значительные колебания национальной валюты по отношению к другим.

Ликвидность на развивающихся рынках в основном меньше, чем на развитых. Множество компаний развивающихся стран имеют меньшую капитализацию, чем компании разви-

тых стран. Более низкий уровень ликвидности отражается в повышенных брокерских комиссиях и повышенной неопределенности в ценах (в результате того, что финансовым посредникам придется доплачивать дополнительную комиссию за активный поиск контрагента по сделке). Инвесторы, которые пытаются продавать акции на неликвидных рынках, сталкиваются с большими рисками того, что их ордера не будут оплачены по своей текущей стоимости и что сделки будут проходить только на неблагоприятном уровне. Кроме того, неликвидные рынки не позволяют инвесторам получать выгоду от быстрых сделок.

Слаборазвитые финансовые рынки зачастую останавливают многие компании от использования возможностей поиска финансирования. Это происходит в результате того, что выпуск ценных бумаг на подобных рынках будет сопровождаться запросом на большую доходность (для покрытия дополнительных издержек), что будет в целом влиять на средневзвешенную стоимость капитала компании (WACC). Данная ситуация будет влиять на количество инвестиционных проектов, так как для формирования положительной чистой приведенной стоимости компании придется генерировать высокую отдачу на вложенные средства. Таким образом, финансовая система развивающихся рынков не позволяет компаниям использовать различные финансовые инструменты для управления портфелем проектов.

Стабильная структура корпоративного управления в любой компании коррелирована с позитивной отдачей на капитал компании. У стран с развивающейся экономикой в целом существуют более слабые системы корпоративного управления, характеризующиеся тем, что у руководства, или даже правительства, больше влияния в компании, чем у самих акционеров. Более того, когда в стране есть ограничения на приобретение контрольных пакетов акций компаний, у руководства нет стимула для высокой производительности.

Развивающиеся рынки капитала, в том числе находятся на стадии имплементации международных стандартов отчетности и координации учетной политики подобно рынкам развитым. В настоящее время слабая система контроля отчетностей, иные процедуры аудита и применение систем, не заточенных под рыночную оценку, а также предотвращение кризисного состояния компаний, порождают более высокие риски банкротства. Кроме того, так как развивающиеся рынки более рискованны, компании, оперирующие на данном рынке, должны выпускать ценные бумаги с предложением больших доходностей, что увеличивает стоимость заимствования и ухудшает ситуацию с долгом, что в свою очередь увеличивает риск банкротства.

Политические риски развивающихся рынков возникают в результате неопределенности касательно действий правительства страны. Развитые рынки склоняются к свободной рыночной экономике с минимальным вмешательством со стороны государства, в то время как бизнес-процессы на развивающихся рынках часто подвержены такому вмешательству. К политическим рискам также относятся возможное повышение налоговых ставок, сокращение государственных дотаций, изменение рыночной политики, невозможность контроля над инфляцией, изменение законодательства. Большая политическая нестабильность также может привести к негативным социально-политическим процессам, кризисам в отраслях, закрытию промышленных предприятий.

Таким образом, одновременно с предложением больших возможностей инвестиционной деятельности на развивающихся рынках, на них также присутствуют и повышенные инвестиционные риски. Эти рынки находятся в переходном состоянии и, следовательно, ситуация на них нестабильна – на развивающихся рынках чаще наблюдается паника, спекуляции, спонтанные реакции и различные виды нестабильности.

Мы определили, что развивающиеся рынки более чем развитые подвержены таким рискам, как валютный, ликвидности, корпоративный, банкротства, политический; кроме того, подобные рынки характеризуются рыночной неэффективностью, сложностями финансирования, а также проблемами с прогнозированием цен активов.

Далее приведем способы оценки инвестиционных рисков, а также рассмотрим индикаторы, способные охарактеризовать состояние развивающихся рынков с точки зрения наличия и величины рисков для инвесторов.

В последнее время среди участников финансовых рынков возрос интерес к различным индикаторам, измеряющим финансовую стабильность, а также риск на рынках. В целом вопросы финансовой стабильности на международном уровне стали особенно актуальны в период и после мирового финансового кризиса 2007–2009 гг. Последствия данного кризиса были значительны и для реального сектора большинства развитых и развивающихся экономик, что обусловило в дальнейшем необходимость анализа и мониторинга систематического финансового риска.

Если приводить понятие финансовой стабильности, то можно обратиться к практике Европейского центрального банка, который определяет ее как состояние, в котором финансовая система (финансовые посредники, рынки и рыночная инфраструктура) способна выдерживать шоки, обеспечивая эффективное перераспределение финансовых ресурсов от владельцев сбережений к инвесторам, а также адекватную оценку и управление финансовыми рисками.

Для оценки системного риска существует множество различных методик. Одним из основных методов оценки системных рисков является метод стресс-тестирования. Стресс-тесты позволяют оценить влияние макроэкономических или финансовых шоков на стабильность отдельных финансовых институтов или всей системы. В стресс-тестах рассматривается несколько сценариев, каждый из которых позволяет оценить последствия для финансовой системы при реализации системного риска.

Широкое распространение получили методы построения композитных, или сводных, индексов на основе агрегирования показателей, характеризующих отдельные стороны описываемой системы.

Также часто используются индикаторы раннего обнаружения системного кризиса. Данная методика позволяет выявить периоды, когда макроэкономические и финансовые индикаторы превышают пороговые значения, что служит сигналом возникновения системного риска. Примером такой системы индикаторов в России может служить сводный опережающий индикатор системных банковских кризисов, который строится на основе оценок отдельных видов рисков: кредитных, ликвидности и валютных.

На основе теории графов формируются различные сетевые модели оценки системного риска, которые рассматривают финансовый рынок как совокупность участников, связанных между собой заключаемыми договорами. Наиболее часто сетевому анализу подвергаются различные сегменты биржевого и внебиржевого денежного рынка [1]. Устойчивость системы определяется на основе оценки полноты связей.

Оценки системных рисков на основе только рыночных данных осуществляются с использованием VAR-моделей (CoVaR, MES, SRISK). Значительным недостатком данного подхода является отсутствие учета структуры капитала участников рынка. Наиболее трудной оценкой данных индикаторов становится при ограниченности рыночной статистики, что характерно для большинства развивающихся стран. CoVaR рассчитывается для отдельной финансовой организации как значение VaR всего финансового сектора при условии спада в данном институте и отражает предельный вклад этой организации в генерирование системного риска [3]. MES также рассчитывается для отдельной организации и определяет предельную ожидаемую величину убытков компании при условии, что совокупные доходы финансового сектора опустятся ниже заданного порогового значения [2]. Как правило, увеличение MES свидетельствует о нарастании кризисных тенденций в экономике. Индекс SRISK оценивает ожидаемые убытки и потери капитала отдельных финансовых организаций в случае, если уровень капитала в секторе окажется ниже показателя агрегированной стоимости определенной группы активов. SRISK представляет собой вклад отдельной фирмы и позволяет выявлять проблемные организации до наступления кризиса.

Значительно реже для построения индикаторов используют расстояние Махаланобиса и коэффициент поглощения. Расстояние Махаланобиса позволяет определить, насколько доходность активов отклоняется от исторического среднего значения. Значительные колебания этого параметра свидетельствуют о наличии системных рисков. Коэффициент поглощения

представляет собой долю общей вариации, которая объясняется группой собственных векторов, полученных в результате снижения размерности N-показателей методом главной компоненты. Опережающему падению фондового рынка, как правило, предшествует отклонение коэффициента поглощения на одно среднеквадратическое отклонение месяцем ранее.

В целом следует отметить, что указанные методы базируются преимущественно на апостериорном анализе, который позволяет выявить кризисные явления, аналогичные уже произошедшим, и плохо предсказывает структурные сдвиги. Зачастую риски возникновения финансового кризиса анализируются на его отдельном сегменте, в результате чего при прогнозировании кризиса теряется возможность оценки влияния синергетических эффектов от незначительных колебаний сегментов финансового рынка. Для решения данной проблемы были разработаны индикаторы финансового стресса, которые рассчитываются в форме композитного индикатора, объединяющего финансовые показатели нескольких рынков.

Взросший после мирового финансового кризиса интерес к анализу системного риска способствовал развитию исследований в области индикаторов финансового стресса. Наиболее часто используемые методы агрегирования частных индикаторов (индексов) отдельных сегментов финансового рынка в сводный индикатор финансового стресса: 1) метод эквивалентности дисперсий; 2) метод агрегирования на основе портфельной теории [8]; 3) метод главных компонент [7].

Один из первых индикаторов финансового стресса был разработан для канадской экономики [10]. Он строился на ежедневных данных и покрывал рынок акций, облигаций, валютный рынок и банковский сектор. Индикатор был получен путем агрегирования каждого индикатора в зависимости от размера рынка. Примером может служить и Канзасский индекс финансового стресса [7]. В нем используется 11 различных индикаторов, агрегированных в композитный индекс методом главных компонент. Ряд экономистов концентрировались на выявлении рисков для нескольких экономик [5]. Так, был создан индекс финансового стресса для 17 развитых экономик методом эквивалентности дисперсий. Представленная методология позднее была адаптирована и для развивающихся стран [4]. Композитный индикатор финансового стресса (CISS) стал первым индикатором финансовой нестабильности, построенным на основе метода портфельной теории [9]. Интересным представляется опыт экономистов М. Ислами и Дж.-Р. Курз-Кима – авторы при оценке индикатора финансового стресса добавили в модель динамику промышленного производства для того, чтобы оценить риски финансового стресса для реального сектора экономики.

В настоящий момент ряд исследований анализирует не только индикаторы финансового стресса отдельных стран или групп стран, но и возможные перетоки финансового стресса из развитых экономик в развивающиеся и наоборот [4]. Кроме того, индикаторы финансового стресса часто используются в качестве одной из важнейших переменных в моделях раннего предупреждения [6].

Если говорить о конкретных показателях состояния отдельных факторов финансовой стабильности, то целесообразным представляется рассмотрение показателей отдельных секторов российского финансового рынка, который также является развивающимся рынком. В целом индикаторами рисков российского финансового рынка является достаточно большое количество показателей. Приведем некоторые из них: спред RUONIA – ключевая ставка Банка России, трехмесячный спред Mosprime-ROISfix, объем маржин коллов на рынке междиллерского репо в рублях за последние 5 дней, среднеквадратическое отклонение ставок на денежном рынке. Риск на валютном денежном рынке можно определить через спред RUONIA – ставка биржевого свопа овернайт, годовой спред между ставкой по простому процентному свопу и ставкой по кросс-валютному свопу, спред между ставкой по операциям междиллерского репо в долл. США и ставкой ФРС США. Индикаторы риска на валютном рынке характеризуются следующими показателями: отклонением курса «доллар США/рубли» от равновесного значения, месячной волатильностью опционов «при деньгах» на курс «доллар США/рубли», спредом между вмененной волатильностью курса рубля и вмененной волатильностью нефти Brent, скорректированной на коэффициент чувствитель-

ности курса рубля к нефти, отношением аск-бид спреда к текущему курсу «доллар США/рубли». Индикатор риска на рынке акций можно охарактеризовать показателем месячной вмененной волатильности индекса РТС, объемом маржин коллов по операциям междиллерского репо с акциями в рублях за последние 5 дней. Рынок государственных заимствований с точки зрения риска можно охарактеризовать, проанализировав показатели премии по суверенным CDS России на срок 5 лет, спредом между доходностью ОФЗ на срок 5 и 10 лет, спредом доходности долговых инструментов в иностранной валюте Российской Федерации к казначейским облигациям США. Риск рынка корпоративных заимствований можно отследить по показателям исторической волатильности доходности корпоративных облигаций, спреда доходности корпоративных рублевых облигаций к доходности ОФЗ, спреда доходности корпоративных еврооблигаций инвестиционного уровня к доходности суверенных еврооблигаций.

Представленная система показателей не является исключительной и важно помнить, что управление инвестиционными рисками должно опираться на комплексный инструментальный и проводится в контексте тех условий, которые являются характерными для определенной рыночной ситуации.

Литература

1. *Закатов В.* Сетевая структура и системный риск рынка внебиржевых деривативов / Серия докладов об экономических исследованиях Банка России. – 2017. – С. 1–27.
2. *Acharya V., Pederson L.H., Richardson M.* Measuring systemic risk // *The Review of Financial Studies*. – 2017. – № 30. – Pp. 2–47.
3. *Adrian T., Brunnermeier M.* CoVaR. Federal reserve bank of New York. Staff Report. – 2008. – № 348.
4. *Balakrishnan R., Danninger S., Elekdag S., Tytell I.* The Transmission of financial stress from advanced to emerging economies // *Emerging markets finance and trade*. – 2011. – № 47. – Pp. 40–68.
5. *Cardarelli R., Elekdag S., Lall S.* Financial Stress and Economic Contractions // *Journal of Financial Stability*. – 2011. – № 7 (2). – Pp. 78–97.
6. *Duca M.L., Peltonen T.A.* Assessing systemic risks and predicting systemic events // *Journal of banking & finance*. – 2013. – Volume 37, Issue 7. – Pp. 2183–2195.
7. *Hakkio S.C., Keeton W.R.* Financial stress: what is it, how can it be measured, and why does it matter / Federal Reserve Bank of Kansas City, *Economic Review*, Second Quarter. – 2009. – Pp. 5–50.
8. *Holló D., Kremer M., Duca M.L.* CISS – A composite indicator of systemic stress in the financial system // *ECB Working paper*. – 2012. – Volume 14, Issue 26. – 43 p.
9. *Huotari J.* Measuring financial stress – A Country Specific Stress Index for Finland // *Research discussion paper*. – 2015. – № 7. – Pp. 1–41.
10. *Illing M., Liu Y.* Measuring financial stress in a developed country: an application to Canada // *Journal of financial stability*. – 2006. – № 2 (4). – Pp. 243–265.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА НА УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ КОМПАНИИ

Дашкин Ренат Музафьярович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Целью данной работы является определение роли регулирования валютного рынка в экономической политике государства и управлении финансами компании. В рамках работы определены цели и функции государственного регулирования валютного рынка, выявлены методы регулирования валютного рынка со стороны государственных органов,

а также рассмотрено влияние государственного регулирования валютного рынка на управления финансами корпораций.

Ключевые слова: валютный рынок, государственное регулирование, управление финансами, валютные риски, методы управления риском.

В современных условиях, когда движение финансовых потоков в мировом масштабе развивается под влиянием глобализационных тенденций, проблема регулирования валютного рынка, с учетом всего спектра отношений, опосредуемых им в национальной и мировой финансовой системе (от функции обеспечения бесперебойности международных расчетов и страхования валютных рисков до совершения спекулятивных операций), приобретает особую актуальность как на страновом, так и на международном уровнях.

Валютное регулирование в широком понимании – это валютная политика, деятельность государства, проводимая посредством некоторого устоявшегося набора экономических и административных мер [3]. Валютное регулирование в этом понимании составляет одно из направлений государственного управления в области финансов. Реализуется оно с помощью как сугубо юридических мер – ограничений, запретов, так и мер экономических, преимущественно состоящих из инструментов денежно-кредитной политики центрального банка.

В масштабах международной валютной системы цель и задачи валютного регулирования существенно трансформируются. Ведь на международной арене действуют государства, подходы которых к реализации национальной валютной политики могут быть диаметрально противоположными: одни государства могут выступать за свободное движение капиталов по всему миру, другие, напротив, будут защищать свои экономики от бегства капитала за рубеж или от притока иностранного спекулятивного капитала [4]. Тем не менее, во всей совокупности действий государств можно проследить некую объединяющую цель – это создание стабильной международной валютной системы.

Для реализации основной цели валютного регулирования органы валютного регулирования могут использовать широкий круг как специальных методов и инструментов, так и ряд общих методов денежно-кредитного регулирования.

Субъектами валютных регулятивных отношений, которые наделены правом устанавливать правила поведения и валютные ограничения для участников валютных операций согласно статье 5 Закона о валютном регулировании в России являются Правительство РФ и Банк России [1].

Принято выделять ряд наиболее распространенных и действенных методов валютного регулирования: 1) изменение процентных ставок; 2) валютные интервенции на рынке; 3) протекционистские методы – меры, направленные на защиту национальной экономики и ее валюты; 4) девальвация и ревальвация национальной валюты; 5) управление официальными золотовалютными резервами; 6) двойной валютный рынок; 7) валютные кредиты (движение ссудного капитала в сфере валютных отношений, связанное с предоставлением валютных ресурсов во временное пользование и соблюдением основных принципов кредитования); 8) изменение режима валютного курса.

Таким образом, мы видим, что субъекты валютного регулирования имеют достаточно широкие полномочия и уровень влияния на состояние валютного рынка. Валютное регулирование – гибкий инструмент реагирования государства на изменение экономической ситуации. Тем не менее, можно утверждать, что валютное регулирование при любых условиях подчиняется нескольким устойчивым правовым принципам. Это часть правового регулирования валютных отношений, общая и для ограничений, и для контроля, которая может оставаться неизменной в течение длительного времени.

Наличие таких факторов как межгосударственное и национальное регулирование валютно-финансовых операций является одной из причин выделения особенностей управления финансами корпорации, которая занимается внешнеэкономической деятельностью.

Безусловно, управление международными денежными средствами и другими активами компании во многом схоже с управлением их национальными аналогами. Действительно,

оптимизируя ту или иную цель компании, менеджеры международной компании руководствуются теми же основными принципами финансового или инвестиционного менеджмента и используют те же аналитические инструменты, что и в случае управления финансами в национальной экономике. Однако они действуют в совершенно иной внешней среде, поэтому они должны учитывать те особенности, ту специфику, которые отличают сферу именно международного финансового менеджмента. Наиболее важные следующие – существование национальных валют и национальное и межгосударственное регулирование валютных рынков.

Существование национальных валют. Любая компания, работающая на мировом рынке, сталкивается с проблемами, связанными с иностранной валютой – иначе говоря, с обменом иностранных валют на национальную валюту. Как правило, по зарубежным операциям, например экспорту продукции, компания получает доход, номинированный в иностранной валюте. Но по всем затратам, связанным с изготовлением этой продукции, она должна рассчитываться национальными деньгами. Также в национальной валюте хотят получать свой доход и акционеры, поэтому компания должна обменивать вырученную в результате экспортной сделки иностранную валюту на отечественную. Так как стоимость одной валюты относительно другой постоянно изменяется, то такой обмен связан с рисками. Потери при обмене зачастую могут превратить потенциально прибыльную операцию в невыгодную, или даже убыточную, для международной компании. Поэтому в сферу ответственности финансовых менеджеров международных компаний входят прогнозирование валютных курсов, оценка валютных рисков и выбор способов страхования последних.

Национальное и межгосударственное регулирование валютно-финансовых операций. Целый комплекс вопросов регулирования валютно-финансовых отношений регламентируется специфическими национальными, а также межгосударственными соглашениями, действующими, в частности, под эгидой Международного валютного фонда (МВФ), а также в рамках Европейской валютной системы. Сюда относятся вопросы конвертируемости валют, способов фиксации обменных курсов и т. п. В своей практической деятельности финансовый менеджер международной компании должен учитывать и эти элементы регулирования, влияющие на формирование валютных курсов, и степень валютных рисков при совершении тех или иных операций.

В таких условиях для принятия правильного решения инвестору необходима информация, во-первых, о доходности различных видов инвестиций и, во-вторых, об изменении валютных курсов между отечественной валютой и валютами стран, в которые предполагается осуществление капиталовложений. Только при наличии таких данных инвестор может перевести ожидаемую прибыль от капиталовложений в различных странах (валютах) в одну валюту, с тем, чтобы корректно сравнить анализируемые варианты и принять правильное решение. Очевидно, что уменьшить эти и подобные им риски от изменения курсов валют международная компания может путем максимально точного прогнозирования валютных курсов и движений валютных масс, а также за счет разумного использования существующих на валютном рынке способов страхования (хеджирования) валютных рисков.

Динамика валютных курсов во многом зависит от международных потоков капитала. Потоки же капитала между странами в свою очередь связаны с влиянием валютной политики конкретных стран на целый ряд показателей, характеризующих валютный рынок и специфику его регулирования в конкретной стране. Методы влияния на состояние валютного рынка были рассмотрены во второй главе данного исследования.

В общем и целом, понятно, что основной фактор влияния валютного регулирования будет заключаться тем, насколько в данный момент этим регулированием определяется курс национальной валюты. Именно состояние курса и является главным во взаимозависимости управления финансами многонациональной компании и государственном регулировании валютного рынка.

Отвечая на вызовы колебаний иностранной валюты, современная многонациональная корпорация проводит собственную валютную политику, заключающуюся в управлении валютными рисками, возникающими при совершении валютосодержащих сделок и операций.

После распада системы фиксированных валютных курсов в 1973 году иностранные компании активно начали учиться управлять валютными рисками. За 30 лет было разработано большое число методов управления валютными рисками. Управление рисками является одной из обязанностей финансовых руководителей, а валютное хеджирование считается важным фактором стратегической конкурентоспособности корпораций. Далее рассматриваются основные категории валютных рисков для нефинансовых корпораций, а также методы их финансового и нефинансового хеджирования.

Под валютным риском понимается риск, вызванный неопределенностью будущего обменного спот-курса. На уровне фирмы он обозначает, насколько неожиданные изменения в обменном курсе на одну единицу измерения влияют на денежные потоки фирмы за определенный период времени. В зависимости от того, как определяется стоимость фирмы, все виды валютных рисков делятся на две категории [5]:

1. Экономические риски. Они измеряют влияние изменений обменного курса на экономическую стоимость фирмы. В свою очередь, они подразделяются на две группы – транзакционные и операционные риски. Транзакционные риски образуются в результате дебиторской или кредиторской задолженности фирмы в иностранной валюте, если сама задолженность появляется до момента изменения обменного курса, а оплата должна производиться в период после него. Транзакционные валютные риски возникают вследствие неожиданных изменений в номинальном обменном курсе и оказывают влияние на денежные потоки корпораций. Операционные риски – это риски изменения реального обменного курса, которые влияют на стоимость будущих денежных потоков, а также будущую конкурентоспособность фирмы.

2. Бухгалтерские риски измеряют влияние изменения валютных курсов на бухгалтерскую стоимость фирмы. Часто они называются трансляционными рисками. Эти риски лежат в основе бухгалтерских прибылей/убытков от изменения валютных курсов. Они образуются в результате конверсии показателей финансовой отчетности по валютным операциям в валюту корпорации, определяемой ее местонахождением. Прибыли или убытки возникают вследствие изменения номинального обменного курса валюты в течение отчетного периода. Они являются нереализуемыми и не приводят к изменениям в реальном денежном потоке корпорации. За исключением некоторых случаев управление трансляционными рисками не применяется. Они зависят от способа и правил регистрации и конверсии валютных сделок в домашнюю валюту корпорации.

Рассмотрим кратко управление разными видами валютных рисков.

К финансовым методам нивелирования транзакционных рисков относится использование форвардных, фьючерсных контрактов и валютных опционов. Валютный риск единственного контракта фирмы, деноминированного в иностранной валюте, измеряется номинальной стоимостью данного контракта. Самый простой способ хеджирования риска одного потока – использование форвардного контракта. Но обычно фирмам приходится хеджировать одновременно несколько денежных потоков. В случае разных сроков погашения контрактов хеджировать отдельно каждый поток не оптимально: следует агрегировать риски всех контрактов, а затем хеджировать агрегированный риск. Для того чтобы агрегировать несколько денежных потоков с разными сроками погашения, необходимо учесть временную стоимость денег, а также возможность изменения процентных ставок в период до погашения контрактов. Таким образом, приходится хеджировать одновременно валютные риски и риски изменения процентных ставок. Помимо форвардных контрактов, для хеджирования транзакционных рисков используются фьючерсные контракты, валютные опционы, а также инструменты денежного рынка.

К нефинансовым методам управления транзакционными рисками относят следующие стратегии [5]:

1. Перемещение риска. Многие фирмы полностью избегают транзакционных валютных рисков. Это возможно при заключении всех контрактов в домашней валюте компании, когда

весь транзакционный риск перемещается на иностранного контрагента. Если сделка совершается в валюте третьей страны, то риски берут на себя обе стороны.

2. Разделение валютного риска. При заключении контракта стороны могут разработать процедуру разделения валютного риска.

3. Ускорение или замедление расчетов по валютным контрактам. Фирма может уменьшить валютные риски путем ускоренной расплаты по счетам в валюте, которая, как она ожидает, будет укрепляться, и затягивания расчетов, если предполагает, что курс валюты сделки будет снижаться. Обычно подобная практика применяется в расчетах между материнской компанией и дочерними иностранными отделениями или между компаниями, входящими в единую группу.

4. Балансирование денежных притоков и оттоков в иностранных подразделениях фирмы. Для хеджирования денежных потоков необходимо сбалансировать денежные притоки и оттоки, деноминированные в иностранной валюте. Например, если иностранное подразделение компании имеет положительные потоки иностранной валюты, материнская компания может уменьшить транзакционные валютные риски, увеличив долю расходов, деноминированных в валюте подразделения.

Операционные риски оказывают большее влияние на финансовое состояние фирмы, чем транзакционные риски. Однако, в отличие от транзакционных рисков, размер которых легко установить, операционные риски часто носят вероятностный и субъективный характер. Их размер зависит от влияния колебаний обменного курса на контракты, которые фирма еще не заключила. Для определения операционного риска необходимо оценить перемены в ожидаемых будущих денежных потоках фирмы в ответ на изменения обменного курса. Операционные риски зависят от изменений не номинального, а реального обменного курса. Как и транзакционный риск, операционный риск связан только с неожиданными изменениями курса, т. к. ожидаемые колебания должны быть учтены при принятии решений. Необходимо отметить, что практически каждая фирма в той или иной форме подвержена валютным операционным рискам. Их величина зависит от нескольких факторов: вида деятельности фирмы (экспорт, импорт, иностранные инвестиции), характера конкуренции в отрасли (конкурентный или олигополистический рынок продукции) и конкурентной структуры на рынках факторов производства, а также от эластичности спроса на продукцию фирмы.

Существуют как финансовые, так и нефинансовые способы хеджирования операционных валютных рисков. К нефинансовым относятся маркетинговые и производственные методы управления рисками. Это выбор рынка, стратегия и тактика ценообразования, стратегии продвижения товаров, диверсификация видов деятельности, производимых продуктов, источников сырья и комплектующих, производственной базы. К финансовым в основном относят – управление валютной структурой долговых обязательств, комбинации опционных стратегий.

Таким образом, мы определили, что валютное регулирование оказывает влияние на управление финансами компаний в той мере, в которой оно определяет валютный курс денежной единицы, используемой в операционной деятельности корпорации. Также был сформулирован вывод о том, что основной деятельностью, связанной с валютными отношениями, является проводимая компанией валютная политика, реализующаяся в том числе в управлении валютными рисками. Мы определили виды подобного риска и кратко охарактеризовали основные методы, способные его нивелировать.

Литература

1. Федеральный закон от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».
2. *Домащенко Д.В., Финогенова Ю.Ю.* Управление рисками в условиях финансовой нестабильности. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2015. – 240 с.
3. *Хаменушко И.В.* Валютное регулирование в Российской Федерации: правила, контроль, ответственность: учебно-практическое пособие. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2015. – 352 с.

4. *Шимко П.Д.* Международный финансовый менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2015. – 494 с.
5. *Лукашов А.В.* Международные корпоративные финансы и управление валютными рисками в нефинансовых корпорациях // Управление корпоративными финансами. – 2006. – № 1. – С. 26–35.

АКТУАЛЬНЫЕ ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ АСПЕКТОВ ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ ФОРМИРУЮЩИХСЯ РЫНКОВ И ФАКТОРОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ

**Дашкин Ренат Музафьярович,
Гиниятова Айгуль Рафисовна**

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В настоящем исследовании мы постарались аккумулировать научные исследования, посвященные проблемам финансового развития экономик и факторам инвестиционной активности компаний. Научная дискуссия на тему детерминант инвестиционной активности компаний хорошо представлена в различных зарубежных исследованиях. В рамках статьи представлены различные точки зрения на детерминанты инвестиционной активности и концепции финансового и макроэкономического развития формирующихся экономик.

Ключевые слова: инвестиционная активность, эмпирические методы, детерминанты, формирующиеся рынки, финансовое развитие.

Финансовое развитие оказывает значительное влияние на экономический рост. Учитывая также, что инвестиции оказывают прямое влияние на темпы роста экономики, можно предположить, что инвестиционная деятельность экономических агентов является одним из трансмиссионных механизмов влияния финансового развития на экономику. Beck et al. (2010) [3] эмпирически доказали, что более развитые страны имеют более глубокие и эффективные финансовые системы, в том числе рынки капитала. С одной стороны, финансовый сектор способствует эффективности в процессах мобилизации и аллокации финансовых ресурсов, что необходимо бизнесу для эффективной инвестиционной деятельности. Однако, ранее Lucas (1988) свидетельствовал, что финансовый сектор автоматически отвечает изменяющемуся спросу со стороны реального сектора, и таким образом сделал вывод о том, что финансовое развитие зависит от экономического роста, а не наоборот.

По мнению Levine (2005), финансовое развитие может способствовать экономическому росту через несколько каналов. В первую очередь, финансовые посредники могут сократить издержки получения и обработки информации экономическими агентами об инвестиционных возможностях и таким образом способствовать более эффективному процессу аллокации капитала. То есть благодаря финансовым институтам рынки могут дисконтировать находящуюся информацию и отражать наиболее справедливую оценку активов. Кроме того, финансовые институты могут способствовать технологическим инновациям, идентифицируя инновационные инвестиционные проекты с высокими шансами на успех. К подобному выводу пришли и другие ученые, например, Acemoglu et al. (2006) [1]. Таким образом, финансовое развитие способствует росту, так как позволяет решать вопрос эффективного распределения капитала в экономике.

Другим каналом влияния по мнению автора является функция финансовых институтов, связанная с риском. На развитых рынках капитала инвестиционные решения могут быть защищены от риска с помощью механизма диверсификации. Финансовые институты помогают субъектам инвестиционной деятельности распределять ресурсы, избегая идиосинкратических рисков, связанных с конкретным инвестиционным проектом, компанией или отраслью. Следовательно, финансовые институты способствуют перераспределению риска от инвесто-

ров с низким уровнем принятия риска, к более рискованным инвесторам, что способствует аллокации капитала в высокодоходные проекты, которые способствуют долгосрочному росту. К таким выводам в своих исследованиях пришли и Devereaux and Smith (1994) [10].

Долгосрочные и капиталоемкие инвестиционные проекты требуют вложение долгосрочного капитала, что вытекает из фундаментального правила корпоративных финансов о том, что активы компании должны финансироваться источниками, сопоставимыми по сроку их оборота. Финансовые рынки позволяют трансформировать ликвидные и краткосрочные ресурсы компании в долгосрочные и менее ликвидные капитальные инвестиции. Bencivenga, Smith, and Starr (1995) [4] показали, что сокращение транзакционных издержек таких операций на финансовом рынке делает инвестиционные решения долгосрочного характера более привлекательными для компаний. Следовательно, эффективный финансовый рынок способствует долгосрочным инвестиционным решениям компаний. В дополнение, эффективность и интенсивность инвестиционных решений компаний возрастает с уровнем развития финансовых рынков и в силу того, что развитый рынок снижает проблему асимметрии и, позволяя компаниям использовать диверсифицированные источники финансирования (Demirgüç-Kunt et al., 2013) [9].

Проблемам зависимости инвестиций компании от уровня финансового развития страны, в которой она оперирует, посвящены и ряд других исследований. Так, Wang et al. (2013) рассмотрели механизмы влияния финансового развития на корпоративные инвестиции и аккумуляцию капитала. Авторы доказали, что большие компании получают большую выгоду от улучшенных финансовых условий, в то время как маленькие компании больше зависят от финансового развития; другой вывод, сделанный авторами, – асимметричность эффектов финансовых условий и уровня финансового развития с показателями экономики: они сильнее во времена кризиса и неустойчивости.

Вокрин and Onumah (2009) [5] попытались оценить влияние значительного количества как макроэкономических, так и микроэкономических факторов на инвестиционные решения компании. Авторы исследовали влияние макроэкономики и развития финансовых рынков на корпоративные инвестиционные решения и пришли к выводу, что фондовый рынок и уровень развития банковской системы не значимы во влиянии на инвестиционную активность, в то время как эффект развития долгового рынка и показатель ВВП на душу населения существенны в прогнозировании инвестиционных решений компаний (к выводу о разном уровне влияния отдельных секторов финансового рынка на инвестиции пришли также Demirgüç-Kunt and Maksimovic (2002) [8]). Факторы на уровне компании, такие как прошлые инвестиции, прибыльность, размер компании, возможности роста и свободный денежный поток значимы и оказывают влияние на инвестиционные решения компаний.

Стоит отметить, что научная полемика о детерминантах инвестиционной активности все же в основном концентрируется вокруг микроэкономических факторов – фундаментальных (различные прокси переменные результативности деятельности компании, покрывающие показатели оборота, прибыльности, эффективности использования активов, денежных потоков) и нефундаментальных (представляющих собой различные характеристики компании – структуру собственности, структуру управления и менеджмента, размер, возраст и др.). Группа фундаментальных детерминант наиболее полно исследована в научных работах и большинство исследований однозначно трактуют влияние данных факторов на инвестиционные решения компаний. Нефундаментальные детерминанты зачастую выступают как дополнительные факторы, призванные снять ограничения исследований, сфокусированных исключительно на фундаментальных детерминантах, и увеличить объяснительную способность моделей.

Kam Yoke and Ng Huey (2014) исследовали взаимосвязь между инвестициями компании с одной стороны и денежным потоком, амортизацией, общим долгом, совокупными активами, коэффициентом Q Тобина, нормой выплачиваемых дивидендов и фактом выплаты дивидендов с другой. Полученные результаты показали, что инвестиции имеют обратную связь с денежным потоком компании, что противоречит результатам предыдущих исследований,

посвященных данной теме (Cleary (1999), Kaplan and Zingales (1997)). Авторы подтвердили отрицательное влияние размера фирмы на ее инвестиционную деятельность. Кроме того, инвестиционные решения негативно связаны с дивидендными выплатами за предыдущий год – чем больше компания платит акционерам в качестве дивидендов, тем меньшая сумма денег остается для инвестирования. С другой стороны, общий долг фирмы за прошлый год, а, следовательно, и ее финансовый леверидж положительно коррелируют с инвестиционными решениями компании.

В исследовании Gupta and Bhatia (2012) также, как и в предыдущих, рассматривается влияние финансовых и нефинансовых фундаментальных детерминант: финансовый леверидж, выплаты дивидендов, денежные потоки, размер и возраст компании. Выборка в исследовании представляет собой 67 крупнейших индийских компаний в период с 2004 по 2012 год. Результаты данного исследования показали, что статистически значимыми для инвестиционных решений оказались денежные потоки, финансовый леверидж, размер компании.

Cleary (1999) [7] подтверждает значимость внутренних источников финансирования для инвестиционных решений компании. По мнению автора, инвестиционные решения компаний с высокой платежеспособностью (согласно традиционным финансовым коэффициентам) сильно чувствительны к доступности внутренних источников финансирования; менее платежеспособные компании менее чувствительны к данному показателю. Исследование также подтверждает результаты, полученные Kaplan and Zingales (1997), которые считают, что инвестиционные затраты наименее ограниченных компаний наиболее чувствительны к внутреннему денежному потоку.

Исследованию влияния на инвестиции нефундаментальных детерминант посвящена работа Bausinger et. al. (1991) [2]. В ней рассмотрено 176 компаний из списка Fortune-500 в период с 1981 по 1983 г. В качестве влияющих переменных рассматривались выручка, доля директоров-инсайдеров в совете директоров, мера концентрации собственности, индекс Херфиндаля, доля частных собственников и доля институциональных собственников. В результате авторами была подтверждена положительная статистическая значимость доли директоров-инсайдеров и доли институциональных инвесторов. Значимость доли директоров-инсайдеров в совете директоров для инвестиционных решений является закономерным результатом, так как наличие таких директоров частично решает агентский конфликт между собственниками и менеджерами. Кроме того, авторы рассмотрели влияние количества независимых директоров в составе совета директоров на инвестиции и пришли к выводу, что инвестиционная активность компании напрямую зависит от данного показателя.

Результат относительно влияния независимых директоров нашел свое подтверждение в работе Lu and Wang (2014). В результате проведенного исследования авторы пришли к выводу, что фирмы с более высоким процентом независимых директоров в совете директоров тратят большее количество денежных средств в исследования и разработки.

Hobdari et. al. (2009) наряду с различными показателями финансовых ограничений изучили структуру собственности как детерминант инвестиционной активности предприятия. Инвестиции компаний, которые не сталкиваются с проблемой финансового ограничения, не зависят от данного фактора, чего нельзя сказать о компаниях с наличием финансовых ограничений. Компании с большей долей иностранного капитала склонны к большим инвестициям. Кроме того, авторы подтвердили тот факт, что уровень инвестиций в компаниях с капиталом, находящимся во владении работников, находится в прямой взаимосвязи с долей капитала в руках сотрудников.

Похожие результаты о влиянии иностранного собственника на инвестиции можно обнаружить и в современных исследованиях, например, Chen et. al. (2017) [6].

Экономисты изучали различные аспекты влияния на корпоративные инвестиционные решения. В общих чертах, можно подразделить исследуемые детерминанты на две группы – макроэкономические (переменные на страновом и региональном уровне) и микроэкономические (переменные на уровне компаний). Значительное количество исследований посвящено микроэкономическим факторам, влияющим на инвестиционную активность компаний. Ис-

следуемые переменные авторы подразделяют на фундаментальные и нефундаментальные. Характеризуя в целом, мы можем утверждать, что наблюдается консенсус относительно влияния фундаментальных детерминант на инвестиционные решения компаний, однако более углубленное изучение степени данного влияния на компании разного размера, с разной структурой капитала из разных отраслей и разных стран мира, нарушает данный консенсус и влияние детерминант оказывается уже не настолько очевидным. То же самое мы можем утверждать и нефундаментальных детерминантах – степень их влияния практически не поддается согласию в научной дискуссии в силу многих социокультурных и неэкономических факторов.

Литература

1. *Acemoglu D., Aghion P., Zilibotti F.* Distance to frontier, selection, and economic growth // *Journal of european economic association.* – 2006. – Volume 4, Issue 1. – Pp. 37–74.
2. *Baysinger D.B., Kosnik R.D., Turk T.A.* Effects of board and ownership structure on corporate R&D strategy // *Academy of management journal.* – 1991. – Volume 34, Issue 1. – Pp. 205–214.
3. *Beck T., Demirgüç-Kunt A., Levine, R.* Financial institutions and markets across countries and over time: the updated financial development and structure database // *World bank economic review.* – 2010. – Volume 24, Issue 1. – Pp. 77–92.
4. *Bencivenga V.R., Smith B.D., Starr R.M.* Transactions costs, technological choice, and endogenous growth // *Journal of economic theory.* – 1995. – Volume 67, Issue 1. – Pp. 53–177.
5. *Bokpin G.A., Onumah J. M.* An empirical analysis of the determinants of corporate investment decisions: evidence from emerging market firms // *International research journal of finance and economics.* – 2009. – Volume 33. – Pp. 134–141.
6. *Chen R., El Ghouli S., Guedhami O., Wang H.* Do state and foreign ownership affect investment efficiency? // *Journal of corporate finance.* – 2017. – Volume 42. – Pp. 408–421.
7. *Cleary S.* The relationship between firm investment and financial status // *Journal of finance.* – 1999. – Volume 54, Issue 2. – Pp. 673–692.
8. *Demirgüç-Kunt A., Maksimovic V.* Funding growth in bank-based and market-based financial systems: evidence from firm-level data // *Journal of financial economics.* – 2002. – Volume 65, Issue 3. – Pp. 337–363.
9. *Demirgüç-Kunt A., Feyen E., Levine R.* The evolving importance of banks and securities markets // *World bank economic review.* – 2013. – Volume 27, Issue 3. – Pp. 476–490.
10. *Devereux M. B., Smith G.W.* International risk sharing and economic growth // *International economic review.* – 1994. – Volume 35. – Pp. 535–550.

РАСЧЕТ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ «ТАТНЕФТЬ» ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

**Лотфуллина Дильбар Равилевна,
Палей Татьяна Феликсовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Слияния и поглощения, как продукт развития рыночной экономики, стали распространенным и важным экономическим явлением в различных странах. У разных компаний разные мотивы для слияний. Некоторые компании совершают сделки слияний с целью расширения деятельности, концентрации производства и капитала, для достижения целей роста бизнеса. Важным этапом при осуществлении сделки является оценка стоимости компаний, для определения ее справедливой стоимости.

Ключевые слова: слияния и поглощения, M&A, терминальная ценность, средневзвешенная стоимость капитала, WACC.

Термин «слияния и поглощения» (M&A) относится к процессу, посредством которого одна компания присоединяется к другой, либо объединяясь вместе (процесс слияния компаний), либо приобретая другую для включения в более крупный бизнес (процесс поглощения). Другими словами слияние – это образование новой компании на базе двух существующих, поглощение – это ликвидация одной компании как юридического лица и преобразование ее в дочернюю компанию поглощающей компании [2, с. 704]. Слияния и поглощения – один из основных аспектов мира корпоративных финансов. Аргументация, лежащая в основе слияний и поглощений, как правило, заключается в том, что две отдельные компании вместе создают большую ценность, то есть создают так называемый синергетический эффект [3, с. 175].

Важным шагом при реализации сделки является оценка стоимости компаний, как поглощаемой, так и поглощающей [1, с. 1008]. Поэтому нами предложена модель расчета средневзвешенной стоимости капитала, которая будет использоваться в качестве ставки дисконтирования при осуществлении расчета стоимости компании «Татнефть».

Первым шагом рассчитаем долговую бету в соответствии с рыночной стоимостью долга, тридцатилетней безрисковой ставкой по казначейским бумагам США и премией за риск.

$$\beta_d = \frac{9,4\% - 2,23\%}{9,7\%} = 0,74 \quad (1).$$

Следующим шагом будет расчет скорректированного бета коэффициента, с использованием безрычаговой беты, заемного и собственного капитала.

$$\beta = 1,03 + (1,03 - 0,74) * \frac{24,4\%}{75,6\%} = 1,12 \quad (2).$$

Таблица 1

Расчет доли СК и ЗК

| Общая сумма | Собственный капитал | | Заемный капитал | |
|-------------|----------------------|------|----------------------|------|
| | В денежном выражении | % | В денежном выражении | % |
| 833 748 196 | 630 631 814 | 75,6 | 203 116 382 | 24,4 |

Далее определим стоимость акционерного капитала K_e по модели CAPM.

$$K_e = 2,23\% + 1,12 * 9,4\% = 12,76\% \quad (3).$$

Данный показатель отражен в долларовом выражении, из чего следует, что для дальнейшего использования, необходимо произвести его конвертацию на рубли.

$$K_{ec} = \frac{(1+12,76\%)*(1+4,2\%)}{1+0,42\%} - 1 = 17,1\% \quad (4).$$

Исходя из выше произведенных вычислений, рассчитаем средневзвешенную стоимость капитала (WACC):

$$WACC = 17,1\% * 75,6\% + 7,5\% * 24,4\% = 14,73\% \quad (5).$$

Систематизируем полученные данные в таблице 2.

Расчетные данные WACC для компании

| Показатель | Значение |
|--|----------|
| 30-летняя безрисковая ставка по казначейским бумагам США, % (\$) | 2,23 |
| Безрычаговая бета для нефтегазовой отрасли (Дамодаран) | 1,03 |
| β_d | 0,74 |
| β_{dc} | 1,12 |
| Премия за риск инвестирования в российские акции, % | 9,7 |
| Стоимость СК, % (\$) | 12,76 |
| *** | |
| Процентная ставка по рублевым депозитам ВТБ, % | 4,2 |
| Процентная ставка по долларovým депозитам ВТБ, % | 0,42 |
| Скорректированная стоимость СК, % | 17,1 |
| *** | |
| Стоимость ЗК, без учета налога | 9,4 |
| Значение налога на прибыль, % | 20 |
| Стоимость ЗК, с учетом уплаченного налога | 7,5 |
| *** | |
| Доля СК, % | 75,6 |
| Доля ЗК, % | 24,4 |
| Средневзвешенная стоимость капитала, WACC, % | 14,73 |

Исходя из таблицы, средневзвешенная стоимость капитала равна 14,73 %. На основе расчетов, стоимость компании в прогнозном периоде равна 606,78 млрд. рублей. Для определения полной стоимости необходимо рассчитать также терминальную ценность в постпрогножном периоде.

$$ТЦ = \frac{248,59 / (14,73\% - 8\%)}{(1 + 14,73\%)^6} = 1230,4 \quad (6).$$

Таким образом, искомая ценность компании представлена в таблице 3.

Таблица 3

Расчет полной стоимости компании

| Показатель | Значение |
|---|-------------------|
| Средневзвешенная стоимость капитала компании, WACC | 14,73 % |
| Устойчивый темп роста, g | 8 % |
| Свободный денежный поток в постпрогнозный период, FCF | 248,59 млрд руб. |
| DCF за 2021–2026 гг. | 606,78 млрд руб. |
| Терминальная ценность | 1230,4 млрд руб. |
| Полная стоимость компании «Татнефть» | 1837,18 млрд руб. |

Исходя из того, что по официальным данным рыночная капитализация компании на сегодняшний день составляет 1174 млрд. руб., можем сделать вывод, что компания недооценена.

Таким образом, если у компании возникнут предпосылки для осуществления сделки слияний или поглощений, и ее стоимость будет рассчитана путем привычной для российской практики модели, то она будет приобретаться с существенным дисконтом.

Литература

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 1008 с.
2. Росс С. Основы корпоративных финансов. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2011. – 704 с.
3. Aluko B.T., Amidu A.R. Corporate business valuation for mergers and acquisitions // International journal of strategic property management. – 2011. – Volume 9. – Pp. 173–189.

ЦИФРОВОЕ ПРОСТРАНСТВО КОНТРОЛЛИНГА

Мифтеева Алия Алмазовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрена роль цифровизации в современной экономике, проанализирован процесс трансформации предприятий в цифровую эпоху, изучены инструменты Big Data и их роль в системах контроллинга в современных организациях, а также приведён обзор методики построения системы контроллинга в организациях в условиях цифровой экономики

Ключевые слова: контроллинг, управленческий учёт, цифровизация, big data.

Актуальность. Цифровая экономика – совокупность общественных отношений, складывающихся при использовании электронных технологий, электронной инфраструктуры и услуг, технологий анализа больших объёмов данных и прогнозирования в целях оптимизации производства, распределения, обмена, потребления и повышения уровня социально-экономического развития государств. Ключевым фактором успеха в цифровой экономике становятся не технологии, а новые модели управления технологиями и данными, позволяющие осуществлять оперативное реагирование и моделирование будущих вызовов и проблем.

Следовательно, для успешной трансформации промышленности в цифровую экономику необходимо на уровне предприятий в рамках стратегии их развития разработать комплекс мер по техническому перевооружению с целью применения цифровых технологий, как в производстве, так и в процессе управления. Для достижения положительных результатов от внедрения проекта технического перевооружения необходимы грамотно разработанные управленческие процессы и правильные подходы к их реализации.

Трансформация в эпоху цифровизации. Цифровая трансформация бизнеса – уже давно ни для кого не новость.

В статье «Меняющаяся роль систем управленческого учёта и контроля» Фрэнк Г.Х. Хартманн и Эдди Х. Дж. Ваассен [3] развивают мысль о том, что в новой экономике структуру организаций следует расширить и сосредоточить внимание на управлении знаниями, коммуникациями и информацией, а не на управлении трудом и капиталом, как происходит в организациях с традиционной иерархической структурой управления «сверху вниз». В связи с этим они предлагают модель (рис. 2), которая описывает, как должна быть организована контрольная среда в новой экономике.

Система управления включает в себя три сферы: «область бизнеса», «область коммуникаций» и «область информации», которые взаимосвязаны между собой. В сфере бизнеса происходят важнейшие бизнес-процессы организации, которые составляют логистическое ядро организации – или цепочку создания стоимости – и составляют ее основу нахождения

в рыночной среде. К таким процессам относятся закупка, продажа, производство, принятие решений и управление человеческими ресурсами и др.

В области коммуникаций размещаются процессы, с помощью которых организовывается передача информации. Это, как правило, область управленческого учёта и внутреннего контроля, центральными объектами которой являются процессы и процедуры служащие основанием для создания внутренней управленческой отчетности.

Информационная область составляют технологии, используемые для передачи информации. Информационная сфера – это не содержание информации и коммуникации, а ее форма. Её центральными объектами являются информационные системы организации и программы информационно-коммуникационных технологий, как правило, сюда относятся бухгалтерские информационные системы, использующиеся в организации.



Рис. 1. Контрольная среда организации

Данная модель показывает, что для достижения организационной эффективности необходимо грамотно организовать все основные бизнес-процессы предприятия, а хороший бизнес-контроль требует хорошего контроля в предыдущих информационных и коммуникационных областях, следовательно, грамотно организованную систему контроллинга в организации.

Элементы управления, необходимые для вышеописанных трех областей, дополнительно проиллюстрированы в таблице 1.

Анализ данной модели позволяет сделать вывод, что в современных реалиях система контроля должна быть организована таким образом, что для достижения эффективности организации, необходимо уделять немаловажное значение созданию и интеграции знаний на предприятии. Информация и коммуникация, обмен между членами организации ведет к обмену идеями, мыслями, фактами и тому подобным.

Хотя система контроллинга не может непосредственно способствовать созданию новых знаний, она должна содействовать информационным и коммуникационным процессам, ведущим к их развитию, посредством обеспечения предоставления надежной и актуальной информации. Здесь особая роль уделяется кадровому контролю и контролю корпоративной культуры, так как поручение правильной задачи нужному сотруднику, создание эффективных команд, организация культуры обмена знаниями (то есть создание такой организацион-

ной культуры, при которой каждый автоматически делает свои знания доступными любому другому члену организации) способствуют развитию и интеграции знаний.

Этот процесс значительно усиливается при использовании современных общекорпоративных информационных систем, которые также фиксируют внешнюю информацию. Например можно использовать HRM – модуль (Human Resources Management) на базе любой ERP- системы. Так, отдел кадров помимо учёта информации о составленных трудовых договорах, рабочем времени, заработной платы, может также учитывать информацию об образовании, опыте, типе личности, навыках, предпочтениях для конкретных задач, проблем, связанных с выполнением работы, конфликтах с другими лицами и т. д.

Таблица 1

Система контроля, основанная на знаниях

| Характеристики | Область бизнеса | Область коммуникаций | Область информации |
|--------------------------|---|---|--|
| Контроль – это | эффективный способ, в котором создаются и интегрируются знания | эффективные процессы надёжных и актуальных коммуникаций | эффективное проектирование и работа информационных систем |
| Объект контроля | Бизнес-процессы: закупка, продажа, производство, обслуживание, управление персоналом и т. д. | Коммуникации: отчет о финансовом и операционном, внутреннем и внешнем положении организации | Информационная система: применение ИКТ |
| Идеальный контроль – это | способность к быстрой адаптации к изменениям среды | обеспечение пользователей надёжной и релевантной информацией | динамичная и постоянная оптимизация занятости в сфере ИКТ |
| Примеры контроля | бизнес контроль: персонал, культура, действия, результаты, убеждения = процедуры, последовательность, правила и директивы, решение проблем и принятие решений | коммуникационный контроль: контроль действий и результатов (системный контроль), направленный на качество информации, кадровый и культурный контроль для обеспечения знаний и мотивации | информационный контроль: кадровый и культурный контроль для обеспечения знаний и мотивации к использованию ИКТ |

Таким образом, современное понимание структуры организаций следует расширить за счет сосредоточения внимания на управлении передачи знаний и информации, а не на традиционном управлении трудом и капиталом посредством иерархических отношений «сверху-вниз». Это означает, что в цифровом пространстве фокус традиционных систем контроллинга, должен сместиться на поведение сотрудников и охватить элементы управления знаниями.

Контроллинг и Big Data. Для формирования информационного массива контроллинга в целях удовлетворения потребностей оперативного и стратегического управления, необходимы различные составляющие, одной из которых является информационный фонд управленческого учета. Он включает в себя не только переменную информацию первичных учетных документов, но и массивы условно-постоянной информации (справочников и классификаторов), нормативной информации по нормам расхода ресурсов на технологические операции процесса капитального строительства; проектно-сметной документации и огромного количества прочей внешней информации.

В настоящее время всё большую часть внешних информационных источников управленческого учёта составляют информационные технологии. Новые веяния в данной сфере позволяют управлять компанией наиболее эффективно и достигать поставленных целей в кратчайшие сроки. Одним из таких новшеств является Big Data.

Big Data – это абстрактное понятие, обозначающее огромный массив данных, для которого характерна неструктурированность и большая скорость изменения и накопления информации. Источники Big Data разделяются на два типа (табл. 2).

Таблица 2

Источники Big Data

| | |
|----------------|----------------------------|
| Внутренние | Внешние |
| ERP | Социальные сети |
| Классификаторы | Интернет |
| CRM | Специализированные DataSet |

Составлено автором на основе [4]

На сегодняшний день состав Big Data можно включить следующие программные продукты [4]:

- Electron Data Solutions – программное обеспечение, позволяющее выгрузить из хранилища необходимые данные в нужное время и для нужного приложения, выполнить нормализацию, изучить и распространить данные для совершения сделок;

- Electron Community Solutions – программное обеспечение, дающее возможность обеспечить эффективный и динамичный торговый процесс на глобальных финансовых рынках, в любых его сегментах, общение с партнерами в формате «тет-а-тет», а также для распространения и интеграции рыночных данных;

- HADOOP – программное обеспечение, включающее набор утилит, библиотек для разработки и выполнения различных распределенных программ;

- Big Data from IBM, Oracle, Teradata.

Однако часто возникают проблемы организационного характера по внедрению соответствующих программ: проблема выбора данных для анализа, недостаточность опыта применения бизнес аналитики, высокая стоимость. Так как после построения инфраструктуры, сбора и анализа данных для проведения исследований, необходимо менять бизнес-процессы, что зачастую сложно сделать в реалиях крупных компаний, из-за внутренних регламентов, а также устаревших бизнес процессов.

Таким образом, big data в системах контроллинга даст возможность организациям смотреть за пределы исторических данных и «сканировать» окружающую среду относительно новых тенденций. Следовательно, контроллинг имеет потенциал для изменения ценности и эффективности процессов (развитие новых продуктов, ориентирование на рынок и ценообразование). Зачастую результаты и данные по технологическим процессам полученные в данный момент могут принести большую ценность, чем агрегированная финансовая отчетность, поскольку эти данные позволят принимать оперативные управленческие решения здесь и сейчас, а не в конце периода.

Таким образом, применение использование в системах контроллинга технологий big data позволит создать базу такой информации, которая будет максимально использована в целях поиска и формирования корреляционных зависимостей между качественными параметрами и последующими количественными результатами деятельности промышленных предприятий.

Выводы. На сегодняшнем этапе развития бизнеса основная часть потенциальных угроз и возможностей определяется не столько внутренними показателями деятельности, сколько процессами, происходящими во внешней среде. В связи с этим происходит расширение границ управленческого учёта: помимо изучения внутренних процессов организации появилась

необходимость и в анализе внешних факторов, оказывающих влияние на хозяйственную деятельность организации. Следовательно, трансформация организаций становится необходимым элементом их успешного функционирования и выполнения стратегических задач.

На сегодняшний день существуют различные подходы к построению в систем контроллинга в условиях цифровой экономики, однако стоит обратить внимание на инструменты технологии Big Data, так как их использование в качестве составляющей информационного массива управленческого учета, способствуют созданию информационной основы подготовки тактических и стратегических управленческих решений и практической реализации взаимосвязанных процессов бюджетного управления деятельностью экономических субъектов.

Литература

1. *Бабкина А.В.* Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы: монография. – Санкт-Петербург: СПбПУ, 2017. – 807 с.
2. *Коровкин В.П., Орловский В.М.* От носорога к единорогу. Как провести компанию через трансформацию в цифровую эпоху и избежать смертельных ловушек. – М.: Бомбора, 2020. – 192 с.
3. *Bhimani A.* Management Accounting in the Digital Economy: e-book. – Oxford University Press: ProQuest Ebook Central, 2004. – 299 с.
4. *Жукова Н.В., Капустин А.В.* Использование Big Data в качестве информационного массива управленческого учёта // Вестник образовательного консорциума среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. – 2017. – № 10. – С. 79–82.
5. *Медведева М.Б., Мкртчян Д.К., Басакина И.А.* Территория финансов: Big Data // Финансы, деньги, инвестиции. – 2015. – № 4 (56). – С. 22–24.
6. *Пименова А.Л., Эсаулов К.А., Яхваров Е.К.* Совершенствование системы контроллинга в предпринимательских структурах в условиях цифровизации // Петербургский экономический журнал. – 2019. – № 3. – С. 105–109.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ НА РЫНОЧНУЮ КАПИТАЛИЗАЦИЮ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ

**Нуреев Рустем Махмутович,
Бусыгин Евгений Георгиевич**

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация. Среди факторов, оказывающих влияние на рыночную капитализацию нефтяных компаний, можно выделить: цены на нефть, изменение курса доллара, коэффициенты задолженности и выплаты дивидендов и др. Некоторые исследователи придерживаются позиции, что одним из важнейших факторов, формирующим спрос и предложение на нефть, является текущий этап бизнес-цикла, в рамках которого идут последовательные рост и спад промышленной активности с соответствующими последствиями для компаний.

Несмотря на многочисленные риски, многие из которых являются труднопредсказуемыми, нефтяные компании представляют ценный инвестиционный актив благодаря высокому спросу на нефть в ближайшие десятилетия. Однако при формировании инвестиционной стратегии важно учитывать решения, принимаемые глобальными институтами, так как именно они закладывают основу долгосрочных экономических трендов.

Ключевые слова: рыночная капитализация, нефтяная индустрия, ОПЕК, санкционная политика, климатическая повестка.

Кризисы в мировой экономике в разной степени негативно сказываются на капитализациях всех компаний, но, если фирма является эффективнее своих конкурентов, то у нее больше шансов вернуться к докризисным уровням цен на свои акции и далее продолжить

наращивание собственной капитализации. Именно по этой причине необходимо вкладывать финансовые средства в компании, чьи стратегии являются более результативными по сравнению с другими.

Нефтяная отрасль подвержена влиянию различного рода специфических рисков, включая политику, проводимую глобальными институтами. К таким рискам можно отнести решения, принимаемые в рамках заседаний стран ОПЕК (по итогам 2017 года: доля в производстве нефти – 43,5 % от мирового уровня; доля общемировых запасов – 81,89 %), которые проходят несколько раз в год. Например, 23 июня 2018 г. страны ОПЕК и не ОПЕК на очередном заседании, прошедшем в Вене, договорились о повышении добычи нефти на 1 млн бар/сутки. Стоит учесть, что до этого, в конце 2016 года, страны ОПЕК и ряд стран, не входящих в ОПЕК, приняли решение о сокращении добычи нефти на 1,8 млн. бар/сутки с уровня, зафиксированного в октябре 2016 года. Данный шаг был ответной реакцией на резкий обвал нефтяных цен, который начался в конце 2014 года, и мерой по стабилизации ситуации на рынке черного золота.

По итогам эконометрических исследований показано, что решения по квотам, принимаемые странами ОПЕК, и отклонения от них, являются значимыми и оказывают влияние на изменение цен на нефть. Стоит отметить, что данные переменные влияют на цену в рамках причинности по Грэнджеру, тогда как обратная связь не была доказана [4, с. 89; 5, с. 41]. В свою очередь, можно предположить, что подобная зависимость должна распространяться и на изменение результатов деятельности крупнейших нефтяных компаний.

Все острее становится проблема, связанная с климатической повесткой и загрязнением окружающей среды. Вопрос об устойчивом экологическом развитии входит в цели тысячелетия ООН и включает уменьшение выбросов парниковых газов, защиту экосистем (в том числе прибрежной зоны) и лесов. Это направление соотносится с концепцией устойчивого развития, которая подразумевает, что настоящее поколение будет потреблять в меру и не лишит будущее поколение возможности использовать существующие ресурсы (в том числе энергетические). Реализация такой масштабной идеи потребует затратить большое количество времени и финансов, так как требуется изменить сознание людей и их взгляды на вопросы экологии и накопления капитала, ориентированного на максимальное использование имеющегося потенциала, в том числе производственного, с целью извлечения краткосрочной выгоды.

Первым шагом в направлении климатической повестки стало принятие Киотского протокола в 1997 году, который обязывал развитые и развивающиеся страны сокращать выбросы парниковых газов. На замену ему пришло Парижское соглашение, которое вступило в силу 4 ноября 2016 года. Главная цель в рамках его выполнения – удержать глобальное потепление в XXI веке на уровне заметно более низком, чем $+2^{\circ}$ C относительно текущих показателей, и приложить все возможное, чтобы средняя температура не поднялась на $1,5^{\circ}$ C. Все страны, ратифицировавшие соглашение (подписали 197 стран) должны к 2020 году обновить свои стратегии экономического развития с учетом уменьшения выбросов CO₂, при этом какие-то штрафные санкции за неисполнение отсутствуют, существует только стимулирующий механизм (финансовая поддержка) для поощрения государств, которые справляются с сокращением выбросов.

Некоторые исследователи скептически относятся к инициативам ООН, в том числе касательно климата, по причине отсутствия институциональных мер принуждения к их исполнению [2, с. 3; 6, с. 139]. Это создает определенные трудности при определении вероятности успеха от реализации Парижского соглашения, например, в августе 2017 года Госдеп США направил в ООН официальное уведомление о намерении выйти из него. Такие прецеденты доказывают, что на текущем этапе не все страны готовы ставить общие, глобальные интересы, которые представляет ООН, выше национальных, а это, в свою очередь, закономерно ставит под вопрос возможные итоги реализации Парижского соглашения.

Тем не менее, необходимо учитывать тренд, направленный на экологическую составляющую экономики, так как переход к «зеленой энергетике», разработка и совершенствование

ние технологий, сокращающих выбросы – все это в долгосрочной перспективе отразится на нефтяных компаниях.

Не стоит забывать и про «зеленый парадокс» общий смысл которого в том, что страны несут значительные затраты для перехода на альтернативные источники энергии, в том числе, связанные с использованием ископаемых ресурсов, что ведет к их большему потреблению, и, как следствие, росту выбросов парниковых газов в атмосферу.

Загрязнение окружающей среды выбросами – не единственная проблема, связанная с деятельностью нефтяных компаний. Утечки нефти, аварий на нефтяных платформах – реализация этих рисков может привести к очень серьезным последствиям для финансового положения фирм.

В таблице 6 представлена информация о наиболее крупных катастрофах, связанных с авариями на производстве или при транспортировке нефти. Такие явления не происходят часто в таких больших масштабах, но если авария произошла, то последствия для компании могут быть крайне серьезными, как, например, с компанией BP, которая продолжает разбираться с отголосками событий, произошедших в 2010 году на платформе Deepwater Horizon. Данные события труднопредсказуемы, так как одной из основных причин, приводящих к катастрофе, является человеческий фактор, тем не менее – нельзя не упомянуть о возможности такого рода форс-мажорных обстоятельств в рамках рисков нефтяной отрасли. Они напрямую влияют на финансовые показатели и результаты деятельности компаний.

Рост социальной ответственности крупных корпораций и мирового тренда, направленного на защиту окружающей среды, влечет ужесточение государственной политики [3, с. 10]. Текущие тенденции по разработке добычных проектов на территории Арктики с ее непростыми условиями делают проведение исследований по оценке рисков еще более актуальными. Но для этого необходимо иметь полную картину о происходящем, включая информацию об используемой технике, опыте персонала, вероятных форс-мажорных ситуациях и способности их вовремя ликвидировать.

Несмотря на многочисленные риски, многие из которых являются труднопредсказуемыми, нефтяные компании представляют ценный инвестиционный актив благодаря высокому спросу на нефть в ближайшие десятилетия. Главной задачей при принятии инвестиционного решения является определение той фирмы, которая будет вести хозяйственную деятельность более эффективно, чем ее конкуренты, основываясь на изучении текущих глобальных трендов, на формирование которых влияют, в том числе решения, принимаемые глобальными институтами.

Литература

1. Новостной ресурс «РИА Новости». – URL: <https://ria.ru/economy/20180625/> (Дата обращения: 11.04.2020).
2. *Dimitrov R.S.* The Paris agreement on climate change: Behind closed doors // *Global environmental politics*. – 2016. – Volume 16, Issue 3. – Pp. 1–11.
3. *Frynas J.G.* Corporate social responsibility or government regulation? Evidence on oil spill prevention // *Ecology and Society*. – 2012. – Volume 17, Issue 4. – P. 14.
4. *Kaufmann R.K.* Does OPEC matter? An econometric analysis of oil prices // *The Energy journal*. – 2004. – Pp. 67–90.
5. *King K., Deng A., Metz D.* An econometric analysis of oil price movements: the role of political events and economic news, financial trading, and market fundamentals // *Bates white economic report*. – 2012. – Volume 1. – P. 53.
6. *Skodvin T., Hovi J., Aakre S.* Can climate change negotiations succeed? // *Politics and governance*. – 2013. – Volume 1, Issue 2. – Pp. 138–150.
7. Официальный сайт РКИК. Киотский протокол. – URL: <http://unfccc.int/process/the-kyoto-protocol> (Дата обращения: 11.04.2020).
8. Официальный сайт РКИК. Парижское соглашение UNFCCC. – URL: <http://unfccc.int/process/the-paris-agreement> (Дата обращения: 11.04.2020).

9. Новостной ресурс «РИА Новости». – URL: <http://www.google.ru/amp/s/ria.ru/amp/-spravka/20171212/1510681570/html> (Дата обращения: 14.10.2020).

АНАЛИТИЧЕСКИЕ АЛГОРИТМЫ ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИИ

**Степанов Никита Анатольевич,
Кирпиков Алексей Николаевич**

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы практического применения альтернативных методических подходов к экспресс-оценке эффективности финансовых инвестиций в долевые ценные бумаги крупнейших публичных компаний России. На основании массива данных официально-опубликованных материалов были исследованы аналитические алгоритмы Бенджамина Грэхема, Джоэла Гринблатта, проведения сравнительного анализа экономически субъектов на основе рыночных мультипликаторов.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, подход Грэхема, методика Гринблатта, рыночные мультипликаторы.

В современных условиях экономической нестабильности и рыночной неопределённости, покупательная способность денег под влиянием инфляционных и иных экономических, политических, социальных факторов неуклонно снижается. В этой связи вопрос эффективного вложения свободных денежных средств в целях сохранения и укрепления финансового благополучия становится особенно актуальным. В эпоху постиндустриального времени, когда присутствует возможность оперативного получения необходимой информации, одним из наиболее распространённых, доходных и доступных методов вложения средств выступает фондовый рынок, представляющий собой механизм контроля и перераспределения ценных бумаг различных компаний. С учётом неоднородной структуры фондового рынка, в статье авторами будут рассматриваться вложения только в долевые финансовые инструменты компаний – акции.

Субъективное решение инвестора вложить собственные средства в акции конкретной компании характеризуется понятием «инвестиционная привлекательность». Термин «инвестиционная привлекательность» интерпретирует набор показателей, отражающих её качественные и количественные характеристики [1]. В силу объективных особенностей экономической действительности, определение конкретных факторов, определяющих интегральный показатель инвестиционной привлекательности, носит дискуссионный характер и трактуется зарубежными и отечественными учёными с позиции предпочтений их субъективной оценки [5].

Необходимо отметить, что существующие методические алгоритмы, базирующиеся на финансовом подходе к определению инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта, несмотря на объективную корректность применяемых расчётов, не позволяют с достаточной полнотой охарактеризовать уровень и динамику исследуемого показателя.

На основании официально-опубликованных материалов компании, состоящих из годовой бухгалтерской (финансовой) отчётности и годового отчёта компании, принятие решения об инвестировании в конкретную компанию также представляется неоднозначным в силу отсутствия конкретизированной информации о причинах изменения показателей эффективности работы бизнеса.

Таким образом, мы полагаем, что с учётом оперативной реакции профессиональных участников фондового рынка на изменения во внутренней и внешней среде хозяйствующего субъекта в целях осуществления эффективного вложения средств необходимо приобретать акции перспективных компаний, цена которых, по субъективной оценке инвестора, находится в пределах или ниже границы среднего ценового рыночного диапазона.

В специализированной литературе получили распространение алгоритмы определения переоценённости акций:

- методика Бенджамина Грэхема с применением определённых коэффициентов и их сравнение с нормативом;
- методика с применением формул Джоэла Гринблатта;
- методика сравнительного анализа с применением инвестиционных мультипликаторов.

В качестве объекта анализа был взят массив информации из Годовой бухгалтерской (финансовой) отчётности отраслевых лидеров российской экономики: ПАО «НК «Роснефть», ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «Газпром», ПАО «НОВАТЭК» по состоянию на 31.12.2020 [6].

Методика Бенджамина Грэхема на первом этапе заключается в исключении вариантов, которые заведомо не проходят по ряду параметров:

- сумма долгов компании не должна превышать сумму активов;
- показатель P/B (рыночная стоимость акции/балансовая стоимость акции) должен быть меньше 0,75;
- отношение долгов компании к её капитализации должен быть не выше, чем 0,1;
- отношение рыночной стоимости акции к сумме оборотных средств должно быть не выше, чем 0,1;
- показатель P/S (капитализация/выручка) должен быть меньше 0,5;
- среднесуточная сумма торгов должна в 100 раз превышать сумму планируемой инвестором покупки;
- наличие дивидендов (данный критерий не является обязательным).

После предварительного выбора компаний, ценные бумаги которых могут быть недооценёнными, для каждой из них проводится расчёт коэффициента Бенджамина Грэхема ($K_{Гр}$):

$$K_{Гр} = \frac{\text{стоимость активов} - \text{совокупный долг}}{\text{количество выпущенных обыкновенных акций в обращении}} \quad (1).$$

Таким образом, коэффициент отражает текущую стоимость чистых активов (NCAV) относительно одной акции и при обособленном применении не несёт существенной информационной составляющей. Этот индикатор предназначен для сравнительного анализа ценных бумаг в конкретный момент времени, который проводится путём деления рыночной стоимости ценной бумаги на значение коэффициента Бенджамина Грэхема. Интерпретация полученных результатов представлена на рисунке 1.

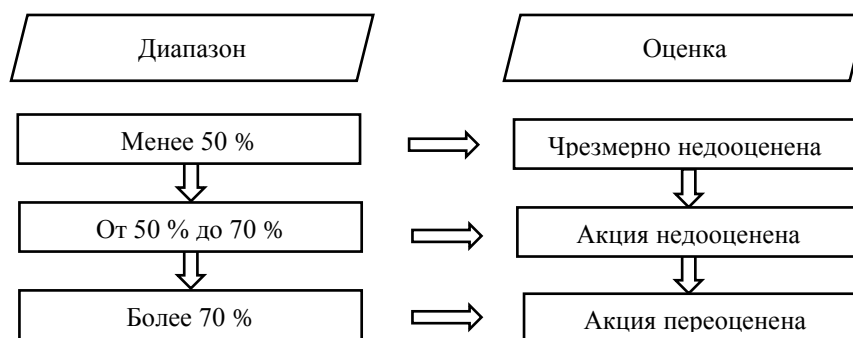


Рис. 1. Оценка коэффициента Бенджамина Грэхема

Рассмотрим применение вышеуказанной методики на примере крупнейших российских компаний.

Таблица 1

Расчет показателя инвестиционной привлекательности методом Бенджамина Грэхема

| Наименование показателя | ПАО «НК «Роснефть» | ПАО «ЛУКОЙЛ» | ПАО «Газпром» | ПАО «НОВАТЭК» | ПАО «Нижнекамск-нефтехим» | Норматив |
|--|--------------------|--------------|---------------|---------------|---------------------------|----------|
| 1. Выручка, млрд руб. | 5 757 | 5 639 | 6 322 | 700 | 154 | x |
| 2. Активы, млрд руб. | 15 350 | 5 992 | 23 352 | 2 059 | 269 | x |
| 3. Краткосрочные обязательства, млрд руб. | 3 092 | 886 | 2 627 | 261 | 130 | x |
| 4. Долгосрочные обязательства, млрд руб. | 6 771 | 975 | 5 920 | 160 | 105 | x |
| 5. Общий долг компании, млрд руб. | 9 863 | 1 861 | 8 547 | 421 | 235 | x |
| 6. Чистые активы, млрд руб. | 5 487 | 4 131 | 14 805 | 1 638 | 34 | x |
| 7. Оборотные активы, млрд руб. | 2 922 | 1 276 | 3 774 | 363 | 269 | x |
| 8. Средневзвешенное количество акций в обращении, млн ед. | 9 876 | 651 | 23 645 | 3 005 | 1 830 | x |
| 9. Балансовая стоимость акции на 31.12.2020, руб. | 556 | 6 346 | 626 | 545 | 18 | x |
| 10. Рыночная стоимость акции на 30.12.2020, руб. | 435 | 5 170 | 213 | 1 261 | 91 | x |
| 11. Капитализация компании на 31.12.2020, млрд руб. | 4 317 | 3 384 | 5 034 | 3 837 | 165 | x |
| 12. Мультипликатор Рыночная стоимость акции/Балансовая стоимость акции | 0,78 | 0,81 | 0,34 | 2,31 | 4,95 | < 0,75 |
| 13. Мультипликатор Обязательства/Капитализация | 2,28 | 0,55 | 1,70 | 0,11 | 1,43 | ≤ 0,1 |
| 14. Мультипликатор Капитализация/Оборотные активы | 1,48 | 2,65 | 1,33 | 10,57 | 0,61 | ≤ 0,1 |
| 15. Мультипликатор Капитализация/Выручка | 0,75 | 0,60 | 0,80 | 5,48 | 1,07 | < 0,5 |
| 16. NCAV, млрд руб. | 5 487 | 4 131 | 14 805 | 1 638 | 34 | x |
| 17. K _{Гр} | 78 % | 81 % | 34 % | 231 % | 495 % | ≤ 70 % |

На основании данных таблицы 1 можно сделать вывод о том, что ни одна из рассмотренных компаний в полной мере не соответствует параметрам модели Бенджамина Грэхема. Одними из наиболее приемлемых выглядят показатели ПАО «Газпром» и ПАО «ЛУКОЙЛ».

Необходимо также отметить, что показатель K_{Гр} ПАО «Газпром» находится в пределах нижней границы норматива, что отражает экономическую целесообразность включения акций компании в инвестиционный портфель. Недостижения нормативных показателей по инвестиционным мультипликаторам может быть результатом комплекса разнородных причин. Несмотря на тот факт, в свете выбранных критериев эффективность финансовых вложений в ПАО «Газпром» не представляется очевидной, показатель K_{Гр} подтвердил жизнеспособность и инвестиционную привлекательность компании.

Методика Джозла Гринблатта, в сравнении с подходом Бенджамина Грэхема, отличается тем, что в данном случае необходимо рассчитать только два мультипликатора: ROCE (рентабельность инвестированного капитала) и EV/EBIT.

Суть алгоритма оценки Гринблатта состоит в том, чтобы определить показатель ROCE (формула 2) для всех компаний, представленных на конкретном фондовом рынке, а далее отсортировать их в порядке уменьшения рентабельности. На следующем этапе необходимо провести аналогичную процедуру по показателю EV/EBIT. После проведения необходимых расчётов и составления рейтинга, следует просуммировать полученные результаты и определить наиболее привлекательную с позиции финансовых инвестиций компанию.

$$ROCE = \frac{EBIT}{\text{Задействованный капитал}} \times 100\% \quad (2).$$

Рассмотрим применение рассматриваемого подхода с использованием финансовых показателей компаний.

Таблица 2

Расчёт показателя инвестиционной привлекательности методом Джозла Гринблатта

| Наименование показателя | ПАО «НК «Роснефть» | ПАО «ЛУКОЙЛ» | ПАО «Газпром» | ПАО «НОВАТЭК» | ПАО «Нижнекамскнефтехим» |
|--|--------------------|--------------|---------------|---------------|--------------------------|
| 1. Выручка, млрд руб. | 5 757 | 5 639 | 6 322 | 700 | 154 |
| 2. EBIT, млрд руб. | 359 | 139 | 306 | 138 | 13 |
| 3. Собственный капитал, млрд руб. | 5 487 | 4 131 | 14 805 | 1 638 | 34 |
| 4. Денежные средства и денежные эквиваленты | 806 | 344 | 1 035 | 120 | 16 |
| 5. Краткосрочные обязательства, млрд руб. | 3 092 | 886 | 2 627 | 261 | 130 |
| 6. Долгосрочные обязательства, млрд руб. | 6 771 | 975 | 5 920 | 160 | 105 |
| 7. Итого кредиты и займы, млрд руб. | 9 863 | 1 861 | 8 547 | 421 | 235 |
| 8. Капитализация компании на 31.12.2020, млрд руб. | 4 317 | 3 384 | 5 034 | 3 837 | 165 |
| 9. Чистый долг, млрд руб. | 9 057 | 1 517 | 7 513 | 301 | 219 |
| 10. EV (капитализация + чистый долг) | 13 374 | 4 901 | 12 547 | 4 138 | 383 |
| 11. Задействованный капитал | 12 258 | 5 106 | 20 725 | 1 798 | 138 |
| 12. ROCE | 2,93 % | 2,72 % | 1,48 % | 7,69 % | 9,46 % |
| Ранжировка | 3 | 2 | 1 | 4 | 5 |
| 13. EV/EBIT | 37 | 35 | 41 | 30 | 29 |
| Ранжировка | 4 | 3 | 5 | 2 | 1 |
| Итого | 7 | 5 | 6 | 6 | 6 |

Таким образом, руководствуясь приведенным алгоритмом, ПАО «НК «Роснефть» набирает 7 баллов и становится лучшей компанией для финансового инвестирования среди представленных, обойдя остальных участников рейтинга.

Методика сравнительного анализа с применением рыночных мультипликаторов по своей сути является составной частью представленных выше способов оценки инвестиционной привлекательности. В процессе применения указанной методики инвестиционные мульти-

пликаторы рассматриваются за более длительный период, базируясь на достигнутых результатах, проводится трендовый анализ, принимаются соответствующие финансовые решения.

Таким образом, понятие инвестиционной привлекательности по своей природе является неоднозначным и раскрывается учёными и практиками, исходя из собственного понимания её ключевых элементов. В этой связи интерпретация полученных результатов предлагается авторами в постановочном формате с целью развития положений научной дискуссии в исследуемой предметной области.

Литература

1. *Васильцова В.М.* Инвестиционная привлекательность предприятия нефтегазового комплекса // Записки Горного института. – 2013. – Т. 201. – С. 146–150.
2. *Ендовицкий Д.А., Бабушкин В.А., Батурина Н.А.* Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание – М.: КноРус, 2010. – 376 с.
3. Интернет-ресурс <<https://www.e-disclosure.ru>. – URL: <https://www.e-disclosure.ru> (Дата обращения: 10.04.2021).
4. *Литвинова В.В.* Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: монография. – М.: ООП, 2013. – 115 с.
5. Система профессионального анализа рынков и компаний «СПАРК». – URL: <http://www.spark-interfax.ru> (Дата обращения: 14.04.2021).
6. *Цымбаленко Т.Т., Цымбаленко О.С.* Методы оценки инвестиционной привлекательности // Terra Economicus. – 2008. – № 2-3 (6). – С. 118–122.
7. *Якупова Н.М., Ярулина Г.Р.* Концептуальные основы оценки инвестиционной привлекательности предприятия // Экономические науки. – 2009. – № 9 (58). – С. 167–169.
8. *Янгильбаева Л.Ш.* Сущность и экономическое содержание инвестиционной привлекательности региона // Terra Economicus. – 2012. – № 3. – С. 143–148.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

**Сухоручко Маргарита Николаевна,
Кабанова Ольга Евгеньевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье раскрывается взаимосвязь понятий экономической безопасности и конкурентоспособности региона, описываются основные кризисные ситуации, связанные с внутренними и внешними угрозами для региона, а также проводится анализ показателей по блокам кризисных точек Республики Татарстан с 2015 года.

Ключевые слова: конкурентоспособность регионов, экономическая безопасность, государственное регулирование, угрозы экономической безопасности.

В условиях постоянной конкуренции регионов за привлечение ресурсов: инвестиций, потенциальных жителей, туристов, инноваций, федеральных бюджетных средств возрастает необходимость обеспечения экономической безопасности отдельно взятого региона, так как обострение неравномерного развития регионов увеличивают риски и угрозы эффективной жизнедеятельности. Стоит помнить, что объективные факторы социально-экономического неравенства регионов, обусловленные разным уровнем конкурентоспособности, тесно связаны с субъективными факторами – налоговые ставки региона, тарифные сетки на услуги госсектора, региональные меры поддержки населения и предпринимательских инициатив и другое. С точки зрения экономической безопасности уровень конкурентоспособности региона обусловлен возможными угрозами и характером их проявления. Поэтому мониторинг и анализ показателей потенциальных угроз остается актуальным не только на федеральном

уровне, но и на региональном, так как уровень развития страны зависит от степени устойчивого развития региональных экономик в целом.

Способность региональных властей создавать и поддерживать условия эффективного управления экономическим потенциалом выражается в уровне конкурентоспособности региона и показателях состояния экономической безопасности, выделенных в рамках Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года от Указа Президента РФ 13 мая 2017 г. № 208. Данный документ аккумулирует в себе внутренние и внешние угрозы, цели и задачи государственной политики в сфере экономической безопасности. Но для каждого региона должна быть создана своя региональная концепция или стратегия экономической безопасности, так как различия в факторах и ресурсах требуют локального анализа территории и принимаемых решений для работы.

Учитывая множественность определений экономической безопасности остановимся в рамках данной работы на понятии Е.Н. Шкариной, которая охарактеризовала экономическую безопасность региона как совокупность условий и факторов, которые характеризуют текущее состояние экономики, стабильность, устойчивость и поступательность развития. Она рассматривает экономическую безопасность региона одновременно с позиции «интеграции» с экономикой федерации и «региональной независимости». Однако в классификации угроз на внутренние и внешние данный автор не учитывает влияние федерации и соседних регионов на спад производства и снижение уровня жизни населения и относит данные виды угроз к внутренним.

Вернемся к задачам органов власти в данной сфере – отслеживание поступательных изменений показателей и принятие эффективных решений на основе анализа показателей, то есть важный инструмент – мониторинг факторов экономической безопасности на региональном уровне. Так, И. А. Киселева и Н. Е. Симонович выделяют «кризисные ситуации», которые при отсутствии грамотного управления могут возникнуть как в отдельно взятом регионе, так и одновременно в группе регионов:

- снижение демографических показателей региона, которое может быть связано с неблагоприятным экологическим фоном, экономическим дисбалансом, неразвитыми государственными институтами жизнеобеспечения населения (отслеживается с помощью показателей смертности, рождаемости, естественной убыли населения, количеством заболевших на 1000 человек и т. д.);

- ухудшение техногенной стабильности из-за устаревания промышленного оборудования, нарушения эксплуатационных требований и техники безопасности, несоответствия уровня образованности персонала, занятых в производственной сфере, что повышает риск наступления техногенных катастроф;

- рост безработицы по причине кризисных ситуаций на отдельных крупных предприятиях и несоответствия спроса и предложения на рынке труда региона;

- увеличение миграционного потока, что может послужить не только экономической нагрузки на регион, но и нарастанию межэтнической напряженности, повлечь за собой конфликты и рост преступности;

- недостаточная обеспеченность региона объектами инфраструктуры, как для населения, так и для предпринимательской деятельности, что соответственно ведет к появлению угрозы для экономики и социальной сферы;

- экологическая обстановка – наличие проблем с выбросами загрязняющих веществ в атмосферу, незаконными вырубками, сливами сточных вод, ухудшение животного и растительного мира в регионе;

- появление импортной зависимости в регионе не только в товарной и сфере услуг, но и энергетически-ресурсной, причем на создание аналогичных товаров, услуг и ресурсов у региона имеется достаточный потенциал;

- ост объемов взаимных неплатежей, снижение собираемости налогов и коммунальных платежей;

– недостаточное удовлетворение потребности населения в возможности культурного и коммуникационного развития – характеризуется недостаточным обеспечением «центров притяжения населения» (культурные объекты, общественные пространства, места отдыха и т. п.).

Данные критерии создают основу для составления ситуационной карты состояния экономической безопасности региона с последующим мониторингом и постоянной реализацией функции регулирования политики для нейтрализации угроз.

Так, одним из наиболее интересных регионов является Республика Татарстан, как отметил Владимир Путин: «Сегодня Республика Татарстан по праву считается одним из регионов-лидеров...». Данный факт подтверждается также и пристальным интересом зарубежных стран к деятельности Республики и ее предприятий. Экономика Республики Татарстан активно взаимодействует с мировой системой хозяйственных связей и конкурирует за привлечение новых ресурсов.

На сегодняшний день в Республике проживает 3,885 млн человек. По валовому региональному продукту субъект занимает первое место среди регионов ПФО, причем 48 % от ВРП составляет промышленность, а именно нефтегазохимический комплекс, машиностроительные компании, электро и радиостроение.

Несмотря на успешную реализацию региональной политики, проанализируем угрозы экономической безопасности Республики через указанные выше кризисные ситуации. В каждом блоке были выделены показатели, которые отражают состояние потенциальной угрозы безопасности. Для наглядности цветами выделено движение и тренд индикатора: красный – ухудшение показателя и возможность поражения экономики региона именно с этой кризисной ситуацией. Зеленый – улучшение показателей и динамичное развитие блока. Период анализа – 2016–2020 год.

Кризисные ситуации в Республике, прежде всего, связаны с падением рождаемости, как и в целом по Российской Федерации. Так, падение показателя на 25 % создает угрозу снижению экономически активного населения в долгосрочной перспективе.

Нехватка инвестиций и собственных средств на балансах предприятий Татарстана выливается в устаревание материально-технической базы и приводит к снижению производительности труда, падению качества продукции, положению Республики в рейтингах мировых и российских агентств.

Экономическая сфера зависима от уровня занятости населения и скорости адаптации сотрудников в ней. Еще одним двигающимся в нисходящем направлении показателем – время поиска работы. На конец 2021 в Татарстане он равен 5,3 месяца. Как в среднем по России 4 месяца.

Инфраструктурная обеспеченность населения в Татарстане так же подвержена риску, так как с 2016 года индикаторы не улучшают обстановку. Хотя здравоохранение и высшее образование в Республике считается одним из лучших в стране. В 2020 году Рособрандзор подготовили рейтинг регионов по качеству школьного образования, где Татарстан занял лишь 22-ое место.

Реализация мероприятий Стратегии экологической безопасности и развития природно-ресурсного комплекса Республики Татарстан на 2017–2021 годы позволяет нивелировать риск появления экологических негативных воздействий, что и заметно из показателя объемов выбросов к 2020 году.

Республика имеет самую широкую сеть международного представительства и сотрудничества с другими странами среди субъектов РФ на 2021 год это 17 представительств в других странах. В 2017 году открытое сотрудничество Финляндии и Татарстана положило начало сотрудничеству в сфере транспортного комплекса и медицинского оборудования.

Остальные показатели отражают положительную динамику и в целом позволяют сохранять региону экономическую безопасность на необходимом уровне:

– снижение уровня смертности;

– эффективная политика в области снижения безработицы (улучшение условий труда, функционирования биржи труда, увеличение мест на курсы повышения квалификации населения и трудоустройстве инвалидов);

– регулирование уровня преступности приезжих граждан;

– мониторинг и санкционирование за нанесение вреда водным ресурсам Республики;

– наращивание экспорта топливных ресурсов (расширение экспортных связей со странами ближнего востока).

Конкурентоспособность региона же, как одно из условий экономической безопасности и как самостоятельная система показателей, характеризующих продуктивность использования ресурсов, делает упор на стадию инвестиций и инновационного развития. Так, с 2015 года в экономику Республики Татарстан ежегодно привлекается 640837,1 миллионов рублей. Большинство средств поступает в виде инвестиций в основной капитал обрабатывающих производств Татарстана (нефтепереработка, производство кокса и т. д.). В 2021 году Кабинет министров утвердил список из 170 приоритетных инвестиционных проектов, причём наиболее крупные в сфере сельского хозяйства (планирование импорт замещения). Среди регионов РФ Татарстан по данному показателю занимает 6-ое место. То есть кризисные индикаторы экономической безопасности существенным образом не снижают возможности реализации конкурентного потенциала, проявляющегося в преимуществах ведения бизнеса и проживания на территории Республики Татарстан.

Для продвижения и позиционирования Республики Татарстан на международных рынках в регионе создана отраслевая стратегия «Инвестиционное развитие Республики Татарстан до 2021 года», одной из главных целей которой является повышение инвестиционной привлекательности Республики.

Все это свидетельствует о том, что Республика Татарстан является конкурентоспособным регионом с высокими показателями инвестиционной обеспеченности, однако были выделены потенциальные угрозы экономической безопасности региона. Стоит помнить, что преуспеть во всех сферах экономической деятельности невозможно – и стоит делать упор на наиболее перспективных. Ежегодная оценка конкурентоспособности способствует грамотному распределению ресурсов и обеспечению экономической безопасности.

Таблица 1

Показатели экономической безопасности Республики Татарстан

| | | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|---|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 1 | Смертность – число умерших на 1000 человек населения | 12 | 11,6 | 11,3 | 11,4 | 11 |
| | Рождаемость – число родившихся на 1000 человек населения | 14,7 | 14,3 | 12,4 | 11,9 | 10,9 |
| 2 | Стоимость основных фондов, млн рублей | 3 921 931 | 4 256 272 | 4 658 900 | 5 033 940 | 9 066 898 |
| | Уровень износа основных фондов, в % от общего объема основных фондов | 20,2 | 20,8 | 21,2 | 19,4 | 20,6 |
| 3 | Среднее время поиска работы безработными, месяцев | 5 | 5,1 | 5 | 5,2 | 5,5 |
| | Уровень безработицы, % | 3,8 | 3,5 | 3,3 | 3,3 | 3,5 |
| 4 | Коэффициент миграционного прироста на 10 000 тысяч человек | 9 | 15 | 12 | 7 | 11 |
| | Уровень преступности иностранных граждан, кол-во | 450 | 341 | 444 | 395 | 412 |

| | | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|---|---|-----------|---------|-----------|-----------|-----------|
| 5 | Число больничных коек на 10000 населения | 65 | 63 | 63 | 63 | 62 |
| | Численность врачей всех специальностей на 10000 населения | 40 | 41 | 42 | 43 | 44 |
| | Число государственных образовательных организаций высшего образования | 32 | 29 | 26 | 25 | 25 |
| | Число дошкольных образовательных организаций | 2 049 | 2 020 | 2 032 | 2 049 | 2 051 |
| | Число проведенных розничных ярмарок | 479 | 481 | 515 | 529 | 481 |
| 6 | Сброс загрязненных сточных вод (миллионов кубических метров) | 382 | 325 | 320 | 296 | 286 |
| | Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух тыс. тонн | 294 | 338 | 286 | 394 | 290 |
| 7 | Сальдо торгового баланса, млн долл. | 6 629,1 | 9 230 | 11 621,4 | 9 390,5 | 6 984 |
| | Сальдо продукции топливно-энергетического комплекса, млн долл. | 9 127 | 9 415 | 9 714 | 9 654 | 9 708 |
| 8 | Поступление налогов и сборов в консолидированный бюджет субъекта, млн | 189 934,9 | 214 137 | 228 413,7 | 251 258,1 | 288 201,7 |
| 9 | Количество предприятий в области общественного питания | 2 114 | 2 243 | 2 275 | 2 241 | 2 143 |

Литература

1. *Воронин П.М.* Анализ и оценка экономической безопасности региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук / П.М. Воронин. – Нижний Новгород, 2011. – 23 с.
2. *Маханько Г.В.* Экономическая безопасность региона // Научный журнал КубГАУ. – 2015. – № 105 (01). – С. 11–15.
3. Сайт Федеральной службы государственной статистики «Росстат». – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204> (Дата обращения: 03.05.2021).
4. Закон Республики Татарстан от 17 июня 2015 г. № 40-ЗРТ «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года». – URL: <https://docs.cntd.ru/document/428570021> (Дата обращения: 03.05.2021).
5. *Шкарина Е.Н.* Экономическая безопасность и преодоление угроз в современных условиях // Вестник СевКавГТУ. – 2003. – № 3 (11). – С. 86–92.
6. *Киселева И.А., Симонович Н.Е.* Экономическая и социально-психологическая безопасность регионов Российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 8. – С. 40–44.

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

**Устина Дарья Николаевна,
Пугачёва Светлана Дмитриевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается сущность организационных рисков и возможность их влияния на результаты деятельности организаций. Исследованы подходы к опреде-

лению понятия «риск». Особое внимание в работе уделяется риск-менеджменту как главному инструменту управления рисками, а также приводятся рекомендации по совершенствованию управления системой рисков в организации.

Ключевые слова: риск, система рисков, организационный риск, система управления, антикризисное управление, организация.

Любая организация подвержена различным рискам. Риски существуют всегда – они выступают в роли управляемых и неуправляемых бизнес-процессов, а от того, насколько серьезно в организации относятся к управлению организационными рисками, во многом зависит успех ее деятельности.

Организации выступают полем ведения предпринимательской деятельности, а само предпринимательство определяется деятельностью, направленная экономическим субъектом (организацией и ее сотрудниками) в первую очередь на получение прибыли, связанная в том числе с самостоятельностью и независимостью, но при этом и с определенной степенью риска предпринимателя, его умением брать на себя ответственность за деятельность организации. Это дает право утверждать, что риски являются неотъемлемой частью предпринимательства.

Чаще всего, размышляя о рисках организации, в голову приходит определение наподобие следующему: «организационные риски – это риски, связанные с ошибками менеджмента компании, ее сотрудников, проблемами внутреннего контроля, отсутствием должной организации работы компании». Однако анализ литературы по теме исследования показывает, что организационные риски рассматриваются с различных методологических подходов, в рамках которых отличаются и определения понятия «организационный риск».

Несмотря на то, что организационные риски являются объектом исследования уже долгие годы, единого определения, закрепленного на законодательном уровне об организационных рисках до сих пор не выявлено. Обратимся к исследованиям различных авторов и представим их трактовки данного понятия.

Таблица 1

Определения понятия «организационные риски»,
сформулированные разными авторами

| Автор | Определение |
|-------------------------------------|--|
| Ваганов Т.С. | Риск, обусловленный недостатками в организации работы, причинами которых могут становиться низкий уровень организации (ошибки в планировании, координации работы, слабое регулирование), недостатки в маркетинговой деятельности (отсутствие разработанной системы сбыта, низкий уровень качества товаров и услуг, неверно выбранный сегмент и отрасль, направленность на некорректную целевую аудиторию) и неустойчивое финансовое положение [2]. |
| Касаткин Б.П., Коротченкова Н.А. | Сопровождающий фактор предпринимательской деятельности, связанный с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, направленный на оценку вероятности достижения желаемого результата, отклонения от цели, содержащийся в выборе одной из альтернатив [6]. |
| Федорова А.В. | Вероятность возникновения ситуации, неблагоприятно влияющей на развитие организации или результат неудачного управленческого решения и вытекающие из этого последствия разрушительного характера [8]. |

| Автор | Определение |
|----------------|---|
| Федорова А.В. | Вероятность возникновения ситуации, неблагоприятно влияющей на развитие организации или результат неудачного управленческого решения и вытекающие из этого последствия разрушительного характера [8]. |
| Ковалев П.П. | Ситуативная характеристика деятельности организации, состоящая из неопределенности ее исхода и возможных неблагоприятных последствий в случае неуспеха (провала) [7]. |
| Головкова М.Г. | Не сам неблагоприятный исход и вероятность его наступления, а свойство деятельности, основной, сущностной характеристикой которой является системная неопределенность [4]. |

Из представленных в таблице 1 определений, можно сделать вывод о том, что организационный риск может рассматриваться с точки зрения нескольких подходов: риски могут быть связаны с финансовыми результатами, могут рассматриваться с позиции возможных отклонений в фактических от желаемых результатов и могут являться следствиями неблагоприятных событий в случае, если в организации не реализуется риск-менеджмент. Сами же организационные риски, таким образом, связаны со следующими характерными элементами [5]:

- значительное отклонение фактических результатов от желаемых;
- возможность и вероятность достижения или недостижения результата;
- отсутствие уверенности в достижении цели при недостаточно развитом инструментарии для ее достижения;
- возможность возникновения потерь (как финансового, так и кадрового, ресурсного характера и т. д.).

Таким образом, организационные риски представляют собой совокупность всех факторов, которые могут прямым или косвенным образом влиять на результаты деятельности организации. Основные причины и виды организационных рисков классифицируются в две группы: внешние и внутренние риски. Внешняя среда, в отличие от внутренней, сложнее поддается регулированию и контролю, т.к. связана, скорее, с обще-макроэкономическими изменениями. Внутренние риски же связаны непосредственно с организацией работы компании и ее внутренними ресурсами, и деятельностью. Представим классификацию видов организационных рисков по среде возникновения.

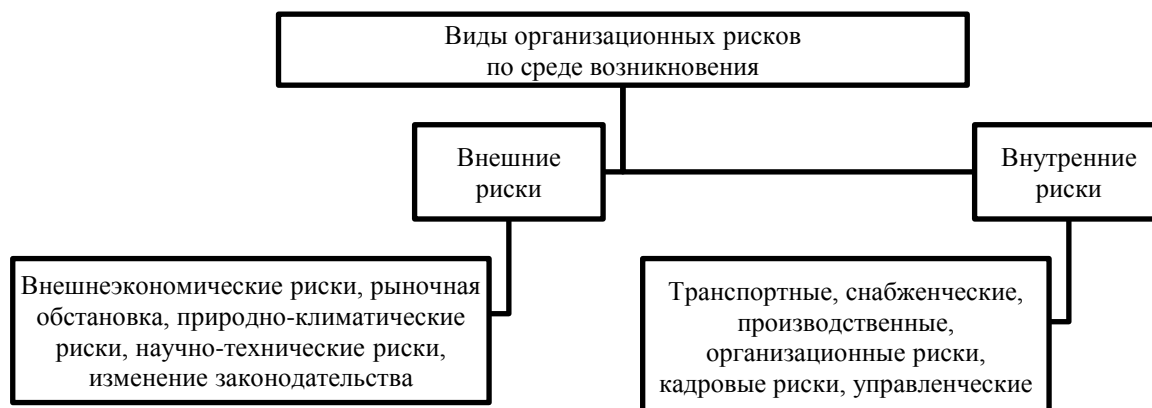


Рис. 1. Виды организационных рисков по среде возникновения [6]

Все организации индивидуальны, поэтому и вероятность наступления того или иного вида риска в различных организациях отличается. Это обуславливает необходимость индивидуальной разработки системы управления рисками организаций с учетом их характера деятельности, наиболее вероятных рисков, которые могут оказывать влияние на деятельность.

Управление рисками на современном этапе развития рыночной экономики видится неотъемлемой частью деятельности организации для ее эффективного и качественного развития. Главной целью управления рисками выступает поиск оптимального и рационального соотношения между рисками и доходностями в масштабах организации, т. е. обеспечение стабильного функционирования, устойчивого развития, финансовой стабильности и рентабельности что принимает особое значение в условиях ожесточенной конкуренции. Управление организационными рисками выполняет ряд функций:

- определение склонности к риску и выбор профиля риска (т. е. сбор исчерпывающей информации обо всех возможных наступлениях рисков);
- управление профилем риска на уровне отдельных направлений деятельности;
- создание информационной системы поддержки принятия управленческих решения для руководителей разных уровней и сотрудников;
- внедрение системы оценки результатов деятельности;
- минимизация вероятности наступления рисков за счет использования различных инструментов и методов управления рисками организации [8].

Буньковский Д.В. утверждает, что главным инструментом управления организационными рисками является риск-менеджмент – система по управлению рисками, целью которой выступает снижение вероятности наступления неблагоприятных для организации событий [1]. Главная задача системы риск-менеджмента – снизить степень риска, предотвратить происхождение неблагоприятных событий, которые, вероятнее всего, окажут неблагоприятное воздействие на развитие организации, а также умение и возможность организации продолжать получать стабильную прибыль в условиях неопределенности.

Применение риск-менеджмента в качестве инструмента управления организационными рисками предполагает многоэтапную работу. Условно и, в общем, для всех организаций этапы риск-менеджмента можно представить следующим образом (рис. 2).



Рис. 2. Этапы применения инструмента риск-менеджмента для управления организационными рисками [1]

Необходимо отметить, что начинать управление рисками всегда необходимо с внутренней среды организации, а основным источником угроз, равно, как и главным ресурсом и капиталом для организации является ее персонал. Поэтому при необходимости совершенствования системы управления рисками организации, в первую очередь, необходимо обратить внимание на организацию работы сотрудников: насколько она слажена, насколько со-

трудники корректно выполняют свою работу и соблюдают дисциплину труда, насколько они компетентны в профессиональной области. Изучив рекомендации исследователей по теме управления организационными рисками, хотелось бы отметить подход Капустиной Н.В. [5]. Основные направления совершенствования системы управления организационными рисками могут быть сформулированы следующим образом:

– для качественной организации работы по управлению организационными рисками в организации необходимо создать службу безопасности, которая отвечала бы за контроль передачи, обмена информацией, устанавливала бы регламенты поведения и контролировала бы сотрудников всех структурных подразделения на предмет исполнения правил;

– при наличии ресурсов у организации необходимо сформировать новую структуру – отдел управления рисками, в обязанности сотрудников которого входила бы комплексная оценка и регулирование работы по рискам, их сглаживанию, предотвращению и решению;

– необходимо выстроить налаженную работу и сотрудничество между структурными подразделениями организации, назначить в каждом подразделении лицо, ответственное за сбор и анализ информации по управлению операционными рисками в своей структуре;

– необходимо уделять внимание обучению кадров и их своевременной аттестации и соответствию занимаемой должности с целью повышения производительности и эффективности труда, а также повышения уровня мотивации и вовлеченности сотрудников в решение организационных вопросов, касающихся развития организации.

Реализация этих мер, на наш взгляд, позволила бы усовершенствовать систему управления рисками. При этом важно подчеркнуть, что качественная система управления рисками организации может быть сформирована только в случае, если система управления рисками разрабатывается с учетом особенностей деятельности организации, а в качестве инструментов управления применяется не один метод, а целая их совокупность с обязательным условием соблюдения всех методических рекомендаций по их реализации.

Литература

1. Буньковский Д.В. Инструменты управления предпринимательскими рисками // Вопросы управления. – 2019. – № 1 (37). – С. 65–76.
2. Ваганов Т.С. Управление рисками в организации // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». – 2018. – № 2. – С. 25–28.
3. Гиниятуллина Л.Р., Вдовина С.Д. Корпоративное управление в условиях рисков // Сборник статей: Международная научно-практическая конференция «Наука и образование: проблемы и перспективы» (Казань, 2016). – С. 94–97.
4. Головкова М.Г. Риски реализации инновационных проектов на предприятиях ВТОЭ // Инновации. – 2016. – № 6. – С. 119–123.
5. Капустина Н.В. Совершенствование системы управления рисками в системе менеджмента организации // Экономика образования. – 2018. – № 4. – С. 143–144.
6. Касаткин Б.П., Коротченкова Н.А. Методологические аспекты формирования стандарта системы управления рисками производственного предпринимательского проекта ГЧП // Economics: Yesterday, Today and Tomorrow. – 2016. – № 8. – С. 132–145.
7. Ковалев П.П. Банковский риск-менеджмент. – М.: ИНФРА-М., 2014. – 320 с.
8. Федорова А.В. Организации как сверхсложные системы и организационно-управленческие риски // Вестник Поволжского института управления. – 2015. – №1 (46). – С. 71–78.

СЕКЦИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ»

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В ТАТАРСТАНЕ

Астафьева Лилия Кабировна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье исследуется эффективность работы многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг в Республике Татарстан. Определяются параметры эффективности работы центра при различных условиях на основе методик, разработанных в теории массового обслуживания. Вычисляются такие параметры, как длина очереди, время обслуживания, время ожидания в очереди с учетом того, что в центре будут функционировать два или три окна.

Ключевые слова: система массового обслуживания, очередь, время обслуживания, каналы обслуживания.

Современные реалии рыночных отношений с ежедневной тенденцией к росту спроса, порождающего рост предложения, предполагают, что на плаву останутся те компании, которые максимально наилучшим образом удовлетворят запросы потребителя. Удовлетворение потребностей клиента сложный процесс, который состоит из множества компонентов, среди которых важное место занимают качество обслуживания и клиентское отношение.

Ключевыми факторами, влияющими на жизнедеятельность бизнеса, относятся:

- клиентоориентированность компании;
- клиентские отношения.

Разберем последний компонент.

На успешное ведение бизнеса серьезно влияет то, как компания выстраивает отношения со своими клиентами. В условиях высокой конкуренции и при плохом сервисе компании, клиенты готовы быстро найти замену не клиентоориентированной компании. Поэтому очень важно в выстраивании отношений быть максимально лояльными к ним, начиная с очереди за вашим продуктом и заканчивая прощанием с клиентом.

В вопросе клиентских отношений очереди являются одной из самых «болевых» точек. Многие крупные компании давно поняли это, поэтому готовы прорабатывать проблему. Для достижения данной цели они прибегают к внедрению систем массового обслуживания (СМО).

Данная наука является прикладной частью математической дисциплины, а именно, подчиняется законам теории вероятностей.

К предметам теории массового обслуживания относятся установление характера взаимосвязей потоков заявок, выявление потенциальных каналов обслуживания, оценка уровня их производительности и эффективности применения. Целью теории СМО является оптимизация процессов, возникающих между вышеописанными компонентами. Задача теории – оптимизация и рационализация процессов массового обслуживания компании.

Эффективно выстроенная система массового обслуживания в компании помогает сохранить клиентов и их лояльность к собственнику бизнеса и к самому бизнесу. А это ключевая задача, успешного ведения бизнеса.

Системой массового обслуживания (СМО) – комплекс взаимосвязанных элементов, который состоит из определенного количества обслуживающих каналов, в котором происходит удовлетворение массовых запросов, поступающих в систему в случайные моменты времени. Обслуживание каждой заявки длится в течение некоторого случайного времени и зависит

от показателей эффективности системы. После того, как заявка обслужена, она покидает канал, и система готова к приему очередной заявки.

Теория массового обслуживания дает возможность оптимизации однородных операций с многократным повторением. Эффективность применения той или иной системы позволяют рассчитать абсолютные и относительные показатели, а так же показатели ожидания.

Так, в данной статье на примере многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг Республики Татарстан, рассмотрев характер деятельности, определив действующую систему, характер потока заявок мы определили уровень эффективности действующей СМО и разработали рекомендации по ее улучшению.

Государственное бюджетное учреждение «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг в Республике Татарстан» (Уполномоченный МФЦ) осуществляет следующие функции:

- осуществление методической и консультационной поддержки по вопросам организации предоставления государственных и муниципальных услуг на базе МФЦ;

- заключение соглашений о взаимодействии с территориальными федеральными, республиканскими и муниципальными органами власти по оказанию услуг этих органов в МФЦ, с привлекаемыми к предоставлению государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» организациями, расположенными на территории Республики Татарстан (далее привлекаемые организации);

- организация обучения и повышения квалификации работников филиалов МФЦ, удаленных рабочих мест, привлекаемых организаций, других МФЦ;

- осуществление мониторинга качества предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» на базе МФЦ на территории Республики Татарстан.

Многофункциональный центр представляет собой многоканальную систему массового обслуживания с ограниченным временем обслуживания. На вход поступает пуассоновский поток заявок с интенсивностью λ . Интенсивности обслуживания заявок каждым из каналов μ , а максимальное число мест в очереди m .

Начальные параметры системы массового обслуживания предполагаем такими:

- $m = 5$ количество человек в очереди, интенсивность входящего потока, на основании проведенных наблюдений, равна $\lambda = 5$ чел./ час.

- время обслуживания заявок имеет эмпирическое распределение, указанное ниже и имеет среднее значение 4 чел./ час.

Рассчитаем минимальное количество специалистов, необходимых для обслуживания потока клиентов, используя основные положения СМО.

Ясно, для обслуживания потока клиентов требуется как минимум 2 специалиста. Поэтому в дальнейшем нами будут проводиться расчеты для $n = 2$,

Кроме того, рассмотрим экономическую эффективность для 3-х-канальной систем массового обслуживания.

Опираясь на имеющиеся данные, определим целесообразность внедрения каждого варианта СМО для клиентского обслуживания многофункционального центра на основе методики, приведенной в монографии Фомина [1].

1. *Одноканальная СМО для $n = 2$.* Для такой системы получены следующие показатели эффективности.

Интенсивность нагрузки канала: 1,5.

Вероятность того, что все каналы свободны: 0,2759.

Вероятность того, что в системе 1 заявка: 0,4138.

Вероятность отказа: 0,3103.

Относительная пропускная способность: 0,6897.

Абсолютная пропускная способность: 2,0690.

Среднее число свободных от обслуживания каналов: 0,9655.

Коэффициент простоя каналов: 0,4828 или 48,28 %.

Среднее число занятых обслуживанием каналов: 1,0345.

Коэффициент загрузки каналов: 0,5172 или 51,72 %.

Величина издержек (издержки в данном случае включают затраты фактическое обслуживание и упущенную выгоду): 1,6207.

2. Рассмотрим *многоканальную СМО с отказами* для $n = 3$.

Для такой системы интенсивность нагрузки канала: 1,5.

Вероятность того, что все каналы свободны: 0,2388.

Вероятность того, что в системе 1 заявка: 0,3582.

Вероятность того, что в системе 2 заявки: 0,2687.

Вероятность отказа: 0,1343.

Относительная пропускная способность: 0,8657.

Абсолютная пропускная способность: 2,5979.

Среднее число свободных от обслуживания каналов: 1,7015.

Коэффициент простоя каналов: 0,5672 или 56,72 %.

Среднее число занятых обслуживанием каналов: 1,3.

Коэффициент загрузки каналов: 0,4328 или 43,28 %.

Величина издержек (издержки в данном случае включают затраты на фактическое обслуживание и упущенную выгоду): 1,2687.

3. Если рассмотреть *многоканальную СМО с ограниченной очередью* для $n=2$, то получим такие показатели.

Интенсивность нагрузки канала: 1,5.

Вероятность того, что все каналы свободны: 0,1684.

Вероятность того, что в системе находится 1 заявка: 0,2526.

Вероятность того, что в системе находится 2 заявки: 0,1895.

Вероятность того, что в системе находится 3 заявки: 0,1421.

Вероятность того, что в системе находится 4 заявки: 0,1066.

Вероятность отказа: 0,1066.

Вероятность того, что все обслуживающие каналы заняты: 0,4382.

Относительная пропускная способность: 0,8934.

Абсолютная пропускная способность: 2,6803.

Среднее число свободных от обслуживания каналов: 0,5895.

Среднее число заявок в очереди: 0,3553.

Среднее число заявок под обслуживанием: 1,3401.

Среднее время пребывания в очереди: 0,1184.

Среднее время пребывания в системе: 0,4467.

Величина издержек (издержки в данном случае включают фактические затраты обслуживания, затраты на поддержание очереди и упущенную выгоду): 1,2132.

4. *Многоканальная СМО с ограниченной очередью* для $n = 3$ имеет следующие показатели.

Интенсивность нагрузки канала: 1,5.

Вероятность того, что все каналы свободны: 0,2169.

Вероятность того, что в системе находится 1 заявка: 0,3254.

Вероятность того, что в системе находится 2 заявки: 0,2441.

Вероятность того, что в системе находится 3 заявки: 0,1220.

Вероятность того, что в системе находится 4 заявки: 0,0610.

Вероятность того, что в системе находится 5 заявок: 0,0305.

Вероятность отказа: 0,0305.

Вероятность того, что все обслуживающие каналы заняты: 0,2135.

Относительная пропускная способность: 0,9695.

Абсолютная пропускная способность: 2,9085.

Среднее число свободных от обслуживания каналов: 1,5456.

Среднее число заявок в очереди: 0,1830.

Среднее число заявок под обслуживанием: 1,4542.

Среднее время пребывания в очереди: 0,0610.

Среднее время пребывания в системе: 0,4847.

Величина издержек (издержки в данном случае включают фактические затраты обслуживания, затраты на поддержание очереди и упущенную выгоду): 1,061.

5. Многоканальная СМО с неограниченной очередью для $n = 2$ имеет следующие показатели.

Интенсивность нагрузки канала: 1,5.

Вероятность того, что все каналы свободны: 0,1429.

Вероятность того, что заявка окажется в очереди: 0,6429.

Среднее число заявок в очереди: 1,9286.

Среднее время пребывания в очереди: 0,6429.

Среднее число занятых каналов: 1,5.

Среднее число заявок в системе: 3,4286.

Среднее время пребывания в системе: 1,7143.

Величина издержек (издержки в данном случае в фактические затраты обслуживания клиентов и затраты на содержание очереди): 1,9524

6. Для многоканальной СМО с неограниченной очередью для $n = 3$.

Интенсивность нагрузки канала: 1,5.

Вероятность того, что все каналы свободны: 0,2105.

Вероятность того, что заявка окажется в очереди: 0,2368.

Среднее число заявок в очереди: 0,3552.

Среднее время пребывания в очереди: 0,1184.

Среднее число занятых каналов: 1,5.

Среднее число заявок в системе: 1,8552.

Среднее время пребывания в системе: 0,9276.

Величина издержек (издержки в данном случае в фактические затраты обслуживания клиентов и затраты на содержание очереди): 1,2368.

Для выявления наиболее результативной СМО, сравним полученные показатели эффективности для каждого рассмотренного случая. Для большей эффективности анализа полученных характеристик каждой СМО сравним обобщенные результаты издержек каждой системы клиентского обслуживания (табл. 1).

Таблица 1

Обобщенные результаты анализа издержек функционирования МФЦ с применением различных типов систем массового обслуживания

| | Издержки при $n = 2$ | Издержки при $n = 3$ |
|-----------------------------------|----------------------|----------------------|
| Система с отказами | 1,6207 | 1,2687 |
| Система с ограниченной очередью | 1,2132 | 1,061 |
| Система с неограниченной очередью | 1,9524 | 1,2368 |

Опираясь на отраженные в таблице показатели, наиболее эффективной СМО является многоканальная система с ограниченной очередью с количеством обслуживающего персонала не менее 3 сотрудников. Наименее перспективная система – многоканальная система с неограниченной очередью и количеством персонала, равным 2.

Литература

1. Фомин Г.П. Системы и модели массового обслуживания в коммерческой деятельности. – М.: Юрайт, 2015. – 462 с.

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «МОЛОДЕЖЬ» КАК БАЗОВОЙ КАТЕГОРИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Волкова Наталья Васильевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Государственная молодежная политика представляется одним из наиболее перспективных и потому актуальных направлений современной государственной политики РФ. Однако для ее построения и эффективной реализации первостепенным является определение границ целевой группы получателей – молодежи. В связи с этим актуальность приобретает изучение самого понятия «молодежь» и выделение ключевых черт, отражающих сущность данной социально-демографической группы.

Ключевые слова: молодежь, государственная молодежная политика, демографическая группа.

В современных условиях государственную молодежную политику РФ можно рассматривать как одно из наиболее актуальных направлений государственной политики. Важность данного направления работы предопределена значимостью самой молодежи, на поддержку и развитие которой ориентирована молодежная политика. Молодежь как особая социально-демографическая группа является опорой будущего социально-экономического развития государства, источников новых идей и творческого вдохновения, социальной базой демографической политики страны и т.д. В связи с этим крайне актуальным представляется четкое определение понятия «молодежь» и выделение его базовых черт и отличительных характеристик, которые должны быть учтены при формировании и реализации государственной молодежной политики.

В настоящий момент согласно федеральным нормативно-правовым актам, а именно Федеральному закону № 489 от 30.12.2020 года «О молодежной политике в РФ» [1] и Распоряжению Правительства Российской Федерации от 29.11.2014 г. № 2403-р «Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года» [2], под молодежью понимается категория людей от 14 до 35 лет. Соответственно ключевым фактором при определении молодежи является возраст – демографическая характеристика группы.

Учет демографического фактора при работе с молодежью и реализации государственной молодежной политики является очень удобным, так как четко позволяет оценить границы целевой демографической группы. Однако использование только этой характеристики никак не отражает иных особенностей молодежи, которые должны быть отражены в содержании молодежной политики. В связи с этим обратимся к рассмотрению иных понятий и подходов к определению понятия «молодежь» и его сущности.

Анализ научной литературы о молодежи и молодежной политике позволяет сформулировать несколько определений молодежи, в том числе следующие:

- молодежь как группа между детьми и взрослыми;
- молодежь как группа с особыми психологическими характеристиками, например, стремлением к самостоятельности, энтузиазмом и отрицанием авторитетов;
- молодежь как группа людей активно проходящих социализацию и осваивающих новые социальные роли в силу молодого возраста;
- молодежь как носитель определенной новой отличной культуры (субкультуры, протестной культуры);
- молодежь как категория людей со своими проблемами и соответственно требующая поддержки со стороны общества и государства;
- молодежь как ресурс для развития общества и государства.

Указанный перечень определений понятия «молодежь» являются далеко не полным, что можно объяснить множеством факторов. Во-первых, данное определение используется

в разных науках и соответственно в каждой из них оно трактуется с разных позиций: с социологии основной акцент делается на социальные роли молодежи и процесс их усвоения, в психологии – на отличительные специфические психологические черты, связанные с биологическим и социальным становлением молодых людей, в демографии – на возрастные характеристики данной группы и т. д. Во-вторых, определение понятия молодежи существенно варьируется в зависимости от времени и географии исследования. Если в советский период существенное внимание уделялось изучению деятельности молодежных организаций, то сейчас особое внимание уделяется отличительным чертам молодежи как отдельной категории людей, если европейские исследования делают акцент на изучении культуры молодежи, то отечественные ученые заостряют внимание на социализации молодежи. Указанные факторы, а также иные обстоятельства, с одной стороны, делают понятие молодежи размытым, неопределенным точно, а с другой – позволяют изучать разные стороны жизни молодых людей.

При определении молодежи как отдельной категории часто упоминаются разного рода проблемы, возникающие в силу особенностей возраста и социализации, в том числе:

- психологические проблемы (связанные с переходом в новую социальную категорию, взрослением, преодолением взрослых проблем и т. д.);
- проблемы адаптации, интеграции молодежи (связанные с освоением и привыканием молодых людей к новым социальным статусам и ролям);
- социальные проблемы (связанные со сложностью взаимоотношений друг с другом и другими категориями людей в силу культурных особенностей молодежи);
- экономические проблемы (связанные с отсутствием экономических ресурсов у молодежи и опыта из приобретения и расширения);
- идеологические, ценностные проблемы (связанные с отсутствием устоявшихся системы ценностей и моделей поведения, изменчивостью взглядов и позиций молодых людей).

Таким образом, можно отметить, что единого подхода к пониманию и определению сущности понятия «молодежь» пока нет. Сам факт наличия таких противоречивых характеристик молодежи, как ее перспективность и стратегическое значение для общества, с одной стороны, и наличие большого количества проблем и трудностей – с другой, делают актуальным учет в определении данной категории лиц не только возрастных, но и иных характеристик и черт молодых людей.

Литература

1. Федеральный закон от 30.12.2020 г. № 489 «О молодежной политике в РФ» / Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации «Консорциум Кодекс». – URL: <https://docs.cntd.ru/document/573248507> (Дата обращения 28.04.2021).
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29.11.2014 г. № 2403-р «Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года» / Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации «Консорциум Кодекс». – URL: <http://docs.cntd.ru/document/420237592> (Дата обращения 28.04.2021).

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В ИСПОЛНИТЕЛЬНОМ КОМИТЕТЕ ГОРОДА КАЗАНИ

**Волкова Наталья Васильевна,
Павлова Анна Владимировна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья знакомит с понятием «кадровая политика», а так же со спецификой реализации кадровой политики на муниципальном уровне. В статье представлена кадровая политика Исполнительного комитета города Казани, собраны статистические данные по работе с кадрами. Более того, проанализированы актуальные проблемы, связанные непосред-

ственно с кадровой работой, реализуемой на местном уровне, на примере города Казани. Выдвинуты предложения по решению существующих проблем.

Ключевые слова: муниципальное самоуправление, кадровая политика, Исполнительный комитет, подбор и расстановка персонала.

Кадровая политика на муниципальном уровне является одним из важнейших аспектов деятельности местных органов власти. От эффективной кадровой политики зависят результаты и итоги выполненной работы органами МСУ по решению вопросов, касающихся повседневной жизнедеятельности людей.

К сожалению, на сегодняшний день наиболее остро наблюдаются проблемы в кадрах именно в органах местного самоуправления. Именно здесь отслеживаются такие проблемы, как нехватка квалифицированных кадров, которые могут оперативно и надлежащим образом решать цели и задачи, поставленные перед ними. Более того, следует отметить, что не менее острой проблемой является проблема текучки кадров, которая в свою очередь связана с отсутствием полноценного материального стимула.

Существуют различные определения кадровой политики (политики управления персоналом, политики управления человеческими ресурсами, политики управления человеческим капиталом). Е.П. Пархимчик определяет кадровую политику как генеральное направление кадровой работы, совокупность принципов, методов, форм, организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение и развитие кадрового потенциала, на создание ответственного высокопроизводительного сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом стратегии развития организации [1, с. 128].

Реформирование и развитие системы государственного и муниципального управления, а также рационализация и повышение качества работы с кадрами органов власти всех уровней является приоритетом последних лет в Российской Федерации.

Муниципальную кадровую политику можно рассматривать как в широком смысле, так и в узком. В первом случае, муниципальная кадровая политика представляет собой систему, состоящую из определенных принципов, целей и поставленных задач, по регулированию всех кадровых процессов на территории определенного муниципалитета. В узком же смысле муниципальная кадровая политика – это некая стратегия по формированию своего кадрового потенциала. Можно так же сказать, что муниципальная кадровая политика является системой знаний, теоретических основ, а так же практических мероприятий органов местного самоуправления, включающие мероприятия по работе с кадрами, которая предполагает подбор кадров, их расстановку, перемещение, аттестацию и тому подобное.

Исполнительный комитет города Казани – исполнительно-распорядительный орган местного самоуправления города Казани, наделенный Уставом города Казани полномочиями по решению вопросов местного значения, а также по осуществлению отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления города Казани федеральными законами и законами Республики Татарстан. Как говорилось ранее, кадровая политика на уровне муниципальной власти имеет большое значение, ведь достаток кадров, их профессиональная компетентность играют немало важную роль в решении вопросов муниципального уровня. Что касается Исполнительного комитета города Казань, то здесь необходимо отметить, что по вопросам кадровой политики выделено специальное структурное подразделение Исполкома – управление кадровой политики. Управление кадровой политики Аппарата Исполнительного комитета Казани создано в 2007 году путем реорганизации отдела кадров.

Прежде чем начать говорить о кадровой политике, хотелось бы отметить некоторые статистические данные Исполнительного комитета за 2020 год. Более того, следует отметить, что период пандемии оказал значительную роль в работе значительного периода времени в Исполнительном комитете в целом. В 2020 году более 87 % работы с кадрами переведены в цифровой формат. Теперь каждый работник организации имеет электронную трудовую

книжку. Именно в период пандемии изменились технологические приоритеты, так как формат работы был перенесен на удаленный формат с применением дистанционных технологий.

На сегодняшний день в Исполнительном комитете города Казани активно используется государственная информационная система «Единая информационная система кадрового состава государственной гражданской службы Республики Татарстан и муниципальной службы в Республике Татарстан». Благодаря данной системе аккумулируется вся нужная и актуальная информация о кадровом составе.

Так, следует отметить, что большинство сотрудников женского пола (составляют 65 % от общего числа сотрудников). Однако, несмотря на количественное превосходство женщин, руководящие позиции в большинстве занимают мужчины. Во многом это можно связать с тремя основными причинами: во-первых, женщины по своей натуре имеют меньше лидерских качеств и способностей, необходимый для руководителей, в отличие от мужчин; во-вторых, для многих женщин это просто не интересно, многие женщины придерживаются стабильности на одном рабочем месте, нежели карьерного роста, либо многие женщины более заинтересованы не в построении рабочей карьеры, а в обустройстве личной жизни; и, наконец, в-третьих, это существование так называемых гендерных стереотипов, которые создают некий барьер, который препятствует женщинам занимать руководящие должности.

Что касается возрастного состава, то 57 % от общего числа сотрудников являются работниками возрастом до 40 лет. Здесь же необходимо отметить опыт работников. Те сотрудники, которые работают более 15 лет, составляют 52 %. Данное соотношение способно сохранить традиции корпоративной культуры организации. К причинам, по которым многие сотрудники работают на протяжении долгого времени в Исполнительном комитете, можно отнести – стабильность, получение надбавки за выслугу лет, так же можно сказать о том, что многие сотрудники работают «для себя», занимаясь данной деятельностью в удовольствие.

Практически все сотрудники имеют высшее образование – 93 %, из них большая часть – это сотрудники с направлениями образования «государственное и муниципальное управление», «юридическое» и «экономическое». 7 % сотрудников без высшего образования относятся к старшим и младшим группам должностей – ведь для данных групп допускается наличие среднего профессионального образования. Здесь же стоит отметить, что по сравнению с 2018 годом, процент людей с высшим образованием уменьшился на 3 %.

В 2020 году велась работа по подбору персонала посредством сети Интернет. По вопросу трудоустройства обратилось порядка 930 соискателей. Из них 64 % – мужчины и связано это с тем, что открытые вакантные должности были связаны с руководящими позициями, для которых характерны ненормированный рабочий график, большая ответственность. Эти факты во многом не привлекают женщин. Наибольшее число претендентов в возрасте от 20 до 30 лет. Это наблюдается потому, что это люди, которые только окончили высшие учебные заведения, для людей этого возраста характерен так называемый «поиск себя».

Все муниципальные служащие представляют сведения о доходах, расходах, имуществе и обязательствах имущественного характера, сведения об адресах сайтов в сети «Интернет», на которых они размещали общедоступную информацию, а также данные, позволяющие их идентифицировать.

Добровольную проверку с использованием системы «Полиграф» регулярно проходят сотрудники организации, руководители муниципальных (бюджетных, автономных) образовательных учреждений города и кандидаты для трудоустройства. Так, в 2020 году 373 человека прошли проверку, из них 194 – сотрудники, 22 – кандидаты для трудоустройства и 157 – руководители муниципальных (бюджетных, автономных) образовательных учреждений. Проводится это с целью профилактики коррупционных правонарушений.

Так, в 2020 году одним из приоритетных направлений стала работа по дальнейшей автоматизации кадрового делопроизводства, внедрение сервиса Электронных трудовых книжек сотрудников, совершенствование обучающей программы «1С Корпоративный университет», а также внедрение новых подходов в процесс управления персоналом.

Что касается цели на 2021 год, то кадровая политика Исполнительного комитета будет направлена на развитие системы управления персоналом для обеспечения качественного и оперативного решения задач, стоящих перед органами местного самоуправления, посредством максимальной реализации кадрового потенциала.

Однако, несмотря на всю значимость данного аспекта в реализации муниципальной власти, кадровая политика имеет ряд проблем, самой острой из которой является дефицит высококвалифицированных кадров в органах местного самоуправления. Одной из основных причин сложившейся проблемы является трудоустройство работников, которые просто не имеют профессиональное образование по профилю. К причинам этой же проблемы мы можем отнести и недостаточную мотивацию и желание к работе в органах муниципального самоуправления. Во многом это связано с низкой заработной платой, выплачиваемой на должностях муниципальной службы. Однако, отсутствие мотивации на поступление на муниципальную службу не связано лишь с материальным аспектом. Так, к примеру, в Исполнительном комитете города Казани для всех сотрудников установлен ненормированный рабочий график. К тому же, могут отпугивать запреты, действующие на муниципальной службе. Так, к примеру, запрещено при прохождении муниципальной службы заниматься предпринимательской деятельностью. Здесь же следовало бы отметить о должном поведении муниципального служащего в социальных сетях, которые, казалось бы, уже относятся к личной жизни муниципального служащего. Неумелое обращение с социальными сетями может серьезно пошатнуть персональный бренд.

Необходимо так же решить вопрос с повышением желания и мотивации к поступлению на муниципальную службу. На первый взгляд простым решением данного вопроса является повышение заработной платы муниципальных служащих. Материальное повышение мотивации, к сожалению, затруднено, так как финансирование муниципальной службы осуществляется за счет средств местных бюджетов. Следует, что нужно увеличить размер бюджета, то есть количество поступаемых средств. Здесь можно прибегнуть к следующим вариантам выхода из проблемы. Во-первых, можно сдавать в аренду имущество муниципального образования, которое никаким образом не используется. Я предлагаю уменьшить налог с целью того, чтобы уменьшить теневую сдачу имущества, ведь 13 % для многих арендаторов небольшая сумма. В-третьих, можно провести проверку не зарегистрированных объектов недвижимости, которые в связи с этим не облагаются налогом. Так же здесь можно прибегнуть к нематериальному способу повышения мотивации. Для работников муниципальной службы можно разработать некий компенсационный пакет, который будет включать в себя, например, проездные билеты в общественных транспортах, бесплатное питание в столовых, которые непосредственно находятся в том или ином здании местного самоуправления муниципалитета. Так же на базе здания муниципалитета можно организовывать спортивные залы, где муниципальные служащие могли бы заниматься, ведь в наше время происходит все большая популяризация здорового образа жизни, а абонементы в частные спортивные залы зачастую имеют не особо доступную цену. Больше внимания следует уделять ознакомлению сотрудников с перспективами их служебной деятельности. На основании зарубежного опыта, США, Германии и Франции, рекомендуется разрабатывать и выпускать тиражами справочные пособия, плакаты, буклеты, рекламные ролики, которые будут раскрывать обязанности, задачи, перспективы труда муниципального служащего.

Необходимо принять комплекс мер, которые будут в целом повышать образ и престиж муниципальной службы. Огромное значение в становлении и формировании имиджа и престижа муниципальной службы играет и значительная степень коррумпированности системы муниципальной власти. Здесь же необходимо и говорить о том, что нужно повышать открытость деятельности органов муниципальной власти. Зачастую средства массовой информации оглашают лишь только негативные случаи, которые происходят при реализации муниципальной власти, что так же отрицательно влияет на формирование отношения к органам местного самоуправления. Необходимо так же наладить связь между населением и органами муници-

пальной власти. Возможно это с помощью таких мер, как распределение обязанностей по работе с обращениями граждан; ввести ряд правил и технологических схемы работы с ними.

Муниципальное управление имеет, действительно, важное значение для развития любого муниципалитета. Во многом большое влияние на реализацию местного самоуправления играет непосредственно кадровый состав работников муниципального органа. К сожалению, несмотря на всю значимость данного аспекта, зачастую ему уделяется недостаточное количество внимания. На примере кадровой политики, реализуемой в Исполнительном комитете города Казани, наблюдаются некоторые проблемы, однако, стоит отметить, что кадровой политике в Исполнительном комитете уделяется большое внимание работе с кадрами.

Литература

1. *Пархимчик Е.П.* Кадровая политика организации: учебное пособие. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2011. – 128 с.
2. *Балицкий И.И., Дядя С.А. Михайлов Ю.И.* Совершенствование правового регулирования муниципальной службы в Российской Федерации // Вестник Российского университета кооперации. – 2015. – № 2. – С. 63–66.
3. Официальный портал органов местного самоуправления города Казани. – URL: <https://kzn.ru/meriya/ispolnitelnyy-komitet/> (Дата обращения: 10.03.2021).
4. Отчет о работе Исполнительного комитета за 2020 год. – URL: <https://kzn.ru/upload/uf/> (Дата обращения 11.03.2021).

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЖИЛЬЕМ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ

Галаветдинова Миляуша Кадыровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Основой реализации государственной жилищной политики, в том числе в отношении молодых семей в Российской Федерации является императив социального государства, а также прямая конституционная гарантия права каждого на жилье. В статье содержится анализ предоставления жилья молодым семьям, в частности, изучаются принципы и требования, в соответствии с которыми семьям могут быть предоставлены льготные условия приобретения собственных квадратных метров.

Ключевые слова: молодые семьи, жилищная политика, стратегическое планирование.

Осуществление государственными органами и учреждениями своей деятельности по реализации семейной политики в России было обеспечено теми принципами, которые в силу своей значимости получили законодательное закрепление в Указе Президента РФ от 14.05.1996 г. № 712 «Об основных направлениях государственной семейной политики».

Определяя особенности предоставления жилья молодым семьям, следует подчеркнуть, что жилье как таковое молодой семье не предоставляется. Однако существует жилищная программа «Молодая семья», направленная на оказание помощи для обеспечения жильем молодых семей. С ее помощью можно получить субсидию на покупку жилой недвижимости.

Однако государство готово помогать не всем семьям, а только тем, кто подходит под определенные условия. Основные требования к участникам программы для молодых семей в 2021 году следующие:

- возраст каждого из супругов – не старше 35 лет;
- супруги состоят в официальном браке, или у заявителя есть быть хотя бы один ребенок;
- у одного из супругов есть российское гражданство (если в программе участвует одинокой родитель, он обязательно должен быть гражданином РФ).

Также Правительством установлены дополнительные критерии, которым должна соответствовать молодая семья, чтобы стать участниками программы. К ним относятся:

1. Платежеспособность. Чтобы получить жилищную субсидию, семья должна подтвердить, что у нее есть средства, достаточные для самостоятельной оплаты оставшейся части стоимости жилья либо для внесения первоначального взноса по ипотеке или погашения остатка долга по жилищному кредиту. Для этого подойдет справка с места работы о величине заработной платы (2-НДФЛ) или выписка из банка о наличии сбережений. Если у семьи нет денег, чтобы доплатить оставшуюся часть за квартиру или дом, то участвовать в программе она не сможет.

2. Статус нуждающейся в улучшении жилищных условий. На субсидию имеют право только те семьи, у которых нет собственного жилья или площадь помещения, в котором они проживают, меньше установленной в регионе учетной нормы на одного человека (а также по другим обстоятельствам, указанным в ст. 51 Жилищного кодекса – ЖК РФ).

Нуждаемость в жилье определяется по учетной норме. Ее устанавливает муниципалитет, и в каждом регионе эта величина может быть разной. Например, в Москве – 10 кв. м. на человека, в Брянске – 14 кв. м., а в Хабаровске – 11. Узнать, может ли ваша семья претендовать на получение субсидии, можно в местной администрации, отделении соцзащиты или МФЦ.

Государство перечисляет семье только часть стоимости жилья, а не всю сумму полностью. Причем размер субсидии зависит от расчетной стоимости жилья, а не от фактической цены по договору купли-продажи. Рассчитывается она так: норматив стоимости 1 квадратного метра жилья, установленный в регионе, умножается на расчетную норму площади.

Норматив стоимости квадратного метра жилого помещения устанавливает муниципальное образование, а расчетная норма площади зависит от количества членов семьи. Так, для семьи из двух человек расчетная норма составляет 42 кв. м., для семьи из трех и более человек – по 18 кв. м за каждого члена семьи.

В соответствии с п. 10 Правил предоставления субсидии, размер государственной поддержки составляет не менее:

- 30 % от расчетной стоимости жилья для молодых супругов без детей;
- 35 % – для семьи, в которой есть хотя бы один ребенок.

В 2021 году жилищную субсидию можно потратить по следующим основным направлениям:

- на покупку готового жилья на вторичном рынке;
- приобретение квартиры в новостройке;
- строительство частного дома;
- первоначальный взнос или погашения остатка по ипотеке
- на покупку недвижимости через жилищный кооператив;

Приобретаемое за счет государственной поддержки жилье должно также соответствовать следующим критериям:

- квартира или дом должны быть расположены в том же регионе, где подавалось заявление на участие в программе. Например, если семья встала в очередь на получение субсидии в Брянской области, купить на средства господдержки квартиру в Москве она не может.
- жилье нельзя покупать у близких родственников.

Подведем итоги. Особенности обеспечения жильем молодых семей состоят в том, что в рамках реализации соответствующей государственной программы молодые семьи, попавшие под критерии признания их таковыми и признанные нуждающимися в улучшении жилищных условий, путем обращения в соответствующие органы представительной власти муниципального образования обращаются с установленным перечнем документов и получают субсидию на приобретение или строительства жилья, размер которой определяется наличием или отсутствием детей и стоимостью жилья.

1. *Еременко М.М.* Принципы государственной жилищной политики и критерии оценки эффективности ее реализации (на примере Республики Беларусь) // Жилищные стратегии. – 2018. – Том 5. – № 4. – С. 421–452.
2. Жилищная программа для молодых семей в 2021 году. – URL: <http://molodaja-semja.ru/programma-2021/> (Дата обращения: 26.05.2021).

СЕТЕВЫЕ ЭЛЕКТРОННО-БИБЛИОТЕЧНЫЕ РЕСУРСЫ

**Ганеева Вероника Рамилевна,
Муртазина Гульназ Рашитовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Зарождение электронных библиотек в мире относится к концу 80-х годов, когда стали создаваться первые электронные библиотеки научных журналов (проекты «Mercury», CORE, «Tulip» – 1987–1993 гг.; JSTORE – с 1995 г.; «High Wire Press» – с 1995 г., и другие). Эти проекты преследовали как научные, так и экономические цели (создание архива важнейших журналов и обеспечении широкого доступа к нему, сокращение расходов библиотек за счет устранения дублирования коллекций журналов). С середины 90-х годов многие научные журналы стали издаваться только в электронной форме. В России работы в области создания электронных библиотек ведутся с 1994-го года.

Ключевые слова: библиотечные электронные ресурсы, интернет-портал, издательство, научные статьи.

С 1995-ого года в Российской Федерации проекты электронных библиотек поддерживались рядом государственных научно-технических программ. Например, подпрограммами «Федеральный информационный фонд по науке и технике» и «Информатизация России» Федеральной целевой научно-технической программы Министерства науки России «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники гражданского назначения» [10]; межведомственной программой «Создание национальной сети компьютерных телекоммуникаций для науки и высшей школы» [4] и рядом других.

В рамках межведомственной программы создания национальной сети компьютерных телекоммуникаций для науки и высшей школы при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) в 1995 году была начата реализация проекта LibWeb, главной целью которого была сетевая интеграция информационных ресурсов ведущих библиотек и информационных центров России [1, с. 150].

В 1998 году Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) и Российский фонд технологического развития (РФТР) объявили конкурс и по его итогам начали финансирование ряда проектов, связанных с решением проблемы электронных библиотек [2].

Начиная с 2001-ого года реализовывался проект LibWeb2, поддержанный Российским фондом фундаментальных исследований (РФФИ) и Российским гуманитарным научным фондом (РГНФ). Целью этого проекта было создание распределенной электронной библиотеки (РЭБ), интегрирующей ресурсы ведущих информационных центров и библиотек России на основе сети LibWeb.

В 2005 году по инициативе Российской государственной библиотеки и ряда других организаций была учреждена Российская Ассоциация электронных библиотек.

В настоящее время в России создано огромное количество электронных библиотек, в том числе имеющих международное значение (табл. 1).

Российские наиболее популярные сетевые электронные ресурсы

| Название | Описание |
|--|---|
| Научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU» | Крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования, содержащий рефераты и полные тексты более 22 млн научных статей и публикаций. Работа с полными текстами возможна только после персональной регистрации. |
| Электронная библиотечная система «ZNANIUM.COM» | Содержит электронные версии книг и научной периодики по многим отраслям знаний. Чтобы иметь возможность работы с полными текстами с любого компьютера, регистрация должна быть проведена с компьютеров университета. |
| «Национальная электронная библиотека (НЭБ)» | Проект, представленный единым порталом и поисковой системой, цель которого – свободный доступ читателей к фондам российских библиотек. НЭБ содержит коллекции оцифрованных документов (как открытого доступа, так и ограниченных авторским правом), а также каталог изданий, хранящихся в библиотеках России. |
| «East View» | Полнотекстовые базы данных по общественным и гуманитарным наукам. В подписку Казанского университета входит коллекция из 41 российского издания за текущий год и различной глубины архивы. |
| Электронно-библиотечная система Издательства «Лань» | Содержит электронные версии книг и периодики издательства «Лань» и других ведущих издательств учебной литературы по различным отраслям научных знаний, собранные в тематические пакеты. |
| «Библиотека Сбербанка» | Электронная коллекция бизнес-литературы ведущих авторов мира. Коллекция имеет мобильную версию. |
| «Электронная библиотека медицинского вуза» | Представляет полнотекстовый доступ к современной учебной литературе по основным дисциплинам, изучаемым в медицинских вузах (представлены издания, как медицинского профиля, так и по естественным, точным и общественным наукам). |
| ФИПС (Федеральный институт промышленной собственности) | Полные тексты российских патентов с указанием правового статуса. Поиск документа осуществляется по его номеру. Доступ свободный. |
| «Patscape.ru» | Портал, обеспечивающий доступ ко всем российским базам патентной информации и базам ЕАПО (Евразийской патентной организации), включая коллекции международной научной периодики. |

Согласно «Стратегии развития информационного общества России на 2017–2030 гг.» технологии электронных библиотек по-прежнему будут получать значительную государственную поддержку [3, с. 140]. Таким образом, с 1990-х гг. XX века технологии электронных (цифровых) библиотек стали интенсивно внедряться в библиотечную и издательскую среду. В настоящее время электронные библиотеки существуют в большинстве стран мира.

Впервые понятие «электронная библиотека» появилось в зарубежных публикациях в середине 80-х годов. Так, в качестве синонимов для понятия «электронная библиотека» можно встретить такие словосочетания, как «цифровая библиотека» (digital library – наиболее распространенный термин в западной литературе) и «виртуальная библиотека» (virtual library). Первым зарубежным проектом по созданию электронной библиотеки стал Проект

«Гутенберг». Ресурс, основанный в 1971-ом году, предусматривал оцифровку и сохранение в текстовом формате различных произведений мировой литературы – в основном это тексты, находящиеся в свободном доступе [5, с. 31].

Крупные библиотеки и музеи приступили к оцифровке хранящихся у них материалов, прежде всего редких, старинных и находящихся под угрозой физического разрушения, чтобы сохранить их для будущего и сделать общедоступными. Примерами проектов такого рода могут служить программы «American Memory» (с 1989 г. по настоящее время) и «National Digital Library» (с 1990 г., в 1998 г. преобразована в единую межведомственную программу – «Digital Libraries Initiative – Phase 2»), целью которых является перевод в электронную форму материалов, значимых для истории и культуры США.

Большая часть электронных библиотек в США и Западной Европе возникла и развивается в рамках академических и исследовательских организаций, к которым относятся, прежде всего, университеты. В качестве одного из образцовых примеров можно назвать «Центр электронного текста» при Университете Вирджинии (<http://etext.lib.virginia.edu>), коллекция которого насчитывает порядка 45 тысяч текстов на 12 языках в области литературы и гуманитарных наук. Другой проект, созданный на базе классического отделения Университета Тафтса – ЭБ «Персей» (<http://www.perseus.tufts.edu>), известный, в частности, своим обширным собранием греческих и латинских текстов, справочных и учебных материалов, а также уникальными инструментами для лингвистической работы. Оба названных проекта, как и многие им подобные, ставят своей целью электронную публикацию максимально полного корпуса материалов в рамках заявленной специализации и предоставление доступа к ним максимальному числу пользователей.

В середине 1990-х гг. главные проекты по ЭБ были начаты в США, Японии и странах Западной Европы. Впечатляющий пример национальной программы создания электронных библиотек дает Япония, где в 1989-ом году было начато проектирование электронной «Библиотеки XXI века». В результате был подготовлен проект Электронной библиотеки Японии в провинции Кансай (500 км от Токио), преобразовано в электронную форму (главным образом в виде изображений) более 10 миллионов страниц различных печатных изданий (книги, журналы, газеты, карты). Можно выделить также немецкий ресурс «Global-Info» (<http://www.global-info.org>), начало подготовки которого относится к 1995 году. Его инициаторами стали 16 университетов и 4 научных общества (физики, математики, химии и информатики).

Среди франкоязычных электронных библиотек назовем проект «Gallica» (<http://gallica.bnf.fr>), который активно развивается с 1997-го года под эгидой Национальной библиотеки Франции и к настоящему моменту содержит более 80 тысяч оцифрованных документов общим объемом около 15 миллионов страниц.

В настоящее время в мире создано огромное количество электронных удаленных ресурсов, имеющих международное значение (табл. 2).

Таблица 2

Зарубежные наиболее популярные сетевые электронные ресурсы [9]

| Название | Описание |
|------------------------------|---|
| «arXiv.org» | Крупнейший бесплатный архив электронных публикаций научных статей и их препринтов по физике, математике, астрономии, информатике и биологии. |
| «Cambridge University Press» | Журналы издательства Кембриджского университета по всем отраслям знания. |
| «Dimensions» | Поисковая платформа, содержащая информацию о научных публикациях, грантах, клинических испытаниях и патентах. «Dimensions» объединяет в себе аналитические инструменты и поисковую систему. |

| | |
|-----------------------------|--|
| «Ebook Central» | Платформа для работы с электронными книгами. Доступны коллекция «Academic Complete», содержащая полнотекстовые монографии, представленные ведущими научными издательствами мира по различным отраслям знаний, а также электронная библиотека Оксфордского фонда. |
| «Elsevier» (Science Direct) | 23 предметные коллекции журналов издательства «Elsevier» по всем отраслям знаний. |
| «JSTOR» | Архивные коллекции журналов более чем по 15 дисциплинам, в том числе по истории, философии, социологии, политологии, языку и литературе, математике, статистике. |
| «Oxford University Press» | Журналы издательства Оксфордского университета по всем отраслям знания. |
| «SciVal» | Аналитический инструмент для стратегического планирования науки и оценки научной деятельности стран и университетов; предоставляет информацию из базы данных «Scopus». |
| «Scopus» | Крупнейшая в мире реферативная база научной информации, индексирующая более 17 000 наименований журналов. |
| «Web of Science» | Аналитическая и цитатная база данных журнальных статей. |

В настоящее время электронные национальные библиотеки существуют во всех развитых странах. Наибольшую активность в организации электронных библиотек проявляют библиотеки и информационные центры США. Среди самых заметных проектов – созданная в 1995 году Национальная федерация электронных библиотек, объединившая 15 крупнейших университетских библиотек, а также Национальная электронная библиотека и «Память Америки», осуществляемые Библиотекой Конгресса США».

Вывод. На современном этапе развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) сетевые электронные ресурсы предоставляют читателям информацию не только в традиционной печатной, но и электронно-цифровой форме. Внедрение и развитие информационно-коммуникационных технологий позволяет более надежно и компактно сохранять информацию в электронной форме и распространять ее намного быстрее и шире, чем это возможно в печатной.

Основными средствами для реализации научных сетевых возможностей являются электронные библиотеки. В отличие от традиционных, они обеспечивают доступ к удаленным или локальным электронным ресурсам с помощью телекоммуникационных технологий.

Удаленные ресурсы расширяют спектр информационных услуг для пользователей и повышают качество обслуживания. Они предоставляют возможность быстрого поиска нужной информации человеку с помощью компьютера, доступ к изданиям других библиотек. Так же, как и традиционные, сетевые источники могут быть универсальными и специализированными. Однако если в традиционной библиотеке специализация определяется только подбором литературы, то в электронной – еще и дополнительным набором программных средств, позволяющих осуществлять те или иные манипуляции с объектами хранения.

Роль электронных сетевых ресурсов, особенно научных, в условиях информационного общества трудно переоценить. Обеспечение публичного (удаленного) доступа пользователей к информационным источникам стало одной из первоочередных задач обслуживания науки, культуры и образования. Очевидно, что эта задача имеет не только национальное, но и международное значение и как таковая требует стратегического планирования, значительных инвестиций и объединения усилий многих специалистов, как практиков, так и теоретиков.

Литература

1. *Богданова И.Ф., Богданова Н.Ф.* Электронные библиотеки: история и современность // Информационное общество: образование, наука, культура и технологии будущего. – 2017. – № 1. – С. 133–154.
2. *Григорьева Е.А.* Влияние процессов глобализации на информационное общество // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 5. – С. 58–73.
3. *Джиган М.В.* Влияние глобализационных процессов на трансформацию информационного общества // Экономические и социально-гуманитарные исследования. – 2016. – № 2. – С. 138–142.
4. *Ершова Т.В., Хохлов Ю.Е.* Межведомственная программа «Российские электронные библиотеки»: подходы и перспективы // Информационное общество. – 1999. – № 3. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=9117922> (Дата обращения: 12.11.2019).
5. *Земсков А.И.* Будущее электронных библиотек // Научные и технические библиотеки. – 2009. – № 4. – С. 26–35.

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

**Гаффарова Сима Ферузовна,
Белов Александр Михайлович**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена характеристике современных особенностей программ по поддержанию здорового и спортивного образа жизни среди сотрудников корпораций. В статье представлена необходимость подобных программ, а также раскрываются необходимые инициативы для внедрения спортивных практик и программ в практическую деятельность корпораций.

Ключевые слова: здоровье, благополучие, спорт, сотрудники, корпорация.

Учитывая актуальность повышения здоровья и благополучия сотрудников, а также количество времени, которое современные люди проводят в офисе, существует необходимость развигать программы оздоровления на рабочем месте.

Это не только влияет на производительность членов команды, но и заставляет их чувствовать себя хорошо во всех сферах жизни, включая работу.

По мере развития мира труда одним из признаков первоклассного работодателя будет качество его оздоровительной программы на рабочем месте, что в свою очередь позволит осуществлять успешный набор и позволит удерживать таланты.

События последних месяцев, с которым столкнулось мировое сообщество, бросили вызов системе здравоохранения и вновь подтвердили, что вопросы защиты здоровья и профилактики касаются каждого.

Согласно определению Всемирной организации здравоохранения, здоровье – это состояние полного физического, душевного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов.

Наиболее успешные оздоровительные программы поддерживаются шестью основными стратегическими направлениями:

- активное лидерство на всех уровнях;
- стратегическое согласование с индивидуальностью и устремлениями компании;
- актуальность и качество дизайна программы;
- широкая доступность;
- внутренние и внешние партнерства;
- эффективные коммуникации.

Согласно данным ВОЗ, в результате осуществления оздоровительных программ на рабочих местах достигается сокращение медицинских затрат и затрат, связанных с прогулами, на 25–30 % в период, составляющий приблизительно 3,6 года.

В среднем удается достигнуть сокращения на 27 % продолжительности отпуска по болезни; на 26% — затрат на медицинскую помощь; на 32 % – по компенсациям работающим и затратам, связанным с инвалидностью. Средний возврат инвестиций составляет 5,81 доллара на каждый доллар США.

Систематический обзор позволил сделать выводы, что программы сэкономили работодателю в среднем 358 долларов США на медицинские расходы на одного работника в год. Средняя экономия от сокращения прогулов составила 294 долларов (1,8 дня) на одного сотрудника в год, учитывая, что средняя почасовая заработная плата составляет 20,49 доллара; а средняя стоимость программы – 132 доллара на одного работника в год. Однако в обзоре не было показано, какие вмешательства (например, фитнес-программы на рабочем месте, денежные поощрения, сниженные доплаты, бесплатные занятия по отказу от курения, оценки риска для здоровья и т.д.) были наиболее эффективными.

Так, в 2019 году Merck Canada Inc. Kirkland (Квебек) провела комплексную оздоровительную программу LIVE IT, направленную на повышение ФА. Все сотрудники имели право на участие, которое было добровольным и бесплатным.

В течение 8 недель ФА отслеживалась с помощью шагомеров. В ходе реализации программы наблюдалось улучшение еженедельной ФА – 160 м/мин (+6 %), на 10 % снизилась утомляемость, было отмечено небольшое снижение уровня артериального давления (2,0/1,0 мм рт. ст.).

Ряд исследований, посвященных проблемам организации здоровой культуры на рабочем месте, демонстрируют, что компании, обеспечивающие здоровые и безопасные условия труда, являются наиболее успешными и пользуются большей профессиональной преданностью работников. Согласно их данным, поддержка здорового образа жизни позволит снизить заболеваемость на 40–50 %, количество дней нетрудоспособности – на 20 %, повысить выявляемость хронических заболеваний на 10–15 %. Приведенные оценки, как правило, включают два основных компонента — экономия на медицинском страховании и снижение потерь от пропусков по болезни.

Для полноценного управления благополучием человека необходимо предлагать ему возможности для изменения своего образа жизни в сторону сохранения здоровья, профилактики болезней и укрепление организма. Последнее особенно актуально сейчас, в условиях глобальной пандемии.

Корпоративные практики по поддержке здорового и спортивного образа жизни – многосложное понятие, которое можно рассмотреть с разных сторон.

Это систематизированный комплекс мер, проводимых организациями с целью корректировки образа жизни своих сотрудников в сторону оздоровления рациона питания, повышения физической активности, отказа от курения, борьбы с чрезмерным употреблением алкоголя, общей заинтересованности граждан к участию в профилактических мероприятиях, связанных с устранением факторов риска хронических заболеваний.

С точки зрения профессионального здоровья, конечно, существует риск, связанный с любой инициативой по укреплению здоровья, основанной на физических упражнениях, в том, что люди, возможно, попытаются зайти слишком далеко или слишком быстро, или рискуют повредить своему здоровью или нанести себе вред, поэтому крайне важно, чтобы такие инициативы должным образом планировались и управлялись.

Успех каждого из сотрудников современных корпораций, а значит, и успех компании в целом, во многом определяется физическим состоянием работников. Регулярные тренировки, правильное питание, здоровый сон и практика осознанности – это то, что помогает оставаться энергичным и сохранять фокус в быстро меняющемся мире.

Крупные компании применяют корпоративные программы укрепления здоровья работающих в качестве инструмента оперативного, тактического и стратегического планирова-

ния мероприятий, ресурсов (прежде всего, финансов, кадров и времени), ожидаемых результатов, инструментов мониторинга и контроля на основе лучших мировых и отечественных корпоративных практик по укреплению здоровья работников, взаимоувязанных по задачам, срокам реализации и исполнителям.

Программа обеспечивает достижение цели путём решения конкретных задач социально-экономического развития организации с учётом сроков. Благодаря этому обеспечивается совершенствование приоритетных направлений экономического и социального развития предприятия. Кроме того, обеспечивается адресность и непрерывность реализуемых мероприятий, что позволяет обобщать, накапливать и развивать положительные практики.

Корпоративные программы подразумевают под собой комплекс мероприятий, принимаемых работодателем для улучшения состояния здоровья работников и улучшения микроклимата в коллективе, в целях профилактики заболеваний, повышения безопасности, производительности и эффективности труда работников организации.

При этом наиболее эффективными по данным современных специалистов считаются не узконаправленные программы оздоровления, а программы поддержания благополучия сотрудников.

По данным той же ВОЗ здоровье человека на 80 % зависит от того, что он делает и чего он не делает изо дня в день в течение многих лет, и только на 20 % от генетики.

Для наилучшего раскрытия потенциала персонала современным корпорациям важно проявлять внимание не только к рабочим процессам, организации труда, профессиональным качествам специалиста, но и к его личному благополучию – здоровью, эмоциональному состоянию, отношениям в семье и с коллегами, финансовой уверенности в завтрашнем дне.

Для удержания ценных сотрудников требуются не только интересные задачи, профессиональное развитие, стабильная занятость, но и индивидуальный подход к каждому работнику в зависимости от его возраста, семейного положения, уровня здоровья и выполняемой работы.

Забота о здоровье и благополучии сотрудников важна как для самой компании – работодателя, так и для сотрудников.

Литература

1. *Попова И.В.* Здоровье работников как фактор производительности труда. Проблемы измерения // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. – 2014. – № 6. – С. 284–289.
2. *Третьякова Л.А.* Совершенствование системы управления безопасностью труда и здоровьем персонала // Сборник научных статей Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Великий Новгород: Изд-во Новгородский государственный университет Ярослава Мудрого. – 2016. – С. 121–125.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ В РОССИИ: ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ

**Глебова Ирина Станиславовна,
Биктимирова Аделя Азатовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Данная статья представляет собой обзор процесса внедрения цифровых технологий в экономику Российской Федерации. Подробно рассмотрена нормативно-правовая база РФ с начала 2000-х годов. Проведен сравнительный анализ доли цифрового сектора в ВВП (%), а также объем валовой добавленной стоимости сектора ИКТ в ВВП для РФ и стран-лидеров в сфере цифровизации. Среди стран-лидеров особенно выделяется Великобритания, ее опыт приведен в статье более детально. В заключительной части выделены некоторые проблемы РФ в области цифровизации.

Ключевые слова: цифровизация экономики, технологии, цифровая экономика, Российская Федерация, ВВП.

Развитие всех отраслей государства на сегодняшний день предполагает активное использование цифровых преобразующих технологий. В широком смысле слова цифровизация предполагает внедрение принципиально новых управленческих инструментов, бизнес-моделей и решений, а также расширение теоретической базы знаний. Для этого во многие отрасли управления необходимо внедрять современные программные комплексы, использовать высокотехнологичное и высокоскоростное оборудование [1].

Актуальность изучения процесса цифровизации обусловлена, в первую очередь, глобальными целями, такими как экономический рост и улучшение качества жизни населения. Очевидно, что сегодня это невозможно без внедрения и применения современных цифровых технологий.

Институциональная среда, политика, правовые нормы и уровень экономического развития являются основой при формировании цифровой индустрии любого современного государства. Принимая во внимание большую значимость цифровых технологий, правительства стран мира активно предпринимают меры по внедрению и ускорению цифрового развития. Согласно данным ОЭСР 32 из 36 стран-членов организации, а также 6 стран-партнеров уже имеют национальные цифровые стратегии. Таким образом, масштабные программы по развитию цифровой экономики реализуются практически по всему миру: в США, азиатских странах и странах Европейского союза.

В России тема развития цифровой экономики также активно развивается. Она обсуждалась на Петербургском международном экономическом форуме, на заседаниях Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам при Президенте РФ. Для активизации работы по данному направлению в Государственной Думе РФ создан совет по законодательному обеспечению развития цифровой экономики.

Нормативная и законодательная база по регулированию вопросов цифровизации также регулярно актуализируется. Уже с начала двухтысячных годов развитие информационно-коммуникационных технологий стало одной из приоритетных задач государственной политики России на федеральном уровне. В 2002 г. была принята федеральная целевая программа «Электронная Россия» на 2002–2010 годы. Её «преемницей» стала государственная программа «Информационное общество» на период 2011–2020 годы. Мероприятия программы были направлены, в первую очередь, на формирование электронного государства и электронного правительства.

Первым стратегическим документом, определившим направления развития информационного общества в России, стала Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации, утвержденная Президентом Российской Федерации. Она положила начало интенсивному использованию органами государственной власти Российской Федерации, бизнесом и гражданами информационных и коммуникационных технологий. Актуальной на сегодняшний день является утвержденная в 2017 году Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы. На данный момент также ведется работа по реализации национальной программы развития цифровой экономики, утвержденной в 2018 году – «Цифровая экономика», срок реализации которой намечен на 2024 год. Данная программа стала закономерным продолжением курса на цифровизацию экономики выдвинутого в рамках Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Упоминание ускоренного внедрения цифровых технологий в качестве одной из национальных целей развития до 2024 г. в Указе Президента РФ № 204 и старт реализации мероприятий программы «Цифровая экономика Российской Федерации» обозначил цифровую повестку как первичную и приоритетную.

Ключевыми целями этой программы являются увеличение внутренних затрат на развитие цифровой экономики, создание единой устойчивой и безопасной информационно-

телекоммуникационной инфраструктуры, которая бы позволила хранить, передавать и обрабатывать большое количество данных, а также переход работы органов государственной власти и местного самоуправления на платформы с отечественным программным обеспечением [2]. Достижение целей оценивается по 8 индикаторам. Стоит отметить, что только один из них носит экономический характер.

Для управления программой создана достаточно сложная система сдержек и противовесов, представленная различными органами государственной власти: рабочая группа Экономического совета при Президенте РФ; Подкомиссия по цифровой экономике; Аналитический центр при Правительстве РФ; АНО «Цифровая экономика»; Центры компетенций.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день в России уже создана устойчивая административная и нормативно-правовая база для развития цифровизации и наращивания потенциала в этой области.

Кроме того, национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» и федеральные проекты, которые реализуются в рамках программы, позволяют говорить о том, что в России цифровая повестка значительно приблизилась к повестке стран-лидеров в этой области. Однако, несмотря на созданную институциональную базу, Россия значительно отстает по уровню цифровизации от других стран, сопоставимых по уровню образования и качеству человеческого капитала. Наглядно это видно при оценке доли цифрового сектора в экономике страны.

Рассмотрим этот показатель для ряда стран, выбранных на основе Индекса Digital Evolution Index 2017 (Индекс Цифровой Эволюции 2017). Данный индекс составлен Mastercard совместно со Школой права и дипломатии им. Флетчера в Университете Тафтса и опубликован в рамках отчета Digital Planet 2017. Он отражает степень интеграции интернета в жизнь населения и прогресс развития цифровой экономики разных стран мира. Основанием для ранжирования служат показатели по 4 ключевым блокам, среди которых: уровень предложения (наличие доступа к интернету и степень развития инфраструктуры); спрос потребителей на цифровые технологии; институциональная среда (политика государства, законодательство, ресурсы); инновационный климат (инвестиции в R&D и в digital-стартапы). Все страны были разделены авторами исследования на 4 группы (рис. 1).

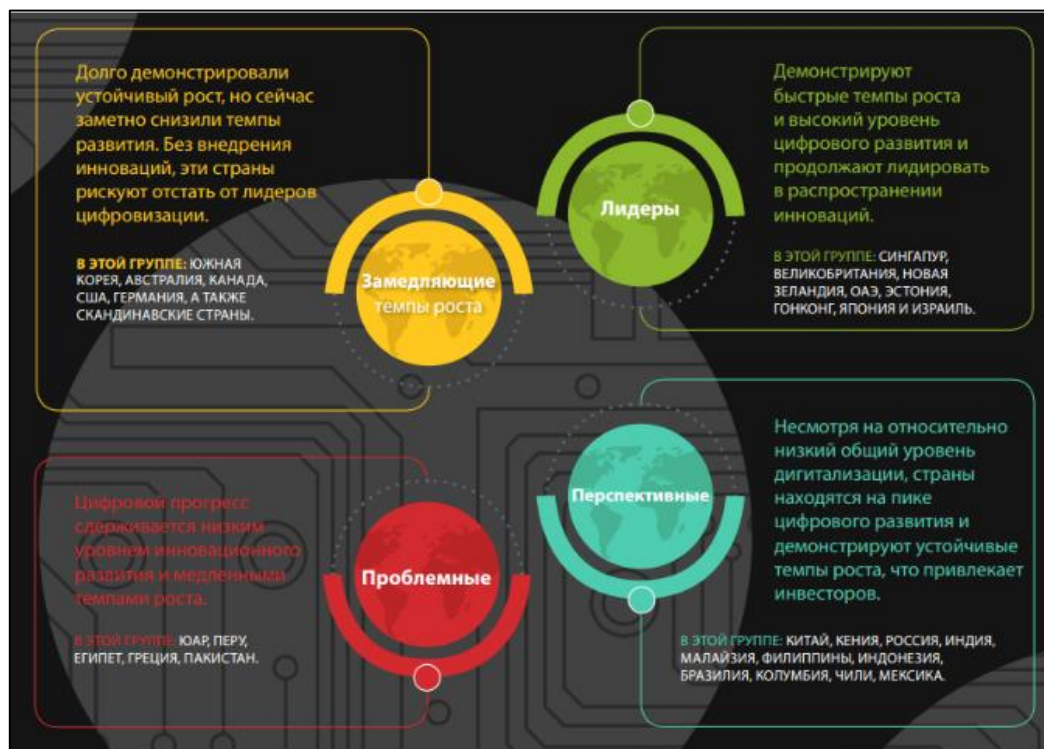


Рис. 1. Разделение стран по Индексу Цифровой Эволюции 2017

Для сравнения в данной статье были выбраны две страны из группы лидеров: Великобритания и Эстония; а также три страны, замедляющие темпы роста в области цифровизации: США, Германия и Финляндия. Россия в этой шкале находится в категории перспективных стран. Для этих стран были изучен показатель: доля цифрового сектора в ВВП (%), который наглядно продемонстрирован на рисунке 2. Как видно из рисунка, в среднем, у большинства развитых стран по последним данным (2017 г.) этот показатель варьируется в пределах от 6 до 7,5 % ВВП, тогда как в России аналогичный показатель равен 3 % ВВП.



Рис. 2. Доля цифрового сектора в ВВП, %

Аналогичное отставание РФ от зарубежных государств можно проследить, анализируя объем валовой добавленной стоимости сектора ИКТ в ВВП. Этот показатель рассчитывался, как один из ключевых, при формировании «Доклада о Цифровой экономике 2019» («Digital Economy Report 2019») в рамках конференции ООН по торговле и развитию [8]. В таблице 1 представлены данные по этому показателю для выбранных стран в динамике за восемь лет с 2010 по 2017 год.

Таблица 1

ICT sector value added as a share of GDP
(Доля добавленной стоимости сектора ИКТ в ВВП)

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| США | 5,3 | 5,2 | 5,1 | 5,3 | 5,1 | 5,2 | 5,2 | 5 |
| Германия | 3,4 | 3,5 | 3,5 | 3,7 | 3,7 | 3,8 | 3,8 | 3,8 |
| Великобритания | 4 | 4,2 | 4,1 | 4,2 | 4,2 | 4,2 | 4,2 | 4,1 |
| Эстония | 4,6 | 4,8 | 4,8 | 4,6 | 4,7 | 4,6 | 4,6 | 4,5 |
| Финляндия | 6,1 | 5,1 | 3,2 | 4,7 | 5 | 4,7 | 4,3 | 4,3 |
| Россия | 2,4 | 2,1 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,1 | н/д | 2,7 |

На протяжении всего указанного периода можно констатировать существенный разрыв между Россией и остальными странами. К 2017 году отставание заметно сократилось. Это вызвано не только ростом доли добавленной стоимости сектора ИКТ в ВВП России, но и затухающей динамикой, демонстрируемой странами-лидеров.

Такое состояние цифровизации в России обусловлено в том числе и тем, что страна не входит в группу лидеров развития цифровой экономики по многим показателям не только

по доле цифровой экономики в ВВП, но и по расходам домохозяйств в цифровой сфере, инвестиций компаний в цифровизацию, а также по уровню государственных расходов на цифровизацию экономики [1].

По оценкам экспертов, если Россия увеличит объемы инвестиций до среднего уровня рассматриваемых стран в ИКТ, то есть расходы государства, а также расходы домохозяйств и инвестиции частных компаний, доля цифровой экономики в России возрастет до 5,9 % ВВП.

При модернизации процесса цифровизации в России может быть использован позитивный опыт зарубежных стран-лидеров в этой области, в том числе стран западной Европы.

В 2010 г. в ЕС в рамках стратегии «Европа-2020» была принята «Цифровая повестка для Европы» (Digital Agenda for Europe). Основной целью стратегии было получение устойчивых социально-экономических выгод: поддержка экономического роста в Европе, предоставление помощи гражданам и предприятиям, а также получение максимальной отдачи от цифровых технологий. В 2015 г. для повышения конкурентоспособности интернет экономики Европейских стран была принята «Стратегия единого цифрового рынка в Европе» (A Digital Single Market Strategy for Europe/Digital Single Market). Мероприятия стратегии включали в себя: расширение доступа к цифровым товарам и услугам, обеспечение лучших условий для существования и распространения цифровых сетей и услуг, то есть глобальная цифровизация экономики.

Затем в 2016 г. был принят Инвестиционный план Еврокомиссии Digital Single Market. Объем финансирования мероприятий плана составил 50 млрд евро.

По оценке ОЭСР Великобритания является одним из самых инновационных и предпринимательских обществ в мире. Далее рассмотрен положительный опыт Великобритании. Здесь уже в 2010 году был принят закон «О цифровой экономике» (Digital Economy Act 2010, DEA), благодаря которому были внесены изменения в ряд нормативных актов, в том числе в закон «О связи» и выстроены разумные отношения между всеми участниками инновационного процесса и государством. Отличительной особенностью английской системы является также отлаженный процесс форсайта, который позволяет прорабатывать сценарные планы развития на период от 10 до 20 лет.

Органы власти Великобритании выполняют роль независимых заказчиков исследований и проектов сектора ИКТ. Для реализации отобранных по конкурсам проектов государственным инновационным агентством – Innovate UK было создано 10 специализированных центров, работающих по системе «Catapult». Государство оказывает содействие и поддержку научным исследованиям и разработкам на основе сочетания коммерческого финансирования с грантами из государственных фондов через ассоциацию TechUK, которая включает в себя более 850 компаний ИТ, телекоммуникаций, электроники и охватывает практически 50 % работников сектора [3].

В 2017 г. в стране был принят новый закон о цифровой экономике, в котором раскрыто регулирование вопросов, связанных с инфраструктурой и услугами электронных коммуникаций.

Данные факты говорят о системном, целостном подходе к процессу цифровизации в Великобритании. В России же эксперты напротив говорят об отсутствии комплексного подхода к цифровизации и тесной взаимосвязанности программы цифровизации с другими государственными проектами.

Подводя итог, можно сказать, что данная отрасль для России является сравнительно новой. Зарубежные лидеры опережают Россию в среднем на 7–10 лет. В последние годы Цифровая экономика России получила импульс развития. И на данный момент в Российской Федерации запущен ряд механизмов для реализации процесса цифровизации, создана институциональная база. Одним из позитивных моментов является то, что Правительством РФ намечен план по увеличению внутренних затрат на развитие цифровой экономике. Это значит, что страна имеет все предпосылки, необходимые для ускорения темпов цифровизации.

Однако для дальнейшего совершенствования процесса необходимо проводить работу с учетом всех недостатков системы, которые становятся очевидными при детальном анализе.

Среди них: недостаточный акцент на экономических задачах, связанных с развитием цифровой индустрии, вопросы финансирования проекта всеми участниками. Решение этих проблем, последовательное структурирование мероприятий, анализ опыта зарубежных стран позволит провести цифровую трансформацию экономики России и вывести ее на новый конкурентоспособный уровень.

Литература

1. Капранова Л.Д. Цифровая экономика в России: состояние и перспективы развития // Экономика. Налоги. Право. – 2018. – № 2. – С. 23–35.
2. Положихина М.А. Национальные модели цифровой экономики // ЭСПР. – 2018. – № 1. – С. 120–130.
3. Указ Президента РФ от 09.05.2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы».

ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ ПРИЕМКИ ТОВАРОВ, РАБОТ ИЛИ УСЛУГ В РАМКАХ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК

Губайдуллина Асылъяр Ильдусовна

Центр перспективных экономических исследований Академии наук РТ, Казань, Россия

Аннотация. Цифровизация отраслей экономики в нашей стране также затронула область государственных и муниципальных закупок. Флагманом процессов цифровизации стало постепенное внедрение процесса электронного активирования. Введения данного инструмента прежде всего имеет своей целью повышение степени прозрачности в сфере закупок по контрактной системе в части исполнения контракта.

Ключевые слова: государственные и муниципальные закупки, Закон о контрактной системе, электронное активирование, приемка товаров, работ и услуг.

Контрактная система в сфере закупок уверенно занимает лидирующее положение в части обеспечения и развития конкуренции в стране.

Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о контрактной системе) устанавливает, что контрактная система в сфере закупок направлена на создание равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок. Любое заинтересованное лицо имеет возможность в соответствии с законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок стать поставщиком (подрядчиком, исполнителем) [1].

Обратной стороной медали современной контрактной системы Российской Федерации является ее низкая привлекательность для поставщиков – организаций коммерческого сектора экономики России, так как существенно увеличивается бюрократия при участии в закупках, в процессе исполнения контракта и в процессе приемки товаров работ или услуг (далее – ТРУ).

Закон о контрактной системе пришел на смену Федеральному закону № 94-ФЗ и усилил правовое регулирование вопросов планирования закупок, расширил количество способов размещения заказов, установил порядок приемки товаров, работ, услуг, ввел институт общественного контроля в сфере закупок, нормирование закупок и др. Что касается расширенного перечня способов определения поставщиков и подрядчиков, с принятием последних оптимизационных поправок в Закон о контрактной системе количество конкурентных способов определения поставщика снизились до трех наиболее популярных и распространенных способов как: запрос котировок, аукцион, конкурс

В соответствии с введением последних оптимизационных пакетов поправок в Закон о контрактной системе закупок в нынешнее время контрактная система сфере закупок претерпела ряд изменений посредством, которая направлена на упрощение закупочных процедур, а также максимальной реализации принципов открытости и прозрачности закупочных процедур. В части обеспечения реализации принципов открытости и прозрачности закупочных процедур принята мера электронного активирования приемки ТРУ.

Нынешняя ситуация, складывающаяся в национальных экономиках стран мира, обусловлена серьезным влиянием пандемии на все хозяйственные процессы, протекающие в экономике [3, с. 74]. Электронное активирование приемки ТРУ, также является достаточно актуальной в связи с ограничениями, связанными с пандемией вызванной короновирусной инфекцией, так как электронное активирование позволяет обеспечивать «безбумажный документооборот» между заказчиком и исполнителем контракта. В данный момент в Единой информационной системе (далее – ЕИС) запущен механизм электронного активирования. Алгоритм электронного активирования приведен на рисунках 1 и 2.

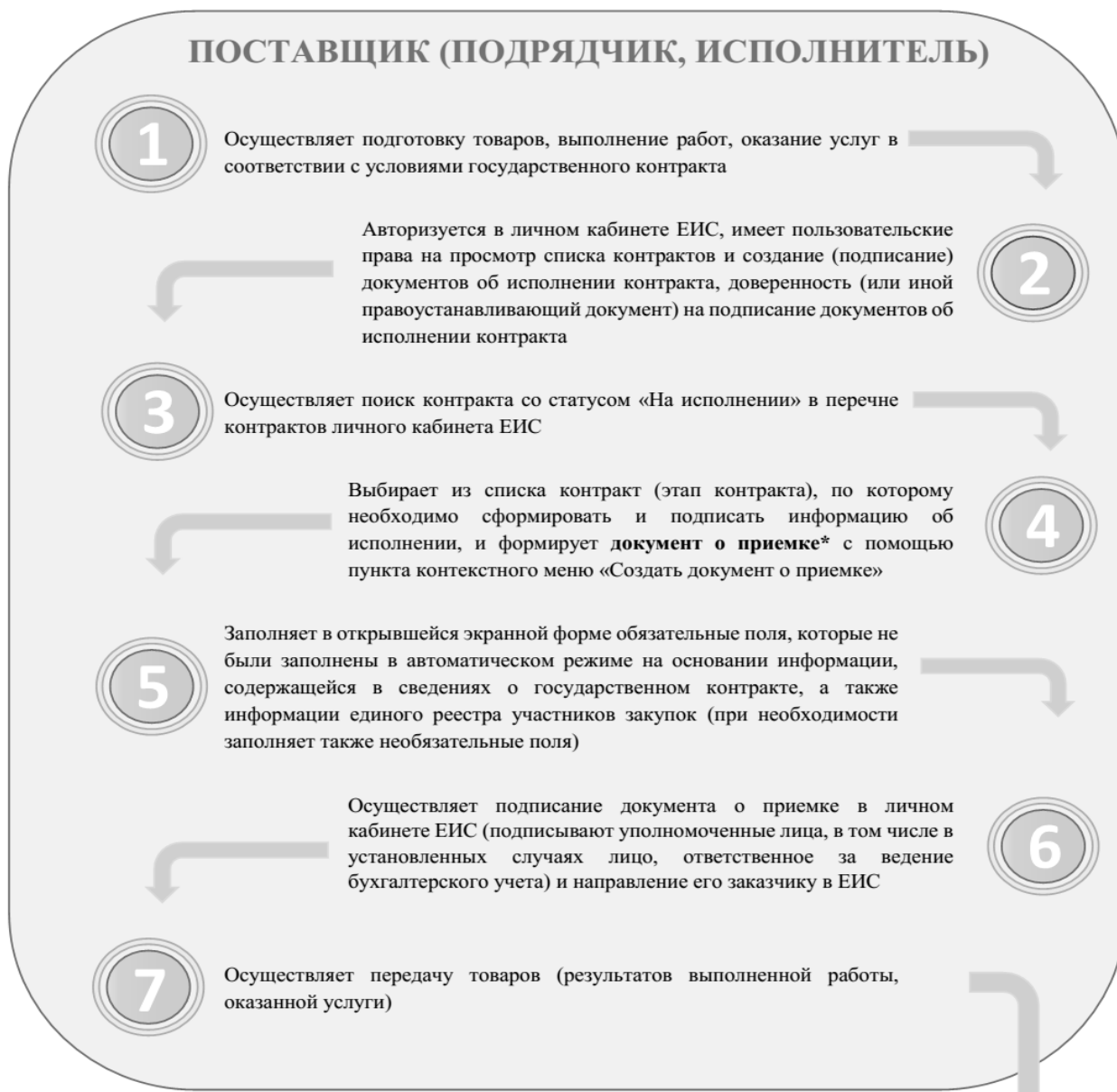


Рис. 1. Действия поставщика при электронном активировании [4]



Рис. 2. Действия заказчика при электронном актировании [4]

Стоит отметить, что полномасштабное введение электронного актирования усложняется тем, что не все заказчики и поставщики готовы внедрить в своей закупочной деятельности электронное актирование. В первую очередь требуется проработка типовых контрактов, с изменением порядка приёмки ТРУ, добавим, что есть часть «переходящих контрактов». Что наиболее важно, большинство поставщиков, в отличие от заказчиков не имеют высокого кадрового и технического обеспечения. Учитывая, вышеперечисленные явления внедрение электронного актирования происходит поэтапно.

Литература

1. Федеральный закон № 44-ФЗ от 05.04.2013 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
2. *Горохова Д.В.* Государственные закупки в Российской Федерации: ретроспектива и развитие // Финансовый журнал (Financial Journal). – 2020. – № 2. – С. 57–68.
3. *Сафиуллин А.Р., Губайдуллина А.И.* Моделирование сценариев повышения инвестиционной привлекательности обрабатывающей промышленности Республики Татарстан // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2020. – Т. 13. – № 4. – С. 74–82.
4. Единая информационная система в сфере закупок (ЕИС). – URL: <https://zakupki.gov.ru/> (Дата обращения: 23.04.2021).

ГОСУДАРСТВЕННАЯ АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПОЛИТИКА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Еремеева Екатерина Александровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье один из аспектов государственной антикоррупционной политики на региональном уровне – организационно-управленческий аспект, который подразумевает формирование в каждом из субъектов РФ целой системы органов, их структурных подразделений и отдельных должностных лиц, участвующих в проведении комплексной АКП. Отдельное внимание в статье уделено такому органу как Комиссия по координации работы по противодействию коррупции. На основе практики АКП Республики Татарстан, проведен анализ структуры и организации деятельности данной Комиссии по координации.

Ключевые слова: государственная антикоррупционная политика, АКП, регион, Комиссия по координации работы по противодействию коррупции.

В настоящий момент государственная антикоррупционная политика (АКП) рассматривается как одно из наиболее приоритетных направлений деятельности государства, что связано с множеством причин: необходимостью повышения эффективности использования государственных финансов, снижения инвестиционных рисков, формирования положительного имиджа чиновника, увеличения авторитета представителей государственной власти и степени доверия населения к ним и т. д. В связи с этим перспективным и актуальным представляется исследование данного направления политики и его различных аспектов, в том числе организационно-управленческих основ, включающих в себя систему органов, ответственных за реализацию АКП.

В качестве объекта изучения была выбрана административно-управленческая система антикоррупционной политики на региональном уровне (на примере Республики Татарстан).

Надо отметить, что антикоррупционная политика подразумевает комплексную работу на уровне всех органов государственной власти региона. Поэтому административно-управленческая система антикоррупционной политики имеет очень разветвленную структуру, включающую в себя:

- координационный орган, согласующий работу всех участников антикоррупционной политики региона и аккумулирующего информацию об общих итоговых результатах борьбы с коррупцией;

- орган государственной власти, ответственный за проведение антикоррупционной политики в регионе;

- кадровые службы органов государственной власти в части антикоррупционной политики (ответственны за сбор информации о доходах и расходах государственных гражданских служащих, например);

- подразделения и должностные лица, ответственных за реализацию антикоррупционной политики в органах государственной власти области;

- комиссии по соблюдению требований к служебному поведению служащих и урегулированию конфликта интересов.

Однако более подробно рассмотрим деятельность только координационного органа, которым в Татарстане является Комиссия по координации работы по противодействию коррупции в РТ (далее Комиссия по координации).

Нормативно-правовую основу организации деятельности Комиссии по координации составляют следующие федеральные и региональные акты:

- Указ Президента РФ от 15.07.2015 г. №364 «О мерах по совершенствованию организации деятельности в области противодействия коррупции» [1];

- Указ Президента Республики Татарстан от 13 октября 2015 г. № УП-986 «О Комиссии по координации работы по противодействию коррупции в Республике Татарстан» [2].

– Указ Президента РФ № 364 содержит общее типовое положение о Комиссии по координации работы по противодействию коррупции в регионах РФ [1]. Типовое положение носит базовый характер и закрепляет основные вопросы работы Комиссии по координации.

Так, в данном Типовом положении зафиксирован статус Комиссии по координации: «Комиссия по координации работы по противодействию коррупции в субъекте Российской Федерации является постоянно действующим координационным органом при высшем должностном лице (руководителе высшего исполнительного органа государственной власти) субъекта РФ». Указанное положение главы 1 Типового положения предопределяет не только статус указанного органа, но и его место в административно-управленческой системе региона: Комиссия по координации создается при высшем должностном лице региона, подчиняется и контролируется им. В связи с этим в отношении Комиссии по координации в РТ Указом Президента РТ № 986 установлено, что ее Председателем является Президент Республики Татарстан или лицо, временно исполняющее его обязанности.

Также в главе 1 Типового положения закреплено взаимодействие Комиссии по координации с федеральными органами, реализующими антикоррупционную политику: «Комиссия осуществляет свою деятельность во взаимодействии с Управлением Президента Российской Федерации по вопросам противодействия коррупции». Закрепление подобного сотрудничества федерального и регионального уровней государственного управления позволяет сохранить целостность и единство государственной антикоррупционной политики на разных уровнях управления. Также установлено, что Комиссия по координации реализует решения, принятые Советом при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции и его президиума. Для этого Комиссия обязана взаимодействовать со всеми региональными и муниципальными органами, причастными к антикоррупционной деятельности, а также координировать их работу таким образом, чтобы сохранять единство и целостность государственной антикоррупционной политики на территории всего субъекта РФ.

К числу базовых функций Комиссии по координации, помимо самой координации работы разных органов и должностных лиц в части противодействия коррупции, также относятся следующие функции:

– подготовка предложений о реализации государственной политики в области противодействия коррупции высшему должностному лицу субъекта Российской Федерации – Президенту РТ;

– обеспечение взаимодействия органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации и органов местного самоуправления с гражданами, институтами гражданского общества, средствами массовой информации, научными организациями по вопросам противодействия коррупции в субъекте Российской Федерации;

– информирование общественности о проводимой органами исполнительной власти субъекта Российской Федерации и органами местного самоуправления работе по противодействию коррупции.

В главе 4 Типового положения определен состав Комиссии по координации, который включает:

– председателя – высшее должностное лицо региона, в полномочия которого входит осуществлять общее руководство деятельностью комиссии, утверждать план работы комиссии (ежегодный план), утверждать повестку дня очередного заседания комиссии, давать поручения в рамках своих полномочий членам комиссии;

– заместителя председателя;

– секретаря, который обеспечивает подготовку проекта плана работы комиссии (ежегодного плана), формирует повестку дня ее заседания, координирует работу по подготовке необходимых материалов к заседанию комиссии, проектов соответствующих решений, ведет протокол заседания комиссии, информирует членов комиссии, приглашенных на заседание лиц, экспертов, иных лиц о месте, времени проведения и повестке дня заседания комиссии, обеспечивает их необходимыми материалами, оформляет протоколы заседаний комиссии,

организует выполнение поручений председателя комиссии, данных по результатам заседаний комиссии;

– членов комиссии, которыми могут быть руководители органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации, органов местного самоуправления, представители аппарата полномочного представителя Президента Российской Федерации в федеральном округе, руководители территориальных органов федеральных государственных органов, руководитель общественной палаты субъекта Российской Федерации, представители научных и образовательных организаций, а также представители общественных организаций, уставными задачами которых является участие в противодействии коррупции.

Установлено, что персональный состав комиссии определяется Председателем. Состав Комиссии по координации РТ определен Приложением 2 к Указу Президента РТ № 986 [2].

Указом Президента РТ № 986 также уточнены некоторые вопросы, связанные с порядком формирования комиссии. Так, установлено, что на заседания Комиссии могут быть приглашены представители федеральных государственных органов, государственных органов Республики Татарстан, органов местного самоуправления, организаций и средств массовой информации, что позволяет делать работу комиссии более открытой, прозрачной, доступной для широкой аудитории и представителей более высокого уровня управления.

Также Положением о Комиссии по координации РТ установлена возможность привлечения к работе на временной или постоянной основе экспертом. Подобная возможность ориентирована на повышение профессионализма и объективности в работе Комиссии, что напрямую влияет на результативность антикоррупционной политики в РТ целом.

Кроме того, согласно Указу Президента РТ № 986 из состава Комиссии по координации также формируется Президиум Комиссии, который включает в себя Председателя, его заместителя, секретаря Комиссии, а также отдельных членов Комиссии, назначенных членами Президиума Комиссии. Формирование указанного органа внутри Комиссии позволяет более оперативно решать текущие вопросы антикоррупционной политики без сбора всей Комиссии.

Таким образом, анализ организационно-управленческого аспекта государственной антикоррупционной политики на региональном уровне в РТ продемонстрировал, что в реализации данного направления политики участвуют большое количество органов, их структурных подразделений и должностных лиц. Однако для достижения общего результата в отношении противодействия коррупции необходимо четкое согласование работы отдельных административных субъектов. Данная функция возложена на Комиссию по координации работы по противодействию коррупции в РТ. На основании этого можно утверждать, что порядок организации и функционирования Комиссии, рассмотренный в работе, является значимым и существенно влияющим на уровень эффективности и результативности АКП на региональном уровне.

Литература

1. Указ Президента РФ от 15.07.2015 г. № 364 «О мерах по совершенствованию организации деятельности в области антикоррупционной политики».
2. Указ Президента РТ от 13.10.2015 г. № 986 «О Комиссии по координации работы по противодействию коррупции в РТ».

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ

Зоиров Равшанбек Урин-Угли

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Данная статья о предпринимательской деятельности на территории СЭЗ «Алабуга» на примере компании-резидент ООО «Соллерс-Форд», а также в данной ста-

тье описан процесс создания и организации СЭЗ в Российской Федерации на примере СЭЗ «Алабуга» и компании-резидент ООО «Соллерс-Форд». Указаны показатели по производству и продаже автомашин Форд, произведённых на территории СЭЗ «Алабуга» компанией-резидентом ООО «Соллерс-Форд».

Ключевые слова: Особые экономические зоны (ОЭЗ), капитал, льготы, преференции, инвестиции, резидент, интеграция, льготный режим хозяйствования, таможенные льготы, налоговые каникулы.

Взаимоотношения в области законного регулирования земель с особым экономическим статусом только лишь на грани завершения XX в. были введены в предмет внешнеэкономического права Российской Федерации. Первоначальные правовые акты о формировании подобного рода земель были установлены в 1990–1991 гг. в промежуток с 1990 по 1995 гг. урегулирование данных земель выполнялось на уровне подзаконных нормативных актов и ст. 41, а также ст. 43 Закона РСФСР с 4 июля 1991 г. № 1545-1 «О зарубежных инвестициях в РСФСР» [2].

С 1996 по 2004 гг. оно перенеслось на уровень Федеральных законов, принимаемых во взаимоотношении отдельных зон. Позднее был установлен Правительственный указ от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [1].

В соответствии со ст. 40, то есть с момента вхождения его в силу, прекратили своё существование все без исключения особые экономические области, за исключением особых экономических зон в Калининградской и Магаданской областях. Поменялось также и наименование данных земельных участков – сейчас они именуются как Особыми Экономическими зонами или Свободными Экономическими Зонами (далее ОЭЗ или СЭЗ, соответственно)

Особая экономическая зона – это доля местности Российской Федерации, что формируется Правительством Российской Федерации и на территории каковой функционирует особый порядок реализации коммерческой деятельности, но кроме всего этого, также возможно применение свободных таможенных процедур и свободной таможенной зоны. Свободные Экономические Зоны начали повсеместно расширяться, а также совершенствоваться не только лишь на Западе, но и во всём мире. В случае если говорить о независимых экономических зонах в международной степени, они активизируют формирование экономики отдельных государств с поддержкой вложений, международного обмена товарами и услугами.

Благополучие совершенно любого государства непосредственно находится в зависимости от степени формирования её внутри экономической составляющей. В период глобализации и плотного взаимодействия представителей различных стран в областях предпринимательства и ведения бизнеса, немалую значимость в выборе территории для них, приобретают функциональные требования к системе налогообложения, таможенных пошлин и административного участия.

Чем комфортнее происходит ведение бизнеса, тем привлекательнее становится место для инвесторов. По этой причине за последние 10 лет в России активно развивается организация Свободных Экономических Зон (СЭЗ), отличающихся максимальным количеством льгот для их участников.

Актуальность создания и развития СЭЗ является довольно высокой. Причин для этого большое количество, прежде всего это развитие экономики путём создания дополнительных рабочих мест, что по итогу приводит к увеличению прибыли не только самих рабочих, которые работают в данной отрасли, но и в целом для всего государства, а также развитие двухсторонних отношений между странами, которые начинают вести деловые отношения.

Необходимо начать с того, что такое СЭЗ. СЭЗ – это ограниченная территория, имеющая особый юридический статус по отношению к остальной территории государства. Чаще всего особый статус выражается в определённых льготах на налоговые, таможенные условия для резидентов, которые инвестируют свои средства в данную территорию для ведения бизнеса. Главной целью создания такого рода зон является решение задач социально-экономического развития государства, отдельных регионов или отраслей, то есть они наце-

лены на развитие определённой зоны путём инвестирования в неё своих средств и за счёт этого получения не только прибыли но и улучшения социально-экономического развития государства на территории которого расположено СЭЗ и укрепления двухсторонних отношений между странами.

На сегодняшний день отечественная макроэкономика испытывает сложный промежуток времени, что обусловлено, в том числе, и санкционной политики Соединённых Штатов Америки, а также государств Западной Европы. Но это, несомненно, говорит о потребности в поиске новых путей её формирования. Таким образом, например, в Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию 3 декабря 2015 г. констатируется, что «только лишь поменяв структуру экономики, мы сможем улаживать глубокие проблемы в области сохранности и общественного развития. Необходимо сформировать инновационные и самые передовые рабочие места, а также улучшить качество и уровень жизни миллионов соотечественников» с целью достижения обозначенных задач очень важно использование групповых мер (в сфере экономики и правового поля), и одной из них может быть вовлечение вложений в целях реформирования и укрепления экономики, в том числе и путём формирования СЭЗ и их дальнейшего развития.

Прежде уже констатировалось, то, что вовлечение вложений считается единственным и наиболее действенным, а также распространённым методом финансового роста регионов. Во взаимосвязи с этим, важной остаётся проблема о методах их привлечения. К примеру, в государствах ЕС, используется разнообразная методика по привлечению зарубежных вложений. Например, Франция, находясь большим академическим сосредоточением с довольно прилично развитой инфраструктурой, нацелена на формирование новейших технологий ради сугубо личных целей, однако с привлечением дополнительных иностранных научных ресурсов. Стратегии привлечения зарубежных вложений в данных государствах объединены с целеполаганием: Франции необходимы ресурсы в академических и научно-технических сферах, Ирландии – в торговых. По-другому изъясняясь, французский подход считается более оптимальным в интересах сугубо экономически, технически и научно передовых стран, а ирландская политика больше всего подойдёт для государств с проблематичной, формирующийся либо переходной экономикой.

В России Свободными Экономическими Зонами являются территории, которые были наделены со стороны государства определёнными экономическими льготами и юридическим статусом для их дальнейшего привлечения инвесторов как отечественных, так и зарубежных в те зоны России которые являются наиболее приоритетными. Создание и деятельность СЭЗ регулируется ФЗ-116 от 22 июля 2005 года.

Основными целями создания СЭЗ в России являются развитие импортозамещающих производств, высокотехнологических отраслей экономики, туризма и санаторно-курортной сферы, создание и расширение транспортно-логистической системы, производства новых видов продукции.

Формирование СЭЗ и его дальнейшем развитием в Российской Федерации ведёт специально сформированная организация – АО «Особые экономические зоны», единым акционером которой является правительство Российской Федерации.

На местности СЭЗ функционирует особенный порядок по реализации коммерческой работы:

- инвесторы получают основанную за счёт правительственных средств инфраструктуру с целью дальнейшего формирования коммерциала, что в результате даёт возможность уменьшить объёмы расходов на формирование инновационно нового производства;
- благодаря режиму свободной таможенной зоны резиденты приобретают существенные таможенные привилегия;
- концепция по типу администрирования «одно окно» даёт возможность наибольшего облегчения связи с муниципальными органами регулирования прав [3].

На основании основного федерального закона в Российской Федерации имеются СЭЗ четырёх видов: Промышленно-производственные области либо индустриальные СЭЗ, Тех-

нико-производственные области либо современные СЭЗ, Портовые области, Туристско-рекреационные области либо туристические СЭЗ.

В общей сложности на 2020 год на территории Российской Федерации действуют 33 ОЭЗ: 15 индустриально-производственных экономических зон, 7 технико-внедренческих экономических зон, 1 портовая экономическая зона, 10 туристско-рекреационных экономических зон.

По данным 2020 года всего на территории Российской Федерации насчитываются 778 резидентов с 41 страны мира, в результате взаимодействия с которыми созданы более 38 тыс. рабочих мест.

СЭЗ «Алабуга» находится на территории Республики Татарстан и является одним из значимых экономических объектов в Российской Федерации. «Алабуга» представляет собой передовую, инновационную и одну из самых значимых и эффективных СЭЗ для экономики не только Республики Татарстан, но и для Российской Федерации.

Данная СЭЗ была создана в 2006 году на основе результатов конкурса Министерства экономического развития. В проведенном конкурсе на создание новой СЭЗ принимали участие порядка 73 регионов Российской Федерации. 18.01.2016 года было подписано соглашение по созданию СЭЗ на территории Республики Татарстан в Елабужском муниципальном образовании. Данным соглашением было определено, что Правительство Российской Федерации и Республики Татарстан совместно начнут финансирование по созданию СЭЗ, в том числе её социальную, транспортную и инженерную инфраструктуру [4].

Таможенные льготы, действующие на территории СЭЗ «Алабуга», действует режим свободной таможенной зоны. Резиденты СЭЗ освобождаются от ввозных таможенных пошлин и/или налогов на иностранные (импортное) оборудования в случае использования процедуры свободной таможенной зоны на период нахождения данного оборудования на территории СЭЗ до окончания сроков действия соглашения о ведении деятельности. На территории СЭЗ для резидентов действует собственный таможенный пост.

На сегодняшний день происходит существенное расширение горизонтов и повышение качества деятельности Общества. Таким образом, ежегодно количество резидентов увеличивается, например за 2015 год объем заявленных инвестиций был порядка 34,7 млрд руб. К 2023 году объем инвестиций в инфраструктуру достигнет 80 млрд руб. 36,3 млрд руб. инвестиций планируется осуществить к концу 2021 года. Что на порядок выше, чем в самом начале существования проекта. Тем самым мы можем сделать вывод, что ОЭЗ «Алабуга» является очень перспективным, амбициозным и выгодным с точки зрения экономики, проектом. Благодаря этому проекту, все большее количество отечественных и также зарубежных инвесторов стараются сотрудничать как с Российской Федерацией, так и с Республикой Татарстан. По данным отчёта министерства экономического развития РФ за 2019 год, ОЭЗ «Алабуга» имеет: 481,8 млрд руб. выручки; 13,4 млрд руб. налоговых отчислений (за вычетом возмещённого НДС); 134,7 млрд руб. вложенных резидентами инвестиций. Ниже представлен целый список компаний резидентов, действующих на территории данной СЭЗ, которые по сей день функционируют и развиваются, давая большие перспективы развития.

«Соллерс Форд» это совместная компания ведущего отечественного автопроизводителя ПАО «Соллерс» и глобального концерна Ford Motor Company, построенная 1 октября 2011 года. После реструктуризации компания начала операционную деятельность, как обновлённое совместное предприятие.

Приоритетным курсом работы ПАО «Соллерс» в целом считается развитие разветвлённого индустриального холдинга, который обеспечивает исследование конкурентоспособных современных транспортных средств (легковых, а также коммерческих машин) для покупателей на внутреннем, а также внешнем рынках.

Непосредственно само производство машин Ford на заводе «Соллерс Форд» в Елабуге началось в 2012 г. В настоящий период организация изготавливает линейку коммерческих машин Ford Transit согласно технологии полного цикла, в том числе сварку, окраску машин, а также осуществляет все обязательства по гарантийному ремонту и сервисному обслужива-

нию, включая поставку оригинальных запасных частей, для автомобилей текущих и будущих покупателей Ford в России.

Согласно результатам 2018 года по реализации новых машин в Российской Федерации возросли на 13,2 % согласно сопоставлению с 2017 годом, в то время равно как реализации новых легковых коммерческих машин за этот же промежуток времени возросли на 9,2 %.

На протяжении отчётного периода ПАО «Соллерс» смогло гарантировать функционирование фирмы и завершило прошедший год, а именно 2018 год с прибылью в объёме 99 111 тысяч рублей.

Согласно результатам 2019 года реализация новейших легковых машин в Российской Федерации уменьшилась на – 2,4 % согласно с сопоставлением с 2018 годом, в то время равно как реализация новых легковых коммерческих машин за данный же период уменьшилась на – 3,1 %.

На протяжении отчётного периода ПАО «Соллерс» смогло гарантировать функционирование фирмы и завершило прошедший 2019 год, с прибылью в объёме 347 371 тысяч рублей.

Величина чистых активов общества на 31.12.2019 составила 14 595 790 тысяч рублей.

Выручка за 2019 год составила 33 048 миллионов рублей.

Подводя итоги по деятельности ООО «Соллерс Форд», которая является компанией резидентом на территории СЭЗ «Алабуга» можно сказать, что данная компания является лидером на рынке коммерческих автомобилей. Производимый в коммерческих целях автомобиль Ford Transit является наиболее популярным и перспективным объектом. Так как показатели по его производству и продаже довольно высоки. Если говорить простыми словами, то, например, на территории Республики Татарстан данная модель пользуется довольно большим спросом у таких коммерческих компаний как Ozon, Wildberries, у логистических компаний Деловые Линии, а также у Скорой Помощи, МЧС, Пожарной службы это всё доказывает то, что данный автомобиль является наиболее практичным и удобным в эксплуатации.

Литература

1. Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.2005 г.
2. Закон РСФСР от 04.07.1991 г. № 4545-1 «Об иностранных инвестициях в РСФСР».
3. *Бабинцев В., Валнухин Х.* Особые экономические зоны // Российский экономический журнал. – 2014. – № 3. – С. 570–580.
4. Постановление Правительства РФ от 21 декабря 2005 г. № 784 «О создании на территории Елабужского района Республики Татарстан особой экономической зоны промышленно-производственного типа».

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ: ОПЫТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Кучукбаева Алсу Ильфизовна,
Берман Светлана Сергеевна**

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе исследуется динамика распределения объема денежных доходов населения России и их дифференциация на промежутке с 1970 по 2018 гг. На основе анализа показателей коэффициента Джини, численности населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, задолженности организаций по заработной плате и другим показателям рынка труда сделан вывод о необходимости совершенствования государственной политики, направленной на сглаживание проблемы неравенства по доходам населения России.

Ключевые слова: дифференциация денежных доходов населения, коэффициент Джини, величина прожиточного минимума, прогрессивная шкала налогообложения, неравенство.

В современном мире одним из приоритетных направлений социально-экономической политики любой страны является повышение качества жизни населения. Данная категория представляет собой комплекс взаимосвязанных факторов, характеризующих степень удовлетворения потребностей людей. Одним из важных показателей качества жизни граждан выступает уровень доходов населения. Именно поэтому во многих странах проблема дифференциации доходов населения является все более значимой. Данные Росстата по-прежнему фиксируют неизменно высокое расслоение денежных доходов по их уровню, при котором почти их половина (47 %) сосредоточена в руках пятой части населения страны.

Цель нашего исследования – анализ системы государственного регулирования распределения доходов населения России. Помимо анализа мер перераспределительной политики мы провели анализ динамики дифференциации доходов населения Российской Федерации с 2000 по 2018 гг., на основе которого можно сделать следующие выводы:

1. Расслоение общества по уровню доходов, в первую очередь, связано с переходом к рыночной экономике. В России, как в других постсоветских и большинстве восточно-европейских странах, после перехода от плановой экономики к рыночной сформировалось высокое социальное неравенство. Так, доля дохода, приходящегося на первую группу (с наименьшими доходами) с 1990 по 1995 гг. снизилась почти на 38 %, когда как доля дохода пятой группы (с наибольшими доходами) увеличилась на 29 % за этот же период. С тех пор распределение доходов населения по 20-процентным группам (квинтилям) практически не менялось.

2. Децильный коэффициент имеет положительную динамику до 2010 года, однако затем данный показатель с каждым годом незначительно уменьшается, при этом в 2018 году децильный коэффициент составил 15,6, что значительно выше показателей европейских государств, где данный показатель варьируется от 7 до 10.

3. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в период с 2000–2018 года имеет отрицательную динамику в конечном итоге, при этом в 2018 году процент бедных составил 12,6 % от общей численности (рис. 1).

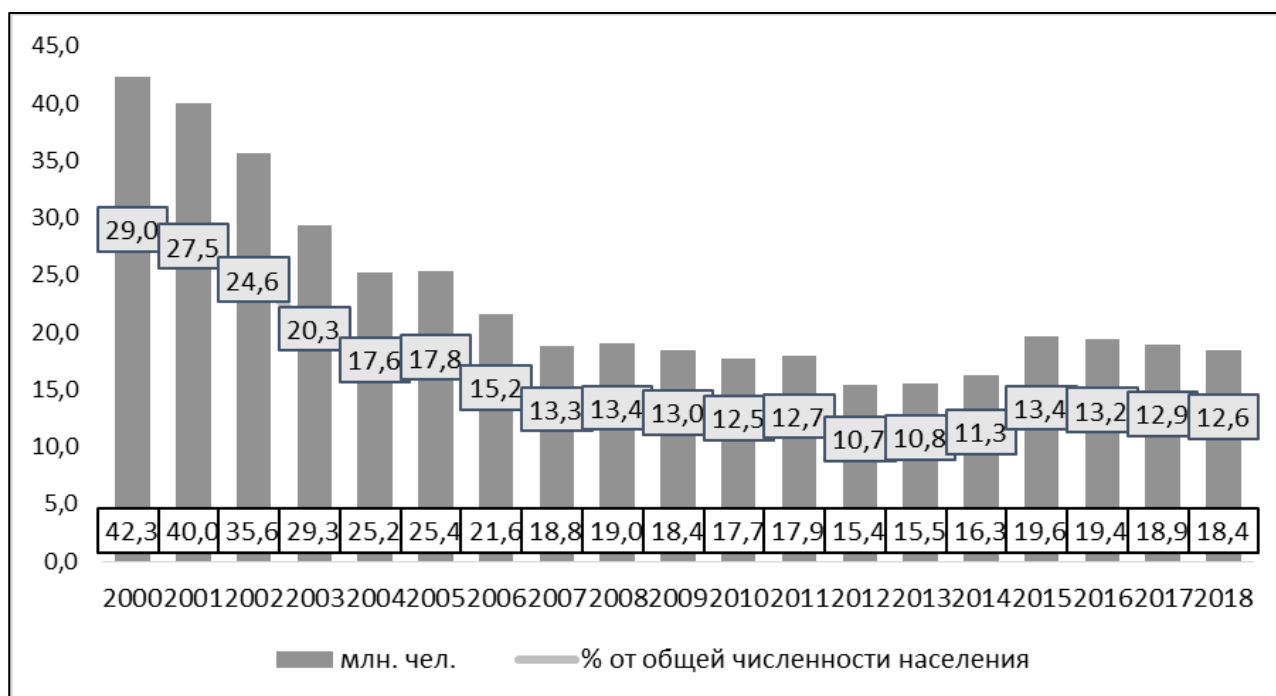


Рис. 1. Динамика численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума за 2000–2018 года

4. Доля населения с доходами ниже установленного прожиточного минимума сильно дифференцируется в зависимости от места проживания. Так, в 2018 году в г. Москва, Московской, Белгородской, Мурманской, Воронежской и Сахалинской областях, Республике Татарстан, Ямало-Ненецком автономном округе численность бедных составила почти приемлемый показатель для социально-ориентированных стран (5,8–10,0 %), когда как в таких регионах как Республика Ингушетия, Тыва и Калмыкия наблюдается наибольшая численность бедного населения (23,6–34,4 %) [2].

5. В России такие показатели как величина прожиточного минимума, представленный на рисунке 2, и минимальный размер оплаты труда, представленный на рисунке 3, имеют положительную динамику. При этом минимальный размер оплаты труда ниже величины прожиточного минимума до 2018 года, а с 2018 года данные показатели начинают приравняться.

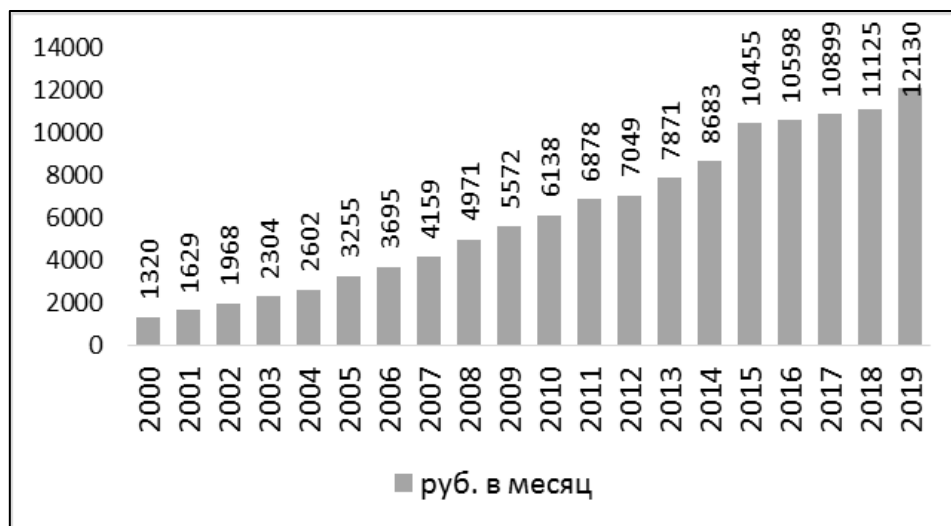


Рис. 2. Динамика величины прожиточного минимума для трудоспособного населения с 2000 по 2019 года, руб. в месяц

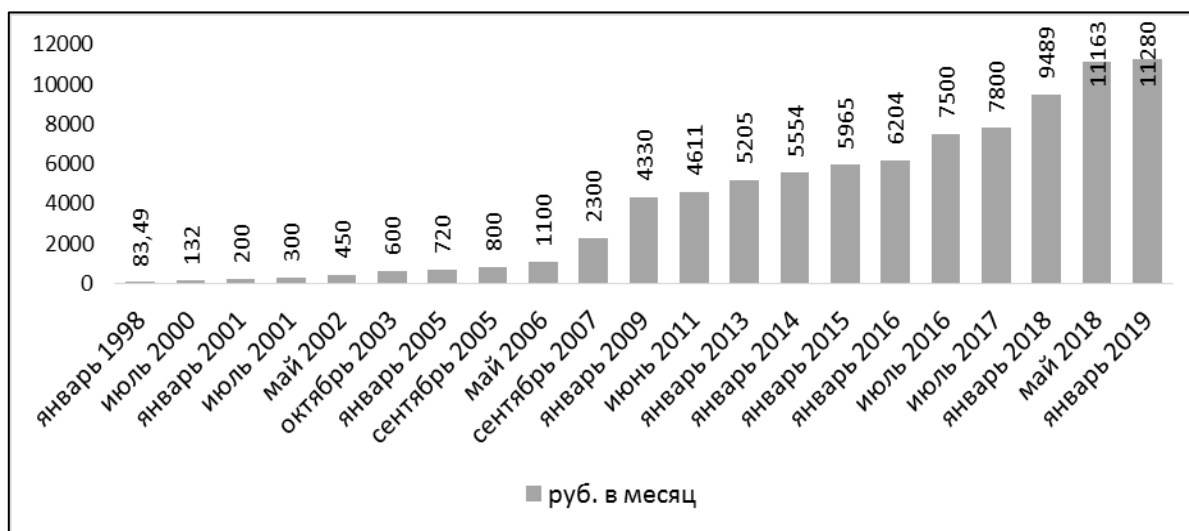


Рис. 3. Динамика минимального размера оплаты труда с 1 января 1998 года по 1 января 2019 года, руб. в месяц

6. Несмотря на то, что с каждым годом в Российской Федерации среднедушевой доход увеличивается, данный показатель не дает полное представление о том, какие доходы у граждан, поскольку наиболее встречающийся доход (модальный среднедушевой доход)

почти в 2,5 раза меньше среднедушевого дохода за 2013–2018 года, а медианный доход в 1–1,5 раза меньше среднедушевого дохода за рассматриваемый период (рис. 4).

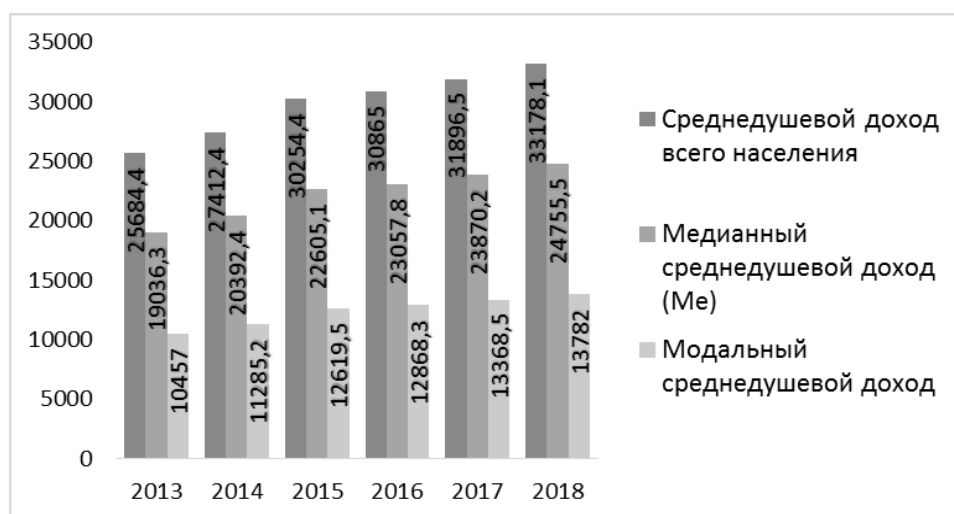


Рис. 4. Динамика среднего, медианного и модального уровня денежных доходов населения за 2013–2018 года, руб. в месяц.

7. В России наблюдается нестабильная динамика задолженности организаций по заработной плате по видам экономической деятельности за 2005–2018 года (рис. 5).

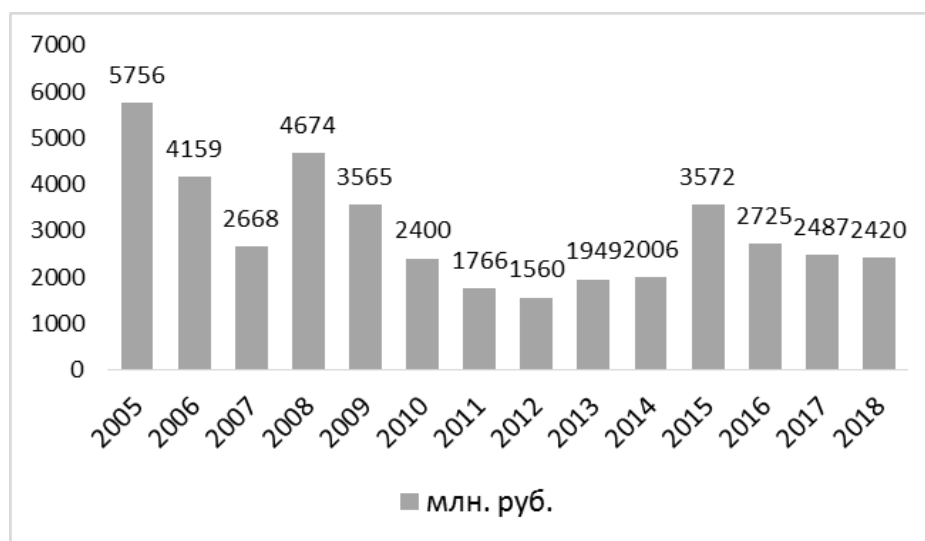


Рис. 5. Динамика просроченной задолженности организаций по заработной плате по видам экономической деятельности за 2005–2018 года (на конец года), млн руб.

В настоящее время одним из эффективных инструментов фискальной политики в развитых странах является прогрессивная ставка налогообложения, которая, начиная с января, введена и в России, однако, с нашей точки зрения, применение данного инструмента не является первоочередным, поскольку данная мера может повлечь за собой уход наиболее обеспеченных слоев населения в теневой сектор.

Поэтому целесообразно реформировать механизм определения прожиточного минимума, опираясь на опыт других социальных государств, где данный показатель формируется в процентах к среднему уровню доходов граждан, а также повысить МРОТ, учитывая не только потребности трудящихся и их семей, но и принимая во внимание общий уровень

заработной платы в стране, стоимость жизни, социальные пособия и сравнительный уровень жизни других социальных групп [1].

Литература

1. Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. – URL: <https://docs.cntd.ru> (Дата обращения: 16.04.2021).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <https://rosstat.gov.ru> (Дата обращения: 16.04.2021).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Махмудова Гулрух Равшанбековна

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе исследованы и выделены основные направления повышения конкурентоспособности регионов и решения их проблем с учетом особенностей развития экономики. Рассмотрен процесс взаимодействия конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности региона, что позволило сделать вывод о том, что существует ряд точек зрения, согласно которым инвестиционная привлекательность региона рассматривается как один из параметров его конкурентоспособности. При этом выявлено, что развитие событий инвестиционная привлекательность и активность региона является базой для долгосрочных и среднесрочных программ развития региона и в рамках этого развития реализуются.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентное преимущество, региональная экономика, инновационная деятельность.

В Республике Татарстан развитию конкурентоспособности региона уделяется достаточно большое внимание со стороны Правительства. Основным документом, регламентирующим основные направления развития конкурентоспособности РТ, является Стратегия социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года.

Ключевой задачей Татарстана в 2030 году разработчики Стратегии видят обеспечение глобальной конкурентоспособности региональной экономики в постоянно изменяющемся мире. Одним из индикаторов конкурентоспособности является ВРП на душу населения по паритету покупательной способности.

Исключительные конкурентные преимущества и ключевые проблемы Республики Татарстан представлены в таблице 1.

Таблица 1

Исключительные конкурентные преимущества и ключевые проблемы Республики Татарстан

| Исключительные конкурентные преимущества | Ключевые проблемы |
|---|--|
| – разведанные запасы углеводородов, выстроенная цепочка создания стоимости и локация нефтегазохимического бизнеса; – центральное евразийское положение, обеспечивающее доступность рынков при хорошей инфраструктуре | – предпосылки «голландской болезни»; – среднее качество человеческого капитала; – системные проблемы конкурентоспособности |

Как видно по данным таблицы, исключительными конкурентными преимуществами Татарстана выступают запасы углеводородов, центральное евразийское положение и репута-

ция передового региона, имеющего высокую экономическую независимость, национальный стержень и высокий уровень управляемости.

В стратегии говорится и о предпосылках «голландской болезни» в Татарстане – пониженные стимулы к инновациям из-за нефти, зависимость от федеральных решений и недостаточное качество финансовой инфраструктуры. Кроме того, эксперты акцентируют внимание на среднем качестве человеческого капитала, низкой эффективности инвестиций и слабым взаимодействии с регионами-соседями.

Согласно данной Стратегии, Татарстан-2030 – глобальный конкурентоспособный регион, лидер по качеству взаимоуязванного развития человеческого капитала, институтов, инфраструктуры, экономики, внешней интеграции (осевой евразийский регион России) и внутреннего пространства. Татарстан – регион с опережающими темпами развития, высокой включенностью в международное разделение труда, лидер полюса роста «Волга-Кама», катализирующий развитие группы соседних регионов (таблица 2).

Таблица 2

Стратегические цели приоритетных направлений развития конкурентоспособности Республики Татарстан

| Направления | Целевое состояние 2030 года |
|------------------------|---|
| Рынки | Региональная экономика конкурентоспособна на межрегиональных и глобальных рынках. |
| Институты | Сбалансированная система государственных, частных и государственно-частных институтов обеспечивает устойчивое развитие конкурентоспособности кластеров, предпринимательства (малого и среднего бизнеса), внутреннего пространства и внешней интеграции. |
| Человеческий капитал | Накопленный человеческий капитал обеспечивает конкурентоспособности РТ. Республика лидирует в накоплении человеческого капитала как ключевого актива через создание условий достижения высокого качества жизни. |
| Инновации и информация | Республика лидирует в развитии «умной экономики», создании и коммерциализации новых материалов, продуктов и технологий. |
| Природные ресурсы | Природные ресурсы эффективно используются на базе принципов устойчивого развития. |
| Реальный капитал | Сбалансированное территориально-пространственное развитие обеспечивает высокую конкурентоспособность среды производства и жизнедеятельности, инфраструктура глобально конкурентоспособна. Производственные фонды эффективно используются. |
| Финансовый капитал | Республика инвестиционно привлекательна на мировом уровне. Финансовая система высокоэффективна. |

Важным направлением развития конкурентоспособности Республики Татарстан является повышение инвестиционной привлекательности региона.

В Республике Татарстан на ближайшие годы поставлена задача по созданию инвестиционной инфраструктуры, способствующей привлечению как российских, так и зарубежных инвесторов. Для реализации этой задачи, а также для улучшения инвестиционного климата в Татарстане и обеспечения конкурентоспособного предложения инвесторам на международном рынке инвестиций в настоящее время обозначены следующие приоритетные направления развития экономики Республики Татарстан: химическая и нефтехимическая промыш-

ленность; машиностроение и автокомпоненты; медицина и фармацевтика; агропромышленный комплекс; девелопмент, недвижимость, строительство и производство строительных материалов; информационные технологии и телекоммуникации; сфера услуг, туризм.

Согласно Государственной программе «Экономическое развитие и инновационная экономика Республики Татарстан на 2014–2020 годы», на развитие отраслей экономики региона планируются следующие объемы финансирования (таблица 3).

Таблица 3

Объем финансирования развития инновационной экономики Республики Татарстан в 2016–2020 гг.

| Период | Объем финансирования |
|--------|----------------------|
| 2016 | 1 300 686,70 |
| 2017 | 615 969,00 |
| 2018 | 615 969,00 |
| 2019 | 615 969,00 |
| 2020 | 615 969,00 |

Следует отметить, что финансирование развития инновационной экономики региона планируется осуществлять полностью из бюджета Республики Татарстан. Объемы финансирования носят прогнозный характер и подлежат ежегодной корректировке с учетом возможностей соответствующих бюджетов.

Реализация программных мероприятий в полном объеме позволит достичь:

- увеличения объема валового регионального продукта (ВРП) в 1,5 раза в сопоставимых ценах в 2020 году к уровню 2013 года;

- увеличения объема промышленного производства в 2020 году к уровню 2013 года в 1,43 раза;

- увеличения объема инвестиций в 1,7 раза в сопоставимых ценах в 2020 году к уровню 2013 года;

- увеличения объема прямых иностранных инвестиций в расчете на одного жителя Республики Татарстан к 2016 году до 1500 долларов США;

- увеличения удельного веса организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве обследованных организаций до 31,8 %;

- увеличения доли экспорта несырьевой продукции в общем объеме производства до 40 %;

- увеличения доли инновационной продукции в общем объеме продукции.

Одним из наиболее важных факторов развития экономики являются инвестиции.

Формирование благоприятной инвестиционной среды будет способствовать как увеличению объемов инвестиций, так и их диверсификации по секторам экономики и изменению структуры экономики, улучшению инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности Республики Татарстан, притоку иностранных и российских инвестиций.

Представляется целесообразным в дальнейшем шире вести работу по участию представителей Республики Татарстан в инвестиционных и экономических форумах, саммитах, выставках и конференциях, размещать презентационные материалы в зарубежных средствах массовой информации с целью формирования позитивного имиджа Республики Татарстан у зарубежных инвесторов.

В настоящее время в Российской Федерации усилилась конкуренция между регионами за привлечение инвестиций и возможность реализации на своей территории инвестиционных проектов с участием иностранных и российских инвесторов. Одним из важных инструментов

повышения инвестиционной конкурентоспособности является создание в регионе территорий с особым режимом осуществления экономической деятельности, обеспечивающим благоприятные условия для реализации инвестиционных проектов. Вместе с тем на сегодняшний день законодательно отрегулирована только деятельность особых экономических зон. Функционирование промышленных и промышленных парков, площадок муниципального уровня как территорий, предназначенных для реализации инвестиционных проектов, осуществляется без необходимой нормативной и правовой регламентации.

Поэтому для сохранения лидирующих позиций Республики Татарстан в инвестиционной сфере важно создавать необходимую имущественную инфраструктуру для привлечения внешних инвесторов. Республика совместно с муниципалитетами должна создавать и предлагать инвесторам готовые инвестиционные площадки.

Форсированная и продуманная работа по развитию инвестиционных площадок позволит создать на территории республики точки индустриального роста, которые смогут конкурировать с российскими и иностранными экономическими зонами и промышленными площадками.

Следует отметить факторы, способствующие дальнейшему развитию конкурентоспособности РТ (рис. 1).

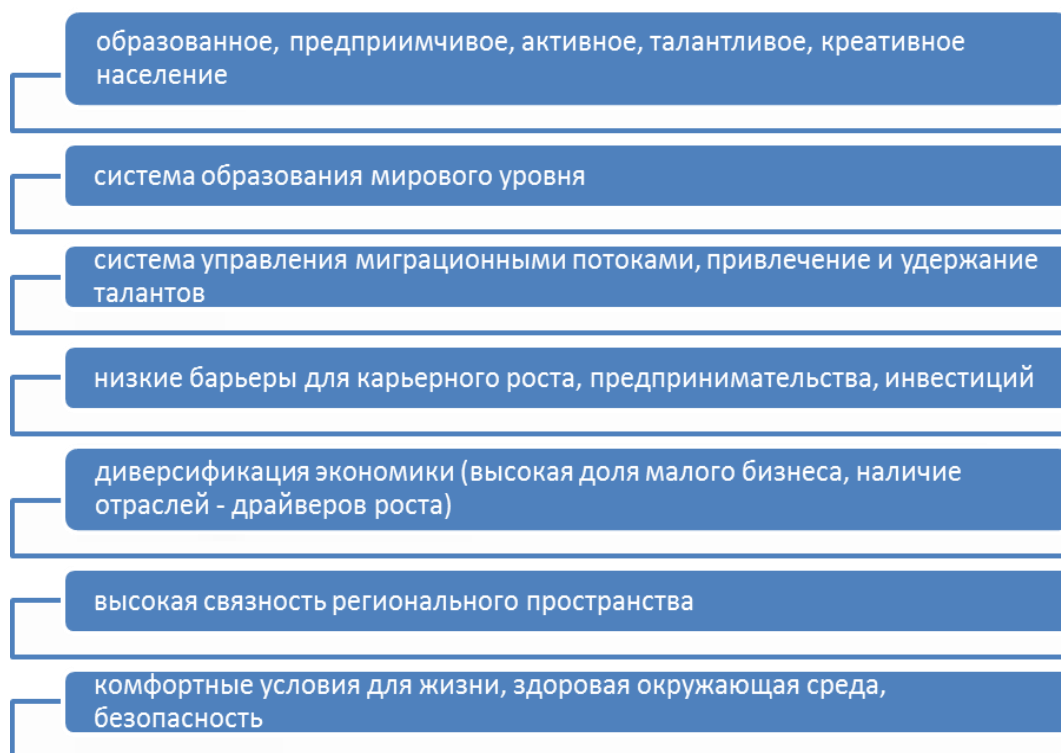


Рис. 1. Факторы, способствующие дальнейшему развитию конкурентоспособности Республики Татарстан

Накопленный человеческий капитал позволит обеспечить конкурентоспособность Республики Татарстан за счет следующих факторов:

- Республика Татарстан – растущий регион с высокой рождаемостью и устойчивым миграционным притоком населения;
- в инновационной сфере существует возможность накопления достаточного человеческого капитала;
- система образования должна обеспечивать формирование человеческого капитала, соответствующего потребностям общества и экономики;
- необходимо сохранение здоровья и долголетие – приоритеты населения и системы здравоохранения;

- качество и разнообразие культурной жизни должны стать реальными факторами притяжения и накопления человеческого капитала;
- системы социальной защиты и содействия занятости должны вносить значительный вклад в повышение уровня и качества жизни.

В целях развития конкурентоспособности Республики Татарстан необходимо создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса. Для этого в Республике рекомендуется проведение следующего комплекса мероприятий (табл. 4).

Таблица 4

Комплекс мероприятий по созданию благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса в Республике Татарстан

| № п/п | Мероприятия |
|-------|---|
| 1 | содействие технологическому перевооружению производства и повышению производительности труда субъектов малого и среднего предпринимательства в промышленности |
| 2 | создание условий для устойчивого развития малых форм хозяйствования в сельской местности |
| 3 | содействие внедрению технологий, необходимых для производства инновационной и конкурентоспособной продукции в регионе |
| 4 | повышение доступности финансовых ресурсов для субъектов малого и среднего предпринимательства |
| 5 | создание новых форм и развитие имеющейся инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства |
| 6 | развитие кадрового потенциала |
| 7 | вовлечение экономически активного населения в предпринимательскую деятельность |
| 8 | развитие внешнеэкономических связей, создание условий для продвижения продукции на региональные и зарубежные рынки |

Итак, как показано в таблице 4, для повышения общей конкурентоспособности региона необходимо создание благоприятного предпринимательского климата в Республике.

Сбалансированное территориально-пространственное развитие позволит обеспечить высокую конкурентоспособность среды в Республике Татарстан:

- пространственное развитие должно быть ориентировано на социально-экономические факторы и географическое положение Республики Татарстан – расположение в центре Евразии;
- территория Татарстана должна быть представлена как единое социокультурное пространство;
- важно сохранять и преумножать пространственный ресурс в соответствии с передовыми стандартами, продвигающими новые социально-экономические (технологические) уклады;
- должны быть достигнуты высокие показатели качества транспортно-коммуникационной системы, которая обеспечит требуемую доступность для пассажирских передвижений.

Создание «умной экономики» в Республике Татарстан позволит обеспечить высокую конкурентоспособность экономических комплексов региона:

- развитие должно базироваться на конкурентоспособных кластерах, являющихся драйверами социально-экономического развития; центральным является кластер нефтегазохимического комплекса;
- в Республике должна работать «живая» система стратегического управления развитием (система управления будущим), должны быть выработаны четкие отраслевые и террито-

риальные приоритеты, оптимизирована структура органов государственной власти, уменьшена степень централизации принятия решений;

– бизнес должен быть включен в процесс регионального стратегического планирования на началах сотрудничества: готовность к преобразованиям и собственные долгосрочные стратегии;

– должна быть налажена система межмуниципального сотрудничества, разработаны и реализуются стратегии муниципальных образований с опорой на саморазвитие.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

В настоящее время роль инноваций в экономике возросла. В рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы и ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа и конкурентоспособности региона, к открытию новых рынков.

Республика Татарстан является динамично развивающимся субъектом Российской Федерации и обладает широким спектром конкурентных преимуществ. Находясь в самом центре России, республика обладает стратегически выгодным территориальным положением.

Одним из приоритетов политики республики является создание максимально комфортных условий для развития предпринимательской деятельности и поддержания благоприятного инвестиционного климата.

Главные преимущества региона: развитый рынок; инфраструктура мирового класса; налоговые преференции; высококвалифицированные специалисты; открытость государственных органов для диалога; низкий уровень бюрократии; безопасность и стабильность.

Благодаря этим и другим преимуществам Татарстан сможет повысить свою конкурентоспособности.

Накопленный человеческий капитал позволит обеспечить конкурентоспособность Республики Татарстан. Республика лидирует в накоплении человеческого капитала как ключевого актива через создание условий достижения высокого качества жизни. Сбалансированное территориально-пространственное развитие Республики Татарстан позволит обеспечить высокую конкурентоспособность среды; инфраструктура также станет глобально конкурентоспособна.

Литература

1. *Автономов В.* Образ человека в политической экономии // МЗ и МО. – 1990. – № 1. – С. 21–37.
2. *Портер М.* Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
3. *Портер М.* Конкуренция. – М.: Вильямс, 2000. – 495 с.
4. *Азоев Г.Л.* Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Новости, 2000. – 256 с.
5. *Сафиуллин Л.Н.* Общественное благосостояние в условиях неоднородности рынков. – Казань: КФУ, 2006. – 269 с.
6. *Берман С.С.* Управление инновационным потенциалом региона: методология и критерии оценки // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2012. – № 3. – С. 115–121.
7. *Бусыгина И.М., Филиппов М.Г.* Конкурентоспособность российских регионов: хорошие институты или хорошая география? // Общественные науки и современность. – 2013. – № 6. – С. 5–14.
8. *Гагарина Г.Ю., Чайникова Л.Н.* Конкурентоспособность России и ее регионов: организационный аспект управления // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2014. – № 8 (74). – С. 117–129.
9. *Голова И.М.* Инновационная конкурентоспособность российских регионов // Экономика региона. – 2015. – № 3. – С. 294–311.
10. *Новокшонова Е.Н.* Роль инвестиционной политики в обеспечении инновационного развития экономики региона // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2015. – № 8. – С. 108–112.

ВКЛАД ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

Сархатов Рамазон Исмаатович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. 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 на экономику страны.

Ключевые слова: Ближний Восток, Центральный банк Иордании, импорт, экспорт, дефицит, государственные расходы, беженцы, экономическое развитие.

Таджикистан – отличный пример той роли, которую трудовая миграция играет в жизни страны и всего региона. Прежде всего, это денежные переводы мигрантов. 10–15 лет назад их объемы равнялись половине ВВП страны. В настоящее время доля переводов мигрантов только из России составляет более 30 % ВВП Таджикистана, а в абсолютном выражении – около 2,5 млрд долларов. По официальным данным, за последние годы (2013–2019 гг.) Трудовые мигранты перевели только по официальным каналам, то есть через банки, более 15 млрд долларов, что во много раз превышает объем прямых инвестиций, привлеченных за тот же период в Таджикистан [1].

Денежные переводы – основа выживания многих семей в Таджикистане. Деньги тратятся на еду, лекарства, образование детей, на строительство и ремонт дома, покупку мебели, а также на свадьбу сына, дочери или свою собственную. Часто помощь оказывается не только семье, но также родственникам и соседям. Некоторым мигрантам удается открыть собственное дело, поскольку они возвращаются в страну с новыми навыками и знаниями. На уровне национальной экономики тоже есть преимущества: возрождается внутреннее потребление, поступающая в страну валюта используется для обеспечения импорта товаров и других финансовых операций.

Таджикские мигранты на территории России обычно устаиваются на низкооплачиваемые работы. Переводы, как правило, осуществляются мигрантами на родину раз в месяц, после получения заработной платы.

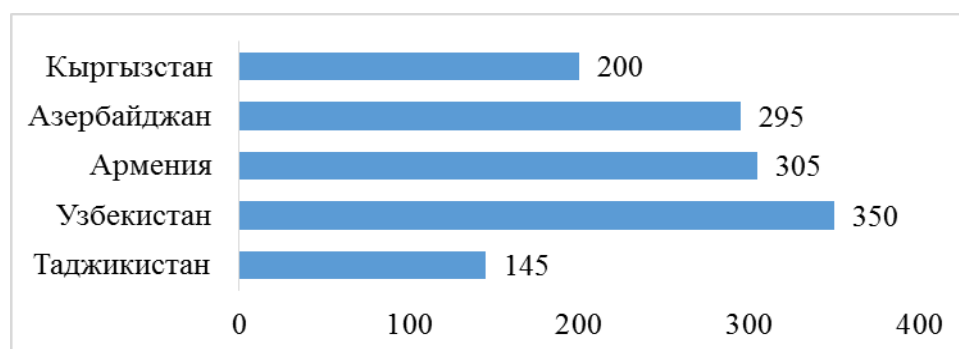


Рис. 1. Средняя сумма одного денежного перевода из России мигрантами из стран СНГ, долл. США

Средняя сумма одного перевода, согласно данным Центробанка России, составила в первой половине этого года, \$ 145. Для сравнения, средний размер одного перевода гражданами Узбекистана составил \$ 350, Армении – \$ 305, Азербайджана – \$ 295, Кыргызстана – \$ 200 (рис. 1).

Денежные переводы играют важную роль в повышении уровня жизни, а массовая миграция снижает напряженность на национальном рынке труда и повышает благосостояние больших групп людей.

Большинство таджикских трудовых мигрантов стараются отправлять домой львиную долю своих заработков. В соответствии с сезонным характером труда мигрантов кривая денежных переводов достигает максимума с сентября по ноябрь. Объем денежных переводов снижается с декабря, когда мигранты возвращаются в Таджикистан на зиму.

Наибольшее количество переводов совершается в Екатеринбурге, Иркутске, Красноярске, Москве, Санкт-Петербурге, Сургуте и Тюмени. Этот перечень соотносится с данными обследования о том, где сосредоточены мигранты и в каких областях они работают. Эти российские города и прилегающие к ним регионы имеют самые большие таджикские мигрантские общины и самое большое количество самых высокооплачиваемых среди различных групп мигрантов: челноков, людей, работающих на рынках, и работников нефтегазовой промышленности.

Гораздо меньшие суммы перечисляются с юга России, где мигранты работают за сравнительно низкую заработную плату в качестве сельскохозяйственных рабочих и строителей в Волгоградской и Саратовской областях.

Следующие выводы основаны только на денежных переводах в банки Согдийской области. (Жители Хатлонской области, РРП и ГБАО, как правило, имеют денежные переводы, отправленные в банк в Душанбе.)

Географические районы, получающие наибольшее количество денежных переводов, можно в целом разделить на три группы.

Первая группа состоит из крупных городских центров, таких как Душанбе, Худжанд и Истаравшан (ранее УрО-Тэппа). Большинство мигрантов, работающих в сфере торговли и услуг, приезжают из городов. Часть их доходов из-за рубежа инвестируется в малый и средний бизнес в этих традиционных городских торговых центрах. Однако без надлежащей правовой базы этот сектор развивается не так быстро, как мог бы.

Ко второй группе относятся бедные, как правило, горные районы с самыми низкими доходами на душу населения, в том числе Ашт, Пенджикент, Айни, Шахристан и Кухистони-Мастчош. Обеспечивая столь необходимый доход, денежные переводы помогают выровнять региональные диспропорции.

Третью группу составляют промышленные районы, где добывается и перерабатывается углеводородное сырье. Трудовые мигранты из таких районов, как Ашт, Канибадам или Исфара, как правило, имеют высокую квалификацию. Поскольку у них есть навыки, которые востребованы в России, им нетрудно найти хорошо оплачиваемую работу в энергетическом секторе этой страны.

Уровень жизни семей мигрантов в Таджикистане выше среднего уровня жизни. С точки зрения субъективной оценки, 30,1 % домохозяйств мигрантов считают себя бедными, по сравнению с более чем 65 % всего населения, по данным Госкомстата.

Для подавляющего большинства мигрантов работа за границей единственная возможность, которая позволяла им прокормить свои семьи. Домохозяйства мигрантов лучше обеспечены товарами длительного пользования, чем население в целом. Более трети из них владеют транспортными средствами: 23,8 % – автомобилем, 2,2 % – грузовиком или микроавтобусом, 8,2 % – мотоциклом или мопедом. Домохозяйства мигрантов владеют электронными приборами: 97 % имеют телевизор, 37,8 % – видеомэгафон, 10,1 % – домашнюю аудиосистему и 1,4 % – компьютер.

В 81,7 % случаев заработка мигрантов являются одним из основных источников дохода их домохозяйств. 42,5 % домохозяйств мигрантов зависят от заработной платы государственного предприятия как одного из основных источников дохода семьи.

Данные Госкомстата показывают, что для самого высокодоходного сегмента населения Таджикистана заработная плата является основным источником дохода (42 % доходов). На втором месте – продажа личных вещей и скота (15 %). Затем идут денежные переводы

мигрантов (12 %), за которыми следует продажа урожая и продуктов питания. Гуманитарная помощь составляет 4 % от дохода, а социальные выплаты – 5 %.

Если сравнить эти цифры с данными по домохозяйствам мигрантов, то можно увидеть, что заработная плата остается наиболее важным источником дохода, как для семей мигрантов, так и для семей со средним уровнем дохода. Но в остальном структура доходов этих двух групп резко отличается. Если семьи со средним уровнем дохода в основном получают 15 % своего дохода от продажи личных вещей и 10 % от продажи сельскохозяйственной продукции, то домохозяйства мигрантов получают 0,3 % и 4,9 % соответственно (от частных владений).



Рис. 2. Основные источники дохода домашних хозяйств мигрантов, %

Помимо доходов от миграционных доходов и заработной платы, которые являются вторым важным источником дохода, домохозяйства мигрантов получают основной доход от собственного бизнеса (14,5 %) и занятости в частном секторе (9,3 %). Это означает, что трудовая миграция стимулирует предпринимательскую инициативу и создает возможности, пусть и небольшие, для развития малого и среднего бизнеса (рис. 2).

Еще одним свидетельством динамизма домохозяйств мигрантов является тот факт, что для 4,4% из них эпизодическая работа становится основным источником дохода в дополнение к работе за границей. Бизнес-опыт, полученный при работе за рубежом, облегчает мигрантам поиск работы в будущем. Это также укрепляет их независимость. Они могут реагировать на изменение спроса на конкретные услуги. С другой стороны, когда они находятся дома в зимние месяцы, у них нет возможности начать свой собственный бизнес.

Доходы от миграции обеспечивают благосостояние семей мигрантов и повышают инвестиционный потенциал. Следует отметить, что существуют различия между использованием денежных средств, которые перечисляются или направляются через друзей или родственников, и использованием денежных сбережений, которые мигранты приносят с собой, когда они навещают свои семьи. В первом случае деньги в основном расходуются на потребление продуктов питания или товаров первой необходимости. Во втором случае сбережения, скорее всего, будут использованы для крупных покупок, таких как квартиры или дома, или для семейных торжеств, таких как свадьба или суннат-туй (церемония обрезания).

Исследование, проведенное для этого отчета, показывает, что мигранты начали инвестировать в различные виды собственности. Наиболее успешные мигранты предпочитают инвестировать в недвижимость, включая квартиры, дома, права на землю и девелопмент недвижимости. Но самыми популярными покупками являются предметы роскошного ширпотреба, в первую очередь дорогая бытовая техника и Электроника (60 % опрошенных). 9,9 % купили автомобиль и 1,9 % – грузовой автомобиль или микроавтобус «Газель». 6,8 % купили новую мебель. 24,7 % организовали суннат-туй или другое семейное торжество, а 14 % накопили на суннат-туй. Сравнительно незначительное число мигрантов покупали дорогие подарки для своих родственников, покупали ювелирные украшения, расплачивались с долгами, брали семьи в отпуск или оплачивали дорогостоящие медицинские услуги. Только 0,3 % покупали молочный скот. 25,2 % опрошенных мигрантов смогли позволить себе только самое

необходимое, то есть обеспечить членов семьи продуктами питания, одеждой и предметами первой необходимости. Значительная сумма денег идет на материальную помощь родственникам. 25,8 % мигрантов постоянно поддерживают своих родственников за счет заработанных за границей денег, а 46,3 % оказывают временную поддержку. Не оказывают материальной помощи родственникам – 27,9 %.

Увеличение доходов не приводит к тому, что семьи мигрантов работают меньше. Напротив, сельские семьи не только продолжают обрабатывать свою землю, но даже активизируют свою сельскохозяйственную деятельность. При необходимости они нанимают работников для замены отсутствующих членов семьи. В деревнях имеется достаточное количество рабочей силы. Рабочим платят по стандартным местным расценкам. Однако чаще всего родственники помогают с пахотой или другими видами деятельности. Роль общины была значительно усилена в регионах с высокой миграцией. В ГБАО, например, каждая семья мигрантов владеет фермерским быком. Весной вся община коллективно пашет землю. Сельские женщины все чаще вносят свой вклад в семейный бюджет за счет доходов, получаемых от выращивания сельскохозяйственных культур на частных участках, разведения крупного рогатого скота и выращивания домашней птицы. Они также зарабатывают деньги на шитье, вязании и продаже продуктов питания, таких как лепешки, кисломолочные продукты и т. д.

Главной финансовой выгодой Таджикистана от экспорта своей рабочей силы является благоприятное влияние доходов мигрантов на платежный баланс страны.

Однако когда доходы мигрантов используются исключительно для потребления, внезапный, быстрый приток может стимулировать инфляцию. Например, цена квартиры в Душанбе удвоилась в ответ на всплеск активности мигрантов на рынке недвижимости с августа по октябрь 2019 года.

Однако доходы мигрантов не вносят существенного вклада во внутреннюю инфляцию, поскольку мигранты обычно покупают автомобили и дорогостоящие товары длительного пользования, такие как электроника и бытовая техника, находясь за границей. Несмотря на рост покупательной способности, трудовая миграция явно не приносит богатства. Даже мигранты, улучшившие материальное положение своих семей, находятся в относительно лучшем положении. Единственное недвижимое имущество, которым они владеют, – это квартира или дом, в котором они живут, и они не накопили существенного капитала и не создали средств производства. Заработки мигрантов не оказали существенного влияния на развитие малого бизнеса.

Денежные переводы мигрантов стали жизненно важными для таджикской экономики. Платежный баланс страны улучшился в 2019 году благодаря денежным переводам в иностранной валюте.

Следует отметить, что когда таджикские мигранты используют официальные каналы для отправки денег домой, российская банковская система также выигрывает. Трудовая миграция имеет свои негативные последствия для таджикской экономики, например, замедляя рост внутреннего производства. Тем не менее, денежные переводы мигрантов способствовали экономической стабилизации и будут продолжать вносить свой вклад в предстоящие годы.

В качестве рекомендаций можно предложить разработать конкретные программы в различных регионах Таджикистана в целях предоставления определенных инвестиций для развития бизнеса мигрантов и их семей.

Это может быть сделано посредством разработки мигрантами конкретных информационно-пропагандистских стратегий для существующих инициатив, таких как программа микрокредитования. Так как большинство получателей переводов – это женщины, люди пожилого возраста и они принимают решения, то необходимо составить конкретные программы, которые могут быть использованы для обучения и оказания помощи женщинам в составлении бюджета и разумных инвестициях за счет повышения уровня их финансовой грамотности и укрепления их потенциала в создании новых рабочих мест, в инвестиции конкретных проектов.

Трансформация денежных потоков с целью сделать их более прозрачными и усилить их положительное воздействие на экономическое развитие при одновременном ослаблении потенциального отрицательного воздействия, связанного с такими явлениями как отмывание денег и финансирование организованной преступности и/или террористической деятельности.

Особое внимание необходимо уделять воздействию денежных переводов на экономическое развитие и борьбу с бедностью, состояние финансовой сферы и макроэкономики, а также изучению положительного опыта других стран интенсивной трудовой миграции.

Как показывает практика, с течением времени всё больше таджикских мигрантов остаются за рубежом и прекращают свои переводы на родину. Как правило, из страны уезжают молодые, предприимчивые и наиболее способные люди, большое количество интеллигенции, тем самым ослабляя развитие страны.

Сокращение отрицательных последствий и увеличение положительного эффекта, как для доноров, так и для реципиентов, от использования труда и переводимых материальных средств, произойдет только при правильном и эффективном использовании государственного контроля, государственной политики и модернизации существующих систем.

Литература

1. Интернет-ресурс «Авеста». – URL: <http://avesta.tj/2019/12/27/> (Дата обращения: 10.04.2021).
2. О прогнозе основных макроэкономических показателей Республики Таджикистан на 2018–2020 годы: Постановление Правительства Республики Таджикистан от 23 августа 2016 года № 366.
3. Государственная программа содействия занятости населения в Таджикистане на 2020–2022 годы от 30 декабря 2019 года № 644.
4. Национальная стратегия развития Республики Таджикистан на период до 2030 года.
5. *Амонова Д.С.* Занятость населения – элемент социальной политики // Труд и социальное развитие. – 2019. – № 3 (14). – С. 48–53.
6. *Генкин Б.М.* Экономика и социология труда: учебник для вузов. – М.: Норма, 2018. – 448 с.
7. *Рофе А.И.* Рынок труда: учебник для вузов. – М.: Издательство МИК, 2018. – 272 с.
8. *Щербакова Е.М.* Международная миграция // Демоскоп Weekly. – 2017. – № 753–754. – С. 45–50.
9. Агентство Статистики при Президенте Республики Таджикистан. – URL: http://www.stat.tj/ru/img/a5adbabc421a020f46bc7f5d29b1_cc98_1518005187.pdf (Дата обращения: 10.04.2021).

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Сафина Эндже Раилевна,
Хабибрахманова Резеда Ринатовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы формирования и развития конкурентоспособности территории, факторы, влияющие на неё. Представлены результаты контент-анализа научных статей, посвященных конкурентоспособности территории, на основе которого выявлены и систематизированы проблемы развития конкурентоспособности территории и пути их решения.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность территории, развитие территории, качество жизни населения.

На сегодняшний день всю большую актуальность набирает изучение конкурентоспособности территории. Понятие конкурентоспособность достаточно глубоко изучено на мик-

роэкономическом уровне, но недостаточно изучено на макроэкономическом уровне. Возникают различные разногласия при трактовке понятия и её оценке. Развитие конкурентоспособности территории также становится актуальным вопросом для органов власти в связи с ухудшающейся демографической ситуацией в стране. Убыль населения, о которой свидетельствуют данные статистики, является угрозой экономическому развитию территории из-за недостатка трудовых ресурсов. Привлечение на свою территорию трудоспособного населения в данном случае является необходимым условием его дальнейшего развития. В этой связи стоит ожидать усиления конкуренции территорий за привлечение различных ресурсов, в том числе трудовых, которые обеспечат процветание региона в целом.

Что представляет собой понятие «конкурентоспособность»? Конкурентоспособность можно рассматривать на микро- и макроэкономическом уровнях. На микроэкономическом уровне понятие «конкурентоспособность» представляет собой способность товаров, предприятий, отраслей конкурировать между собой, тем самым становясь привлекательнее и лучше. На данном уровне конкурентоспособность изучена довольно глубоко и есть достаточно много трактовок данного термина. Если же рассматривать конкурентоспособность на макроэкономическом уровне, то в данном случае она представляет собой привлекательность территории. Конкурентоспособность на макроэкономическом уровне менее изучена по сравнению с микроэкономическим уровнем, тем самым возникают разногласия в трактовке самого термина. Также возникают трудности в оценке конкурентоспособности территории, так как понятие «конкурентоспособность» на макроэкономическом уровне захватывает не только экономические аспекты, но и другие сферы жизни. Следовательно, привлекательность территории складывается из комплекса разносторонних аспектов жизни.

Различные исследователи уделяют внимание определению конкурентоспособности территории. Существуют разные подходы к раскрытию её содержания. Рассмотрим несколько трактовок понятия «конкурентоспособность территории». Джуманьязова И.Р. в своей статье приводит такое определение: «конкурентоспособность территории – конечное проявление огромного числа факторов, суммарное выражение которых показывает либо преимущества территории, либо ее отставание в сравнении с другими территориальными системами на конкретном типе рынка и в данный момент времени» [2]. Кметь Е.Б. рассматривает конкурентоспособность региона, как его способность обеспечить высокий уровень жизни населения и возможность реализовать имеющийся в регионе экономический потенциал [1]. Резюмируя, можно сказать, что конкурентоспособность территории – интегрированный показатель, выявленный на основе анализа совокупности факторов, характеризующий привлекательность конкретной территории как силу притяжения на данную территорию различных субъектов (туристы, инвесторы, переселенцы и т. п.) и ресурсов (трудовые ресурсы, инвестиции и т. п.).

Наиболее часто встречающимися показателями конкурентоспособности региона являются наличие и эффективность использования ресурсов, уровень жизни населения и инвестиционная привлекательность региона. Конкурентоспособность территории зависит от множества факторов, если некоторые из них не учитываются в полном объеме, то это означает, что в регионе существуют различные проблемы. Нами был проведен контент-анализ научных статей. В этих статьях рассматривались факторы конкурентоспособности территории, и в большинстве из них был выявлен недостаточный уровень развития некоторых потенциалов – проблемы конкурентоспособности территории. Все выявленные в ходе контент-анализа научных статей проблемы, были систематизированы и объединены нами в несколько групп (табл. 1).

Для того чтобы территория была конкурентоспособна, привлекательна, необходимо ее всестороннее развитие. Следовательно, необходимо устранить отставание тех показателей привлекательности территории, которые создают барьеры для конкуренции региона с другими регионами. Авторы научных статей предлагают различные пути решения, такие, как создание, модернизация новых отраслей, нового сектора экономики и переход на стратегическое управление, формирование, продвижение и управление благоприятным имиджем и т. д. (табл. 2).

Проблемы, связанные с конкурентоспособностью территории

| Название группы проблем | Проблемы |
|--|--|
| Проблемы, связанные с развитием социальной сферы | <ul style="list-style-type: none"> – проблема низкого уровня качества жизни, доходов населения, низкой обеспеченности объектами социальной инфраструктуры [4]. – низкий уровень качества жизни (недостаток учреждений здравоохранения и образования) [3]. |
| Проблемы, связанные с негативной демографической ситуацией в регионе | <ul style="list-style-type: none"> – негативная демографическая ситуация, то есть территория не сможет обеспечить развивающийся бизнес необходимыми кадрами [4]. |
| Проблемы, связанные с низкой развитостью инфраструктуры региона | <ul style="list-style-type: none"> – транспортная инфраструктура и освоенность территории ниже средней, что затрудняет обеспечение предприятий необходимыми ресурсами и распространение готовой продукции [4]. – проблема низкой развитости инфраструктуры регионов [3]. |
| Проблемы открытости информации и государственного регулирования | <ul style="list-style-type: none"> – показатель развития малого бизнеса имеет значения ниже среднего, то есть отсутствует мобильный элемент развития новых производств, через который происходит освоение инновационных продуктов и реализация готовой продукции населению [4]. – отсутствие полной и актуальной информации об имеющихся ресурсах, конкурентных преимуществ национального туристического потенциала и целевых туристических рынков [5]. |
| Проблемы, связанные с недостаточным объемом финансирования | <ul style="list-style-type: none"> – уровень общего экономического развития имеет тенденцию к снижению, что также негативно отражается на инвестиционной привлекательности территории [4]. – проблемы, связанные с доступностью финансирования и с квалификацией рабочей силы [3]. – проблема низкой степени диверсификации экономики, высокая зависимость от цен на сырье. Развитые секторы экономики уже достаточно развиты, а в развивающиеся недостаточно инвестиций, поэтому конкурентоспособность снижается [3]. – проблема ухудшения социально-экономического положения сельских территорий Российской Федерации под воздействием перечисленных факторов, а также нарастающих темпов урбанизации [3]. – проблема необходимости финансовых ресурсов для развития добывающих отраслей, так как в некоторых регионах имеются запасы неисследованных ресурсов [3]. |

Рекомендации по решению проблем,
связанных с конкурентоспособностью территории

| Проблема | Решения представленных авторами проблем стратегического планирования развития города |
|--|---|
| Проблемы низкого уровня качества жизни населения | Для повышения эффективности конкурентного развития территории местные органы управления должны стремиться обеспечить собственное динамичное устойчивое развитие, которое в стратегической перспективе формирует условия повышения доходов населения и бизнеса, функционирующего в муниципальном образовании, снижения уровня безработицы, стабилизации политических и социальных условий [4]. |
| Проблемы, связанные с негативной демографической ситуацией в регионе | Рост благосостояния населения региона обеспечивает региональная экономика путем создания, модернизации новых отраслей, нового сектора экономики [6]. |
| Проблемы, связанные с низкой развитостью инфраструктуры региона | Создание и развитие устойчивых конкурентных преимуществ посредством формирования, продвижения и управления благоприятным имиджем, и, как следствие, создание конкурентоспособности территории позволит наиболее эффективно использовать имеющиеся в их распоряжении ресурсы и привлекать новые, улучшая тем самым социально-экономические условия развития территории [4]. |
| Проблемы, связанные с недостаточным объемом финансирования ресурсов | Конкурентоспособность региона можно увеличить двумя способами: за счет внешних факторов – финансовой поддержки региона государством и за счет внутренних – природных, человеческих ресурсов [7]. |

Нам же интересно рассмотреть и предложить новые пути решения выявленных проблем. На современном этапе происходит переход к инновационным путям развития общества. Тем самым актуальность приобретает развитие научно-инновационного потенциала территории. Чтобы повысить свою конкурентоспособность, регионам следует сконцентрировать внимание на более инновационных методах разработки конкурентных преимуществ. Так, например, создать более эффективную современную инфраструктуру. Во-первых, это позволит региону сэкономить свои денежные средства, так как новая инфраструктура позволит более рационально использовать имеющиеся ресурсы. Во-вторых, новая инфраструктура станет основой повышения уровня и качества жизни населения. Всё это в последующем будет способствовать привлечению новых жителей на территорию и к уменьшению оттока населения из региона. Развитие научно-инновационного потенциала позволит повысить социальные и экономические показатели конкурентоспособности территории.

Подводя итоги, можно отметить, что дальнейшее изучение конкурентоспособности территории, с одной стороны, вызывает большой научный интерес, с другой стороны, имеет большое практическое значение для развития экономики регионов и страны в целом.

Литература

1. Кметь Е.Б. Методический подход к оценке конкурентоспособности приграничных территорий // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2017. – № 1(36). – С. 50–67.

2. Джуманьязова И.Р. Конкурентоспособность территории и возможности ее повышения // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2016. – № 31. – С. 48–51.
3. Давлетгареев Н.Р., Давлетгареева Т.Б. Анализ конкурентоспособности сельских территорий регионов России // Проблемы управления рыночной экономикой. – 2015. – № 3. – С. 82–88.
4. Сазонов С.П., Вайсбейн К.Д. Роль имиджа в повышении конкурентоспособности территории // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2015. – № 15 (179). – С. 121–126.
5. Дадашев Б.А., Костюченко Т.И. Маркетинг территории как фактор повышения конкурентоспособности курортного региона // Известия юго-западного государственного университета. – 2015. – № 4 (17). – С. 11–15.
6. Карданова С.З. Проблемы конкурентоспособности и развития территории // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2016. – № 27. – С. 49–53.
7. Узенова А.А. Условия роста конкурентоспособности Саратовской области // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2015. – № 2 (14). – С. 93–98.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ФИНАНСОВАЯ СРЕДА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СУБЪЕКТАХ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Старостина Людмила Олеговна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Цель данного исследования заключается в выявлении основных тенденций развития малого бизнеса в субъектах Приволжского федерального округа. Сделаны выводы о развитии МСП в ПФО за 2014–2018 года.

Ключевые слова: МСП, институционально-финансовая среда, ПФО, развитие экономики.

Малый бизнес играет ключевую роль в развитии экономики любого региона. Они дают большое количество рабочих мест, к тому же является основой для развития среднего и крупного бизнеса. Ряд исследований подтверждает положительную связь между относительным размером сектора МСП и благосостояния населения и экономическим ростом. Рост МСП приводит к увеличению конкуренции в экономике. Низкопроизводительные предприятия уходят с рынка, а высокопроизводительные растут, что приводит к общей производительности труда в экономике росту доходов населения, конкуренция приводит к увеличению качества товаров и услуг.

При подборе частных индексов и их составляющих статистических показателей было рассмотрено большое количество аналитической литературы. На основе источника: территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан (Татарстанстат), малое и среднее предпринимательство Республики Татарстан, – было выделено три группы показателей и их составляющие показатели. Базируясь на выбранные статистические показатели, были найдены максимальные и минимальные значения для каждой составляющей группы.

Формула для показателей, значения которых положительно влияют на институционально-финансовую среду малого и среднего бизнеса:

$$\frac{x_i - x_{min}}{x_{max} - x_{min}} \quad (1).$$

Формула для показателей, значения которых отрицательно влияют на институционально-финансовую среду малого и среднего бизнеса:

$$\frac{x_{imax}-x_i}{x_{max}-x_{min}} \quad (2).$$

где x_i – значение индикатора для рассматриваемого региона;

x_{max} и x_{min} – максимальное и минимальное значения показателя в данный период среди исследуемого региона;

i – количество показателей.

На следующем этапе было рассчитано три промежуточных индекса методом средней арифметической соответствующих показателей: I_1 – показатели объема рынка, I_2 – показатели рынка труда, I_3 – показатели финансового состояния.

Формула для расчета интегрального индекса:

$$I = \frac{0,35*I_1+0,3*I_2+0,35*I_3}{0,35+0,3+0,35} \quad (3).$$

Интегральный индекс представлен в таблице 1.

Таблица 1

Интегральный индекс

| Регионы | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Республика Башкортостан | 0,399 | 0,424 | 0,470 | 0,483 | 0,509 |
| Республика Марий Эл | 0,255 | 0,254 | 0,296 | 0,260 | 0,269 |
| Республика Мордовия | 0,169 | 0,181 | 0,216 | 0,136 | 0,193 |
| Республика Татарстан | 0,520 | 0,689 | 0,693 | 0,689 | 0,743 |
| Удмуртская Республика | 0,285 | 0,317 | 0,374 | 0,365 | 0,374 |
| Чувашская Республика | 0,308 | 0,292 | 0,320 | 0,312 | 0,314 |
| Пермский край | 0,322 | 0,508 | 0,539 | 0,484 | 0,487 |
| Кировская область | 0,312 | 0,349 | 0,350 | 0,302 | 0,300 |
| Нижегородская область | 0,524 | 0,555 | 0,608 | 0,747 | 0,763 |
| Оренбургская область | 0,301 | 0,237 | 0,277 | 0,300 | 0,311 |
| Пензенская область | 0,283 | 0,272 | 0,297 | 0,315 | 0,278 |
| Самарская область | 0,406 | 0,508 | 0,586 | 0,601 | 0,625 |
| Саратовская область | 0,340 | 0,312 | 0,356 | 0,367 | 0,369 |
| Ульяновская область | 0,270 | 0,284 | 0,330 | 0,317 | 0,326 |

Таким образом, в течение исследуемого периода с 2014 по 2018 г. в Республике Башкортостан прослеживается положительная динамика, с каждым годом показатель растет. Можно предположить, что это связано с увеличением числа предприятий, оборота МП. На сегодняшний день РБ занимает 4 место в ПФО по количеству субъектов МСП.

В Республике Марий Эл наблюдается скачкообразная динамика, максимальное значение достигается в 2016 г. и составляет 0,296. Большая доля МП сосредоточена в 2016 г., оборот предприятий и инвестиции в основной капитал МП незначительно изменяются в течение 5 лет.

В Республике Мордовия в 2016 г. достигнута высокая отметка – 0,216, к 2018 г. показатель снизился до 0,193. Это также связано с изменениями количества МП, оборота. По инвестициям в основной капитал субъект является аутсайдером.

В Республике Татарстан высокие показатели по сравнению со всеми субъектами ПФО. Здесь значительные обороты МП, показатель достигал более 1100 млрд руб. Высокое значение в 2018 г. и равняется 0,743. РТ на первом месте по числу МП. Темп финансирования увеличивается.

Показатель в Удмуртской Республике в целом имеет положительную тенденцию. Но по сравнению с другими субъектами занимает низкие позиции. По обороту МП и средней численности работников Удмуртская Республика занимает 7 место. По инвестициям в ОК регион является аутсайдером, стоит на 12 месте.

Чувашская Республика по обороту МП занимает последнее место. Максимальное значение показателя в 2016 г. и составляет 0,32. К 2018 г. уменьшается до 0,314.

В Пермском крае высокий индекс наблюдается в 2015 и 2016 гг. Среднемесячная заработная плата на МП за 2017 г. самая высокая – 27,5 тыс. руб. В целом оборот МП увеличивается.

В Кировской области показатель снизился до 0,3. Регион занимает среднюю позицию по сравнению с другими субъектами ПФО.

В Нижегородской области значение показателя с каждым годом увеличивается и достигает 0,763. Данный субъект занимает 2 место по количеству МП. За 2017 г. замечена самая низкая заработная плата – 17,8 тыс. руб. По инвестициям в основной капитал МП регион лидирует – 18,3 млрд руб.

В Оренбургской области показатель растет к 2018 г. и равняется 0,311. Создаются рабочие места, увеличивается финансирование.

В Пензенской области большое значение в 2017 г. и составило 0,315. К 2018 г. показатель уменьшился до 0,278. Необходимо создание новых рабочих мест и увеличение заработной платы.

В Самарской области значение индекса выросло до 0,625. Регион на 3 месте по числу малых предприятий.

В Саратовской области показатель в течение пяти лет увеличивается и составляет 0,369. Регион на 10 месте в ПФО по вовлеченности населения в малый бизнес. В целом субъект также занимает низкие позиции.

В Ульяновской области значение к 2018 г. выросло до 0,326. Число МП увеличивается, вовлеченность в развитие бизнеса растет. Темп финансирования потихоньку набирает обороты.

Данные регионов ПФО по всем показателям находятся в постоянной динамике, положительной и отрицательной. Положение в каждом субъекте нестабильно на протяжении периода с 2014 по 2018 гг. Над развитием малого и среднего бизнеса продолжают основательно работать.

Литература

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по РТ (Татарстанстат). Малое и среднее предпринимательство РТ за 2018 год.
2. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Регионы России социально-экономические показатели. – URL: https://www.gks.ru/storage/mediabank/Region_Pokaz_2019.pdf (Дата обращения: 08.04.2021).

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СФЕРЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Суровцева Диана Леонидовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена анализу нормативно-правовой базы регулирования сферы высшего образования в Российской Федерации. Рассматриваются основные правовые источники регламентации системы высшей школы на всех уровнях государственной власти.

Ключевые слова: сфера высшего образования, правовое регулирование, нормативно-правовая база, нормативно-правовые акты.

Интернационализация системы высшего образования на основе становления единого образовательного пространства, обусловленного вхождением Российской Федерации в Болонский процесс, а также, как следствие, модернизация высшей отечественной школы порождает необходимость исследования и усовершенствования системы нормативно-правового регулирования данной сферы.

Целью нормативно-правового регулирования является реализация норм права, с помощью которых удовлетворяются интересы субъектов правоотношений сферы высшего образования [1, с. 63–65].

Для достижения данной цели ставятся следующие задачи регулирования отношений в сфере высшей школы, представленные на рисунке 1.



Рис. 1. Цель и задачи нормативно-правового регулирования сферы высшего образования

Таким образом, нормативно-правовые акты, действующие на территории Российской Федерации, должны в полной мере обеспечивать права и свободы граждан в сфере высшего образования посредством формирования определенного комплекса правовых, экономических и финансовых условий.

Систему источников права, регулиующую сферу высшего образования в Российской Федерации, следует разделить на два уровня нормативно-правового обеспечения: внутренние и внешние.

Система источников права, регулиующая сферу высшего образования в Российской Федерации, представлена на рисунке 2.

Данные рисунка 2 свидетельствуют о том, что к внешним источникам права, регулиующим сферу высшего образования, относятся международно-правовые акты, признанные во всем мире. В свою очередь, международно-правовые нормы имеют первостепенное значение в механизме нормативно-правового регулирования отношений, возникающих в процессе функционирования системы высшего образования в условиях интернационализации данной сферы. Так согласно части 4 статьи 15 Конституции РФ международные нормы и принципы, а также международные договоры являются основополагающей составной частью правовой

системы Российской Федерации. Следует отметить, что в случае противоречия российского законодательства международным источникам права, приоритетными будут являться последние.



Рис. 2. Система источников права, регулирующих систему высшего образования в РФ

Таким образом, на сегодняшний день источники международного права, регулирующие сферу высшего образования, становятся общепризнанными стандартами мирового уровня, которые являются обязательными при принятии внутригосударственных актов для стран мира.

Конституция РФ обладает высшей юридической силой на территории Российской Федерации, поэтому при принятии других актов первоначально учитываются его основные положения и принципы. Так статья 43 данного акта полностью посвящена вопросу образования [2].

Основной закон РФ гарантирует право каждого гражданина на образование как одно из его конституционных прав, проявляя содержание через правомочие бесплатного получения высшего образования на конкурсной основе. Тем самым формируется особая система правоотношений, которая требует эффективного нормативно-правового регулирования. С этой целью был принят Федеральный закон от 29 декабря 2012 №273 «Об образовании в Российской Федерации», предмет которого таким образом формируют правоотношения по обеспечению данного права.

Федеральный закон №273 «Об образовании в Российской Федерации» является единым комплексным нормативно-правовым актом, носящий фундаментальный характер и определяющий основные цели, задачи, принципы и инструменты для реализации образовательной политики. Данный акт включает в себя 15 глав, состоящих в совокупности из 111 статей [3].

Также существуют специальные законы, устанавливающие особый правовой статус образовательных организаций, для которых вводятся специальные режимы правового регулирования. К таковым относят Федеральный закон № 259-ФЗ «О Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова и Санкт-Петербургском государственном университете» и Федеральный закон № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково», которые были приняты для обеспечения правового регулирования отношений, возникающие при функционировании данных учреждений, направленных на создание инновационной среды в государстве [4, 5].

В целях осуществления прорывного развития страны в 2020 году были определены национальные цели развития Российской Федерации. На сегодняшний день выделено 5 основных национальных целей, представленных на рисунке 3 [6].

Для достижения национальных целей были разработаны национальные проекты, которые являются относительно новым инструментом социально-экономического развития Российской Федерации. В России утвержден национальный проект «Наука и университеты», который позволит достичь национальной цели «Возможности для самореализации и развития талантов». Тем самым к 2030 году Россия должна войти в десятку ведущих стран мира по объему научных исследований и разработок, в том числе за счет создания эффективной системы высшего образования.

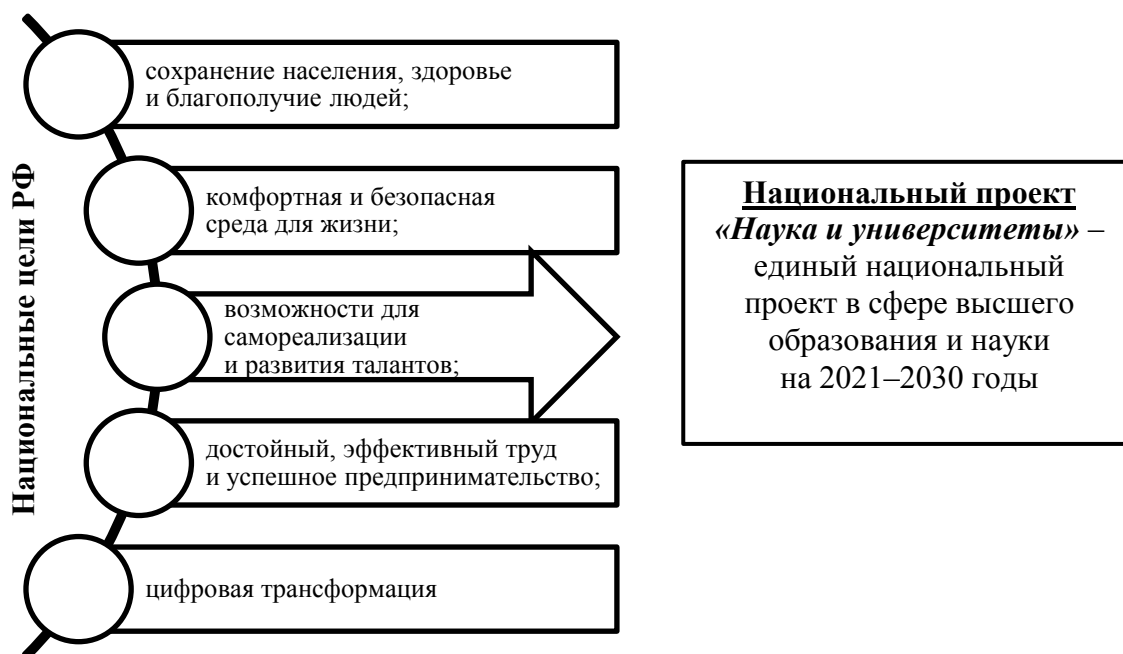


Рис 3. Место системы высшего образования в реализации национальных целей Российской Федерации

Несомненное значение для регулирования сферы высшей школы оказывают концептуальные документы, которые являются основными ориентирами для осуществления образовательной политики. К ним относятся:

- Стратегия научно технологического развития РФ до 2025 года;
- Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года;
- Стратегия экономической безопасности РФ на период до 2030 года.

Регулирование отношений, которые составляют предмет ФЗ, являются прерогативой не только федеральных органов исполнительной власти, но и государственных органов субъектов РФ, которые обеспечивают нормативно-правовое регулирование сферы высшего образования путем принятия собственных законов. Безусловно, в их основе лежат ранее перечисленные нормативно-правовые акты, которые обладают более высокой юридической силой. Кроме того, акты региона не должны противоречить вышестоящим законам. Таким образом, с учетом федеральных законов в данной области каждый субъект страны разрабатывает собственную нормативно-правовую базу.

Таким образом, международные нормы и принципы, а также международные договоры выступают основополагающей составной частью правовой системы Российской Федерации, на базе которой формируется собственная национальная система нормативно-правового регулирования. Далее по иерархии выступает Конституция РФ, устанавливающая определённые государственные гарантии в части обеспечения прав и свобод граждан в сфере высшего образования. В свою очередь, Федеральный закон №273 «Об образовании в Российской Федерации» является актом специального регулирования и содержит конкретные механизмы,

направленные на реализацию конституционных прав человека. Также в части реализации образовательной политики высшей школы первостепенное значение имеют стратегические документы, Федеральные государственные программы и национальные проекты. Кроме того, органы государственной власти, функционирующие на региональном и муниципальном уровнях, имеет право на формирование собственной правовой базы регулирования сферы высшего образования.

Литература

1. Токарев Г.В. Нормативно-правовое регулирование образовательной деятельности в России на современном этапе // Молодой ученый. – 2018. – № 10 (196). – С. 63–65.
2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (Дата обращения: 01.05.2021).
3. Федеральный закон «Об образовании в РФ» от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/ (Дата обращения: 1.05.2021).
4. Федеральный закон «О Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова и Санкт-Петербургском государственном университете»: от 10.11.2009 г. № 259-ФЗ. – URL: <http://www.consultant.ru/document/> (Дата обращения: 1.05.2021).
5. Федеральный закон «Об инновационном центре «Сколково» от 28.09.2010 г. № 244-ФЗ. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/902237250> (Дата обращения: 1.05.2021).
6. Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/> (Дата обращения: 1.05.2021).

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТАЛОВ ГОРОДОВ-МИЛЛИОННИКОВ КАК ИНСТРУМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

**Тургель Ирина Дмитриевна,
Панджиева Вероника Тимуровна**

*Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,
Екатеринбург, Россия*

Аннотация. В период обострившейся борьбы за ресурсы, города прибегают к новым способам привлечения инвестиций на свою территорию. Важным становится не только создание благоприятных условий для потенциальных инвесторов, но и распространение информации об их наличии, донесении преимуществ вложений в конкретный город. Целью исследования является анализ инвестиционных порталов городов-миллионников как одного из инструментов повышения инвестиционной привлекательности, их сравнение и выявление проблем инвестиционного портала МО города Казани.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, город, инвестиционный портал.

Изменение роли и функций городов в системе государственного управления определялось общей логикой преобразования государственного устройства страны [1, с. 5]. На сегодняшний день города являются не только самостоятельными субъектами экономической деятельности, но и «донорами» для других территорий, ведется конкурентная борьба за внимание инвесторов, формирование инвестиционной привлекательности территории. Повышение инвестиционной привлекательности – одна из важнейших задач, стоящих перед органами власти любого муниципального образования. Суть инвестиционной привлекательности заключается в существовании таких инвестиционных условий, которые определяют выбор инвестором потенциального инвестиционного объекта [2, с. 10]. В городах апробируются все

новые способы привлечения ресурсов, что находит отражение в изменении динамики объема инвестиций в основной капитал (табл. 1).

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по городам-миллионникам
Российской Федерации, млн руб. [3]

| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-----------------|--------|--------|---------|--------|---------|
| Новосибирск | 77505 | 64302 | 66081,4 | 67597 | 97757,5 |
| Екатеринбург | 105644 | 110548 | 127819 | 137788 | 177624 |
| Казань | 108723 | 113055 | 123292 | 137790 | 115856 |
| Нижний Новгород | 95744 | 97263 | 96696,2 | 82873 | 90314,4 |
| Челябинск | 81831 | 63169 | 53107,2 | 69015 | 80079,6 |
| Самара | 87010 | 77824 | 84044,6 | 82757 | 109369 |
| Омск | 57711 | 54360 | 59797,8 | 72322 | 107409 |
| Ростов-на-Дону | 106444 | 118483 | 147307 | 95464 | 95134,1 |
| Уфа | 97287 | 103457 | 102714 | 98299 | 105171 |
| Красноярск | 66115 | 64436 | 83217,7 | 84729 | 100503 |
| Воронеж | 63261 | 74448 | 90640,5 | 98999 | 114039 |
| Пермь | 117093 | 89329 | 93175,8 | 99261 | 115807 |
| Волгоград | 101042 | 87171 | 93050,9 | 69479 | 67106,1 |

В современном мире, где информация стала полноценным ресурсом экономики, одним из наиболее эффективных инструментов привлечения инвестиций на территорию города является собственный инвестиционный сайт. Интернет – это наиболее доступный и общеизвестный канал распространения информации, востребованный у всех групп населения. К сожалению, не все города используют данный инструмент, полагаясь на региональные порталы. На сегодняшний день в российских регионах применяется широкий спектр интересных региональных управленческих решений в инвестиционной сфере, опирающихся на современные информационно-коммуникационные технологии [4, с. 100]. Многие из них могут быть реализованы и на муниципальном уровне, в частности, через инвестиционные порталы муниципальных образований. Из 13 городов-миллионников собственные сайты есть у Новосибирска, Екатеринбурга, Казани, Челябинска, Ростова-на-Дону, Уфы, Волгограда, Перми. Проанализируем инвестиционные порталы городов-миллионников Российской Федерации (таблица 2).

Сравнивая города-миллионники по объему привлеченных инвестиций, среди лидеров последние пять лет фигурируют такие города, как Екатеринбург, Казань и Пермь. И если инвестиционные порталы Екатеринбурга и Перми отличаются наличием разнообразного материала по инвестиционной деятельности города, портал Казани в этом отношении значительно отстает. Обращаясь к итогам анализа инвестиционного портала МО г. Казани, следует отметить, что он требует значительных доработок. Основными недостатками можно назвать:

- отсутствие самостоятельного сайта (инвестиционный портал Казани – это не самостоятельный сайт, а лишь один из разделов официального портала города);
- отсутствие обратной связи;
- отсутствие информации об ответственных за реализацию инвестиционной политики в городе, полномочиях, контактных данных;
- отсутствие раздела с основными нормативно-правовыми актами в сфере инвестиций;
- отсутствие англоязычной версии (вариант переключения на английский язык на сайте предусмотрен, но сама информация так и не переведена);
- не заполнен раздел «Вопросы и ответы» (сам раздел на сайте есть, является не активным и не пополняется с 2018 г.);

- в разделе «Цифры и факты» приведены данные только за текущий год (4 показателя);
- новостная лента редко обновляется (последняя новость датирована 09.12.2020 г.);
- отсутствие перечня проектов для инвестирования;
- отсутствие полной информации о мерах по поддержке инвесторов и МСП.

Таблица 2

Анализ инвестиционных порталов городов-миллионников Российской Федерации

| Критерий | Казань | Екатеринбург | Пермь | Новосибирск | Челябинск | Ростов-на-Дону | Уфа | Волгоград |
|--|----------|--------------|-------------|-----------------|-------------|----------------|-----|-----------|
| Наличие информации о НПА в сфере инвестиций | - | + | + | + | - | + | - | - |
| Наличие информации об ответственном лице, органе власти МО | - | + | + | + | + | + | + | - |
| Наличие инвестиционной карты | + | - | + | + | - | + | + | + |
| Наличие инвестиционного паспорта МО | + | + | + | + | - | + | + | + |
| Наличие механизма обратной связи | - | + | + | + | + | + | - | + |
| Наличие новостной ленты | + | - | + | + | - | + | + | - |
| Наличие ссылок на официальные сайты органов власти МО | + | + | + | + | + | + | + | + |
| Наличие информации о льготах для инвесторов, субъектов МСП | + | + | + | + | + | + | + | + |
| Наличие ответов на наиболее часто задаваемые вопросы | - | + | + | + | - | - | - | - |
| Количество языков | RUS, TAT | RUS | RUS, EN, DE | RUS, EN, DE, CN | RUS, EN, CN | RUS, EN | RUS | RUS, EN |
| Наличие версии для слабовидящих | + | + | + | + | + | + | - | - |
| Соблюдение правила «трех цветов» | + | + | + | + | + | + | + | + |
| Наличие перечня проектов для инвестирования | - | + | + | + | + | + | + | + |
| Наличие счетчика посещаемости сайта | - | + | - | - | - | + | - | - |
| Наличие ссылки на социальные сети | - | - | - | + | + | + | - | + |

Сравнивая города-миллионники по объему привлеченных инвестиций, среди лидеров последние пять лет фигурируют такие города, как Екатеринбург, Казань и Пермь. И если инвестиционные порталы Екатеринбурга и Перми отличаются наличием разнообразного материала по инвестиционной деятельности города, портал Казани в этом отношении значительно отстает. Обращаясь к итогам анализа инвестиционного портала МО г. Казани, следует отметить, что он требует значительных доработок. Основными недостатками можно назвать:

- отсутствие самостоятельного сайта (инвестиционный портал Казани – это не самостоятельный сайт, а лишь один из разделов официального портала города);
- отсутствие обратной связи;
- отсутствие информации об ответственных за реализацию инвестиционной политики в городе, полномочиях, контактных данных;
- отсутствие раздела с основными нормативно-правовыми актами в сфере инвестиций;
- отсутствие англоязычной версии (вариант переключения на английский язык на сайте предусмотрен, но сама информация так и не переведена);
- не заполнен раздел «Вопросы и ответы» (сам раздел на сайте есть, является не активным и не пополняется с 2018 г.);
- в разделе «Цифры и факты» приведены данные только за текущий год (всего 4 показателя);
- новостная лента редко обновляется (последняя новость датирована 09.12.2020 г.);
- отсутствие перечня проектов для инвестирования;
- отсутствие полной информации о реализуемых в городе мерах по поддержке инвесторов и МСП.

На сайте представлена информация о «Механизмах облигационного займа», «Корпоративных облигациях» и «Справочная информация об основных программах поддержки, реализуемых Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере». При этом внутри инвестиционного паспорта Казани перечислен ряд важнейших мер поддержки:

- проект льготной аренды муниципальных помещений для МСП;
- применение специального налогового режима «Налог на профессиональный доход».

Казань является одним из ведущих городов по привлечению инвестиций. По данным статистики, город неизменно входит в тройку лидеров по объему инвестиций в основной капитал среди городов-миллионников. В городе поддерживается благоприятный инвестиционный климат, ежегодно принимаются меры по его сохранению. Однако поиск актуальной информации весьма затруднителен. Сайт инвестиционной привлекательности Казани, на котором должна аккумулироваться важнейшая информация для инвесторов, требует значительной доработки. Выявленные недостатки влияют на общую инвестиционную привлекательность города.

Литература

1. *Тургель И.Д.* Нормативно-правовые и финансово-экономические основы развития современного города как элемента системы местного самоуправления // Муниципалитет: экономика и управление. – 2011. – № 1. – С. 5–17.
2. *Аманов М.А.* Инвестиционная привлекательность территории // Актуальные проблемы социэкономике в XXI веке – 2018. – № 3. – С. 10–14.
3. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. – URL: <https://www.gks.ru/folder/210/document/13206> (Дата обращения: 06.04.2021).
4. *Гришина И.В., Гришин А.С.* Использование информационных технологий для создания благоприятного инвестиционного климата: лучшие практики государственного управления в регионах России // Современные производительные силы – 2014. – № 3. – С. 100–110.

ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПОЛИТИКА ПО ИХ УЛУЧШЕНИЮ

**Убайдуллаев Мухаммаджон Абдусамад угли,
Рохаталиев Дилшодбек Шухрат угли,
Ермошина Екатерина Михайловна,
Усманов Даврон Кахрамон угли,
Ядгарова Шоира Ильхомовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Обеспеченность населения комфортными жилищными условиями является одной из главных компонент качества жизни населения. Следовательно, одной из важнейших задач государственной жилищной политики является содействие повышению обеспеченности населения современным и безопасным жильем. В данной статье проведен статистический анализ состояния жилищного фонда Республики Татарстан за период 2010–2018 г., рассмотрены основные задачи государственной жилищной политики на региональном уровне, а также проанализированы меры, предпринимаемые для улучшения жилищных условий населения Татарстана.

Ключевые слова: жилищная политика, жилищные условия, жилищное строительство, качество жизни, Республика Татарстан.

С 1 ноября 2016 г. в России стартовала реализация приоритетного национального проекта «Ипотека и арендное жилье», целью которого было обозначено улучшение жилищных условий граждан России путём обеспечения высоких темпов ввода жилья и стимулирования спроса [7]. По результатам проекта прогнозировалось:

– увеличение к 2025 г. объёмов жилищного строительства до 120 млн кв. м жилья ежегодно (базовое значение 2015 года – 85,3 млн кв. м);

– рост числа ипотечных кредитов до 1700 тыс. в год к 2025 г. (базовое значение – 700 тыс. в 2015 г.).

Предпринимаемые меры в перспективе должны позволить не менее 5 миллионам семей со средним достатком получить возможность для улучшения своих жилищных условий.

С октября 2018 г. программа была переформатирована в новый нацпроект «Жилье и городская среда», который является развитием стартовавших в октябре – декабре 2016 года приоритетных проектов «Ипотека и арендное жилье», «Обеспечение качества жилищно-коммунальных услуг» и «Формирование комфортной городской среды» [3].

Для достижения поставленных ориентиров бюджеты субъектов РФ получают целевые субсидии на реализацию мероприятий по переходу от долевого к проектному финансированию жилищного строительства, развитию секьюритизации ипотеки и созданию механизмов переселения граждан из непригодного для проживания жилищного фонда.

Татарстан является одним из основных получателей субсидий из федерального бюджета, необходимых Республике для улучшения к 2024 г. жилищных условий 37 тысяч семей ежегодно и ежегодного увеличения объема жилищного строительства, плановое значение которого составит 18,724 млн квадратных метров к 2024 г. [4].

За период с 2010 г. жилищный фонд Республики Татарстан увеличился на 21 % (рис. 1).

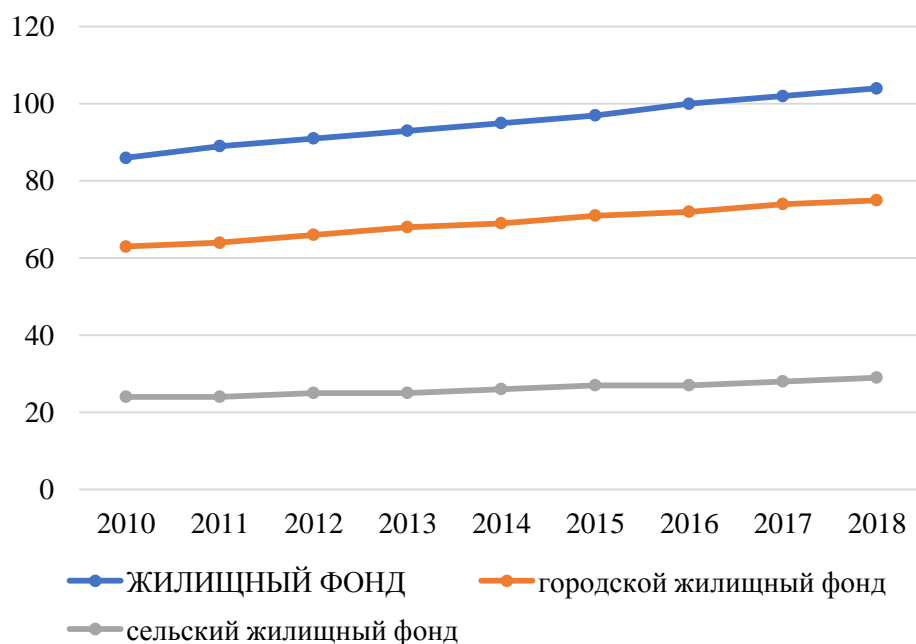


Рис. 1. Жилищный фонд РТ (общая площадь жилых помещений; миллионов квадратных метров)

Около 72 % жилищного фонда Республики составляет жилье, расположенное в городской черте. Заметим, что в 2010 г. доля городского жилищного фонда составляла порядка 73,5 %, следовательно, возрастает востребованность жилья, расположенного в сельской местности.

Средняя обеспеченность населения Республики жильем представлена на рисунке 2.

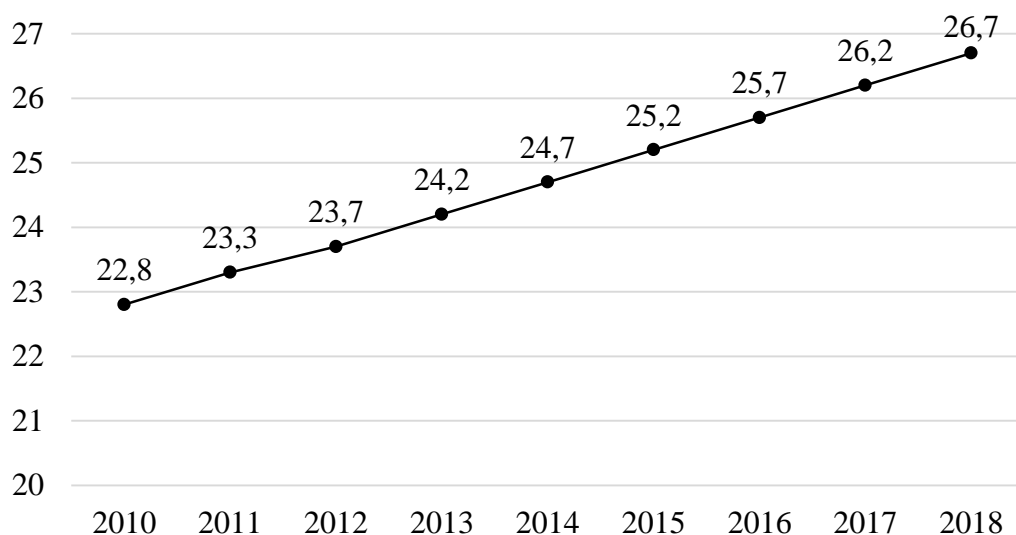


Рис. 2. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя в Татарстане (на конец года; квадратных метров)

За 9 лет данный показатель увеличился на 17 %, что было достигнуто благодаря активному вводу в действие жилых домов (рис. 3).

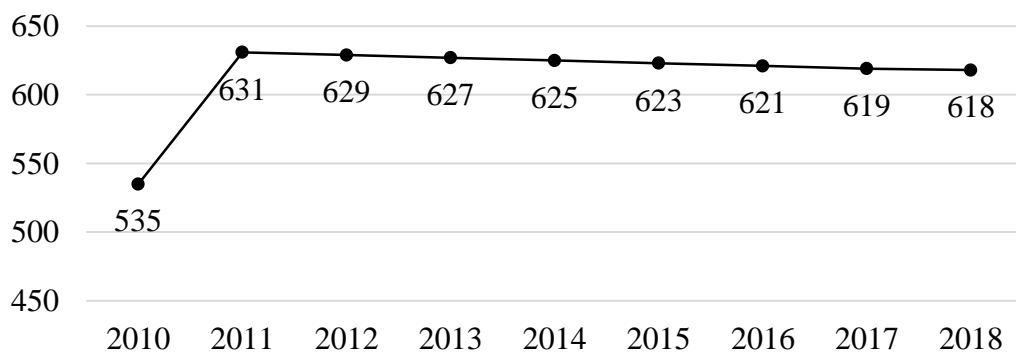


Рис. 3. Ввод в действие жилых домов на 1000 человек населения в РТ (м² общей площади жилых помещений)

По итогам 2019 г. почти четверть всего жилищного строительства в ПФО пришлось именно на Татарстан – в регионе были сданы 2,68 млн кв. м жилья, таким образом, Республика стала одним из регионов-драйверов жилищного строительства в России наряду с Москвой, Санкт-Петербургом, Московской и Ленинградской областями и Краснодарским краем.

Благоустройство жилищного фонда в Татарстане является одним из лучших в федеральном округе (табл. 1):

Таблица 1

Благоустройство жилищного фонда в 2018 г. в РТ (в %).

| Удельный вес общей площади, оборудованной: | | 2010 | 2018 |
|--|-------------------------------|------|------|
| 1 | водопроводом | 85,7 | 96 |
| 2 | водоотведением (канализацией) | 79,6 | 93,4 |
| 3 | отоплением | 96,9 | 98,6 |
| 4 | ваннами (душем) | 71,5 | 85,2 |
| 5 | газом (сетевым, сжиженным) | 93,9 | 90,6 |
| 6 | горячим водоснабжением | 72,1 | 89,3 |
| 7 | напольными электроплитами | 5,5 | 9,1 |

За период с 2010 года оборудованность жилищного фонда Республики основными удобствами возросла по всем параметрам, за исключением газа – удельный вес жилой площади, оборудованной сетевым или сжиженным газом, сократился на 3,3 п. п.

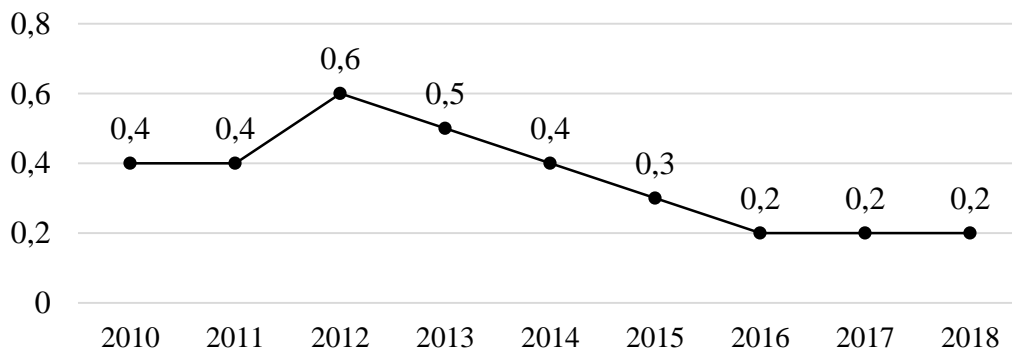


Рис. 4. Удельный вес аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда в РТ (в %)

Важнейшей составляющей качества жилищного фонда региона является доля аварийного жилья. В Татарстане она является самой низкой среди субъектов ПФО – около 0,2 % (рис. 4).

Финансирование расселения граждан из аварийного жилья происходит в основном за счёт средств государственной корпорации – Фонда содействию реформирования ЖКХ, а также средств регионального бюджета. С 2019 года реализуется Республиканская адресная программа по переселению граждан из аварийного жилищного фонда на 2019–2025 годы.

Увеличение количества граждан, расселенных из аварийного жилья, является одной из главных задач нацпроекта «Жильё и городская среда» в Татарстане. Помимо названной задачи, Правительство республики предполагает увеличить к 2024 г. [2]:

- количество городов с благоприятной городской средой;
- долю граждан, принявших участие в решении вопросов по развитию городской среды;
- объёмы жилищного строительства не менее чем до 120 млн кв. м. в год;
- а также реализовать проекты по развитию территорий, расположенных в границах населённых пунктов.

Для обеспечения жителей РТ доступным жильем в регионе реализуются следующие программы ипотечного кредитования: классическая ипотека, социальная ипотека, обеспечение жильем молодых семей, обеспечение жильем молодых семей и специалистов, проживающих в сельской местности, предоставление государственных жилищных сертификатов отдельным категориям граждан. При содействии Кабинета министров РТ с лета 2020 г. программа социальной ипотеки была расширена – до этого момента на льготное жильё могли претендовать только молодые семьи, работающие в бюджетной сфере или на предприятии – плательщике взносов в ГЖФ. Нововведение позволяет участвовать в программе всем молодым семьям при одном условии – возраст хотя бы одного из супругов не должен превышать 35 лет. При участии Министерства по делам молодежи РТ реализуются следующие меры содействия улучшению жилищных условий молодых семей: возможность получения безвозмездной субсидии на приобретение нового или вторичного жилья или на строительство дома, беспроцентный заем на приобретение жилья, строительство или достройку индивидуального дома в сельской местности [1].

Таким образом, можно говорить о масштабной работе, проделываемой руководством Татарстана для улучшения жилищных условий граждан и широком перечне программ и отдельных мероприятий, позволяющих семьям приобрести комфортное жильё по доступным ценам. Проблемой остаются очередность получения жилья по программе социальной ипотеки: существует практика «предварительной» и «основной» очередей, которые могут длиться до трёх лет, также в некоторых районах Республики недостаточно земель для строительства социального жилья. Кроме того, в Татарстане практически отсутствует рынок социального арендного жилья, предназначенного для малоимущих семей и привлечения трудовых ресурсов из других регионов. Именно на решение данных проблем должна быть направлена жилищная политика Республики Татарстан в ближайшей перспективе.

Литература

1. Министерство по делам молодежи Республики Татарстан. – URL: <https://minmol.tatarstan.ru> (Дата обращения: 10.04.2021).
2. Министерство строительства, архитектуры и ЖКХ Республики Татарстан. – URL: <https://minstroy.tatarstan.ru/zhile.htm> (Дата обращения: 10.04.2021).
3. Национальный проект «Жильё и городская среда». – URL: <https://futererussia.gov.ru/zhile-i-gorodskaya-sreda> (Дата обращения: 10.04.2021).
4. Паспорт регионального проекта Жильё (Республика Татарстан). – URL: <https://minstroy.tatarstan.ru/file/minstroy/File/Жильё%20новый.pdf> (Дата обращения: 10.04.2021).

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ И ИХ ПРОЕКТОВ В ОТДЕЛЬНЫХ СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Халилова Татьяна Викторовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Одним из основных направлений государственной антикоррупционной политики на данный момент является антикоррупционная экспертиза нормативно-правовых актов и проектов нормативно-правовых актов. В связи с этим в рамках работы предпринята попытка провести оценку и сравнительный анализ результатов антикоррупционной экспертизы НПА и проектов НПА в отдельных российских регионах.

Ключевые слова: государственная антикоррупционная политика, коррупция, антикоррупционная экспертиза нормативно-правовых актов и проектов нормативно-правовых актов.

Одним из наиболее приоритетных на данный момент направлений государственной политики в РФ является антикоррупционная политика. Приоритетность и важность данного направления работы нашего государства и его регионов предопределяет, прежде всего, отрицательный характер самой коррупции. Коррупция как негативное явление в системе государственного управления имеет как отрицательные социальные последствия, связанные с ухудшением положения граждан, так и негативные экономические последствия, выраженные в неэффективном использовании бюджетных средств, недофинансировании отдельных направлений деятельности власти, что в итоге приводит к снижению уровню благосостояния населения, повышению уровня бедности и, как следствие, снижению общего уровня социально-экономического развития территории. В силу этого, сама антикоррупционная политика становится значимой, а ее изучение – актуальным. Именно поэтому в рамках данного исследования был проведен анализ реализации некоторых мероприятий антикоррупционной политики на уровне отдельных субъектов РФ.

В качестве объекта исследования было выбрано такое мероприятие, как антикоррупционная экспертиза нормативно-правовых актов и их проектов, и его реализация на уровне отдельных субъектов РФ, а именно в республиках Марий Эл (РМЭ), Татарстан (РТ), Крым (РК), а также Нижегородской и Саратовской областях.

Оценка результатов антикоррупционной экспертизы НПА и проектов НПА проводилась по состоянию на 2019 год. Для оценки и анализа результатов антикоррупционной экспертизы были выделены отдельные показатели, по которым была собрана, систематизирована, проанализирована и оценена информация по каждому из выбранных субъектов РФ. При оценке использовались количественные показатели, оцененные на основе математического метода нормировки. В силу того, что каждый из количественных показателей об антикоррупционной экспертизе отличен по единицам своего измерения, то для общей оценки они были приведены к единому виду, благодаря расчету нормированных показателей по следующей методике:

$$R = \frac{X_i - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}} \quad (1).$$

– если наилучший показатель имеет наибольшее значение, или...

$$R = \frac{X_{\max} - X_i}{X_{\max} - X_{\min}} \quad (2).$$

– если наилучший показатель имеет минимальное значение. В данных формулах X_i – значение показателя региона в указанный год, X_{min} и X_{max} – минимальное и максимальное значение показателя за изучаемый год среди оцениваемых регионов. Все расчетные величины в результате линейного масштабирования попали в интервале от 0 до 1, где 0 соответствует минимальному значению признака, а 1 – максимальному. Таким образом, величины всех количественных показателей были приведены к единой шкале, что позволило использовать полученные данные в рамках комплексной оценки результатов антикоррупционной экспертизы НПА.

При оценке результатов антикоррупционной экспертизы использовались как абсолютные (за 2019 год), так и относительные (в сравнении с 2018 годом) показатели. Информация была получена из ежегодных отчетов о результатах антикоррупционной политики за 2019 и 2018 гг. в РТ [1, 2], РМЭ [3, 4], РК [5], Нижегородской [6] и Саратовской областях [7, 8].

Обратимся к полученным результатам, отраженным в таблице 1.

Таблица 1

Оценка результатов антикоррупционной экспертизы НПА
и проектов НПА в отдельных субъектах РФ

| | РТ | РМЭ | Нижег. обл. | Сарат. обл. | РК |
|---|------|------|----------------|----------------|------|
| Общее количество НПА и проектов НПА, прошедших антикоррупционную экспертизу в 2019 году, ед. | 1,00 | 0,02 | 0,04 | 0,12 | 0,00 |
| Количество региональных НПА и проектов региональных НПА, прошедших антикоррупционную экспертизу, ед. | 0,79 | 0,00 | 0,04 | 1,00 | 0,01 |
| Прирост/убыль данного количества по сравнению с 2018 г., % | 1,00 | 0,00 | 0,97 | 0,53 | 0,56 |
| Количество региональных НПА и проектов региональных НПА, содержащих коррупциогенные факторы, ед. | 0,31 | 1,00 | 0,00 | 0,59 | 0,77 |
| Прирост/убыль данного количества по сравнению с 2018 г., % | 1,00 | 0,00 | 0,01 | 0,04 | 0,05 |
| Количество муниципальных НПА и проектов муниципальных НПА, прошедших антикоррупционную экспертизу, ед. | 1,00 | 0,03 | 0,04 | 0,00 | 0,00 |
| Прирост/убыль данного количества по сравнению с 2018 г., % | 0,71 | 0,00 | 1,00 | 0,50 | 0,60 |
| Количество муниципальных НПА и проектов муниципальных НПА, содержащих выявленные коррупциогенные факторы, ед. | 0,00 | 1,00 | 0,29 | 0,01 | 0,03 |
| Прирост/убыль данного количества по сравнению с 2018 г., % | 0,00 | 0,62 | 0,70 | 0,98 | 1,00 |
| Суммарная оценка | 5,81 | 2,67 | 3,09 | 3,78 | 3,00 |
| Итоговая оценка по блоку | 0,65 | 0,30 | 0,34 | 0,42 | 0,33 |

По результатам оценки антикоррупционной экспертизы в выбранных субъектах РФ, отраженных в таблице 1, лидером является Татарстан. Его оценка по данному блоку ниже, чем по предыдущему и не столь сильно отличается от оценок других регионов, однако, несмотря на это, РТ сохранила лидерство.

При оценке данных показателей антикоррупционной экспертизы мы исходили из принципа, используемого при оценке результатов антикоррупционной политики государственными органами: увеличение числа проанализированных документов и выявленных в них коррупциогенных факторов говорит о повышении результативности работы государственных органов. В связи с этим более высокие значения показателей этого блока рассматривались как более хорошие, несмотря на то, что с указанным принципом можно не согласиться (при улучшении качества экспертизы количество документов, нуждающихся в проверке, и, соответственно, количество выявленных коррупциогенных факторов должно сокращаться в силу разработки общих принципов нормотворчества с учетом рисков возникновения коррупции). Если обратиться к опыту РТ, то можно увидеть, что Татарстан не смог добиться максимальной оценки по данному блоку именно потому, что количество выявленных коррупциогенных факторов в региональных и муниципальных НПА и их проектах существенно ниже, чем в других регионах, несмотря на то, что количество проанализированных документов здесь в разы больше, чем в остальных исследуемых регионах. То есть, можно говорить о том, что Татарстан постепенно начал выходить на тот уровень антикоррупционной экспертизы, при котором более существенным оказывается не количество, а качество разработанных и подготовленных проектов НПА, что является показателем высокого качества и эффективности данного мероприятия в РТ.

В отношении остальных регионов можно отметить, что уровень их оценок примерно одинаков и составляет меньше медианной оценки (0,5), что говорит об относительно низких результатах антикоррупционной экспертизы, которые могут стать основанием для развития коррупции в будущем в этих субъектах РФ.

Таким образом, по результатам оценки и анализа данных об антикоррупционной экспертизе в отдельных субъектах РФ было установлено, что более приоритетными пока являются количественные критерии оценки данного мероприятия. Однако, как было отмечено, в будущем при эффективной реализации антикоррупционной политики на региональном уровне должен осуществляться постепенный переход от количества к качеству антикоррупционной экспертизы, которая будет способствовать не просто проверке документов, а формированию общих принципов нормотворчества и подготовки НПА, свободных от коррупциогенных факторов. Такой подход пока можно наблюдать только в РТ, однако перспективность перехода к данному подходу актуальна и для других рассмотренных регионов.

Литература

1. Комиссия по координации работы по противодействию коррупции в Республике Татарстан. – URL: <https://anticorruption.tatarstan.ru/reports/2019.htm> (Дата обращения: 25.04.2021).
2. Комиссия по координации работы по противодействию коррупции в Республике Татарстан. – URL: <https://anticorruption.tatarstan.ru/reports/> (Дата обращения 25.04.2021).
3. Управление Главы РМЭ по профилактике коррупционных и иных правонарушений. – URL: <http://mari-el.gov.ru/anti-corruption/Pages/program-prevent-reports.aspx> (Дата обращения: 25.04.2021).
4. Управление Главы РМЭ по профилактике коррупционных и иных правонарушений. – URL: <http://mari-el.gov.ru/anti-corruption/Pages/contacts.aspx> (Дата обращения: 25.04.2021).
5. Комитет по противодействию коррупции Республики Крым. – URL: <https://kpk.rk.gov.ru/ru/structure/194> (Дата обращения: 25.04.2021).
6. Правительство Нижегородской области. – URL: <https://www.government-nnov.ru/?id=> (Дата обращения 25.04.2021).
7. Правительство Саратовской области. – URL: http://saratov.gov.ru/informers/protivodeystvie-korrupsii/programma/otchyot_za_2019.zip (Дата обращения: 25.04.2021).
8. Правительство Саратовской области. – URL: http://saratov.gov.ru/informers/protivodeystvie-korrupsii/programma/otchyot_za_2018.zip (Дата обращения 25.04.2021).

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ

**Хузеева Алина Маратовна,
Михайлюк Анастасия Сергеевна,
Кондратьева Анастасия Александровна**
Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрен отечественный рынок корпоративного контроля, изучены количественные и качественные характеристики.

Ключевые слова: рынок, корпорации, отечественный рынок, корпоративный контроль.

Возникновение отношений в части собственности, моделей корпоративной системы контроля в российских промышленных организациях, лежащий в их основе механизм корпоративного управления способствует развитию рынка корпоративного российского контроля. Анализ необходим, чтобы учесть процессы концентрации и перераспределения пакета акций между инсайдерскими и аутсайдерскими собственниками [1, с. 133].

Количественные данные предоставляют некоторые данные об основных тенденциях распределения прав собственности в России за последние годы. Прежде всего, надо отметить, что имеющиеся данные показывают сокращение доли инсайдеров (сотрудники и менеджеры компаний).

В 2015 году при обследовании 277 российских компаний (табл. 1) инсайдеры составляли 50 % в структуре акционерного капитала, но к концу 2018 года доля их сократилась на 10 %.

Таблица 1

Структура собственности по группам акционеров, %

| Группа | 2015 | 2018 | 2020 |
|---|-------------|-------------|-------------|
| Работники | 42 | 31,1 | 29,8 |
| Управленцы | 7,8 | 9,0 | 9,5 |
| Федеральные власти | 5,1 | 4,6 | 4,3 |
| Региональные и муниципальные власти | 4,6 | 3,8 | 4,6 |
| Иностранные стейкхолдеры | 1,8 | 3,7 | 3,3 |
| Российские банки | 1,6 | 1,3 | 1,2 |
| Российские инвестиционные компании, фонды | 9 | 11,8 | 11,2 |
| Промышленные предприятия | 12 | 13,9 | 14,9 |
| Сторонние физические лица | 13,5 | 18,6 | 19 |
| другие | 2,6 | 2,2 | 2,2 |

Следует заметить, что респонденты не ожидают каких-либо серьезных изменений в структуре собственности в конце 2020 года.

Если посмотреть на видоизменения структуры собственности по отраслям, то отличия между долями инсайдеров окажутся существенными, при этом наибольшая доля принадлежит машиностроению (39 %), а наименьшая – легкой промышленности (51 %) [4].

В 2015 году преобладали инсайдеры (им отведена половина корпоративной собственности) – 45 % предприятий. Однако через 3 года эта доля снизилась до 29 %. Сокращение доли инсайдеров было связано со значительным уменьшением количества акций, которые принадлежат индивидуальным инвесторам, инвестиционным фондам, а также промышленным предприятиям (табл. 1). Однако доля инсайдерской собственности была снижена, учитывая, что часть внешних акционеров стала аффилированной с руководством предприятий.

Формальный опрос не дает четкого представления о взаимоотношениях аффилированных лиц и коалиции акционеров. Но по некоторым оценкам в среднем инсайдеры контролируют не менее 50 % акционерного капитала российских компаний.

В промышленности также увеличилась концентрация акционерного капитала (таблица 2, данные по 242 российским компаниям).

Таблица 2

Показатели степени концентрации собственности в России, %

| | 2015 | 2018 | 2020 |
|--------------------------|------|------|------|
| Самый большой акционер | 26,3 | 27,8 | 28,8 |
| Три наибольших акционера | 40,5 | 45,1 | 46,5 |

В 2018 году совокупные пакеты акций, принадлежащие самому крупному акционеру – ПАО «Газпром», выросли почти до 28 %, а трех крупных акционеров – до 45 % [4]. Поэтому на 2020 год был спрогнозирован значительный рост концентрации. В 2018 году крупнейший российский акционер контролировал менее 10 % уставного капитала только в 15 % всех случаев. Он имел контрольный пакет акций в одном из пяти предприятий.

Таким образом, западные стандарты показывают, что корпоративная собственность в России рассматривается как концентрированная. В то же время высокая концентрация части корпоративной собственности связана с высокой дисперсией других компаний. Следует подчеркнуть, формальное обследование также выявляет нижний предел для концентрации корпоративной российской собственности.

Среди российских отраслей лидирует пищевая промышленность, где контрольный пакет акций принадлежит одному лицу в каждом из трех предприятий. В машиностроении собственник имеет большую долю в одном из пяти предприятий, в то время как в секторе легкой промышленности – в одном из десяти.

Тенденция растущей концентрации российской собственности и поддержание высоких инсайдерских ставок являются косвенным доказательством концентрации собственности у менеджеров. По некоторым причинам нет веских доказательств, которые бы подтверждали это утверждение. Данные показывают, что сокращение инсайдеров в российских компаниях происходит за счет сокращения числа сотрудников. Это связано с незначительным ростом числа лиц в управленческом аппарате. Но в реальности российские менеджеры контролируют значительную долю акций, которая рассматривается как собственность аффилированных лиц. Наиболее часто главный исполнительный директор (топ-менеджер) является таким лицом в среднем или крупном бизнесе. Акционеры таких предприятий, таким образом, имеют права голоса в корпоративном управлении в секторе промышленности.

Главной особенностью в сложившейся структуре собственности в российской промышленности является тот факт, что владелец предприятия и менеджер – это одно и то же лицо. Именно поэтому стандартные проблемы в теории корпоративного управления связаны с отношениями между собственниками и менеджерами. Пока для менеджеров положение собственника способствует снижению затрат на защиту своих интересов.

В основе указанных тенденций лежат следующие причины:

- процессы развития экономики России и исторические условия (как дореформенные, так и те, что появились после реформ);
- формально и неформально установленные правила, которые регулируют отношения собственности для учета интересов заинтересованных сторон;
- приватизационные процедуры;
- неформальные институты в стране.

Экономика переходного российского периода привела к тому, что инсайдеры стали доминировать, поэтому появилась рассредоточенная структура собственности. Заключительный этап в приватизационных процессах и последующее перераспределение собственности осуществлялось под контролем региональных властей.

Таким образом, концентрация собственности у инсайдеров была осуществлена путем использования средств предприятий и государства (как получателя налогов).

У аутсайдеров была лишь ограниченная возможность для участия в приватизационных процессах: это зависит от решений, которые приняты сотрудниками и руководством компаний, а также от федеральных и региональных властей.

В современных российских условиях неравенство доступа к распределению собственности проявляется только в некоторых специфичных секторах экономики.

В процветающих секторах экономики преимущество контроля собственности вызывает рост конкуренции между инсайдерами и потенциальными аутсайдерами, что обеспечивает стимул оплачивать дополнительные расходы и создавать корпоративный контроль над любыми предприятиями. Вследствие этого контроль над эффективными предприятиями концентрируется у руководства или внешних собственников. В то время как собственность в неэффективных предприятиях сосредоточена у собственников, поэтому корпоративное управление остается рассредоточенным.

В условиях рыночной российской экономики механизм корпоративного управления направлен на то, чтобы закреплять право собственности и сформировать адекватную структуру корпоративного контроля.

Обычно такой механизм делится на внутренний и внешний. В российской экономике механизм выступает в качестве инструмента контроля собственников над управлением предприятием. На практике другие влиятельные стороны – органы власти различного уровня – вовлечены в процесс корпоративного контроля.

Сегодня возникает необходимость для пересмотра механизма корпоративного управления в России, переход от моделей рассеянной собственности к концентрированной собственности аутсайдеров в тех случаях, когда корпоративная собственность находится в процессах ее концентрации.

Эмпирические данные 270 российских компаний свидетельствуют (табл. 3) о том, что представители руководства и сотрудники доминируют в составе совета директоров.

Таблица 3

Структура совета директоров российских компаний

| | % от общего числа | Среднее значение |
|-------------------------------------|-------------------|------------------|
| Среднее количество членов | 7,9 | 1,00 |
| Работников и управленцев | 57,4 | 1,92 |
| Федеральные власти | 3,2 | 0,97 |
| Региональные и муниципальные власти | 5,7 | 1,75 |
| Иностранные инвесторы | 2,1 | 0,55 |
| Российские банки | 2,1 | 2,06 |
| Инвестиционные компании, фонды | 9,1 | 0,74 |
| Промышленные предприятия | 15,0 | 1,47 |
| Крупные физические лица | 5,4 | 0,25 |

Столбцы два и три в таблице 3 показывают, что в некоторых случаях предприятия, представители региональных и местных органов власти, банков и промышленных предприятий укрепляют свои позиции рядом с инсайдерами. При этом частные лица, инвестиционные фонды теряют свои позиции.

Промышленные российские предприятия занимают наиболее высокие позиции, а другие структуры значительно отстают. В промышленных предприятиях инсайдеры занимают 57 % в структуре совета директоров. В общей сложности внешние собственники (без исполнительных органов власти) занимают одну треть доли в этой структуре [4].

Если инсайдеры являются доминирующими собственниками (с долей более 50 %), то они почти всегда сохраняют контроль. Для небольшого числа компаний (3 %) инсайдеры находятся в меньшинстве в совете директоров, что обычно и происходит в случае сильного

федерального правительства. Но в половине случаев, когда инсайдеры официально не доминировали в совете директоров, их представители контролировали процессы управления.

По информации, предоставленной некоторыми российскими компаниями, представители региональных и местных органов власти часто представлены в советах директоров без соответствующего разрешения быть такими акционерами. Таким образом, органы власти усугубляют практику административного регулирования неформальных взаимоотношений и скрытых контрактов, используя прямой корпоративный контроль над деятельностью компаний.

Собранием акционеров может манипулировать руководство или самые крупные акционеры. Если модель корпоративного управления еще не создана или является моделью рассеянной собственности, то вероятность возникновения оппозиций высока. В развитых экономиках оппозиция довольно часто принимает форму информационного сигнала.

Таким образом, сделаем выводы. В российской экономике сегодня появляются различные модели корпоративного контроля. При прочих равных условиях на процесс контроля влияет качество системы управления, а именно: степень индивидуальной квалификации менеджеров, интересы других заинтересованных сторон, а также размеры предприятий и сектор их деятельности. Все модели корпоративного контроля в России имеют общие характеристики: направленность на сохранение бизнеса от новых инвесторов и поддержание непрозрачных отношений в правах собственности. В этом отношении наиболее представительными являются инсайдерские модели.

Литература

1. *Брейли Р.* Принципы корпоративных финансов. – М.: Олимп Бизнес, 2004. – 978 с.
2. *Рыманов А.Ю.* Основы корпоративных финансов: учебное пособие. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 150 с.
3. Официальный сайт Центрального банка РФ. – URL: <https://www.cbr.ru/publ/stability/> (Дата обращения: 25.03.2021).
4. *Dolgopiatova T.G.* Corporate control in the russian industry: actors and mechanisms // Journal of Economics and Business. – 2001. – Volume 5, Issue 2. – Pp. 197–215.

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

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ: ПРОБЛЕМЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

Губайдуллин Эмиль Аделевич,
Шевко Наиля Рашидовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Глобальные экологические проблемы во взаимосвязи с социальными вопросами в настоящее время признаются исключительно важными для человечества. В данной статье рассматривается проблема, возникающая при осуществлении устойчивых технологических изменений. Отмечается такая проблема как достижение радикальных, а не только постепенных устойчивых технологических изменений.

Ключевые слова: зеленая экономика, технологические изменения, устойчивое развитие, зеленые технологии.

В течение последнего десятилетия часто звучали заявления о том, что традиционные экономические модели нуждаются в реформировании для решения проблем изменения климата, утраты биоразнообразия, нехватки воды и т. д., в то же время, решая ключевые социальные и экономические проблемы. Глобальный финансовый кризис 2008–2009 годов подстегнул эту дискуссию, и эти опасения были воплощены в видение «зеленой экономики». Кроме того, в 2015 году страны по всему миру приняли так называемую Повестку дня в области устойчивого развития на период до 2030 года и ее 17 целей в области устойчивого развития. Эти цели признают, что искоренение нищеты в мире должно идти рука об руку со стратегиями, направленными на обеспечение экономического роста, а также на удовлетворение целого ряда различных социальных потребностей, включая образование, здравоохранение, социальную защиту и создание рабочих мест, в то же время, решая проблему загрязнения окружающей среды и изменения климата. Таким образом, цели устойчивого развития также устанавливают реальную связь между экологической системой и экономической системой. Они также усиливают необходимость перехода к «зеленой» экономике, т. е. фундаментальной трансформации в сторону более устойчивых способов производства и потребления.

Решение климатических и экологических проблем, безусловно, требует естественнонаучных знаний, а также инженерного опыта в отношении различных технических решений, которые могут быть приняты для смягчения негативных последствий (например, безуглеродные энергетические технологии). Однако достижение устойчивых технологических изменений – это также социальная, организационная, политическая и экономическая деятельность, которая сопряжена с рядом нетехнических проблем. Например, в литературе по так называемым переходам признается, что многие секторы, такие как производство энергии, водоснабжение и т. д. могут быть концептуализированы как социально-технические системы и/или инновационные системы. Эти системы состоят из сетей субъектов (частных лиц, частных фирм, научно-исследовательских институтов, государственных органов и т. д.), знаний, которыми обладают эти субъекты, а также соответствующих институтов (правовых норм, кодексов поведения и т. д.). Другими словами, разработка, например, новых безуглеродных технологий часто может потребовать создания новых производственно-сбытовых цепочек, принимающих участников, которые не обязательно взаимодействовали в прошлом; это требует относительно длительного процесса, который может изменить общество несколькими способами, например, путем внесения поправок в законодательство, изменения поведения потребителей, эффектов распределения, развития инфраструктуры и новых бизнес-моделей.

Постепенные инновации, например, повышение материальной и энергетической эффективности существующих производственных процессов, являются ключевыми элементами перехода к зеленой экономике. Однако необходимы и более глубокие – и даже радикальные – технологические инновации. Например, замена ископаемого топлива в транспортном секторе, а также в производстве чугуна и стали требует фундаментальных технологических сдвигов, а не только постепенного повышения эффективности. Однако существует ряд факторов, которые по своей сути затрудняют радикальные инновации. Ниже выделены три важных препятствия.

Во-первых, одним из препятствий является риск, с которым сталкиваются фирмы, инвестирующие в технологическое развитие (например, экспериментальные испытания и т. д.) в сочетании с ограниченной способностью рынка капитала решать проблему принятия долгосрочных рисков. Эти рынки могут не предоставить инструменты управления рисками для незрелых технологий из-за отсутствия исторических данных для оценки рисков. Существуют также опасения, что дерегулирование глобальных финансовых рынков подразумевает, что частные финансовые инвесторы придерживаются более краткосрочных взглядов. На самом деле, исследования также показывают, что из-за агентских проблем в частных фирмах их принятие решений может быть смещено в сторону краткосрочных выплат, что приводит к близорукому поведению также при наличии полностью эффективных рынков капитала.

Во-вторых, у частных инвесторов часто могут быть слабые стимулы для осуществления инвестиций в долгосрочное технологическое развитие. В экономической литературе отмечаются риски недостаточного предоставления общественных благ, таких как знания, полученные в результате НИОКР и обучения на практике. Таким образом, частные компании смогут присваивать только часть общей нормы прибыли от таких инвестиций, поскольку большие выгоды также будут получены другими компаниями. Из-за наличия таких побочных эффектов знаний инвестиции в долгосрочное технологическое развитие станут неэффективными и слишком скромными.

В-третьих, новые зеленые технологии часто сталкиваются с недобросовестной конкуренцией с существующими технологиями. Сотрудники, которые могут быть близкими заместителями своих более экологичных конкурентов, будут иметь относительное конкурентное преимущество, поскольку им было разрешено расширяться в периоды менее строгой экологической политики, а также более или менее специализированных учреждений и инфраструктур. В целом, компании, как правило, используют накопленные знания о конкретных технологиях при разработке новых продуктов и процессов, и выбор технологий, как правило, является особенно самоподкрепляющим, если инвестиции характеризуются высокими первоначальными затратами и увеличением отдачи от внедрения (например, масштабирование, обучение и сетевая экономика). Существующие институты, например, законы, кодексы поведения и т. д., также могут способствовать зависимости от пути, поскольку они часто благоприятствуют существующим (например, основанным на ископаемом топливе) технологиям.

Таким образом, технологические изменения для обеспечения устойчивости требуют более радикальных технологических сдвигов, и такие сдвиги характеризуются длительными и рискованными периодами развития, в течение которых необходимо создать новые системные структуры – т. е. сети субъектов, цепочки создания стоимости, знания и институты – и привести их в соответствие с новыми технологиями. В целом нельзя ожидать, что частный сектор в одиночку создаст эти структуры, и по этой причине необходима определенная политическая поддержка. Тем не менее, для того чтобы любой политический инструмент или комплекс мер политики был эффективным, он должен основываться на правильном понимании основных препятствий для долгосрочного технологического развития. Поскольку различные технологии, как правило, сталкиваются с конкретными процессами обучения, перспективами патентования, профилями рисков и т. д.

Литература

1. Новостной ресурс «РИА Новости». – URL: <https://ria.ru/technology/> (Дата обращения: 28.04.2021).
2. Интернет-ресурс «Science-education.ru». – URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=12373> (Дата обращения: 28.04.2021).
3. Новостной ресурс «Экология сегодня». – URL: <https://ecologynow.ru/> (Дата обращения 28.04.2021).

МУСОРНЫЙ КРИЗИС В РОССИИ

**Дядина Дарья Алексеевна,
Шевко Наиля Рашидовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Обострение экологической обстановки в мире и в России, в частности, привлекает внимание общественности. В данной статье раскрывается катастрофическое положение России в связи с расширением территорий мусорных свалок, отсутствием контроля за действующими мусорными свалками, которые загрязняют воздух городов и поселений, а также проблемы с утилизацией отходов с целью получения благоприятных условий для граждан.

Ключевые слова: мусорный кризис, отходы, мусор, мусоросжигающие заводы, экология.

На сегодняшний день в нашей стране набирает обороты мусорный кризис. В большей степени от него страдают регионы, так как именно сюда свозят мусор тоннами на переработку, но существующих мощностей недостаточно. Страна страдает от переизбытка мусора, а народ выходит на протесты, против построек новых мусоросжигающих заводов. Людей, конечно, можно понять, никто бы не хотел дышать мусорными отходами. Не стоит забывать, что мусоросжигающие заводы – не главная проблема. Помимо этого существует огромное количество свалок, на 2018 год их насчитывалось более 22 000.

Мусорный вопрос со временем вырос до масштабов политического, как мы можем заметить, все чаще проводятся митинги против свалок и мусоросжигающих заводов. Существующие на сегодняшний день полигоны в ближайшие пару лет будут переполнены, очевидно, мусор будет некуда свозить. Отсюда следует решение свозить мусор на мусоросжигающие или мусороперерабатывающие заводы, но и это проблема, так как люди митингуют против их построек рядом с населенными пунктами, выбросы с таких предприятий заметно навредят экологии района, в котором будут организованы, а альтернатива строить такие заводы в отдаленных местах от городов не выгодно.

«Экстремальных ситуаций можно было бы избежать, если бы госполитика была последовательнее», – считают экологи. Предотвращение образования отходов и их обработка, т. е. переработка мусора, а не его складирование и сжигание – это приоритет поправок в закон «Об отходах», – говорит руководитель токсической программы «Гринпис России» Алексей Киселев. Но именно на этих направлениях мало что сделано: по данным «Гринпис», менее 15 % жителей крупных городов имеют доступ к инфраструктуре отдельного сбора мусора, при этом перерабатывающие предприятия Подмосковья регулярно жалуются на дефицит сырья. В таких обстоятельствах строить мусоросжигательные заводы, по мнению Киселева, все равно что ставить телегу впереди лошади. Но переход к массовой переработке мусора потребует не только изменения логистики сбора и транспортировки отходов, но и изменения модели поведения населения, отмечали эксперты Аналитического центра при правительстве в обзоре, посвященном энергетической утилизации отходов в России. Подмосковные власти, обещая в 2018 г. повсеместно внедрить в регионе систему отдельного сбора мусора, сетуют,

что, согласно опросам, готовы сортировать отходы чуть более 40 % жителей, хотя идею раздельного сбора поддерживают 90 %».

Стоит заметить, что и правда, во многих дворах появились мусорные баки с изображенными на них схемами сортировки мусора: пластик, бумага, стекло, перерабатываемый и не подлежащий переработке мусор и т. д. Исходя из собственных наблюдений большинство людей и правда, следуя правилам сортировки, раскидывают мусор по разным контейнерам, но что же происходит дальше с так называемыми отсортированными отходами? Много ли в России на самом деле мусороперерабатывающих заводов, для которых и была задумана сортировка?

На данный момент в России насчитывается до 240 мусороперерабатывающих заводов, 50 мусоросортировочных комплексов и 10 мусоросжигательных заводов.

Рассмотрим самые крупные.

Новокузнецкий мусороперерабатывающий завод – начал свою работу в 2008 году. Сначала отходы подлежат сортировке, затем подходящее вторсырье отправляется на переработку, а остальной мусор подлежит захоронению.

Курский мусороперерабатывающий завод – где открыли сортировочную линию, которая включает в себе сочетание ручного и машинного труда. За один час на линии можно переработать до 25 тонн мусора.

Красноярский мусоросортировочный завод – за год там перерабатывается до 730 тысяч тонн бытовых отходов. Кое-что сортируется вручную. Отобранное вторсырье отправляется на дальнейшую переработку, остальной мусор утилизируется.

Оренбургский мусороперерабатывающий завод – в год способен принять и переработать до 250 тысяч бытовых отходов, а также ртуть и медицинские отходы. Данный завод оборудован перолизной установкой, способной превращать мусор в энергию.

Вокруг Москвы расположено несколько мусоросжигательных заводов.

К 2024 году в России намерены построить 210 заводов по переработке твердых коммунальных отходов, что поможет решить проблему мусорных полигонов и наладить переработку 60 % всего объема мусора».

Исходя из найденной на просторах интернета информации, может показаться, что имеющих заводов вполне должно хватать, но, к сожалению, пока это не то количество, которое способно в полной мере обеспечить стране свободу от свалок. «Сейчас в России перерабатывается только 4–5 % всего мусора, остальное отправляется на свалки, официальные или стихийные. В Greenpeace считают, что площадь всех мусорных полигонов в стране уже достигла 4 миллионов гектаров – это четыре острова, размером с Кипр».

Также стоит обратить внимание на один факт – в большинстве случаев все мусорные контейнеры сваливают в один мусоровоз, который не подразумевает сортировку. Что же касается сухих отходов, в этом случае есть вполне понятное объяснение: «За любыми «сухими» отходами при этом все равно приезжает по одной машине, и все сваливают в единый бак – потому что вторсырье неизбежно отправляется на досортировку. Без этого тонны сырья при переработке будут испорчены из-за одного осколка стекла в партии бутылок, а забирать отдельно пластик и стекло на нескольких мусоровозах дорого и нерационально». Но сейчас речь идет не только о сухих отходах, а обо всех возможных, которые мы утилизируем.

Однако не стоит игнорировать сортировку, будем надеяться, что в скором времени данный вопрос более детально будет рассмотрен правительством и будут приняты меры, вследствие которых каждый мусорный бак с пометкой будет иметь смысл.

В данном вопросе среди других стран, как пример для подражания можно выделить Швецию. «Швеция является одним из флагманов в сборе мусора. В стране перерабатывают 99 % отходов. Половина из них используется для получения электрической и тепловой энергии. В целом сбор мусора в этой стране соответствует тем стандартам, которые приняты на территории Европейского Союза.

Все семьи в стране обязаны сортировать мусор. У многих в доме находятся от пяти до семи контейнеров. В этой стране также активно внедряется способ подземных воздухоот-

водов. Несмотря на то, что это требует больших инвестиций, в итоге можно будет сэкономить на транспортировке отходов. Активно в стране внедряют и систему залоговой стоимости упаковки. То есть, ее цена уже включена в стоимость товара».

Основной проблемой в мусорном кризисе является финансирование. Правительство не выделяет должных сумм на систему утилизации мусора, часть сваливается на плечи простых людей и компаний, т.е. потребителей, оплачивающих коммунальные услуги. В связи с последними событиями в мире в результате пандемии внушительное количество потребителей оказались неплатежеспособными. Частные организации и простые люди не ставят оплату коммунальных услуг на первое место, так как помимо этого есть и более важные потребности в такое сложное кризисное время. В результате несет убытки вся структура, начиная от организации вывоза мусора (его будут производить в любой ситуации, несмотря на задолженность со стороны жильцов), заканчивая угрозой развития и внедрения новых технологий, от которых зависит улучшение системы сбора и переработки мусорных отходов, вследствие нехватки средств.

Подробно рассмотрим меры, которые помогут выйти из мусорного кризиса. Например, «существует классификатор отходов, где все они систематизированы. В зависимости от свойств отходов их либо захоранивают (такие как шламохранилища, накопители, золоотвалы, шлакогоры, терриконы породы и т.д.), либо используют как сырье – это самый лучший способ. В этом случае соблюдается технологический цикл – отходы одного производства являются сырьем для другого. Тут важна кооперация. Например – те же шлакоблоки». Также, чтобы выбраться из мусорного кризиса, нужно начать максимально использовать сырье и материалы, предотвращать появление отходов, улучшить качество раздельного сбора и переработку товаров, наладить компостирование органических отходов. Тогда сжигать будет нечего.

В заключении хочется отметить, что в решении данной проблемы не стоит надеяться на государственную политику, а в первую очередь нужно начать с себя: осознанно подходить к утилизации мусорных отходов, например, таких как батарейки, не смешивать бытовой и строительный мусор, сдавать неисправные технические приборы в специализированные пункты приема. В современных условиях такая возможность есть: многие сети магазинов электроники способствуют этому, а некоторые к тому же приятным бонусом дают скидку на покупку новой техники. Всеобщая осознанность в данном вопросе позволит сократить разрастание мусорных свалок и уменьшить непоправимый ущерб, наносимый экологии.

Литература

1. Ведущее деловое издание России «Ведомости». – URL: <https://amp.vedomosti.ru/opinion/articles/2018/03/13/753286-musornii-krizis> (Дата обращения 12.01.2021).
2. Новостной ресурс «Яндекс Дзен». – URL: <https://zen.yandex.ru/media/id/5cd9571ec6dcb700b36cbb36/> (Дата обращения: 12.04.2021).
3. Новостной ресурс «The Village». – URL: <https://www.the-village.ru/business/how/346963-recycle-it> (Дата обращения: 12.04.2021).
4. Новостной ресурс «The Village». – URL: <https://www.the-village.ru/business/how/346963-recycle-it> (Дата обращения: 12.04.2021).
5. Новостной ресурс «Экология сегодня». – URL: <https://ecologynow.ru/knowledge/ekologia-goroda/> (Дата обращения: 12.04.2021).
6. Официальный сайт «МБХ медиа». – URL: <https://mbk-news.appspot.com/suzhet/kak-nam-vyjti-iz-musornogo-tupika/> (Дата обращения: 21.04.2021).

ВЫРУБКА ЛЕСА КАК ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

**Корзунова Дарья Алексеевна,
Шевко Наиля Рашидовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Экологические проблемы становятся центром внимания современного общества. Некоторые из них незначительные, затрагивающие лишь несколько экосистем, другие – наоборот, резко меняют условия нашей обычной жизни, оказывают значительное влияние на окружающую среду. В данной статье затронута проблема варварского отношения к лесам, которое привело к истощению уже освоенных лесных территорий.

Ключевые слова: экологическая проблема, вырубка лесов, экология.

Такая экологическая проблема, как вырубка лесов, в последнее время притягивает к себе все больше внимания, но этого, к сожалению, недостаточно, чтобы хоть на пару процентов снизить объемы вырубки каждый год. К слову, если верить статистике, то «Россия занимает первое место в мире по вырубке лесных территорий, на 2020 год было вырублено – 4 139 тысяч гектар земли, в Канаде – 2,45, в Бразилии – 2,15, США – 1,73, в Индонезии – 1,6» [1].

Деревья вырубаются в целях освобождения территорий под постройки, сельское хозяйство, а также данный ресурс считается одним из самых неотъемлемых в жизни каждого человека. Лес выступает, как и строительный материал для постройки (в последнее время натуральные материалы вошли в моду в качестве строительного материала, как экологически чистого и безопасного материала). Лес служит сырьем для изготовления бумаги, картона и т. д.

По официальным данным в России на одного человека приходится 60 квадратных метров древесины, в Китае же всего 3. Это можно объяснить несколькими факторами. Например, в России строится много частных домов из дерева, за счет холодного климата и невысокого достатка людей, остались и те, кто отдадут предпочтение старым русским печкам, которые также нужно топить древесиной. Если сравнивать Китай и Россию по отношению к лесам, то первая страна считает лес, важной для государства экосистемой. В поднебесной с 1981 по 2018 года территория лесов и кустарников увеличилась вдвое. В России же объемы экспорта древесины весьма печальны для экологии страны. Это грозит гибелью редких видов животных, а, например, в Сибири вследствие вырубки лесов территории стали превращаться в болота. Очень много лесных территорий гибнет в пожарах, которые происходят по вине человека, но нам пытаются внушить про «естественное обновление леса» и то, что сезонные пожары – это норма.

Здесь стоит отметить, что не стоит винить только одно государство за халатное отношение к богатым ресурсам страны. Каждый человек, должен начинать с себя. В первую очередь, прежде чем агрессивно реагировать на новости о вырубке и лесных пожарах, вспомнить свое отношение к лесу. Многие любители шашлыков на природе не всегда вспоминают о том, что костер после себя нужно тушить, а мусор нужно за собой собирать и выбрасывать в специальное предназначенное для этого место, так как отходы также могут спровоцировать возгорание и отрицательно влияют на окружающую среду.

Можно обобщить следствия ущерба, который наносится планете вследствие вырубки лесов. К ним относятся:

1. Глобальное потепление. Из-за увеличения концентрации окиси углерода нарушается баланс температур, возникает «парниковый эффект», таят ледники.

2. Повышение частоты наводнений. Деревья участвуют в круговороте воды. В местах, где велась массовая вырубка, образуются болота, поскольку испарение проходит с меньшей скоростью.

3. Риск оползней. Корневая система закрепляет почву, защищает её от воздействия осадков, ветра. Без укрепления грунт смещается.

4. Образование пустынь, засуха. В регионах, где количество осадков небольшое, растения удерживают влагу. Корни укрепляют верхний плодородный слой земли, не давая ей вымываться и выдуваться.

5. Уничтожение экосистем. Вырубка приводит к тому, что на планете исчезают редкие виды растений. Животные мигрируют в места, непригодные для проживания (ближе к населённым пунктам).

6. Люди вынуждены переселяться на территории с лучшей экологической обстановкой» [1].

Первый шаг к решению проблемы – ее осознание. К сожалению, неосознанно нанесенный урон лесам в прошлом, невозможно восполнить также быстро. Понадобятся десятилетия, чтобы восстановить баланс.

«Статистика за 2020 год показывает, что Россия находится на втором месте в топ-е стран, по объему экспорта древесины. На первом месте Канада, но по сравнению с предыдущим годом, Канада показала самый высокий отрицательный процент продаж (-22,7 %), в то же время Россия единственная страна из списка, где наблюдался рост продаваемой продукции. Экспорт нашей страны увеличился на 0,1 %» [3]. Стоит заметить, что другие страны данной статистики не только приостановили в гонке за экспорт древесины, но и также вкладывают большие усилия в восстановление вырубленного леса, например Канада, Швеция и другие. А Норвегия и вовсе считается первой страной в мире, которая полностью отказалась от вырубки лесных территорий: «Это означает, что норвежские власти не будут заключать никаких правительственных контрактов с компаниями, участвующими в вырубке деревьев. Данное обязательство было внесено в Комитет норвежского парламента по энергетике и окружающей среде став частью национального плана по сохранению Норвегии, план в настоящее время находится в процессе осуществления» [4].

В России «по данным Рослесхоза, в 2017 году (более свежие данные на сегодняшний день недоступны) было восстановлено 968 тыс. га леса, тогда как вырублено за тот же срок – около 98 млн га. Согласно прогнозам ведомства (фактические данные опубликованы не были), в 2016 году при расчетной площади вырубок российские леса потеряли 79,34 млн т углерода. За тот же год надземная, подземная и мертвая древесина, а также биомасса древесного, подстилка и почва поглотили 338 млн т углекислого газа».

В России есть как минимум два частных проекта, которые занимаются лесовосстановлением – это *Maraquia* и «Посади лес».

Первый проект представляет собой платформу, которая в контакте с лесничими восстанавливает леса в национальных парках. Лесничие указывают территории, на которых погибли деревья, а пользователи выбирают территории, на которых они готовы поддерживать посадку деревьев.

На сайте *Maraquia* говорится, что с помощью проекта лесничие уже восстановили около 100 тыс. деревьев в семи национальных парках России, среди которых – Куршская коса, Таганай и Угра. За высаженными деревьями лесничие ухаживают в течение пяти лет.

«Посади лес» высаживает леса в центральной России – за четыре года активисты на пожертвования пользователей и при поддержке социально-ответственного бизнеса высадили 10 млн деревьев в 47 регионах России.

С 2019 года лесовосстановлением планирует заняться и российское отделение Гринпис – активисты будут высаживать деревья на заброшенных сельхозземлях. Представитель организации рассказал, что первая посадка начнется в октябре в окрестностях национального парка Угра.

«У нас в стране существует по меньшей мере 60 млн га заброшенных сельхозземель, пригодных для лесоразведения. Но пока действующее законодательство не позволяет этим заниматься, кроме отдельных (очень немногих) частных случаев. Абсолютное большинство этих земель уже никогда не вернется в сельскохозяйственный оборот. Обычно они находятся в зоне рискованного земледелия, то есть обрабатывать их современной техникой трудно или даже невозможно», – рассказывает Алексей Ярошенко из Гринписа [5].

В интернете можно найти информацию о действиях частных проектов, приведенных выше и Гринписа, все эти организации спонсируются частными лицами. Со стороны правительства было утверждено Постановление от 7 мая 2019 г. № 566 «Об утверждении Правил выполнения работ по лесовосстановлению или лесоразведению лицами, использующими леса в соответствии со статьями 43–46 Лесного кодекса Российской Федерации, и лицами, обратившимися с ходатайством или заявлением об изменении целевого назначения лесного участка».

Нельзя не обратить внимания на то, что в мире в настоящее время пропагандируют отказ от пластика, как наносящего огромный ущерб окружающей среде, не разлагающегося материала и т. д. и т. п. Безусловно, это – замечательный шаг к спасению окружающей среды, но в тоже время возникает спорный вопрос, что заменит пластик – древесина? Все чаще при походе в магазин, мы уносим покупки в бумажных пакетах, большое количество торговых сетей отказались от привычных целлофановых пакетов. Зубные щетки из пластика предлагается заменить на деревянные, также стало модно приобретать многоразовые деревянные трубочки для напитков. При доставке еды рестораны отказываются от одноразовых пластиковых столовых приборов в пользу деревянных, но подразумеваются они также одноразовыми. Помимо ресторанов, столовые приборы и посуда из дерева набирают все большую популярность у людей, которые стремятся добавить изюминку в интерьер кухни, а также разнообразить процесс приема пищи. Но, в отличие от привычных столовых приборов, изделия из дерева со временем темнеют, впитывают запах пищи, со временем возможно появление плесени, что может говорить о том, что такие изделия не долговечны и их придется время от времени заменять на новые. Однако получается также не без ущерба природе, ведь все это производится из древесины – ценнейшего ресурса, который необходимо сохранять и обновлять. Конечно, ущерб от пластика превышает ущерб от использованной в его замене древесины. Так как данное веяние замены набирает все большие обороты, если правильно не планировать лесопользование и не прикладывать все усилия на восстановление леса, в будущем проблема опустошения лесных территорий станет столь же масштабной, как и загрязнение окружающей среды пластиком.

Решить такую экологическую проблему, как вырубка лесов, возможно только комплексом мер, а именно:

- планировать пользование лесными ресурсами;
- усилить охрану и контроль за использованием лесных ресурсов;
- разработать систему мониторинга и учета лесного фонда;
- совершенствовать лесное законодательство;
- ежегодно увеличивать площади посадок;
- создавать охраняемые территории с особым режимом лесопользования;
- направлять значительные силы на предотвращение лесных пожаров;
- внедрять вторичную переработку древесины.

Однако помимо комплекса мер по сохранению лесных территорий, должен присутствовать еще один немаловажный фактор – осознанность каждого из нас, что потребительское отношение к планете рано или поздно приведет к экологической катастрофе, которую мы оставим после себя своим потомкам.

Литература

1. Новостной портал о бизнесе, экономике, работе, науке «Promdevelop». – URL: <https://promdevelop.ru/industry/vyrubka-lesov-kak-ekologicheskaya-problema-posledstviya-kotoryum-privodit-vyrubka-lesov-puti-ee-resheniya/> (Дата обращения: 11.04.2021).
2. Официальный сайт «Bezotxodov.ru». – URL: <https://bezotxodov.ru/jekologija/vyrubka-lesov-jekologicheskaja-problema> (Дата обращения: 11.04.2021).
3. Новостной ресурс «Яндекс Дзен». – URL: <https://zen.yandex.ru/media/id/5eb8cb23cbfa886ba58026fc/> (Дата обращения: 11.04.2021).

4. Новостной ресурс «Яндекс Дзен». – URL: <https://zen.yandex.ru/media/id/5daf318e2beb4900ada0babf/> (Дата обращения: 12.04.2021).
5. Новостной ресурс «Хайтек». – URL: <https://hightech-fm.turbopages.org/hightech.fm/s/2019/08/28/new-woods> (Дата обращения 12.04.2021).

ВЛИЯНИЕ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕР НА ВРЕДНЫЕ ВЫБРОСЫ В КНР В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2020 ГОДА

Кочетков Дмитрий Алексеевич,

Антипов Александр Владиславович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены и проанализированы имеющиеся у нас данные о вредных выбросах в атмосферу во время пандемии COVID-19 в Китае. Данные о количестве выбросов до и после пандемии были изучены и приведены данные по прогнозам на весь 2020. Выявлена прямая связь между влиянием транспорта, тяжелой промышленности и энергетики на экологическую ситуацию в Китае. Представлены и описаны процессы изменения количества парниковых газов, таких как CO₂ и NO₂, а также мелких твердых частиц PM 2.5 при введении ограничительных мер. Рассмотрено изменение количества парниковых газов во время пандемии.

Ключевые слова: эпидемия, экология, атмосфера, COVID-19, парниковые эффект, экономика.

В эпоху индустриализации и перенаселения на земле геополитические процессы, кризисы и войны оказывают большое влияние на выбросы загрязняющих веществ и парниковых газов. Так, 8 декабря 2019 года началась вспышка коронавируса на земле, и на данный момент это одно из самых больших потрясений человечества. Ни один дефолт, ни одна Мировая война или эпидемия так не меняли уклад общества, экономику и, следовательно, количество выбросов, что является серьезной проблемой на международном уровне. Актуальность темы достаточно значима, так как экологические проблемы давно обрели мировой масштаб, над их решением работают учёные всех стран. Целью исследования является формирование общих закономерностей о выбросах в атмосферу во время пандемии COVID19 в Китае. Основными задачами стало изучение доступных научных материалов о выбросах вредных веществ за 2019–2020 в КНР, анализ статистических данных об производственных мощностях промышленности Китая и варианты последствий от ограничительных мер до конца 2020 года в мире. Мы решили рассмотреть именно Китай, так как именно эта страна номер один по объёмам промышленных выбросов [1].

Первым этапом нашего исследования стало изучение всей доступной информации о добычи и активности производства в Китае за первый квартал 2020 года. Мы пришли к выводу, что КНР ощутила больше всего последствие ограничительных мер, чем другие страны.

Экономика Китая в наибольшей степени зависит от одного вида ресурсов – угля. На его долю приходится 59 % всего энергопотребления. Накануне Нового года спрос на уголь упал в несколько раз. Так же в Китае в 1 квартал 2020 года сократилась добыча угля на 6,3 %, изготовление цемента на 30 %, а переработка нефтепродуктов сократилось до уровня 2015 года [2].

Вторым этапом нашего исследования стало изучение данных со спутников CAMS и NASA. Проанализировав данные NASA, мы увидели, что помимо уменьшения концентрации CO₂, произошло существенное уменьшение диоксида азота [3]. Изучив данные Copernicus (CAMS), мы проанализировали уровень концентрации – мелких взвешенных частиц PM 2,5. Сравнивая средние данные за 2017–2019 год и последние данные февраля за 2020 год, мы получили уменьшение концентрации данного загрязнителя воздуха на 30 % [4].

Мы также изучили информацию по майским выбросам и пришли к выводу что многие значения восстановились: по данным NASA и CREA, с 20 января по 10 февраля уровень NO_2 на востоке Китая снизился вдвое по сравнению со средним значением января, но с 11 февраля количество выбросов начало восстанавливаться почти во всех провинциях КНР [5].

Мы также пересмотрели статистику по производственным мощностям после отмены ограничительных мер. По мнению китайско-американских исследователей, во второй половине марта угольная энергетика и переработка нефти в стране вышли на докризисный уровень.

Но уже в мае угольные электростанции и тяжелая промышленность снова нарастила обороты и ежемесячные выбросы превысили прошлогодние на 4–5 %. [5]

Учитывая ситуацию в Китае, мы могли бы предсказать приблизительные результаты по влиянию на климат в 2020 году, но проанализировать многие данные очень сложно. Статистическая информация не всегда доступна в режиме реального времени, информацию о плотности транспортного потока сложно перевести в количество выбросов за определенный промежуток времени. Таким образом, пандемия показала, что антропогенные факторы действительно влияют на микроклимат городов, особенно промышленных. Последние события, происходящие в мире из-за пандемии COVID-19, скорее всего ещё подправят статистику по выбросам в мире. Но Китай смог успешно справиться с эпидемией, и на данный момент его промышленность работает на полную мощность. И пандемия никаким образом не смогла на продолжительное время сократить количество выбросов в атмосферу. Результатом исследования стало изучение процессов в микроклимате регионов Китая, анализ картографических данных на предмет наличия вредных загрязняющих веществ. В ходе работы были проанализированы исследование на изменение активности промышленности и количество вредных выбросов в атмосферу за первую половину 2020 года. На примере Китая, мы смогли выявить прямую зависимость влияния тяжелой промышленности, энергетики и автомобильного транспорта на микроклимат регионов КНР. Данная работа может быть продолжена, например, изучением изменением микроклимата мегаполисов и столиц, которые на данный момент ещё до сих пор находятся под жесткими ограничительными мерами.

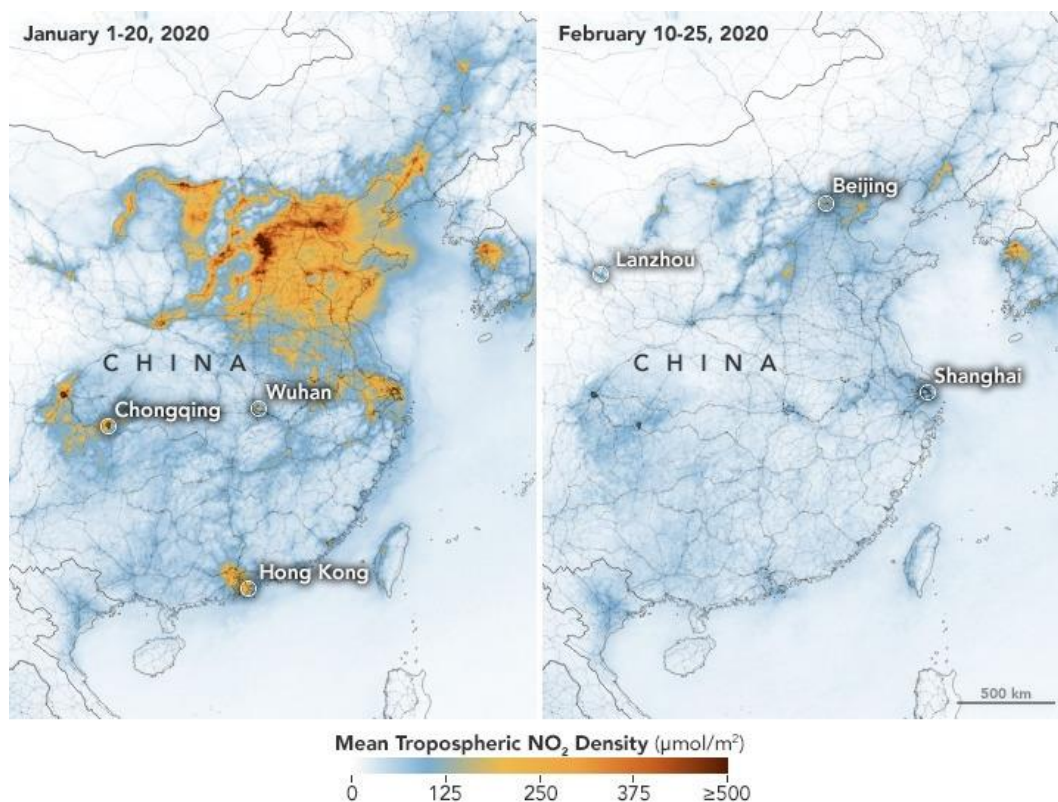


Рис. 1. Изменение уровня загрязненности воздуха диоксидом азота

Литература

1. Научный журнал «IEA Clean Coal Centre». – URL: <https://www.iea-coal.org/china-to-add-more-coal-power-in-2019-and-2020-to-meet-energy-demand> (Дата обращения: 01.04.2021).
2. Новостной ресурс «Reuters» – URL: <https://www.reuters.com/article/china-economy-output-coal-idINKBN2130A2> (Дата обращения: 05.04.2021).
3. Официальный сайт «NASA» – URL: <https://earthobservatory.nasa.gov/images/146362/-airborne-nitrogen-dioxide-plummets-over-china> (Дата обращения: 05.04.2021).
4. Официальный сайт «Atmosphere Monitoring Service». – URL: <https://atmosphere.copernicus.eu/amid-coronavirus-outbreak-copernicus-monitors-reduction-particulate-matter-pm25-over-china> (Дата обращения 08.04.2021).
5. Научно-новостной ресурс «CarbonBrief». – URL: <https://www.carbonbrief.org/analysis-coronavirus-has-temporarily-reduced-chinas-co2-emissions-by-a-quarter> (Дата обращения: 09.04.2021).

ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ ПРОБЛЕМЫ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ВОДОЕМОВ

**Лях Дмитрий Сергеевич,
Шевко Наиля Рашидовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Одной из важнейших проблем существующей экономической системы в сфере экологии является проблема загрязнения водоемов. В современном мире задача сохранения чистоты пресных и соленых водоемов является приоритетной. Важнейшим направлением деятельности защитников природы является контроль за выбросами отходов и мусора в водоемы и рациональным использованием пресной воды. В данной статье представлены статистические данные, отражающие состояние водного баланса в мире, также предложены способы сохранения чистоты водоемов.

Ключевые слова: вода, зеленая экономика, стандарты, загрязнение водоемов, экономическая выгода, чистота водоемов.

Важнейшей проблемой современного общества является проблема загрязнения водоемов. Гидросфера - водная оболочка земли, которая представляет собой совокупность таких водоемов, как океаны, моря, озера, реки, а также ледяных образований, подземных и атмосферных вод. Общая площадь океанов примерно в 2,5 раза превышает территорию суши. Общие запасы воды на Земле составляют 138,6 млн км³. Около 97,5 % воды – соленая или в значительной мере минерализованная, то есть требующая очистки для целого ряда применений. На Мировой океан приходится около 96,5 % объема водной массы планеты [1].

В данный момент доступность воды в каждой стране отличается, следовательно, население планеты получает неравномерный доступ к водным запасам Земли. В некоторых странах с развитой экономикой появилась угроза недостатка воды. Дефицит пресной воды на земле растет с катастрофической скоростью. Конечно, существуют перспективные источники пресной воды, такие как айсберги, отколовшиеся от ледников Антарктиды и Гренландии, но важно понимать, что вода – это ограниченный ресурс.

К сожалению, большинство людей из развитых стран не задумается об этом, ведь они каждый день живут в комфортных условиях, у них в жилье есть водопровод с холодной и горячей водой, в магазинах всегда можно купить питьевую воду в различных по объему, но, к сожалению, пластиковых тарах. Однако мало кто из таких людей задумается о проблеме катастрофического загрязнения воды на планете. Для населения слаборазвитых стран с очень засушливым климатом вода крайне дорога, они действительно понимают ее ценность и всячески берегут. Так откуда появляется загрязнение воды? Всего можно выделить два вида загрязнения: природное и антропогенное [2]. Антропогенное загрязнение является глав-

ным негативным аспектом человеческой деятельности в сфере производства. Для того чтобы после вредных производств очистить воду, нужны крайне дорогостоящие фильтры и тому подобное, а главы компаний, в свою очередь, хотят только одного – максимально возможной прибыли. Самый дешевый способ – просто все слить в ближайший водоем, несмотря на то, что это навсегда загубит всю фауну в нем, сделает его не пригодным для всего живого. Многие страны незаконно выбрасывают кучи мусора в океан, только из-за того, что не хотят его хранить и перерабатывать на своей территории. Мало кто понимает, как много воды нужно на обеспечение жизнедеятельности человека, сколько требуется на сельское хозяйство, чтобы каждое утро у них на столе был хлеб, как важно для экономики и рыболовное производство, которое напрямую связано с обитателями водоемов.

Одним из немногих людей, для которых решение подобных проблем важнее денег, является Билл Гейтс [3]. Проект Omniprocessor, который финансируется фондом Билла и Мелинды Гейтс, призван решить проблему нехватки питьевой воды в странах третьего мира. Они изобрели специальную машину, которая из отходов человеческой жизнедеятельности производит чистойшую и безопасную воду. Это наглядный пример того, как мы все, всё население планеты должны относиться к важнейшему ресурсу нашей жизни. И да, пусть поставят фильтры на производстве будет дороже, пусть переработка мусора будет дороже, но ведь своими же действиями мы оставим непригодную для жизни планету уже нашим потомкам.

Литература

1. Материалы «Studwood.ru». – URL: <https://studwood.ru/1230568/geografiya/> (Дата обращения: 13.04.2021).
2. Образовательный портал «Nauka.Club». – URL: <https://nauka.club/ekologiya/okhrana-vodoyemov-ot-zagryazneniya.html> (Дата обращения: 13.04.2021).
3. Новостной ресурс «Комсомольская правда». – URL: <https://www.kp.ru/online/news/> (Дата обращения: 8.01.2021).

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

**Мансурова Яна Альбертовна,
Хисамутдинова Эльмира Наилевна,
Шевко Наиля Рашидовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Технический прогресс внес изменения во взаимоотношения человека и природы. Раньше люди жили в гармонии с природой и старались не разрушать экосистему, но в наше время ее законы игнорируются. В последнее время вопросы экологической безопасности выступают на передний план. В данной работе анализируется, какое влияние она оказывает на устойчивое развитие экономики России. Рассмотрены факторы, оказывающие негативное влияние на экономику и общество. Выделены меры, направленные на минимизацию негативного воздействия на окружающую среду.

Ключевые слова: экологически устойчивое развитие, «зеленая» экономика, экологическая безопасность, охрана окружающей среды, экологичные инновации, экологичный образ жизни.

«Зеленая» экономика и экологически устойчивое развитие тесно взаимосвязаны между собой, направлены на улучшение жизни социума и являются фундаментом для формирования экологической безопасности.

Переход России к «зеленой» экономике рассматривается и анализируется в трудах многих экономистов, экологов и социологов. «Зеленая» экономика, согласно определению ООН,

способствует повышению благосостояния населения, обеспечивает социальную справедливость и снижает риски для окружающей среды. Основная цель – это решение как социальных, так и экономических проблем путем достижения экологической устойчивости [1, с. 9].

На заседании Государственного Совета Российской Федерации обсуждалась важность перехода к экологически устойчивому развитию, в результате чего был принят ряд Поручений Президента: «Предусмотреть при разработке документов стратегического планирования и комплексного плана действий Правительства Российской Федерации на 2017–2025 гг. в качестве одной из основных целей переход России к модели экологически устойчивого развития, позволяющей обеспечить в долгосрочной перспективе эффективное использование природного капитала страны при одновременном устранении влияния экологических угроз на здоровье человека» [2].

Понятие «зеленой» экономики для нашей страны является новым и законодательно еще не закреплено. При этом задачи и направления, которые отражены в документах экологического развития, в том числе в Основах государственной политики в области экологического развития России на период до 2030 г. и Поручениях Президента по итогам заседания Госсовета в 2016 г., в целом соответствуют характеристикам «зеленой» экономики. Таким образом, можно говорить о крайней важности и актуальности данных понятий.

По словам Ващекина Н.П. «экологическая безопасность – это такая качественная характеристика социоэкоразвития, которая предполагает формирование нового типа технологических процессов, социальной организации и управления и т. д., способных рационально решать экологические проблемы и защищать общество и личность от любых экологических опасностей (выбросы вредных веществ, нехватка ресурсов, стихийные бедствия, аварии, катастрофы и т.д.)» [3, с. 224].

Внедрение и практическое применение экологических инициатив требует совместных усилий социума, властных структур и бизнеса, каждый из нас может внести свою лепту, ведь порой большинство инициатив начинается с одного человека. Экономический рост и постоянное развитие технологий, внедрение новых практик и методов, с одной стороны, помогают улучшить состояние окружающей среды, а с другой стороны, активизация экономической деятельности, несет негативные последствия. Желание получить больше прибыли является у организаций первостепенной целью, а вот поддержание экологических стандартов и охрана природы порой находятся на последнем месте, либо и вовсе не учитываются. Охрана окружающей среды и интересы экономической сферы должны находиться в строгом балансе и ориентироваться на долгосрочную перспективу.

Основными факторами, которые оказывают воздействие на окружающую среду, выступают процессы, происходящие в природе и антропогенная деятельность. Первостепенными причинами, объясняющими ухудшение экологической сферы, называют: поведение человека, современный образ жизни и демографический рост. Каждый год население Земли становится все больше, соответственно растет негативное влияние на природу.

Несмотря на то, что в 2020 году из-за пандемии COVID-19 экологический след сократился почти на 10 %, нагрузка на биоресурсы все еще остается весьма значительной и составляет 1,6 планеты Земля. Сокращение экологического следа не должно восприниматься людьми как улучшение экологической обстановки. Экологи призывают продолжать прилагать усилия по снижению нагрузки на окружающую среду и включать «зеленые» меры в планы восстановления экономик стран, переживших пандемию. Конкретные меры могут включать: снижение углеродоемкости пищевых продуктов, уменьшение воздействия производства продуктов питания на биоразнообразие, сокращение количества пищевых отходов, экологизация транспорта, развитие возобновляемых источников энергии, сохранение дикой природы, дальнейшее сокращение углеродного следа (который оценивается как почти 60 % от экологического следа человечества) [4]. К сожалению, природные ресурсы Земли иссякаемы, знание меры и их рациональное использование должны быть основополагающими принципами для общества, власти и бизнеса. Дальнейшее увеличение численности населения

при существующем отношении к экологии может привести к необратимым последствиям, росту заболеваемости и голоду.

По мнению ученых и экоактивистов главным антропогенным фактором глобального потепления является углекислый газ, вырабатываемый и выбрасываемый промышленными предприятиями в атмосферу. Россия занимает 4 место по эмиссии углекислого газа за год, уступая пальму первенства США и Китаю, на долю которых приходится более 40 % общемировых выбросов углекислого газа. Из-за постоянного увеличения углекислого газа в окружающей среде происходит изменение температурного фона, так как образуется парниковый эффект.

Температурный фон среднегодовой температуры воздуха на территории России оказался аномальным. Впервые за 130 лет метеонаблюдений в стране, в каждом федеральном округе, за исключением Северо-Кавказского региона, был достигнут ее абсолютный максимум. При этом тепловая аномалия 2020 года не отражает потепление климата, однако если рассматривать это в ряду аналогичных явлений, то становится понятно, что за последние шесть лет годовая температура превышала норму на два градуса уже четыре раза [5].

Почти две трети населения планеты людей считают процесс изменения климата чрезвычайно важной глобальной ситуацией, требующей активного и незамедлительного вмешательства властей. Стоит отметить, что в восьми из десяти стран с самыми высокими показателями выброса углекислого газа большинство граждан поддерживают более активное использование возобновляемых источников энергии. В России такое мнение высказали 51 % респондентов [6].

С целью развития экологической безопасности в России необходимо в срочном порядке принять следующие меры:

1. Формирование у людей культуры экологичного образа жизни.

Люди, придерживающиеся экологичного образа жизни считаются носителями ценностей, соответствующих достижению и реализации экологической безопасности. У них есть возможность стимулировать государство и его граждан, путем проведения семинаров, лекций, прививания с раннего возраста бережного отношения к окружающему миру. Острая потребность экологизации бизнеса может являться стимулом для его изменения как на уровне отдельных товаров и услуг, так и на уровне стратегии развития. «Зеленый» образ жизни может помочь изменить мышление людей, начиная с организаций, в которых они работают или учатся, заканчивая социальными группами, в которых они взаимодействуют.

2. Необходимость модернизации экономики.

Экологически устойчивое развитие и «зеленая» экономика предполагают снижение сырьевой зависимости, переход к ресурсосберегающим и ресурсоэффективным технологиям, сокращение вредного воздействия на окружающую среду, обновление технологических фондов. Без внедрения и использования новых технологий и направлений у России существует высокий риск отставания в развитии по сравнению с другими странами. К таким технологиям можно отнести: использование возобновляемой энергетики и так называемого «чистого» транспорта, электромобилей, переработка отходов, «зеленое» строительство. На сегодняшний день практически все это уже воплощается в жизнь, но не такими быстрыми темпами, как этого требует время.

3. Внедрение государственных проектов, направленных на создание «зеленых» возможностей для бизнеса.

Большинство российских проектов, в том числе глобальных, должны соответствовать международным экологическим требованиям. Согласно международным регламентам необходимо: придерживаться требований в области «зеленого» строительства и устойчивого планирования, использовать энергоэффективные технологии, организовать правильное обращение с отходами и вторичную переработку, проведение экоммероприятий, свести до минимума негативное воздействие на окружающую среду. Использование международного опыта по различным «зеленым» направлениям обладает большим потенциалом для достижения устойчивого развития экономики.

4. Экологичные инновации (использование новых технологий).

Это проекты, которые призваны уберечь окружающую среду от вредного воздействия. Экологичные технологии внедряются в нашу жизнь в виде новых товаров и процессов, позволяющих уменьшить количество вредных веществ, выбрасываемых в окружающую среду, и использовать природные ресурсы в минимальных объемах. Основные инновации в экологии связаны с непрерывным развитием технологий, в том числе, снижающих уровень загрязнения и методов переработки отходов. Необходимость инноваций в экологии продиктована современными реалиями, так как риск потенциальной экологической катастрофы глобального масштаба достиг своего пика. В России до сих пор функционирует большое количество предприятий, которые не отвечают требованиям экологической безопасности и существующим ограничениям на выбросы вредных веществ, а предусмотренные законодательством санкции недостаточны для стимулирования ответственного отношения. Учеными выдвинута мысль, согласно которой охрана природных ресурсов не только не подрывает экономику, но и способствует ее устойчивому росту, позволяя перераспределять средства на социальные нужды. Воплощение этой идеи невозможно без использования «зеленых» инновационных технологий.

5. Экологическая устойчивость в развитии городов.

Политика развития городов России должна находиться в синтезе с вопросами экологической безопасности, так как это способствует росту уровня и качества жизни, а также влечет за собой увеличение человеческого капитала. Городская среда создает возможность реализовать инициативы, направленные на поддержание достойного существования и устойчивое развитие экономики. К таким инициативам можно отнести: создание и применение передовых инфраструктурных технологий в области строительства, внедрение экологических стандартов, использование «зеленых» закупок и т. д.

6. Экологическое регулирование бизнеса.

В первую очередь необходимо использовать наилучшие доступные технологии, обеспечивающие минимизацию вредного воздействия предприятий на человека и природу. Также, важным является привить у производителей чувство ответственности за экологическое ведение бизнеса и утилизацию отходов.

Россия предпринимает шаги, направленные на экологически устойчивое развитие и формирование «зеленой» экономики, которые в свою очередь помогают формировать экологическую безопасность. В сфере применения экологичных решений может наблюдаться определенный прогресс. Дальнейшая разработка и внедрение мер экологической безопасности ведет к применению экоинноваций и развитию экобизнеса, сохранению природы и охране окружающей среды.

Литература

1. Навстречу «зеленой» экономике пути к устойчивому развитию и искоренению бедности: доклад ЮНЕП (United Nations Environment Programme) / Программа ООН по окружающей среде. – URL: http://old.ecocongress.info/5_congr/docs/doklad.pdf (Дата обращения: 19.04.2021).
2. Официальный сайт Президента России. – URL: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/53775> (Дата обращения: 19.04.2021).
3. *Вацекин Н.П.* Безопасность и устойчивое развитие России. – М.: Изд-во Московского государственного университета коммерции, 1988 – 446 с.
4. Новостной ресурс «Коммерсантъ». – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4465336> (Дата обращения: 20.04.2021).
5. Официальный сайт «Гидрометцентр России». – URL: <https://meteoinfo.ru/novosti/> (Дата обращения: 20.04.2021).
6. Новостной ресурс «Известия». – URL: <https://iz.ru/1120431/2021-02-04/> (Дата обращения: 21.04.2021).

ВЫБРОСЫ ОТХОДОВ В ВОДОЕМЫ

**Турыгин Артур Валерьевич,
Шевко Наиля Рашидовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В настоящей статье раскрывается катастрофическое состояние в мире, отсутствует контроль за действующими заводами, которые загрязняют водоемы городов и поселений.

Ключевые слова: отходы, мусор, заводы, водоемы, пластик.

Планета продолжает подталкивать нас все более сильными засухами, напоминая нам, что вода-это жизнь. Это важнейший ресурс, от которого зависят все живые существа, и он имеет решающее значение для всего социального и экономического развития, а также производства энергии и адаптации к изменению климата. Тем не менее, сейчас перед нами стоит гигантская задача. Как остановить загрязнение наших рек, морей, океанов, каналов, озер и водохранилищ?

Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) утверждает, что загрязненная вода – это вода, состав которой изменился до такой степени, что она непригодна для использования. Другими словами, это токсичная вода, которую нельзя пить или использовать для таких важных целей, как сельское хозяйство, и которая также вызывает такие болезни, как диарея, холера, дизентерия, брюшной тиф и полиомиелит, которые ежегодно убивают более 500 тысяч человек во всем мире.

Основными загрязнителями воды являются бактерии, вирусы, паразиты, удобрения, пестициды, фармацевтические продукты, нитраты, фосфаты, пластмассы, фекальные отходы и даже радиоактивные вещества. Вот почему небольшие количества воды и водных организмов тестируются для определения качества воды.

Основные причины загрязнения воды: иногда это вызвано природой, например, когда ртуть фильтруется из земной коры, загрязняя океаны, реки, озера, каналы и водохранилища. Однако наиболее распространенной причиной плохого качества воды является деятельность человека и ее последствия:

– повышение глобальной температуры, вызванное выбросами CO₂, нагревает воду, уменьшая ее содержание кислорода.

– вырубка лесов может истощать водные ресурсы и генерировать органические остатки, которые становятся рассадником вредных бактерий.

– промышленность, сельское хозяйство и животноводство. Сельскохозяйственный сектор является не только крупнейшим потребителем мировых пресноводных ресурсов, при этом сельское хозяйство и животноводство используют около 70 % поверхностных водных ресурсов Земли, но и серьезным загрязнителем воды. Во всем мире сельское хозяйство является основной причиной деградации водных ресурсов. Сброс химических веществ из этих секторов является одной из основных причин эвтрофикации воды.

– сброс мусора и фекальных вод. Используемая вода – сточные воды. Он поступает из наших раковин, душевых и туалетов (например, сточные воды), а также из коммерческой, промышленной и сельскохозяйственной деятельности (например, металлы, растворители и токсичные осадки). Этот термин также включает ливневый сток, который возникает, когда дождь переносит дорожные соли, масло, жир, химикаты и мусор с непроницаемых поверхностей в наши водные пути. ООН утверждает, что более 80 % мировых сточных вод попадает в моря и реки неочищенными.

– морские перевозки. Большая часть пластикового загрязнения в океане происходит от рыбацких лодок, танкеров и грузовых перевозок. Пластиковый мусор в море, о котором в настоящее время много сообщается, имеет несколько причин. Кроме того, во многих странах Земли отходы просто утилизируются в море или в реках. Различные исследования нахо-

док мусора в море и воде показывают, что пластмассы составляют большую часть морского мусора. Это отходы, незаконно утилизируемые судами в море, или потерянные грузы грузовых судов. Другая часть состоит из пластиковых изделий, которые попадают в море через реки. Например, отходы, оставленные на берегу, или предметы, снесенные во время наводнения. Пластиковые отходы (особенно тонкие пластиковые мешки) также попадают в моря через ветер.

– утечка топлива. Крупные разливы могут доминировать в заголовках газет, но потребители составляют подавляющее большинство нефтяных загрязнений в наших морях, включая нефть и бензин, которые капают из миллионов легковых и грузовых автомобилей каждый день. Более того, почти половина из примерно 1 миллиона тонн нефти, которая ежегодно попадает в морскую среду, поступает не из разливов танкеров, а из наземных источников, таких как заводы, фермы и города. На море разливы танкеров составляют около 10 % нефти в водах всего мира, в то время как регулярные операции судоходной отрасли – как легальные, так и нелегальные сбросы – вносят около трети. Нефть также естественным образом высвобождается из-под океанского дна через трещины, известные как просачивания.

– радиоактивные отходы – это любое загрязнение, которое излучает радиацию за пределы того, что естественно выделяется окружающей средой. Он генерируется урановой добычей, атомными электростанциями, производством и испытаниями военного оружия, а также университетами и больницами, которые используют радиоактивные материалы для исследований и медицины.

Ухудшение качества воды наносит ущерб окружающей среде, здоровью населения и мировой экономике. Президент Всемирного банка Дэвид Малпасс предупреждает об экономических последствиях: «Ухудшение качества воды тормозит экономический рост и усугубляет бедность во многих странах». Это объясняется тем, что, когда биологическая потребность в кислороде – показатель, измеряющий органическое загрязнение воды, – превышает определенный порог, рост Валового внутреннего продукта (ВВП) регионов, входящих в ассоциированные водные бассейны, падает на треть. Кроме того, вот некоторые другие последствия:

– уничтожение биологического разнообразия. Загрязнение воды истощает водные экосистемы и вызывает необузданное размножение фитопланктона в озерах – эвтрофикацию.

– загрязнение пищевой цепи. Рыболовство в загрязненных водах и использование сточных вод для животноводства и сельского хозяйства могут вносить токсины в продукты питания, которые вредны для нашего здоровья при употреблении в пищу.

– отсутствие питьевой воды. ООН заявляет, что миллиарды людей во всем мире не имеют доступа к чистой питьевой воде или санитарии, особенно в сельских районах.

– заболевание. По оценкам ВОЗ, около 2 миллиардов человек не имеют иного выбора, кроме как пить воду, загрязненную экскрементами, подвергая их таким заболеваниям, как холера, гепатит А и дизентерия.

– младенческая смертность. По данным ООН, диарейные заболевания, связанные с отсутствием гигиены, приводят к смерти около 1000 детей в день во всем мире.

Рассмотрим меры, которые помогут выйти из данной ситуации, например, необходимо экономно использовать водопроводную воду, избегать попадания бытовых отходов в канализационную систему, не использовать синтетические удобрения. Лучше всего в качестве удобрений подойдут органические бытовые отходы, скошенная трава, опавшие листья либо компост. По возможности очищать от мусора близлежащие водоемы и пляжи, очистка промышленных и бытовых сточных вод, откачка загрязненных вод в специальные резервуары.

В заключении хочется отметить, что загрязнение воды является важной проблемой человечества, но есть множество способов её решения: создать более совершенные очищающие воду механизмы, научиться бережнее относиться к природным ресурсам, внедрить бессточные технологии в промышленности, повторно использовать очищенные сточные воды, например, в сельском хозяйстве. Борьба с этой проблемой вполне можно и нужно, учиты-

вая тот факт, что наука не стоит на месте, есть большая вероятность, что мы увидим результаты этой борьбы.

Литература

1. Новостной ресурс «РБК». – URL: <https://www.rbc.ru> (Дата обращения: 10.04.2021).
2. Новостной ресурс «Экология сегодня». – URL: <https://ecologynow.ru/knowledge/> (Дата обращения: 10.04.2021).
3. Новостной ресурс «РИА Новости». – URL: <https://ria.ru/20201021/kamchatka-1580674426.html> (Дата обращения: 10.04.2021).
4. Новостной ресурс «Euronews». – URL: <https://ru.euronews.com/tag/contamination-of-water> (Дата обращения: 10.04.2021).
5. Новостной ресурс «Экология сегодня». – URL: <https://ecologynow.ru/> (Дата обращения: 10.04.2021).
6. Новостной ресурс «Новые известия». – URL: <https://newizv.ru/news/society/> (Дата обращения: 10.04.2021).

ПЕРЕРАБОТКА ПЛАСТИКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

**Улеева Евгения Владимировна,
Шевко Наиля Рашидовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Зачастую человек, создавая для себя определенные блага, наносит непоправимый вред окружающей среде. Одноразовая пластмассовая тара (пакеты, посуда, бутылки и др.) образует тонны ежедневного мусора, на уничтожение которого уйдут столетия. В данной статье авторам раскрываются меры по уменьшению количества выброса пластмассовых отходов в окружающую среду.

Ключевые слова: пластик, переработка, загрязнения, отходы, природный капитал.

Жизнь человека и всего общества зависит от множества различных факторов, один из них – это состояние природы и окружающей среды. Природа обладает уникальной ценностью, так называемым природным капиталом. Экосистема предоставляет обществу кислород для дыхания, чистую воду, продукты питания, сырье для лекарств и промышленности. Человечество пользуется природой, потребляя ресурсы и услуги (например, туристические маршруты, места для отдыха и т.д.). Все это повышает качество жизни и напрямую связано с существованием человека. Если окружающая среда загрязнена, то и качество природных ресурсов ухудшается, что, несомненно, отрицательно влияет и на экономику.

Пластиковые отходы наносят окружающей среде непоправимый вред. Согласно исследованию Гринпис ежегодно в мире производят более 300 млн тонн пластика, половина из них – одноразовые товары и упаковка. Из этого числа около 8 млн тонн полимеров попадает в океан и другие водные объекты. Каждая тонна пластика может привести к последующим экономическим затратам в размере нескольких тысяч евро в год, для мировой экономики общий экономический ущерб может составить до миллиарда долларов [1].

Рыба и морепродукты составляют пятую часть своей пищи примерно для 1,5 миллиарда человек во всем мире. Пластиковые отходы угрожают рыбным запасам, загрязнение океана и других водных объектов приводит к повреждению судовых двигателей и рыболовных снастей, повреждению паромов. Если не решить эту проблему, то она приведет к растущей бедности в регионах, которые в большей степени зависят от рыбной промышленности и тем самым еще больше углубить уже существующие социальные и экономические проблемы.

Изделия из пластика разлагаются около 200 лет и распадаются на мелкие частицы, которые выделяют ядовитые вещества, такие как хлор, токсичные и канцерогенные антивоспламе-

нители. Все это попадает в грунтовые воды и почву, что обычно приводит к массовой гибели животных, а также попадает в организм человека и негативно сказывается на здоровье.

Выход из этой ситуации – контроль, сбор и переработка пластика. Однако это несет дополнительную финансовую нагрузку. Для того, чтобы уменьшить количество пластика, в Германии компании, продающие товары с полиэтиленовой упаковкой платят лицензионный налог на упаковку. Таким образом, финансируются системы сбора и переработки отходов. Данный налог введен с 1 января 2019 года, его суть заключается в следующем – лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность на территории Германии, обязаны на регулярной и безвозмездной основе сотрудничать с организациями, которые занимаются сбором использованного упаковочного материала [2]. Сотрудничество заключается в том, что компаниям необходимо зарегистрировать упаковку, в результате чего ей присваивают определенный номер. Раз в год предпринимателям необходимо предоставлять информацию о количестве, материалах и массе упаковки. Для контроля исполнения данного закона был создан специальный орган – Центральная инстанция. При отсутствии регистрации упаковки в Центральной инстанции на компанию накладывается штраф до 100 тысяч евро, если компания не участвует ни в одной из систем переработки, то штраф увеличивается до 200 тысяч евро.

Согласно исследованию, GVM за 2019 год потребление пластиковой упаковки снизилось на 40 тысяч тонн. Вторичная переработка пластиковых отходов увеличилась на 8,1 % по сравнению с 2018 годом и в целом составила 55,2 % от общего количества. Такого успеха Германия добилась благодаря закону об упаковке [3].

Суммарное потребление пластмассовой упаковки и изделий из пластика в России за 2020 год составило 6 млн тонн, около 95 % данных отходов не перерабатывается, а отправляется на свалки, разлагается и выбрасывает ядовитые вещества в атмосферу, что вредит экологии, человеку и экономике в целом [4]. На данный момент переработкой пластмасс по данным Федеральной налоговой службы, занимаются 13 тысяч малых и средних компаний с общей численностью персонала около 500 тысяч сотрудников, годовая выручка таких предприятий составляет 1,3 трлн рублей. Такого количества предприятий для России не хватает, чтобы увеличивать количество переработки пластика ежегодно, поэтому приходится прибегать к такому методу утилизации пластика, как сжигание на специальных мусорных заводах, которых всего 10 в стране. Это не выход из проблемы, так как такие меры приводят к недовольству горожан, снижению качества жизни.

Чтобы избавиться от проблемы загрязнения пластиком окружающей среды государству необходимо принять следующие меры:

- привить культуру сортировки бытовых отходов населению. На данный момент во многих крупных городах установлены мусорные баки с отдельным сбором мусора, но зачастую люди не понимают весь процесс переработки и разделения бытовых отходов, поэтому в данных контейнерах оказываются все отходы без разбора. Таким образом, необходимо провести реформу среди населения по повышению осведомленности населения о влиянии их выбора на окружающую среду.

- повысить финансирование и увеличить поддержку для компаний, занимающихся переработкой пластмассы. Сортировка и утилизация сейчас выполняется исключительно силами самих компаний, что ставит их в экономически невыгодное положение, так как необходимо задействовать дополнительные мощности на производстве.

- значительный толчок циркуляционной экономике может дать запланированная реформа расширенной ответственности производителей. Производители и импортеры должны обеспечить утилизацию своей упаковки и товаров. Данная реформа действует в большинстве западных стран и на примере опыта Германии можно отследить успех такого вида переработки пластиковых отходов.

- увеличить спрос на переработанные пластмассы. Государству необходимо ввести льготы на использование переработанных пластмасс и налоги на первичный пластик, чтобы контролировать количество произведенных изделий из пластмасс.

В заключении хочется отметить, что загрязнение окружающей среды пластиком является важной проблемой как для отдельно взятой страны, так и для всего человечества, окружающего нас мира. Чем дольше человек будет игнорировать проблему утилизации пластмассы, тем тяжелее потом будет разбираться с последствиями экологической катастрофы. Поэтому уже сейчас необходимо объединиться государству, крупным компаниям и населению, чтобы позаботиться о состоянии экологии нашего мира.

Литература

1. Официальный сайт «НАНС». – URL: <https://nangs.org/news/ecology/90-na-svalku-kakie-problemy-u-pererabotki-plastika-v-rossii/> (Дата обращения: 10.04.2021).
2. Новостной ресурс «Экология и защита окружающей среды». – URL: <https://gupecosistem.ru/utilizatsiya-plastika-v-rossii/> (Дата обращения: 10.04.2021).
3. Новостной ресурс «Seldon News». – URL: <https://news.myseldon.com/ru/news/-index/242921413> (Дата обращения: 10.04.2021).
4. Новостной ресурс «Интерфакс». – URL: <https://www.interfax.ru/russia/756421> (Дата обращения: 10.04.2021).

ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

**Фирстов Егор Андреевич,
Шевко Наиля Рашидовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Массовая электризация средств передвижений в развивающихся странах. В данной статье автор повествовал о намерении передовых стран на переход с двигателя внутреннего сгорания на электрический блок питания. В статье приведены доводы о неготовности современного мира к повсеместному переходу на электрический тип транспорта.

Ключевые слова: экология, электромобиль, автомобиль, электродвигатель.

В современном мире одной из важных проблем является проблема экологии и экологической безопасности. Современные тенденции и популярные движения мотивируют органы государственного управления стран Европы, Запада и Азии принимать значимые экологические решения, в том числе решения, касающиеся основных средств передвижения человека.

В 2009 году компания «Tesla» представила публике первый прототип электрического автомобиля во Франкфуртском автосалоне. С того момента компания стала первой по продажам автомобилей с аккумуляторами в мире.

Успех «Tesla» так или иначе связан с тенденцией экологического развития народа. Безусловно, проблема негативного влияния автомобиля на окружающую среду – важна. Однако, без подробного изучения контекста, делать выводы нельзя, а в некоторых случаях – небезопасно.

На сегодняшний день некоторые развитые страны уже создали и подписали нормативно-правовые акты, запрещающие использование двигателя внутреннего сгорания, в среднем, к 2030 году. В ряд этих стран входит Япония [3], США [2], Великобритания [1] и другие.

Влияние народа в этих демократических странах велико, а принятые решения должностных лиц, управляющих страной или автомобильным заводом, могут быть необъективными, а в некоторых случаях – лицемерными.

Согласно данным журнала, посвященного энергетике [5], выброс отработавших газов в атмосферу у электромобилей на 99 % меньше, чем у автомобилей, работающих на двигателях внутреннего сгорания. Также, деталей, которые подвергаются износу у электромобилей меньше на более чем в 2 раза, а выхлопная система автомобилей с ДВС громче [7]. Это позволяет сделать вывод о том, что, на производство электрических автомобилей и их комплек-

тующих будет потрачено значительно меньше экономических ресурсов, а прогнозируемое использование электромобилей долгие, чем у автомобилей с ДВС.

Если посмотреть на проблему с другой стороны, производства литий-ионных аккумуляторов наносят огромный вред окружающей среде, а их утилизация – сложный и дорогостоящий процесс. Десятилетняя практика учит нас сдавать аккумуляторы от телефонов, простые батарейки от пульта в специально организованные пункты принятия. Анализируя эти факты, можно сделать вывод о том, что даже незначительные, на первый взгляд, литий-ионные аккумуляторы, выброшенные в мусор, оказывают сильнейшее негативное влияние на состояние экологической безопасности всего мира.

Согласно статистике [8], около 25 % людей планеты используют в повседневной жизни автомобиль с ДВС, и этот процент постоянно растет. Из всех используемых автомобилей, около 1 % – с литий-ионным аккумулятором [6]. По прогнозам [10], к 2030 году на четыре проданных автомобилей с ДВС, будет продан один электрический автомобиль. Столь оптимистичные прогнозы обуславливаются настроением человечества и ЕвроСоюза на сохранение и экономии природных ресурсов планеты.

Также ЕвроСоюз предоставляет следующий прогноз демографии, который подробно прокомментировал и подтвердил в своей книге «Фактологичность» профессор Каролинского института по вопросам международного здравоохранения Ханс Рослинг [11]. Исходя из анализируемой ими статистикой и прогнозов, к 2040–2060 году население планеты составит 11 млрд человек, после чего перестанет расти. Это подтверждается статистическими и психологическими исследованиями развитых и развивающихся стран: вместе с развитием стран второго мира, количество желаемых детей у семей близится к отметке в примерно 1,9 детей на семью, что подтверждалось и продолжает подтверждаться в странах с развитой экономикой.

Оценивая имеющуюся статистику, можно предположить, что к моменту обогащения малоразвитых стран автомобилей продаваться будет больше. Процент людей, имеющих автомобиль, прогнозируемо, может достигать 50–60 %.

При краткосрочном исследовании, можно понять, что, если количество автомобилей будет расти пропорционально росту населения, к 2040–2060 году количество автомобилей увеличится минимум на 700 миллионов экземпляров, а после наступления демографического пика будет двигаться к отметке в 6 миллиардов, что примерно на 3,5 млрд больше уже существующих. Учитывая относительно быстрый износ автомобилей с ДВС, количество новых произведенных автомобилей существенное.

Для того чтобы объективно оценить принятые властями указанных выше стран решения, необходимо собрать статистику и исследовать электрические автомобили более подробно. Предполагается, что автомобили с литий-ионными аккумуляторами более экологичны, однако точного сравнения провести невозможно, поэтому следует задуматься о необходимости резкого и повсеместного отказа от двигателя внутреннего сгорания в автомобилестроении, так как более двух миллиардов единиц техники уже существуют на рынке, а замена автомобилей в таком количестве с серьезными экологическими издержками при их производстве может оказать губительное влияние на окружающую среду.

Для создания экологически нейтрального автомобиля, миру не хватает технологий. Сравнивая даты открытия литий-ионного аккумулятора (1991 год) и двигателя внутреннего сгорания (1807 год), можно понять, что ДВС более изучен учеными и инженерами, чем литий-ионный аккумулятор, а будущее последнего мы можем наблюдать прямо сейчас.

В заключении, следует вывод о том, что электрические автомобили недостаточно изучены, а их активное внедрение в жизнь человечество остается под вопросом. Людям необходимо больше технологий, чтобы сделать автомобиль экологически нейтральным как на стадии использования, так и на стадии производства. Специалисты экологической безопасности государственного и мирового уровней должны быть более внимательны к тенденции развития автомобильной индустрии, оценивая риски и предполагаемый результат.

Литература

1. Новостной ресурс Правительства Великобритании. – URL: <https://www.gov.uk/government/news/pm-launches-un-climate-summit-in-the-uk> (Дата обращения: 10.04.2021).
2. Новостной ресурс штата Вашингтон, США. – URL: <https://electrek.co/2021/04/15/washington-state-bans-gas-cars-by-2030-the-earliest-in-the-us/> (Дата обращения: 10.04.2021).
3. Новостной ресурс «REUTERS». – URL: <https://www.reuters.com/article/us-japan-autos-gasoline/> (Дата обращения: 10.04.2021).
4. Интернет-ресурс «pgg2.by». – URL: <http://pgg2.by/> (Дата обращения: 10.04.2021).
5. Интернет-ресурс «Battery». – URL: <http://battery.ru/utilization/environment/> (Дата обращения: 10.04.2021).
6. Научный журнал «Eenergy». – URL: <https://eenergy.media/2018/08/20/elektrodrigatel-ili-dvs-plyusy-i-minusy-dvuh-tehnologij/> (Дата обращения: 10.04.2021).
7. Официальный сайт «NationMaster». – URL: <https://www.nationmaster.com/country-info/stats/Transport/Road/Motor-vehicles-per-1000-people> (Дата обращения: 10.04.2021).
8. Официальный сайт «VC». – URL: <https://vc.ru/transport/199864-rynok-elektrokarov-v-cifrah-i-v-poslednih-sdelkah> (Дата обращения: 10.04.2021).
9. Официальный сайт «Deloitte». – URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/future-of-mobility/electric-vehicle-trends-2030.html> (Дата обращения: 10.04.2021).
10. Рослинг Х., Рослинг У., Рённлунд А. Фактологичность. – М.: АСТ, 2020. – 400 с.

ТЕСТЫ НА ЖИВОТНЫХ: ЕСТЬ ЛИ АЛЬТЕРНАТИВЫ?

**Фомина Дарья Алексеевна,
Шевко Наиля Рашидовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Переход существующей экономической системы к «зеленой» экономике является одной из приоритетных задач в современном мире. Важным направлением защитников природы является производство экологически чистой продукции, которая отвечает всем новым стандартам. Cruelty free – стандарт, который призывает нас отказаться от тестирования продукции на животных в пользу альтернативных методов. В данной статье представлены примеры применения новых методов, как действенной замены опытам на животных.

Ключевые слова: зеленая экономика, стандарты, cruelty free, опыты на животных, альтернативные методы, экономическая выгода.

Одним из двигателей глобализации является модернизация и переход существующей экономической системы к новому технологическому укладу, который наряду с качественным обновлением технологической базы, повышением эффективности производства и конкурентоспособности экономики призван обеспечить улучшение качества жизни и среды проживания. За рубежом реализующая этот переход экономическая политика «зеленого» роста официально принята Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 2009 г. в качестве стратегического направления развития всех ее членов на долгосрочную и более отдаленную перспективу [4].

В конце 2012 года в России экспертами по поручению руководства страны был подготовлен доклад, в котором отмечалось, что новая экономическая стратегия должна отвечать требованиям «зеленой» экономики. Одним из основных направлений является производство экологически чистой продукции, которая отвечает всем современным стандартам. Одними из таких стандартов являются cruelty free, vegan society, peta и другие. Постараемся раскрыть необходимость соответствия продукции этим сертификатам [5].

В первую очередь, ни в одной стране мира на данный момент нет законодательно закрепленного запрета тестирования продукции на животных. Любой производитель может

говорить о том, что тестирование не ведется, но оно может проводиться сторонними лабораториями, компаниями поставщиков. Сертификат от независимой организации поможет доказать, что тестирование на животных не проводится в течение всей производственной цепочки.

Во-вторых, сертификация продукции значительно повышает стоимость товара, так как чтобы получить нужную отметку на упаковке товара придется потратить немалые суммы. Не каждый производитель может себе позволить данную маркировку, а без нее продукция имеет меньше преимуществ в конкурентной борьбе.

Но не стоит забывать, что главное в продукции – безопасность. Причем безопасность во всех направлениях – безвредность для организма человека, полезность, эффективность, наличие побочных реакций, таких как, например, аллергические и т.п. Именно для этого нужно проводить тестирование. В современном мире тестирование на животных просто не может осуществляться по этическим причинам. Опыты над животными – возможно, один из самых спорных вопросов современной науки. Сторонники испытаний говорят нам о том, что с помощью опытов удалось вылечить многие болезни, изучить поведение многих микроорганизмов, исследовать процесс воздействия препаратов и т.д. Противники же считают, что они бессмысленны и жестоки. Защитники животных приводят в качестве примера тот факт, что тест на токсичность с участием грызунов позволяет определить лишь в 43 % случаев, насколько токсична проверяемая субстанция для человека. В 21 веке большинство влиятельных организаций и мировое сообщество выступает за запрет тестирования продукции на животных. Необходимо искать альтернативы для проверки безопасности и эффективности продукции и услуг [6].

Одной из самых известных альтернатив является *in vitro* (в пробирке). Так, ученые научились перепрограммировать клетки человеческой кожи, возвращая им первоначальное состояние, аналогичное стволовым клеткам. Эти «индуцированные полипотентные клетки» можно превратить в любую специализированную клетку в организме – например, в клетку печени или почки. Образцы клеток можно взять у человека с определенным заболеванием, получив, таким образом, активную модель данного заболевания, свойственную конкретному пациенту. Встроенные в чип лаборатории (и, в будущем, выращенные в лабораторных условиях органы) могут стать высокотехнологичным подспорьем для определения механизма заболевания или тестирования потенциальных лекарств [6].

Еще одной заменой тестирования на животных является повсеместное внедрение современных информационных технологий – компьютерное моделирование *in silico*. Считается, что исследования *in silico* в медицине могут ускорить темпы открытий, уменьшив при этом необходимость в дорогостоящих лабораторных работах и клинических испытаниях. Один из способов добиться этого – более эффективно производить и проверять препараты, претендующие на лекарства.

Искусственная кожа сейчас используется в большинстве косметических компаний. Команда из 60 человек в лаборатории в Лионе выращивала 100 000 образцов кожи ежегодно (это примерно 5 квадратных метров или целая коровья шкура). Для создания нового материала компания получила кусочки донорской кожи от процедур пластической хирургии. Затем специалисты разделили образцы на отдельные клетки, рекультивировали их и вырастили до тестовых фрагментов размером в 0,5 квадратного сантиметра. Весь процесс занял около недели. На данный момент такую «кожу» печатают на 3D принтерах [2].

На самом деле альтернативных способов тестирования продукции огромное множество. Почему же не получается исключить такой вид тестирования как опыты на животных? Ответ прост, альтернативная методика для испытаний очень дорогая и несовершенная в силу недостаточного технического прогресса. Целью любой компании является получение максимальной прибыли при минимальных издержках, именно поэтому они неохотно идут на поиски и внедрение новых способов тестирования и стараются искать лазейки в действующем законодательстве, чтобы применять старые проверенные методы. Альтернативные способы тестирования предполагают не только покупку оборудования, но и большие вложения в дальнейшие исследования для совершенствования существующих методов. Несомненно,

купить белую мышь и содержать ее гораздо дешевле, чем культивировать новые клетки в пробирке или покупать дорогостоящее оборудование. Именно поэтому любой товар с маркировкой cruelty free дороже своих конкурентов на 20–30 % и проигрывает в ценовом плане. Но с развитием нашего общества, в ближайшие 20–30 лет, товар, который сделан без соблюдения данного стандарта будет просто неконкурентоспособен, а его производитель рискует получить большое количество исков и понести большие PR потери.

В целом движение за то, чтобы ограничить опыты над животными – по финансовым, научным или моральным соображениям – набирает силу. Эксперты отмечают, что использование животных во многих областях биологических исследований сокращается, даже несмотря на генетические разработки на мышах, из-за которых общие показатели не уменьшаются. «Думаю, это временно, – говорит Эндрю Роуан, президент и руководитель международного общества защиты животных Humane Society International. – Вероятно, тенденция к снижению вернется, когда мы усовершенствуем имеющиеся технологии». Будем надеяться, что произойдет это уже в очень скором времени» [3].

Литература

1. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г., 13 марта 2012 г. / Стратегия-2020: стратегия социально-экономического развития страны до 2020 года.
2. Новостной ресурс «Управление научных исследований ИСПГТИ (ТУ)». – URL: <http://science.spb.ru/allnews/item/iskusstvennyyu-kozhu> (Дата обращения: 25.04.2021).
3. Новостной ресурс «BBC news». – URL: <https://www.bbc.com/russian/science/215/03/> (Дата обращения: 25.04.2021).
4. Новостной ресурс «Украина коммунальная». – URL: <http://jkgportal.com.ua/ru/publication/one/globalne-ozelenennja-jekonomki-32719> (Дата обращения: 29.04.2021).
5. Щербаченко П.С. Российские реалии «Зеленой» экономики // Известия МГТУ. – 2014. – № 3 (21). – С. 27–32.
6. Новостной ресурс «ECO portal вся экология». – URL: <https://ecoportal.su/news/view/-104718.html> (Дата обращения: 29.04.2021).

СЕКЦИЯ «КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ»

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТИКИ ДОХОДОВ

**Вахитова Тина Муратовна,
Афанасьев Михаил Витальевич**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье анализируются факторы влияния на инвестиционное поведение населения, финансовая и целевая чувствительности к выбору финансовых инструментов. Именно молодое поколение, студенты, чаще всего вовлекаются в инвестиционный процесс, интересуются и открывают индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Данная тема актуализируется необходимостью поиска дополнительных инвестиций в развитие экономики страны, а также стимулирования роста доходов населения.

Ключевые слова: инвестиции, сбережения, инвестиционное поведение молодежи и студентов, финансовая грамотность, стратегия сбережения.

В процессе эволюции рыночной экономики происходят изменения в институциональной среде и инфраструктуре финансового рынка, что мотивирует домохозяйства, население трансформировать устоявшиеся формы взаимодействия с другими хозяйствующими субъектами и институциональными системами для достижения поставленных сберегательных и инвестиционных целей. Грамотное системное планирование финансов домашних хозяйств позволяет физическим лицам повысить эффективность своей финансовой деятельности. «Улучшение доступа к финансам не только способствует росту, но и уменьшает неравенство доходов, что отвечает интересам малоимущих. А поскольку ограничение доступа к финансам играет важную роль в сохранении неравенства, реформы финансового сектора, способствующие более широкому доступу к финансовым услугам, должны составлять основу программы экономического развития» [1, с. 24].

Интерес представляет не только изучение мотивов создания сбережений, воздействия факторов внешней среды на их направленность, но и особенности принятия инвестиционных решений, влияние государственного регулирования сберегательного и инвестиционного процессов на их параметры и структуру. Улучшение инвестиционной активности способно влиять на стимулирование экономики в стране, что особенно важно в условиях пандемии и в ситуации оттока денежных средств из страны.

Начинать формирование финансовой грамотности надо именно с молодежи по целому ряду причин. Чем раньше молодежь усвоит основные финансовые понятия, знания, навыки управления личными финансами, тем ранее будут сформированы полезные привычки в области управления финансами (например, привычка вести учет расходов, планировать доходы, накопления и т.д.), а, как известно, именно полезные привычки, в итоге, определяют, насколько успешен тот или иной человек. Стратегической задачей должно стать формирование целого поколения успешных людей, с новыми полезными финансовыми привычками, которое станет основной движущей силой модернизации всех сфер общества.

Постоянные изменения в экономике и мире приводят к необходимости формирования определенного инвестиционного поведения: стратегии сбережения или инвестирования, использования новых финансовых инструментов. Жизнь в условиях пандемии резко изменила инвестиционное поведение населения, которому пришлось тратить имеющиеся сбережения, меньше откладывать, закрыть бизнес. Большая часть молодежи, даже при стабильном и более высоком доходе, не задумывается и не имеет эффективной стратегии сбережения,

да и самой стратегии вовсе. Исследование инвестиционного поведения является важной частью анализа финансового рынка.

В 2019 году российский финансовый рынок показал один из лучших результатов. За год рынок вырос на 28,5 %, а количество индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) выросло почти в 3 раза (с 598,6 тыс. до 1500 тыс. ИИС). [2]. С одной стороны многие акционеры продают свои бумаги и переходят в «кэш», с другой – появляются новые инвесторы. Хотя на значительной доле новых ИИС нет ни одной сделки либо 1–2, то есть они неактивны. Молодежь является новой частью российского рынка, активно им интересующимся. По данным НАФИ, типичный портрет «нового инвестора» – мужчина, в молодом возрасте, с высшим образованием и проживающий в крупном городе. Наибольший интерес к инвестициям проявляет молодежь в возрасте от 18 до 24 лет: среди них 38 % интересуются этой темой, и с возрастом интерес снижается (30 % в группе от 25 до 34 лет, 25 % – в группе 35–44 и только 12 % в группе старше 55 лет). Большой интерес к инвестированию проявляют люди с высшим образованием (29 %), имеющие полную занятость (25 %) и сотрудники на руководящих позициях (36 %) [3].

Важно отметить и рекламные кампании крупных брокеров, подталкивающие к открытию ИИС. В настоящее время студенты становятся все более финансово грамотными, во многих ВУЗах экономика становится обязательным предметом, а ее базовое изучение начинается уже со школы. Несмотря на то, что во время пандемии инвестиционная активность снижалась и, как показывают данные банков, самая частая операция была – «выдача денег», сберегательная и инвестиционная активность населения напрямую влияет на формирование спроса и отражает покупательскую способность населения. Существенным элементом инвестиционного поведения населения на финансовом рынке служит инвестиционный потенциал, влияющий на направленность инвестиционного поведения. Инвестиционный потенциал по сути характеризует тот объем средств, которыми располагают физические лица, и которые могут быть в будущем направлены на инвестиционные цели. Инвестиционный потенциал и инвестиционное поведение физических лиц на финансовом рынке формируются под воздействием следующих факторов: ключевая ставка Банка России; уровень инфляции; валютный курс; денежная база в широком определении; доля доходов, направленных в сбережения, в общем распределении доходов.

Принципы сохранения и накопления сбережений преобладают над инвестированием, и на это влияет и волатильность курса рубля, и уже устоявшаяся психология ожидания кризиса. Даже молодое поколение понимает, насколько не определен российский рынок и не исключает возможность появления нового кризиса. Пандемия увеличила неопределенность на рынке, поэтому большинство опрошенных психологически склонны откладывать на «чёрный день». Мотивы сбережения денег в наличности – это надежность и доступность в любой момент, а на банковском вкладе – надежность с минимальным заработком. Эти принципы так же показывают недоверие к другим финансовым инструментам, неготовность изучать рынок и страх риска и потери активов. В России люди больше нацелены на инвестиции в недвижимость, бизнес и накопление средств, а также активно участвуют в формировании индивидуального пенсионного капитала.

Инвестиционное поведение молодежи агрессивное и нацелено на быстрый успех. Она психологически не готова к резким изменениям и волатильности российского рынка. Молодежь, как и более взрослое поколение считает самым лучшим инструментом наличные и электронные деньги, которые можно использовать в любой момент. За последние годы прошел значительный переток от наличных к электронным деньгам. Сейчас потребительскую активность стимулируют с помощью низкой процентной ставкой, в частности по ипотеке, льготами для производства и сдерживанием роста цен. У молодежи, как и у взрослого населения, присутствует страх перед риском, но в меньшей мере. Система инвестирования, в свою очередь, активно развивается в России, но необходимо не только увеличивать число открытых ИИС, а еще их качество и умение работать с ценными бумагами. В заключении можно с уверенностью говорить о недостаточной финансовой грамотности молодежи и пас-

сивному инвестированию. В молодежи, как и у взрослого населения, присутствует страх перед риском, но в меньшей мере. Система инвестирования в свою очередь активно развивается в России, но необходимо не только увеличивать число открытых ИИС, а еще их качество и умение работать с ценными бумагами. Также стоп-фактором является отсутствие денег, которые люди готовы выделять на инвестирование, а не на сбережения «под матрас». Решением проблемы стало бы обучение молодежи инвестиционному поведению, проведение уроков по финансовой грамотности, решение кейсов и практических занятий. Финансовое образование способствует принятию грамотных решений, минимизирует риски и, тем самым, способно повысить финансовую безопасность молодежи, что будет способствовать повышению уровня экономической культуры в стране, более широкому вовлечению россиян в деятельность финансовых институтов, в конечном итоге повышению уровня доходов.

Литература

1. Демирпоч-Кунт А., Бек Т., Хонован П., Финансовые услуги для всех? Стратегии и проблемы расширения доступа. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 308 с.
2. Интернет-ресурс «Инвест рейтинг». – URL: <https://www.invest-rating.ru/financial-encyclopedia/?id=18552> (Дата обращения: 2.04.2021).
3. Официальный сайт «НАФИ». – URL: <https://nafi.ru/analytics/gotovnost-k-risku-u-rossiyan-vyros-appetit-k-investitsiyam-bez-dolznykh-znaniy/> (Дата обращения: 22.04.2021).

ПРЕДПОСЫЛКИ К ФОРМИРОВАНИЮ КОНЦЕПЦИИ ИННОВАТОРА ИЛИ ИННОВАЦИОННОЙ ЛИЧНОСТИ И ЕЕ РОЛИ В ЭКОНОМИКЕ

**Гайзатуллин Рамиль Ринатович,
Нестерова Олеся Александровна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. На современном этапе развития экономики России одним из наиболее значимых факторов обеспечения долгосрочного устойчивого экономического роста и, как следствие, роста социального благосостояния является диверсификация экономики в направлении уменьшения ее сырьевой составляющей. Такого рода диверсификация должна осуществляться преимущественно на инновационной основе – вместе с тем, масштабные инновационные преобразования невозможны без соответствующего кадрового обеспечения, без формирования и развития личностей инновационного типа, склонных к реализации преимущественно именно инновационной модели экономического поведения. В данной работе приведены результаты анализа отечественных и зарубежных ученых и их мнений по поводу инновационного поведения и мышления человека, что позволило сформировать предпосылки к концепции о человеке инновационном или об инноваторе.

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

На формирование современной концепции инновационного человека определенное влияние оказала и неинституциональная парадигма экономической теории, в частности теория трансакционных издержек. Под трансакционными издержками в экономике традиционно понимаются любые расходы, связанные с обеспечением прав и отношений собственности и формированием контрактов. В их состав входят, в частности, затраты экономических субъектов на поиск и обработку экономической информации, судебные издержки, коррупционные расходы. Соответственно, чем сложнее в экономике государства получить релевантную информацию о социально-экономических процессах и явлениях, чем выше уровень коррупции, тем сложнее формироваться и развиваться инновационным личностям и тем выше риски их эмиграции.

Другим направлением неоинституциональной экономики является теория игр, которая позволяет осуществить анализ различных типов взаимодействий и равновесий инновационных личностей и иных субъектов инновационной деятельности (например, корпораций, заинтересованных в инновационной модернизации производства; государственных органов регулирования инновационной деятельности; специализированных венчурных фондов и компаний и т. п.).

Постнеоклассическая парадигма экономической теории формирует устойчивые представления о необходимости обязательного учета достижения высокой экологической и социальной эффективности в процессе экономического развития в целом и осуществления инновационной деятельности. Соответственно, такого рода положения, по нашему мнению, должны учитываться при формировании сущностных представлений об инновационном человеке.

Исходя из объективной необходимости формирования и развития экономики знаний, была разработана и утверждена Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике». Стратегия призвана ответить на стоящие перед Россией вызовы и угрозы в сфере инновационного развития, определить цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики, а также описывает долгосрочные ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки, а также коммерциализации разработок. Экономическое понятие «инновационный человек» является одним из ключевых, используемых в данном нормативно-правовом документе.

В характеристике предложенной Стратегией инновационного развития Российской Федерации «Инновационный человек» – категория, означающая, что каждый гражданин должен стать адаптивным к постоянным изменениям: в собственной жизни, в экономическом развитии, в развитии науки и технологий, – активным инициатором и производителем этих изменений.

Предполагаемыми компетенциями инновационного сообщества являются:

- способность и готовность к непрерывному образованию, постоянному совершенствованию, переобучению и самообучению, профессиональной мобильности, стремление к новому;

- способность к критическому мышлению;

- способность и готовность к разумному риску, креативность и предприимчивость, умение работать самостоятельно и готовность к работе в команде, готовность к работе в высококонкурентной среде;

- широкое владение иностранными языками как коммуникационными инструментами эффективного участия в процессах глобализации, включая способность к свободному бытовому, деловому и профессиональному общению на иностранном языке.

Данная характеристика вполне может быть применима к инновационной личности, однако не к каждому гражданину. Попытка квалифицировать общество как инновационное утопична, так как большинство людей довольно консервативны и не стремятся овладеть новыми компетенциями, реализовывать проекты и постоянно самосовершенствоваться. Адекватное понимание того, что экономике нужны также «простые исполнители» позволит более эффективно строить стратегии и планы по усовершенствованию и реализации экономической политики, потому как инновационные экономики основаны на том, что дают возможность проявить себя, именно креативно настроенному, инновационному меньшинству. Поэтому инновационный человек видится нами как один из человеческих типов новой экономики, где инвестиции в инновационное производство и в инноваторов имеют высокий уровень эффективности, а не являются самоцелью всего общества.

По нашему мнению, творческая деятельность инновационного человека предполагает подключение к процессу развития и эффективному использованию всех уровней его формирования посредством тесной кооперации усилий государства и его органов образования,

науки, рыночных агентов по инновационному обучению и созданию ресурсного обеспечения для реализации инновационных решений на практике посредством их коммерциализации.

На основании вышеизложенного представим авторскую трактовку категории «инновационный человек». Инновационный человек представляет собой один из субъектов современной экономики, ориентированной на постоянное приращение и совершенствование знаний и осуществление модернизации преимущественно на основании использовании достижений научно-технического прогресса, характеризующийся высокой активностью в части генерирования и внедрения инновационных идей, концепций, технологий, продуктов, способный для этого принимать повышенный уровень риска и учитывающий необходимость обеспечения социальной и экологической эффективности инновационной деятельности.

Отличительными особенностями предлагаемого определения инновационного человека, в отличие от представленных в специальной литературе подходов, являются: декларирование неразрывной взаимосвязи между формированием инновационного человека и развитием экономики знаний; признание готовности к определенному риску экономического поведения как одной из характеристик инновационного человека; выделение необходимости обеспечения социальной и экологической эффективности деятельности инновационного человека, что соответствует требованиям влияния постнеоклассической парадигмы экономической теории на формирование современной концепции инновационного человека.

Поскольку неотъемлемыми атрибутами инновационного человека, согласно предлагаемому определению, являются нацеленность на постоянное инновационное совершенствование и учет необходимости обеспечения социальной и экологической эффективности (социальная ответственность), что с социально-психологических позиций любой инновационный человек является личностью. В этой связи понятия «инновационный человек» и «инновационная личность» в настоящем исследовании используются в качестве синонимов.

На основании выделенных свойств построим модель инновационного человека (рис. 1).

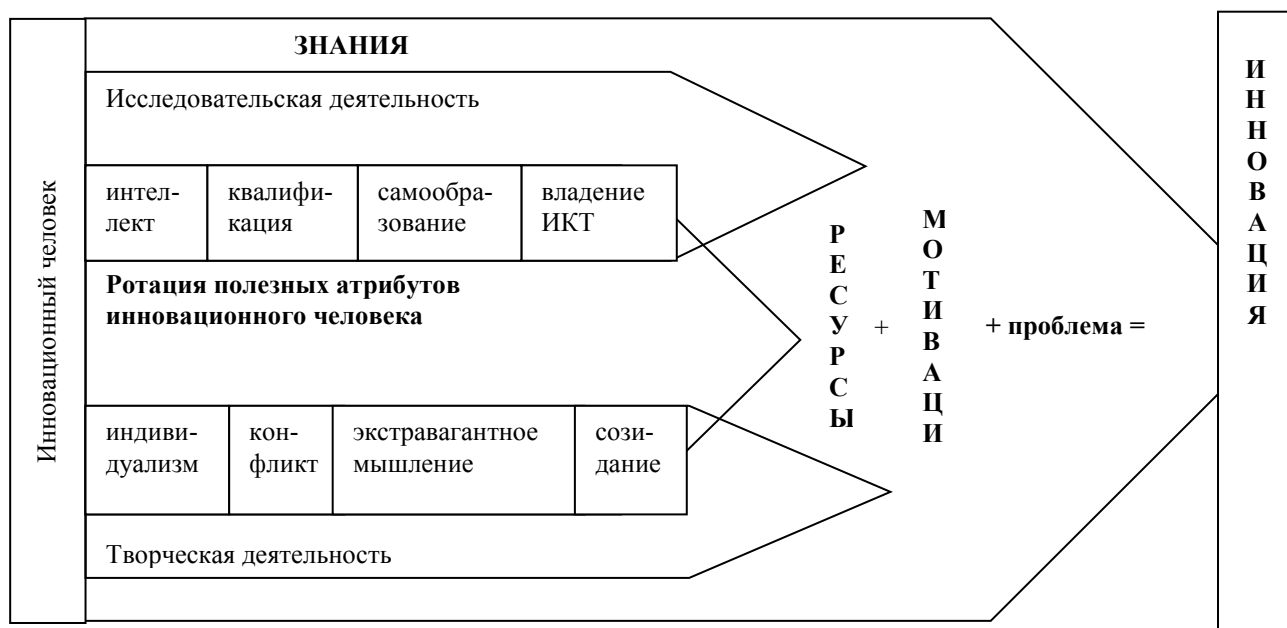


Рис. 1. Наиболее общий вид модели инновационного человека в экономической теории

Данная модель инновационной личности является базовым вариантом инновационного развития экономики, построенной на знаниях. В рамках этого смысла главенствующими звеньями развития инновационного человека и создания инноваций являются знания и креативность, которые образуя ротацию полезных атрибутов, посредством ресурсов, мотивации, в процессе решения проблем, приводят к конечному результату, созданию инновации, где современная экономика воспринимается как особый социальный организм, который харак-

теризуется спецификой его взаимодействия с инновационной системой, ориентированной на формирование шестого технологического уклада.

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. Сафиуллин Л.Н. Структурные исследования конкурентоспособности Республики Татарстан. – Казань: Изд-во КФУ, 2011. – 269 с.
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. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. – М.: Минэкономразвития, 2010. – 196 с.
5. 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. – 236 с.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
7. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. – М.: ИД «Классика XXI», 2005. – 421 с.
8. Fuentelsaz L., Maicas J.P., Montero J. Entrepreneurs and innovation: The contingent role of institutional factors // International small business journal: researching entrepreneurship. – 2018. – Volume 36, Issue 6. – Pp. 686–711.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Закиров Ренат Азатович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Цифровая трансформация организаций является неотъемлемым элементом процессов перехода к цифровой экономике. Но управленческие подходы, используемые в российских компаниях, могут помешать этому процессу и свести на нет все попытки и проекты в области автоматизации процессов. В данной статье приводятся аргументы, почему процессный подход является необходимым для цифровой трансформации и создания цифрового предприятия.

Ключевые слова: цифровая трансформация, цифровое предприятие, цифровая экономика, бизнес-процессы, цифровизация.

Цифровая экономика определяется как экономическая деятельность, основанная на цифровых (информационных) технологиях.

Для успешного конкурентирования организации всё больше внедряют информационные системы управления, развивают продажи товаров и услуг через электронные каналы дистрибуции товаров и услуг. Практически все предприниматели признают, что использование информационных технологий при правильном применении сказывается позитивно на бизнесе.

Данный процесс называется цифровой трансформацией. Исследователи из MIT определяют термин «цифровая трансформация» как «использование современных технологий для кардинального повышения производительности и ценности предприятий».

Цифровая трансформация затрагивает деятельность организаций, работающих во всех отраслях экономики, что приводит российскую экономику к росту конкуренции на внутренних и внешних рынках.

Цифровая трансформация является долгим процессом, результатом которого должно стать создание «цифровой организации». В обществе еще не сформировано четкое определение данного термина, однако из анализа литературы по данной тематике можно вывести следующее описание: цифровая организация это такая организация, в которой большая часть процессов выполняется без участия человека (автоматизированы).

Цифровые организации – это в первую очередь процессно-ориентированные организации. Однако согласно исследованию «Анализ качества управления бизнес-процессами в российских компаниях», проведенному в начале 2019 г., состояние дел в российских компаниях в области реализации процессно-ориентированного подхода оставляет желать лучшего.

Согласно вышеупомянутому исследованию, более половины обследуемых процессов в российских организациях являются слабыми, треть – неоптимальными, и только 5 % – сильными.

Примечательно, что наиболее слабыми процессами в российских компаниях оказались и те бизнес-процессы, которые формализуются достаточно хорошо и для которых давно разработаны эффективные и хорошо проверенные информационные системы. А именно: материально-техническое снабжение, продвижение и продажи продуктов (услуг), воспроизводство технологического оборудования, финансирование деятельности и расчеты. Самым качественным процессом неожиданно оказалось оказание услуг клиентам. Быть может из-за популярной в последние годы концепции клиентоориентированности.

Исследователи выделяют две основные первопричины проблем в протекании бизнес-процессов:

- в компании отсутствует технология осуществления необходимых видов деятельности;
- отсутствие представления об организационном проектировании у первого лица компании.

Объектом автоматизации может быть только хорошо детерминированный, повторяющийся бизнес-процесс, нельзя автоматизировать хаос. Поэтому в компании, где не регламентированы и не выполняются бизнес-процессы, практически любой проект автоматизации будет обречен на неудачу.

Возьмем для сравнения довольно популярную в России концепцию управления по целям, когда ставятся цели (планы), к примеру, по продажам, а пути достижения выбираются самостоятельно исполнителями. Попытка автоматизировать деятельность специалистов, работающих по данной концепции, столкнется с той проблемой, что мы не можем поставить перед информационной системой одну лишь только цель, необходимо будет предоставить четкую инструкцию, как и что делать.

С другой стороны, если для процесса продаж прописан четкий регламент действий специалистов, которому последние следуют, то данный регламент будет достаточно просто конвертировать в алгоритм работы информационной системы.

Объектом автоматизации компании всегда является определенный бизнес-процесс, а не отдел, цех или участок работ. Поэтому перед началом проекта автоматизации всегда должен проводиться бизнес-анализ предметной области, результатом которого является модель бизнес-процессов, которые будут автоматизироваться. Эти же бизнес-процессы в дальнейшем являются рамками проекта автоматизации.

Неверно думать, что бизнес-процессы есть только в организации, применяющей процессный подход к управлению. Бизнес-процессы есть в каждой организации, вопрос лишь в том, насколько они осознаваемы и управляемы руководством и работниками.

Любая коммерческая организация создается для извлечения прибыли и делает – это через удовлетворение потребностей рынка. Для этого она выпускает продукцию или услуги. Для выпуска продукции и услуг она приобретает с рынка ресурсы (трудовые, материальные,

финансовые и т. д.) и преобразует их в продукты и услуги посредством внутренних бизнес-процессов, которые в свою очередь складываются в цепочку создания ценности.

Разница между выпущенной продукцией (доход) и приобретенными ресурсами (издержки) характеризует эффективность деятельности организации. Соответственно, если для двух фирм доступны одинаковые по цене и качеству ресурсы, то выиграет та, в которой бизнес-процессы более эффективны, то есть обеспечивают более высокий прибавочный продукт.

Поэтому можно сказать, что бизнес-процессы – это та основа, на которой зиждется деятельность компании и во многом зависит ее благополучие.

Для обеспечения функционирования бизнес-процессов привлекаются трудовые и материальные ресурсы. Для управления трудовыми ресурсами, необходимыми для поддержания протекания бизнес-процесса, создаются разные виды организационных структур (линейные, линейно-функциональные, матричные и т. д.). Все организационные структуры в конечном итоге имеют только лишь одну цель – поддержание бизнес-процессов компании.

Но со временем сами бизнес-процессы пропадают из поля зрения менеджмента организации, они становятся не осознаваемыми никем из сотрудников и, как следствие, неуправляемыми. Это приводит к существенно различной эффективности бизнес-процессов даже в рамках одной компании. Их сложность и изменчивость возрастает так сильно, что становится невозможно предсказать ни продолжительность процесса, ни результат.

Попытки фрагментарной регламентации бизнес-процессов зачастую оканчиваются неудачей, так как остальные бизнес-процессы (являющиеся поставщиками и потребителями для регламентированного процесса) меняются так быстро и непредсказуемо, что регламент быстро теряет свою актуальность и работники перестают ему следовать. Еще больше усугубляет ситуацию управление по целям, которое зачастую не устанавливает требования четкого следования инструкциям и регламентам.

По сравнению с другими системами менеджмента, процессное управление имеет следующие преимущества:

- ориентированность исполнителей и руководителей на получение результата, нужного компании;
- четкая система единоначалия: один руководитель сосредотачивает в своих руках руководство всей совокупностью операций и действий, направленных на достижение поставленной цели и получение заданного результата;
- нагрузка руководителей. Они вмешиваются в оперативное управление только в случае значительных отклонений;
- руководители занимаются своими прямыми обязанностями: организацией эффективного управления и стратегией развития;
- на порядок большая операционная эффективность по сравнению с другими схемами управления;
- некритичность для компании смены работников, поскольку есть механизм передачи знаний новым сотрудникам (регламенты бизнес-процессов).

Для того чтобы повысить управляемость компании и сделать возможными проекты цифровой трансформации, необходимо построение эффективной процессно-ориентированной системы управления. И только компания, которая осознает свои основные бизнес-процессы, может стать цифровой компанией и вырваться вперед в конкурентной борьбе с менее осведомленными конкурентами.

Литература

1. *Westerman G.* Digital Transformation: A Road-Map for Billion-Dollar Organizations // MIT center for digital business and capgemini consulting. – 2018. – Pp. 1–68.
2. *Коваленко Б.Б.* Цифровая трансформация: пути создания конкурентных преимуществ бизнес-организаций // Наука и бизнес: пути развития. – 2019. – № 9 (9). – С. 49–52.

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Зиннатуллина Фарида Тагировна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Целью конкуренции в медицинском обеспечении является повышение его ценности для потребителя. В данном случае под ценностью понимается степень удовлетворения потребностей и интересов пациентов, а также количество денег, которое человек готов отдать на приобретение данной услуги. В идеальной модели для потребителя качество услуги и обслуживания должно улучшаться при постоянстве, либо незначительном росте цены на услуги.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность медицинские организации.

В условиях предстоящих преобразований системы здравоохранения Российской Федерации крайне актуальной остается проблема поиска модели национальной системы здравоохранения, адекватной современным реалиям общества. Проблема повышения конкурентоспособности организаций была сформулирована и в Указе Президента РФ от 21 декабря 2017 г. № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции», где сказано, что основной целью совершенствования государственной политики по развитию конкуренции является «...повышение экономической эффективности и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов».

Прежде всего, необходимо условно охарактеризовать сегодняшнее состояние отечественной системы здравоохранения с точки зрения объективной реальности, не позволяющей на данном этапе развития общества и государства реализовать желаемые принципы маркетинговых взаимоотношений в условиях формирующегося рынка медицинских услуг.

Как известно, рыночная экономика не мыслится без таких понятий как «конкуренция» и «конкурентоспособность».

Многочисленные теоретические исследования и практические работы в данной области таких известных ученых, как Г.Л. Багиев, Ф. Вирсем, А.С. Головачев, Ж.Ж. Ламбен, М. Портер, М. Треси, Р.А. Фатхутдинов, В.В. Царев и другие раскрывают понятие «конкурентоспособность организаций и товаров (услуг)», акцентируя внимание на различных ее аспектах:

- конкурентоспособность предприятия и товаров (услуг) взаимосвязаны, так как предприятие опосредованно переносит конкурентоспособность через свои товары (услуги);
- конкурентоспособность является динамичной категорией, зависит от факторов внутренней и внешней среды, часть которых может быть управляемыми элементами;
- конкурентоспособность может рассматриваться относительно таких объектов, как нормативные акты, научно-методические документы, технология, производство, товар (услуги), персонал, информация, регион, отрасль, страна в целом и другие;
- конкурентоспособность любого объекта может быть определена только путем сравнения с другими аналогичными объектами, что означает относительность конкурентоспособности.

Среди российских работ, в которых рассматриваются конкурентные механизмы в здравоохранении можно выделить работы А.А. Абдина., И.Н. Баранова, С.Г. Боярского, С.Д. Волкова, П.А. Герасимова, И.А. Тогунова, С.В. Сажинной, В.Д. Селезнева, С.В. Шишкина и другие. Многие исследователи адаптировали отдельные положения уже сформированной теории конкуренции к аналогичному процессу в сфере здравоохранения. Существуют убедительные аргументы, свидетельствующие как в пользу конкуренции между поставщиками медицинских услуг в системе здравоохранения, так и против нее. В частности, М. Портер высказал следующую точку зрения: «Загадка, столь озадачивающая реформаторов, заключается в том, что, несмотря на впечатляющие успехи, обусловленные конкуренци-

ей, во внедрении инноваций, повышающих качество медицинского обслуживания, ее результаты в снижении издержек более чем скромные. Однако внимательный анализ ситуации показывает, что это связано вовсе не с недостатками, присущими самой конкуренции, а с системой стимулов, вошедшей в противоречие с фундаментальными законами конкурентной борьбы» [1, с. 521]. Таким образом, убедительным доводом в пользу развития конкуренции в здравоохранении является тот факт, что она создает эффективные стимулы, побуждающие медицинские организации разрабатывать и внедрять инновационные продукты, благодаря которым они будут предоставлять медицинские услуги более высокого качества по меньшей цене.

Рынок медицинских услуг следует относить к рынкам несовершенной конкуренции, при котором доминирует небольшое число продавцов, а вход в отрасль новых производителей ограничен высокими барьерами. Иными словами, речь, как правило, идет об олигополии. Для преодоления входных барьеров участники рынка должны обладать соответствующей материально-ресурсной базой, пройти все этапы административного согласования. В противном случае, они не могут рассчитывать на высокие прибыли и доминирующие позиции на рынке. Эти выводы подтверждаются и при анализе модели формирующегося рынка медицинских услуг в России.

Это способствует расширению рынка. Для потребителя увеличиваются количество вариантов выбора, так как компании работают над тем, чтобы их перечень услуг и качество обслуживания отличались от других. Таким образом, на рынке остаются только конкурентоспособные компании, а фирмы с низким качеством обслуживания или высокими ценами вынуждены покинуть бизнес. В этом случае речь идет не только о ценовой конкуренции, но и конкуренции в области продуктовой дифференциации [2].

Для сферы медицинских услуг характерна тенденция к созданию искусственного спроса, что частично сводит на нет конкуренцию в этой сфере медицинских услуг. При нормальной конкуренции реальный доход медицинских учреждений снизился бы в случае чрезмерного роста предложения поставщиков услуг. Но так как спрос в специализированном медицинском обслуживании создается порой искусственно, то имеет место процесс «навязывания» излишнего количества услуг, что, в свою очередь, приводит к неэффективному использованию ограниченных ресурсов.

В качестве возможных причин такого положения дел следует назвать и поддержку низкокачественных и неэффективных посредников в лице страховых компаний. Наличие большого количества участников в системе приводит к завышению издержек и снижению качества обслуживания.

Одной из основных, неустранимых причин является несбалансированность конкуренции. С одной стороны, конкуренция достаточно высока, так как существует большое количество программ страхования, медицинских учреждений, специализированных сетей, частных клиник и врачей. С другой стороны, наблюдается недостаточный уровень конкуренции, связанный с разрозненностью ее участников. Для укрепления связей следует провести координацию медицинской помощи в рамках всего цикла лечения, включая мониторинг, профилактику, диагностику, лечение и менеджмент-сопровождение [3].

Основными факторами низкой, порою, абсолютно отсутствующей конкурентоспособности в современной системе здравоохранения России, являются:

- революционный переход от административно-плановой системы социалистического здравоохранения к неуправляемому процессу становления маркетинговых отношений в условиях эволюционного формирования рынка медицинских услуг;

- консервативная форма собственности медицинских учреждений, неопределенность становления и развития малого предпринимательства в существующей системе здравоохранения, несоответствующей действию классических экономических законов и условиям конкуренции и конкурентоспособности;

- отсутствие современных менеджеров в системе общественного здоровья, способных грамотно решать организационно-технические и экономно-управленческие проблемы и за-

дачи лечебного учреждения, функционирующего в новых экономических условиях развития общества и государства;

– отсутствие в медицинских образовательных программах (как правило) курсов «Управление конкуренцией в здравоохранении».

В проблеме построения и управления конкурентной средой производства и потребления медицинских услуг следует понять негативную роль стимулов в системе здравоохранения, способствующих созданию условий отсутствия либо непродуктивной конкуренции.

Исходя из изложенного, следует заключить, что в эволюционном развитии системы здравоохранения Российской Федерации на этапе первого десятилетия XXI века в сфере предоставления медицинской помощи отсутствует как сама конкурентная среда производства и потребления медицинских услуг, так и реальные условия, позволяющие сформировать такую среду.

Наличие сферы конкуренции в условиях производства и потребления медицинских услуг, повышение конкурентоспособности лечебно-профилактических учреждений и медицинских практик особенно важны при перспективном развитии отечественной системы здравоохранения в условиях глобализации.

Создание условий конкуренции в системе здравоохранения, запуск механизмов цивилизованного соперничества между врачами, наконец, управление конкурентоспособностью медицинских учреждений и врачебных практик – задачи, без осмысливания и решения которых невозможны качественные изменения в теперешнем состоянии отечественного здравоохранения. С позиций системности и комплексного подхода конкурентные преимущества медицинских услуг обеспечиваются правовыми, профессиональными, технологическими, рыночными, научными, экономическими, организационными, психологическими и другими аспектами, а также их системным соотношением.

Литература

1. *Портер М.Э.* Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. *Emmerson C., Frayne C., Goodman A.* Should private medical insurance be subsidized? // *Health Care UK.* – 2001. – Volume 51, Issue 4. – Pp. 49–65.
3. *Квасникова В.В., Жучкевич О.Н.* Конкурентоспособность товаров и организаций: учебное пособие. – Минск: Новое знание, 2013. – 184 с.
4. *Мокроносов А.Г., Маврина И.Н.* Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие. – Екатеринбург: Изд-во УрФУ, 2014. – 194 с.
5. Интернет-ресурс «Zdrav.ru». – URL: www.zdrav.ru/articles/ (Дата обращения: 10.04.2021).

НАПРАВЛЕНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН В СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ДО 2030 ГОДА

**Рашитова Алия Шамилевна,
Сигаев Артемий Сергеевич**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Целью исследования является определение концептуальных основ и подходов к стратегии пространственного развития региона на примере Республики Татарстан с учетом специфики ресурсного потенциала и геоэкономической ситуации. Научная новизна исследования связана с разработкой понятийно-категориального аппарата региональной и пространственной экономики. Результаты исследования могут быть использованы при разработке и актуализации стратегических программных документов регионального и муниципального уровня Республики Татарстан, в том числе при мобилизации внутренних ресурсов региона, формировании и реализации стратегий социально-экономического, инновационно-пространственного развития и сетевого взаимодействия регионов.

Ключевые слова: стратегическое развитие, пространственное развитие, Республика Татарстан.

Стратегизация пространственного развития (как совокупность концептуализации, прогнозирования, стратегического планирования, моделирования, планирования, проектирования, программирования, реализации и контроля) – относительно новое направление в исследовании проблем формирования региональной политики, получившее развитие в середине 90-х годов XX века. Это было связано с необходимостью разработки совершенно новых методов и инструментов управления потенциалом регионов в условиях трансформации экономического пространства в период глобализации.

Однако, несмотря на имеющийся опыт регионального стратегирования, многие фундаментальные вопросы остаются нерешенными. В контексте парадигмы экономико-пространственного развития регионы становятся фрагментами экономического пространства, где в условиях глобализации и усиливающейся конкуренции за стратегические ресурсы и инвестиции происходит сосредоточение и столкновение международных, национальных и региональных интересов. Процесс поляризации и дезинтеграции экономического пространства нарастает в связи с неравномерным распределением и концентрацией экономической активности на местном, субнациональном, страновом и международном уровнях. Стратегические задачи «новой регионализации» требуют разработки системной методологии стратегического пространственного развития территорий с учетом государственных приоритетов, макрорегионального и межрегионального контекстов, типов мультикультурализма и перспектив рационального использования уникального внутреннего потенциала регионов.

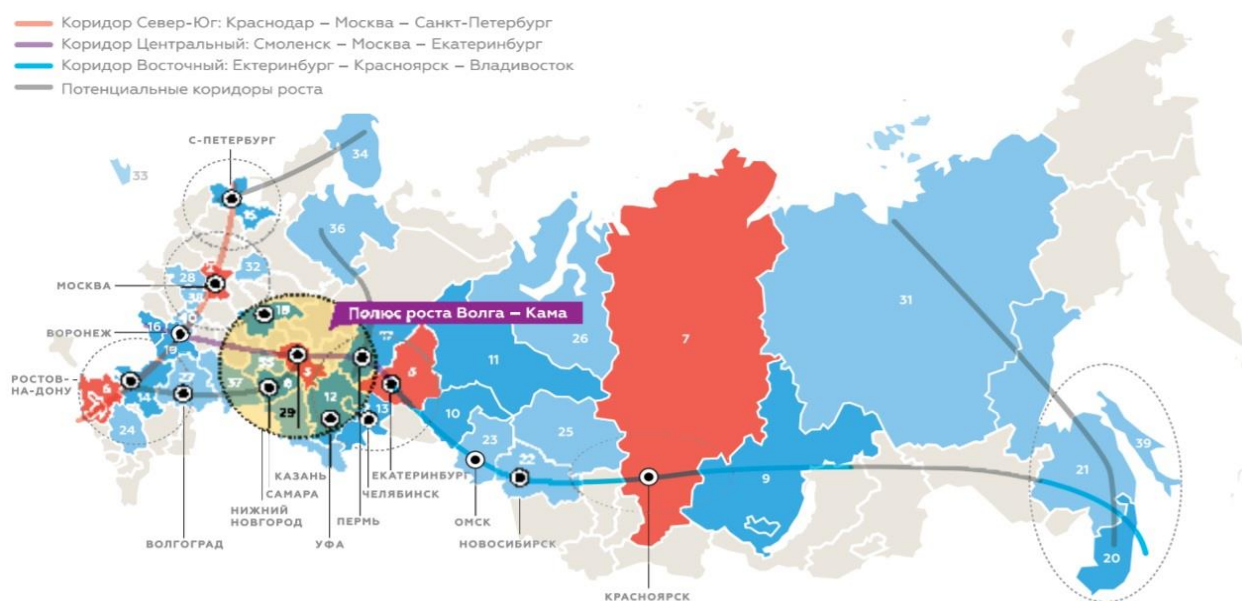


Рис. 1. Регионы «полюса роста»

Для экономистов XIX века предметом анализа (географического подхода) было не экономическое пространство, а, главным образом, территория как ограниченная часть земной поверхности с природными и антропогенными свойствами и ресурсами. Расцвет в начале XX века теории экономического районирования и формирования национальных систем административно-территориального и экономического районирования сосредоточил исследования на категории «регион» или «район» как территории с различной специализацией и особенностями комплексного развития экономики, своеобразным географическим положением, природными и людскими ресурсами, границы которых определяются в административном порядке (региональный подход). На рубеже 1980–1990-х годов внимание было явно

сосредоточено на категории «экономическое пространство» [1, с. 11]. Это связано с наполнением и насыщением территории развитием различных объектов (населенных пунктов, промышленных предприятий, транспортных и инженерных сооружений), усилением, углублением и усложнением связей между ними, появлением предпосылок и возможностей управления их развитием (пространственный подход).

Основополагающим документом пространственного развития Республики Татарстан является «Стратегия социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года» [3].

Согласно данному документу главной стратегической целью является достижение глобальной конкурентоспособности региона, как части «полюса роста» Волга-Кама.

Приоритеты и цели развития Республики Татарстан согласованы с приоритетами и целями развития Российской Федерации, в первую очередь, изложенными в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

Для того чтобы укреплять свои позиции в глобальной межрегиональной конкуренции, Татарстану стратегически важно совершенствоваться в следующих направлениях (рис. 2).

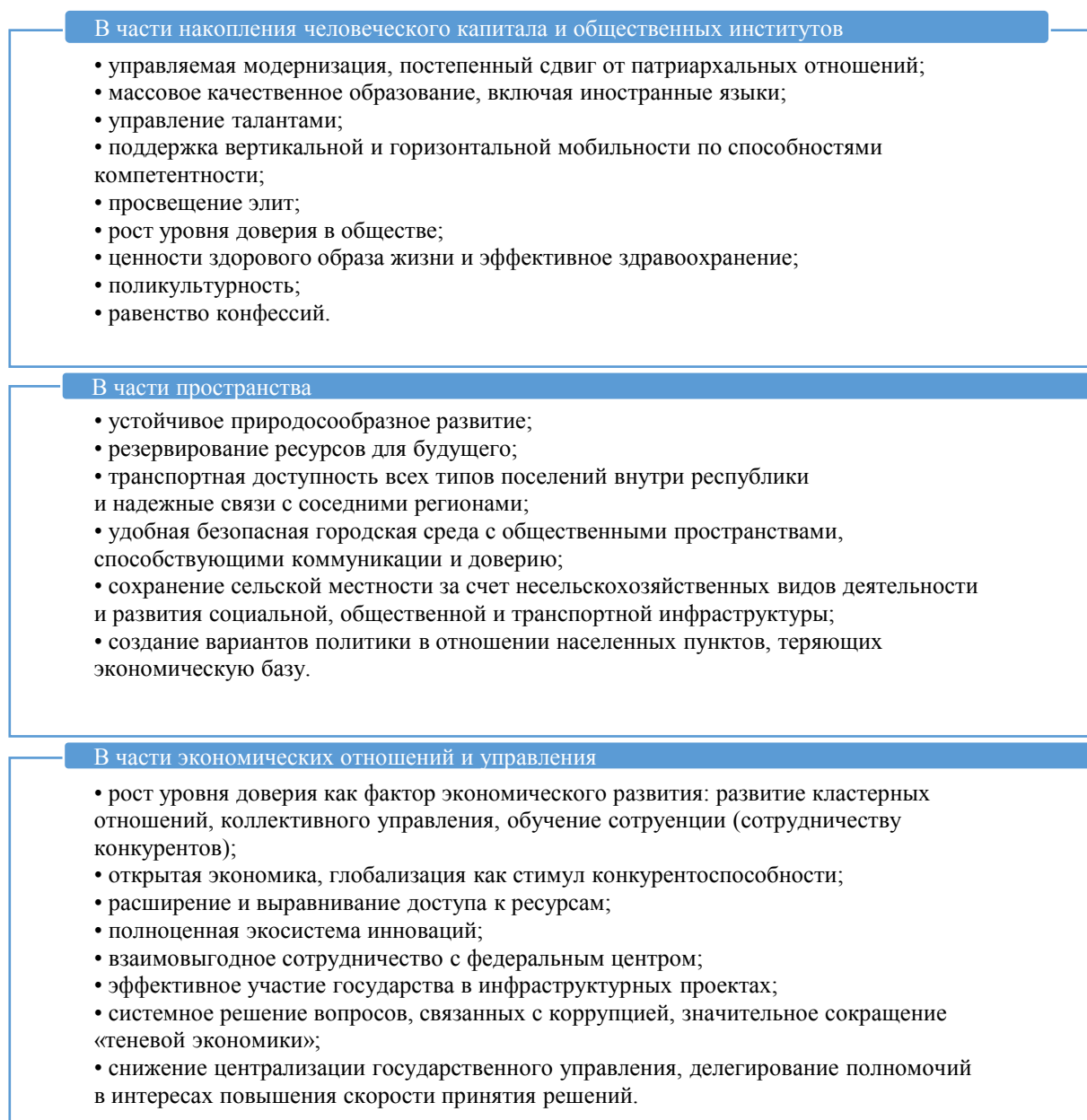


Рис. 2. Направления стратегического развития Республики Татарстан

По результатам реализации стратегии развития Республика Татарстан должна стать лидером по качеству взаимоувязанного развития человеческого капитала, институтов, инфраструктуры, экономики, внешней интеграции и внутреннего пространства.

Результаты проведенного анализа показали, что разработанная стратегия регионального развития до 2030 года в достаточной степени соответствуют принципам «умной специализации», особенно применительно к развитию муниципальных образований. Концепция «умной специализации» (smart specialisation) была сформулирована экспертной группой Европейской комиссии «Знание для роста» в качестве стратегии инновационного развития регионов, предполагающей наиболее эффективное использование их особенностей, развитие конкурентных преимуществ. Умная специализация сочетает промышленную, инновационную и образовательную политику, направленную на то, чтобы выбрать ограниченное количество приоритетных областей для инвестиций в рамках региона, ориентируясь на его сильные стороны и сравнительные преимущества [2, с. 125].

В то же время стратегические документы других региона содержат существенные недостатки:

- моноотраслевая специализация вместо выявления и отбора перспективных междисциплинарных и межотраслевых приоритетов;
- межрегиональная конкуренция вместо межрегионального сотрудничества в рамках национальной и глобальной конкуренции;
- сосредоточение внимания на существующей специализации вместо поиска новых быстрорастущих перспективных отраслей (ключевые стимулирующие технологии);
- отсутствие синхронизации между различными уровнями управления из-за отсутствия единой методологической и нормативной базы;
- приоритетность специализации «сверху» вместо активизации инициативы «снизу» через предпринимательский поиск;
- дублирование компетенций и приоритетов вместо взаимодополняемости и синергии.

В условиях усиления экономической интеграции и одновременного нарастания глобальных вызовов и угроз необходимы новые методологические подходы к стратегированию пространственного развития территорий.

Системное целенаправленное применение концепции «умной специализации» позволит обеспечить переход к сетевой кластерной модели, создание новых пространственных образований междисциплинарного и межотраслевого характера, формирование межрегиональных зон интегрированных секторов «новой» и «традиционной» экономики, генерирующих значительные мультипликативные эффекты и стимулирующих конкурентоспособность региональной экономики.

Литература

1. *Бакланов П.Я.* Территориальная организация и пространственное развитие: соотношение понятий и процессов / Сборник научных статей «Геосистемы восточных районов России: особенности их структур и пространственного развития» (Владивосток, 2019). – С. 10–16.
2. *Воробьева Ю.А.* «Умная специализация» как механизм обеспечения инновационного развития региона / Сборник научных статей V Международной научной конференции студентов и молодых ученых, в 6-х томах «Молодежь и системная модернизация страны» (Курск, 2020). – С. 124–126.
3. Стратегия социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года – URL: <http://i.tatarstan2030.ru/> (Дата обращения: 10.01.2021).

ЭФФЕКТЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Сахабутдинов Азат Айдарович

Казанский государственный энергетический университет, Казань, Россия

Аннотация. В условиях цифровизации экономики и интенсивной информатизации общества основой формирования качественно новых механизмов прогресса становятся ИТ-сервисы. Их наличие и тенденции развития в свою очередь определяют новые требования к системам производства и перемещения товаров и услуг, а также к системам государственного администрирования. В статье рассмотрены и проанализированы эффекты цифровой трансформации социально-экономических систем на качество жизни населения.

Ключевые слова: Цифровая трансформация, цифровизация, социально-экономические системы, ИТ-сервисы.

В ближайшем будущем «цифровой рост» экономики будет происходить не за счет приобретения современного оборудования и программного обеспечения (цифровизацией), а благодаря распространению сервисной модели потребления ИТ-услуг (цифровой трансформацией).

Цифровая трансформация экономики и общества затрагивает все сферы жизнедеятельности населения. Она предполагает изменение технологического уклада, традиционных рынков, а также институциональной структуры общества, в которой теперь необходимо учитывать взаимодействие формальных и неформальных, рыночных и нерыночных институтов, а также институтов, соответствующих цифровым и нецифровым процессам, и т. п.

Цифровая трансформация представляет собой, как минимум, потенциал использования цифровых технологий, а как максимум эффекта полного переосмысления самого формата функционирования социально-экономической системы. Открывает новые возможности для роста, сокращения расходов, улучшения покупательского опыта, повышение производительности и разработки инновационных бизнес-моделей.

Положительные эффекты и выгоды цифровой трансформации для населения:

- возможность приобретения лучших товаров и услуг по наиболее выгодным ценам;
- возможность пользования ранее недоступными продуктами;
- получение информации о наиболее интересных возможностях для трудоустройства;
- упрощение доступа к государственным услугам через цифровые порталы.

Рассмотрим эффекты цифровой трансформации различных социально-экономических систем на качество жизни населения:

1. Банковский сектор и финансовые институты. В настоящее время существенная доля взаимодействий современных банков с клиентами осуществляется онлайн. Очевидно, что цифровая трансформация банковского сектора имеет ряд преимуществ по оказанию персонального подхода и более высокого качества обслуживания к каждому клиенту. Также она существенно сокращает время и затраты на обслуживание. Это достигается за счет автоматизации и роботизации бизнес-процессов. Например, за счет использования современных ИТ-технологий клиентам контактных центров банков открываются возможности более быстрого получения интересующую информацию без участия оператора с помощью голосового IVR, решения вопросов с помощью чат бота, прохождения идентификации личности с применением биометрических данных, получения оперативной высококачественной консультации оператора, получать актуальные персонализированные предложения и многое другое.

2. Государственные услуги. Сейчас многие госуслуги можно получить полностью электронно, не обращаясь в госучреждения для физической подачи, получения или оформления документов. В последние годы сфера госуслуг показала огромный рост, но этого все еще недостаточно – предстоит еще отказаться от бумажного документооборота и научиться анализировать большие данные для принятия решений. Цифровизация помогает гражданам более

удобно, оперативно и прозрачно взаимодействовать с государством в рамках получения различных сервисов и услуг.

3. Промышленные предприятия. Цифровые технологии помогают увеличивать производительность труда и сокращать многие статьи затрат промышленных предприятий, а также повышать качество выпускаемой продукции. В результате этого цена за единицу продукции снижается, а качество повышается, что способствует большей покупательской способности населения. Цифровая трансформация также существенно влияет на рабочие места, сокращая количество работ, производящихся в опасных зонах, и избавляя сотрудников предприятия от большого объема рутинных занятий, что позволяет им сосредоточиться на задачах, связанных с повышением эффективности, безопасности и надежности производства.

4. Транспорт и логистика. Цифровая трансформация транспорта и логистики повышает качество услуг, безопасность дорожного движения. С цифровизацией пассажирам стало удобнее пользоваться транспортом. Например, появились различные способы оплаты проезда, во время поездки есть бесплатный доступ в интернет, через мобильные приложения можно узнать, как быстрее и дешевле попасть в нужное место, где находится транспорт в данный момент и когда он прибудет. Появилась возможность отслеживать планы обслуживания и ремонта транспортных средств с помощью программных решений, которые выполняют сбор статистики повреждения различного оборудования, тем самым, помогая предотвратить аварийные ситуации.

5. Торговля. В данный момент, важное значение для потребителей играет скорость и удобство предоставления товаров и услуг, добиться которых можно путем использования и интеграции цифровых технологий. За счет этого организации получают возможность эффективно реагировать на высокие и непрерывно изменяющиеся потребности потребителей. Это позволяет компаниям эффективно реагировать на высокие и постоянно меняющиеся потребности потребителей, плавно связывая персонализированный маркетинг, физическое пространство, цифровой опыт, цепочку поставок и варианты бесшовных платежей. В торговле персонализация предпочтений пользователя и обеспечение комплексными персонализированными продажами в реальном времени являются заметным технологическим трендом. Теперь организации могут в онлайн режиме отслеживать, какими товарами интересуется посетитель и что он желает приобрести, чтобы подобрать для него наиболее релевантные предложения и уведомить его при появлении скидок.

В заключение можно справедливо утверждать, что процесс цифровой трансформации социально-экономических систем в настоящее время набирает темпы, что оказывает значительное влияние на качество жизни населения. С одной стороны, в силу увеличения места и сферы значимости в мировой экономике. С другой стороны, цифровизация отдельных отраслей и видов деятельности, направленных на обслуживание населения, влияет на лояльность потребителей, экономию времени, доступность, точности и качества оказываемых услуг, более полное удовлетворение их потребностей, то есть способствует повышению качеству жизни населения.

Литература

1. *Басаев З.В.* Цифровизация экономики: Россия в контексте глобальной трансформации // Мир новой экономики. – 2018. – № 12 (4). – С. 32–38.
2. *Авдеева И.Л.* Анализ перспектив развития цифровой экономики в России и за рубежом // Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы: Труды научно-практической конференции с международным участием (Санкт-Петербург, 2017). – С. 19–25.
3. *Литвинцева Г.П., Петров С.П.* Теоретические основы взаимодействия цифровой трансформации и качества жизни населения // Журнал экономической теории. – 2019. – № 16 (3). – С. 414–427.

4. *Жанасов Т.Б.* Пути развития экономики Российской Федерации в условиях цифровизации // Рыночная трансформация экономики России: проблемы, перспективы, пути развития: сборник статей международной научно-практической конференции (Уфа, 2017). – С. 79–81.
5. *Маймина Э.В., Пузыня Т.А.* Особенности и тенденции развития цифровой экономики // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2017. – № 6 (67). – С. 37–45.

НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ ИНТЕРНЕТА НА ПРОДУКТИВНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА

**Фадеев Роман Дмитриевич,
Шевко Наиля Рашидовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Интернет уничтожает продуктивность человека. В исследовании автор повествует об обратной стороне глобальной сети, как об отвлекающем и создающим иллюзию осознанности факторе, с которым сложно бороться. В данной статье приведены доводы в пользу необходимости ограничения использования интернета во благо высокой продуктивности.

Ключевые слова: интернет, продуктивность, мобильные устройства, прокрастинация, малоэффективность.

Интернет стал поистине неотъемлемой частью современной жизни. С его помощью люди без проблем могут найти интересующую их информацию, пообщаться с другими людьми вне зависимости от их местонахождения, совершить необходимые операции по оплате товаров и услуг. Однако, несмотря на положительные изменения, которые пришли в нашу жизнь с появлением интернета, имеют место также негативные последствия.

Многим людям уже знакома ситуация, в которой при подключении к интернету они бесполезно тратят свое время и часто отвлекаются вместо того, чтобы направить все свое внимание и энергию на работу, которую им необходимо сделать. Если учесть количество времени, которое мы ежедневно проводим на просторах глобальной сети и бесконечных создаваемых ей отвлечений, то без всякого сомнения можно заявить, что для продуктивности человека интернет – самый мощный негативный фактор, который только можно себе представить.

Американский писатель и журналист Николас Карр в своей книге «Пустышка»[1] отмечает тот факт, что интернет оказывает воздействие на осязание, слух, зрение, причем способен он это делать одновременно. Осязание – для набора текста на клавиатуре и перемещения компьютерной мыши по столу, слух – для восприятия звуков, которые издают перечисленные ранее устройства, а зрение – для того, что лицезреть бесконечное количество сменяющих друг друга фотографий, видеозаписей, текстов на экране компьютера. Дело в том, что наш мозг так устроен, что ему очень сложно бороться с этим, потому что интернет захватывает все наше внимание.

Безусловно, интернет – прекрасный помощник в учебе и работе, источник информации, развлечений и стимулов, но он постоянно пытается отвлечь нас от действительно важных дел. Это можно объяснить. Для выполнения поставленной задачи человеку необходимо направить на нее свои внимание и энергию, задача же, в свою очередь, может быть вовсе скучной и неинтересной, а интернет – совсем не требует усилий, стимулирует центр удовольствий и создает иллюзию осмысленности. Американская маркетинговая компания IDC [2] не так давно провела исследование, благодаря которому стало известно, что 80 % людей в возрасте от 18 до 44 лет проверяют свои мобильные устройства в течение первых 15 минут после того, как просыпаются. В исследовании, которое провел сайт Salary.com [3],

26 % респондентов, не скрывая, ответили, что ежедневно тратят минимум 2 часа на интернет, назвав его крупнейшим уничтожителем времени.

Еще одно исследование было проведено Тимом Пичилом [4], профессором Карлтонского университета в Оттаве. Его исследование было направлено на то, чтобы выяснить, как студенты, которые находятся в интернете, распределяют свое время. Оказалось, что большинство студентов занимаются прокрастинацией и не могут перейти к реально существенным делам, а это имеет колоссальное значение для нашей продуктивности [4]. Результат работы Пичила дает нам ясно понять, что каждый день мы бесполезно тратим большое количество времени на просторах интернета. Однако есть и еще один фактор, снижающий нашу продуктивность при нахождении во всемирной паутине. Интернет склоняет нас заниматься делами с низкой отдачей. Например, при написании диплома студент каждые несколько минут отвечает на сообщения в социальных сетях, но такое использование времени сложно назвать продуктивным. Это дает понимание того, что если человеку необходимо работать над важным проектом, то лучше избавиться от источника искушения, тогда не отвлекаться будет намного легче. Нужно научиться относиться к интернету не как к необходимости, а как к богатству, иначе он может свести продуктивность к нулю.

Таким образом, вне всяких сомнений интернет – один из величайших когда-либо изобретенных инструментов, помогающих человеку в поиске необходимой информации, дающих возможность сократить время, деньги и расстояния, стирающих границы государств, позволяющих общаться в любое время. Однако помимо пользы он способен также значительно снижать нашу продуктивность. В предстоящие годы он по-прежнему будет оказывать колоссальное влияние на нашу жизнедеятельность. Но на данный момент мы не можем даже представить себе, какие формы в будущем это будет принимать. Несмотря на всеобъемлющие возможности, который предоставляет нам интернет, с точки зрения продуктивности следует понимать, что использование его должно быть порционным.

Литература

1. *Карр Н.* Пустышка. Что Интернет делает с нашими мозгами. – 2013. Санкт-Петербург: BestBusinessBooks, 2012. – 253 с.
2. Американская маркетинговая компания IDC. – URL: <https://www.idc.com/prodserv/subservices.jsp> (Дата обращения: 25.04.2021).
3. Интернет-портал «Salary». – URL: <https://www.salary.com> (Дата обращения: 25.04.2021).
4. *Пичил Т.* Не откладывай на завтра. – М.: Инфра-м, 2013. – 363 с.

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РОССИИ

Шагеева Гульнара Рафаиловна

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация. Корпоративное управление давно уже вышло за рамки компаний одной страны. Глобализация вовлекает в экономический кругооборот организации разных стран. Цифровизация дает мощный толчок ускорения обмена большими объемами данных, ее обработки и анализа. Без использования цифровых технологий ни одна корпорация не сможет конкурировать с другими компаниями. Поэтому, чем больше процессов в корпорации цифровизировано, тем легче добиваться успехов в коммерческой деятельности.

Ключевые слова: корпоративное управление, цифровизация, цифровые технологии, глобализация, бизнес.

Корпоративное управление в российской практике набирает обороты. Крупный бизнес эффективно развивается, несмотря на кризис в экономике, связанный с пандемией.

Управление корпорации является важной функцией руководства хозяйствующего субъекта. Многие авторы на протяжении всего периода существования управленческих наук искали определение сущности данной категории.

Современная стадия развития мировой экономики подвластна воздействию крупнейших корпораций. В связи с чем все большее значение приобретает корпоративное управление. На уровне компании она стремится структурировать распределение полномочий и обязанностей между акционерами, директорами и руководством.

При этом большое значение приобретают современные информационные технологии, которые проникают во все сферы экономики. Даже в системе здравоохранения цифровые технологии заняли лидирующие позиции. Электронные больничные листы, электронная очередь на прием к врачу, телемедицина – это уже действующая практика, а не проекты. Что говорить о крупнейших «китах экономики» – корпорациях.

Цифровизация корпоративного управления имеет ряд специфических особенностей. Так, если сравнивать цифровые методы с иными инструментами менеджмента (бенчмаркинг, реинжиниринг, аутсорсинг), отличие состоит в том, что корпорация не может выбирать использовать цифровизацию в практике своего управления или нет. Цифровой инструментарий прочно внедряется в работу компаний. Так, цифровые стандарты передачи, обработки данных стали основой управления, без которых немыслима работа ни одной организации. Сейчас корпорации определяют подходящие для компании именно цифровые методы управления, чтобы сохранить свою конкурентоспособность.

По оценкам КМДА усредненный уровень цифровизации российских организаций всех отраслей составляет 54 %. То есть более половины отечественных бизнес-процессов цифровизировано [2].

Так, Сибирский химический комбинат (СХК) на проходившем конкурсе «Цифровой прорыв» определил задачу автоматизировать на складе компании функцию контроля передвижения собственных контейнеров с используемым в производстве сырьем, а также уменьшить в данном процессе человеческий фактор. Реализовала поставленную задачу фирма «Ферма Киви». Она создала прототип системы «ПАК Логист». Эта система с помощью RFID-меток и считывателей осуществляет контроль за перемещением используемых контейнеров. Данная разработка позволила повысить безопасность, увеличить производительность [3].

По заявке крупного промышленно-металлургического холдинга с целью минимизации простоев и аварий на производстве команда X5pro в разработала программное решение на базе машинного обучения, которое позволяет автоматизированно собирать, визуализировать, анализировать сведения о технических процессах и на их основе делать прогноз по износу оборудования хозяйствующего субъекта.

Востребованность информационных технологий абсолютно всеми отраслями хозяйствования характеризуется динамикой самой IT-отрасли. Резкое снижение потребительского спроса в начале 2020 г. оказало существенное влияние на входящий денежный поток в сфере производителей программного обеспечения и оборудования. В первом квартале прошлого года объем реализованной продукции сократился на 21 % по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. Крупные потребители технологических программ в данный период времени сократили свои инвестиционные бюджеты. Однако уже во втором квартале рост продаж отрасли достиг 50 %. В целом за первое полугодие 2020 года прирост составит 14 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [2].

Лидером данного сектора стали такие сферы, как телеком-оборудование и телеком-услуги, а также специалисты по настройке организации дистанционных рабочих мест, поставщики некоторых видов оборудования для работы на «удаленке», разработчики специализированного ПО.

Таким образом, цифровая трансформация дает новый потенциал для финансового и экономического роста корпораций. Цифровая экономика имеет прямое влияние на корпоративное управление хозяйствующих субъектов, которые ставят цель выйти

на международный уровень. Она стимулирует сверхбыстрый обмен информацией, денежными средствами, позволяет перейти на новый уровень управления. Сегодня уже на законодательном уровне закреплено понятие «дистанционное рабочее место».

Вектором развития цифровой экономики в РФ на уровне российского законодательства стал Указ Президента от 09.05.2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 г.». Данный документ закрепляет направления развития технологий, цели формирования информационного пространства, национальные интересы в области цифровой экономики.

В данный указ дает определения таким понятиям, как «экосистема цифровой экономики», «цифровая экономика». Претворение в действительность стратегии дает повод для привлечения инвестиций. ФЗ от 8.12.2020 г. № 407 закрепляет понятие «удаленной работы». Стоит отметить, что при эффективной реализации механизмов корпоративного управления корпораций их финансовый менеджмент должен обеспечить результативность деятельности всех сфер хозяйствования (рис. 1).

Касаясь последствий цифровизации корпоративного управления можно выделить:

- улучшение качества производственных процессов в организациях, а также их ускорение;
- совершенствование коммуникаций в компаниях, ускорение обмена знаниями в глобальном обществе;
- выявление новых возможностей решения сложных задач с помощью новых цифровых технологий.



Рис. 1. Влияние цифровизации на корпоративное управление

В настоящее время корпорации обязаны внедрять как можно больше инструментов из области цифровых технологий. Это позволит получать дополнительные бонусы – увеличение оборота корпораций, сокращение периода времени реализации бизнес-процессов, экономия ресурсов, увеличение прибыли и капитализации. Потребители, в свою очередь, должны получить расширенный спектр новых услуг.

Литература

1. Указ Президента от 09.05.2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 г.»
2. *Беляева И.Ю., Данилова О.В., Федотова М.А.* Тенденции трансформации собственности и развитие корпоративных отношений в цифровой экономике // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. – 2020. – № 1. – С. 10–20.
3. *Вишневский О.Н., Гохберг Л.М.* Национально-исследовательский университет «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2020. – 112 с.
4. *Осиповская А.В.* Цифровизация и ее влияние на экономику / Актуальные вопросы экономики и управления: материалы VII Международной научной конференции (Санкт-Петербург, 2019 г.). – 134 с.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ

**Яхина Аделина Искандеровна,
Хисамутдинова Эльмира Наилевна,
Шевко Наиля Рашидова**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье подтверждена актуальность изучения цифровых процессов современного общества, показано, что нынешний уровень роста ИКТ служит одним из главных характеристик конкурентоспособности государственной экономики. Авторами отмечено, что на сегодняшний день обеспечение информационной безопасности при формировании цифровой экономики является ведущей задачей, как на государственном уровне, так и на уровне отдельных организаций и граждан, а также представлены шаги для обеспечения информационной безопасности на уровне государства и со стороны отдельных экономических субъектов.

Ключевые слова: цифровизация, уровень жизни, качество жизни, электронные практики, информационная безопасность, цифровая трансформация, цифровая экономика.

На сегодняшний день во всех сферах деятельности человека, будь то производство или сфера услуг, использование IT-технологий является важным аспектом. Использование IT-технологий является важным шагом к очередной промышленной революции [4, с. 114]. Экономика стран, в которых отмечается использование подобных технологий, конкурентоспособны на мировом рынке и демонстрируют положительные показатели роста. Поэтому в нынешних условиях многие страны стремятся уделять внимание использованию IT-технологий и их последующему развитию.

Развитые страны характеризуются тем, что на их территории реализуются соответствующие стратегии, которые направлены на развитие цифровой экономики. В подобном направлении работают такие страны, как Япония, Китай, страны Европы и прочие. Так можно отметить следующие стратегии: «Европа 2020. Европейская стратегия по интеллектуальному, устойчивому и всеобъемлющему росту», стратегия «Наука и технологии в Китае: дорожная карта до 2050 года», стратегия «Япония – Видение 2050». На постсоветском пространстве действуют «Национальная стратегия по развитию информационного общества в Азербайджанской Республике на 2014–2020 годы», «Повестка цифровой трансформации Армении на 2018–2030 годы», «Цифровой Казахстан», проект «Таза Коом» (Кыргызская

Республика), «Цифровая экономика Российской Федерации», «Национальная стратегия развития Республики Таджикистан в период до 2030 года» и другие [1, с. 26].

По мнению исследователей, процесс развития IT-государства, в одном случае, дает возможности и точки роста для всех экономических и социальных субъектов, а в другом – позволяет появиться новым рискам и угрозам. Из расчета того, что задачами социологии являются изучение положительного и отрицательного исхода событий, которое может возникнуть в социальном процессе, анализировать их социальные последствия, то здесь для социологов-практиков открывается широкое поле для приложения усилий [2, с. 10]. Характерной чертой эффективной деятельности всей социальной политики служит достижение и сохранение высокого уровня и качества жизни населения путем повышения качества процессов управления обществом и его институтами. Вопрос уровня и качества жизни принимает иное значение в современном цифровом обществе, и на сегодняшний момент служит задачей, нуждающейся в серьезном социологическом понимании.

В сущности, идея, содержащаяся в термине «IT-страна», направлена на обеспечение высокого уровня и качества жизни людей на базе IT-индустрии в высокоразвитой стране. Это обусловлено тем, что использование информационных технологий упрощает реализацию основных процессов во всех сферах жизни каждого человека.

Понятие уровня жизни населения, по большей части, подразумевает под собой обеспеченность людей различными благами, включая продовольственные товары, одежду, жилье, коммунальные и бытовые услуги, транспорт, образование, здравоохранение, возможности для отдыха и т. д. В нынешнем мире неотделимой частью данного списка служат продукты и услуги в цифровой индустрии: банковские карты, смартфоны, цифровое телевидение и виртуальные практики для обучения, работы, путешествий и т. д.

Качество жизни можно представить как психосоциальную категорию. В соответствии с этим качество жизни представляет собой самоудовлетворенность людьми условиями их жизни. То есть, если сказать простыми словами, это личное мнение человека о том, насколько он удовлетворен благами и насколько это соответствует его ожиданиям. Сам человек решает, насколько комфортной является его жизнь. Стоит отметить, что использование информационных технологий при оценке качества жизни людей имеет важное значение. Это связано с тем, что информационные и цифровые технологии значительно упрощают жизнь людей, в соответствии с этим и повышается качество их жизни.

Если сравнивать такие понятия, как «качество жизни» и «уровень жизни», то между ними существуют различия. Если не учитывать эти различия, то это может повлечь отрицательные последствия. Под этим подразумевается, что существует несколько разногласий, которые служат преградой для улучшения качества жизни людей, связанных с цифровизацией социальных процессов.

Итак, первоначально можно выделить следующую проблему. Так развитие информационных технологий в разных сферах жизни общества и человека различаются. Это приводит к тому, что не все сферы и отрасли экономики в нашей стране развиваются одинаково. В каких-то сферах информационные технологии внедрены уже достаточно давно и постоянно изменяются, совершенствуются. Некоторые сферы до сих пор находятся на стадии развития в зачаточном состоянии. В соответствии с этим между разными сферами общества существует дисбаланс, индивидам сложно привыкнуть к новым условиям и изменениям.

Еще одним значительным диссонансом, вытекающим из интенсивного развития и распространения ИКТ, является высокая степень цифровизации экономики и общества, с одной стороны, и достаточно низким уровнем надлежащего использования населением ИКТ – с другой. Это приводит к тому, что люди используют не все возможности информационных технологий. Не все виды услуг используются, либо используются, но не в полной мере. Стоит отметить, что использование информационных технологий находится в зависимости от различных факторов, которые могут оказывать как положительное, так и негативное воздействие. В соответствии с этим необходимо отметить такой фактор, как доступность.

Первый аспект – это географическая доступность. Хорошим примером, который демонстрирует географическую доступность информационных технологий, является различие в доступе к цифровым услугам между городским и сельским населением. До сих пор существуют сильно удаленные от крупных населенных пунктов деревни, в которых нет доступа к интернету. Это, конечно же, значительно влияет на их возможности пользования цифровыми сервисами.

Второй аспект доступности – это финансовый. Данный фактор является также достаточно важным. Стоит отметить, что имея разные финансовые возможности, некоторые категории населения получают ограниченные возможности использования интернета. В соответствии с этим не все слои населения могут в полной мере пользоваться цифровыми благами современного общества.

Еще одним немаловажным фактором является то, что не все в должной степени имеют равные навыки при использовании цифровых технологий. Люди также различаются в уровне цифровой культуры, в умении понимать риски и противодействовать им. В соответствии с этим очень часто люди страдают от различных мошенников и прочего. Считается, что молодое поколение лучше адаптируется и овладевает различными формами цифровой деятельности, чем более старшее поколение.

Еще один важный вопрос, заслуживающий особого внимания, – это то, что технологии и электронные услуги в основном развиваются быстрее, чем их успевают освоить население. Сегодняшний процесс цифровой трансформации настолько стремителен, что люди зачастую не успевают научиться в полной мере пользоваться всеми инновациями по причине того, что недостаточно мотивированы к этому в силу психологической неготовности к новым вещам и знаниям, что мешает освоению цифровых навыков даже не в полном объеме, а хотя бы на уровне уверенных пользователей.

Итак, в соответствии с вышеизложенным можно сделать следующие выводы. Следует отметить, что цифровизация постоянно развивается, совершенствуется, проникает во все сферы жизни человека, где ранее не была отмечена. Но для того, чтобы экономика была конкурентоспособной и могла развиваться в глобальном масштабе, необходимо постоянно реализовывать технологическую модернизацию. Сегодня различные информационные технологии проникают во все сферы жизни человека, использования различных технологий позволяет значительно воздействовать на различные экономические процессы в стране, изменяют облик целых отраслей. Кроме этого, использование цифровых и информационных технологий также воздействует на процесс управления, труда, досуга и общения. То есть, это позволяет предоставить людям новые возможности для более комфортной жизни.

Ранее уже отмечалось, что внедрение различных технологий в процесс жизни каждого человека реализуется настолько быстро, что не всем бывает удается приспособиться к подобным изменениям. То есть темпы внедрения технологий гораздо быстрее, чем процесс усвоения их обычными людьми. Стоит отметить, что это усложняет процесс внедрения цифровых и информационных технологий, так как на их внедрение расходуется меньше времени, чем на то, чтобы привыкнуть и адаптироваться к ним. Все усложняется неопределенностью и неуверенностью перед новым и чем-то непонятным.

В цифровую эпоху важнейшим элементом является создание безопасной информационной среды. В аспекте обеспечения информационной безопасности, среди огромного количества цифровых технологий области с наименьшим контролем – это большие данные, Интернет и технологии искусственного интеллекта. На сегодняшний момент такие компании, как Amazon, Apple и Google, выработали искусственный интеллект для формирования цифровых платформ, а социальная сеть Facebook запустила технологию DeepTech, которая с помощью сообщений имеет возможность распознать тенденции поведения пользователей. Хотя потенциальные преимущества этих цифровых технологий, само собой, важны, однако их внедрение создает угрозу безопасности личной информации людей, а малейшее нарушение данных подрывает доверие к инновациям и экономике в целом [3, с. 6].

Цифровые технологии несут за собой также и отрицательные последствия. В первую очередь это связано с тем, что посредством сети Интернет и прочих информационных технологии могут быть потеряны или утрачены личные данные. В соответствии с этим нарушается информационная безопасность каждого отдельного человека, либо хозяйствующего субъекта. В первую очередь, подобное нарушение связано с тем, что не соблюдаются принципы конфиденциальности, целостности и доступности информации. На сегодняшний день подобные нарушения являются уже достаточно актуальными и приносят существенный урон тем лицам, личные данные которых были похищены. Нарушения, которые связаны с информационной безопасностью, также могут возникать в результате преступной деятельности. Как пример, можно привести различные преступления в сфере информационной безопасности, которые, к примеру, в Канаде с 2017 года по сегодняшний день выросли на 49 %. В данном случае утечка информации обусловлена дезинформацией пользователей о предоставляемых товарах, услугах и условиях их приобретения, а также низким уровнем защиты информации на определенных онлайн-платформах.

Различные исследования в этой области проводились в разных странах. Так можно привести исследование, которое была проведено в Великобритании. Согласно результатам проведенного исследования были сделаны выводы о том, что вероятность утечки информации возникает в более крупных организациях. В отношении малых предприятий осуществлять какие-либо преступные действия с целью получения конфиденциальной информации просто невыгодно. Так различные информационные атаки происходят именно на средние и крупные компании, что было зафиксировано в 84 % случаев. Еще одним интересным показателем является то, что около 16 % компаний даже не подозревают о том, что на их организацию была осуществлена атака с целью захвата конфиденциальной и секретной информации. В соответствии с этим мы видим некоторую неопределенность и именно на этот аспект необходимо обращать внимание.

Стоит отметить, что к проблемам в цифровой экономике необходимо обращаться не только каждой отдельной организации, но и государства в целом, необходима разработка направлений по обеспечению защиты информации и конфиденциальных данных каждого человека. Именно поэтому на государственном уровне необходимо предпринимать меры по обеспечению информационной безопасности. В частности, как нам кажется, необходимо улучшить нормативно-правовое регулирование обеспечения информационной безопасности. Кроме этого, необходимо улучшить регулирование мошенничества, усилить меры противодействия в этой сфере. Важно также обеспечить достоверный сбор данных о случаях нарушения хранения данных: сегодня население и организации не всегда могут уверенно утверждать, что сталкивались с утечками информации, поэтому необходимо создать условия для эффективного сотрудничества государства и субъектов экономики.

Итак, отсюда следует, формирование цифровой экономики во многом зависит от обеспечения информационной безопасности: возникновение угрозы, направленной на цифровые данные, стало одним из важнейших направлений обеспечения безопасности, как на государственном уровне, так и на уровне отдельной организации, гражданина.

Литература

1. *Korshunov G.P., Kroitor S.N.* The problem of living standards and quality of life in the age of digitalization // *Logos et Praxis*. – 2019. – Volume 38, Issue 18. – Pp. 26–30.
2. *Леднева О.В., Клочкова Е.Н.* Индекс развития информационно-телекоммуникационных технологий (IDI) в зеркале статистики: сравнительная оценка // Интернет-журнал «Науковедение». – 2015. – № 1. – С. 10–20.
3. *Mayer R.C., Davis J.H., Schoorman F.D.* An integrative model of organizational trust // *The Academy of Management Review*. – 1995. – Volume 20, Issue 3. – Pp. 60–70.
4. *Шваб К.* Четвертая промышленная революция. – М.: Эксмо, 2016. – 114 с.

СЕКЦИЯ «МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО»

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА И РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН ТОРГОВЛИ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПАНДЕМИИ

**Аманиязова Нурсая Артур кызы,
Раимова Алина Радиковна,
Соколова София Романовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассмотрены вопросы: Что подразумевает под названием «поведенческая экономика». Что это говорит нам то, как люди формируют суждения и принимают решения в своей частной и общественной жизни? Как это помогает нам всем понять ограничения и недостатки экономического поведения? И что это говорит нам о психологической природе финансовых катастроф, которые поражают нашу экономическую систему. Исследуются показатели роста предприятий, занимающихся онлайн-торговлей в период пандемии. Пандемия сильно повлияла на сферу онлайн-торговли, и позволила ей достичь роста и улучшений за короткий период времени.

Ключевые слова: поведенческая экономика, онлайн-торговля, e-grocery, показатели роста онлайн-торговли, COVID-19.

На самом общем уровне поведенческая экономика использует знания из социальных наук (например, социологии) в целом и психологии в частности для экономического мышления и теоретизирования. Она использует знания из исследований суждений и принятия решений, чтобы обосновать реалистичные предположения о том, как люди думают, чувствуют и действуют. Социальная психология также играет большую роль. Она делает прогнозы, которые можно проверить либо в лаборатории (где возможны контролируемые исследования с экспериментальными манипуляциями), либо в полевых условиях (где проводятся либо наблюдательные, либо экспериментальные исследования).

Популярны «полевые эксперименты», когда экспериментальные исследования проводятся в реальных условиях. Например, исследователи могут наблюдать за фермерскими сообществами, чтобы изучить факторы, лежащие в основе кооперативного поведения. В исследованиях поведенческой экономики все чаще используются знания, полученные из нейронауки, – прямого изучения мозга в связи с психологическими процессами. В этом отношении поведенческая экономика имеет много общего с «экспериментальной экономикой», которая также использует эмпирические (например, экспериментальные) методы для проверки теорий, но не обязательно те, которые содержат "поведенческие" аспекты, полученные из психологии и смежных академических дисциплин.

Более циничная точка зрения заключается в том, что поведенческая экономика – это просто «перепакованная» психология, изложенная в терминах, которые должны быть понятны экономистам и произвести впечатление на тех представителей бизнеса и правительства, которые высоко ценят экономику, но не психологию – в этом утверждении есть доля правды!

Мы можем спорить о том, как лучше назвать эту относительно новую область, но ее главная цель ясна: поведенческая экономика стремится дать научный отчет о реальном экономическом поведении. Она разрабатывает теории, генерирует гипотезы, делает предсказания и проверяет их в мире реального принятия решений.

По сравнению с «мейнстримной» экономикой, она меньше зависит от небольшого числа фундаментальных предположений или же аксиом, на которых основываются теории и их предсказания. Для достижения своих научных целей, поведенческая экономика использует новейшие знания из области социальных наук. Она не статична и находится в постоянном

развитии. Как таковая, она представляет собой нечто вроде движущейся цели, и поэтому ее нелегко определить или понять.

Кроме того, есть еще кое-что, что нам необходимо знать. Поведенческая экономика отражает работу психологов, а также экономистов. Это создает определенную проблему, когда мы говорим о поведенческой экономике, потому что часто мы говорим о расширении психологических идей – многие экономисты мейнстрима утверждают, что такие идеи имеют мало общего с «настоящей» экономикой.

Тем не менее, психологи внесли большой вклад в экономику. И не только психологи расстраивают телегу с яблоками «мейнстримной» экономики. Многие поведенческие экономисты являются ее выходцами (например, Джордж Лоуэнштейн и Ричард Талер), и их далеко не устраивают стандартные предположения и модели – они применяют идеи поведенческой науки, чтобы улучшить экономику на ее собственных условиях. Как мы увидим, некоторые поведенческие экономисты (например, Дэн Ариели) являются психологами, которые менее привержены убеждению, что центральные принципы экономики должны быть сохранены, хотя бы для улучшения.

Как бы мы ни относились к поведенческой экономике, она возникла благодаря растущему количеству свидетельств странных наблюдений, аномалий и странных фактов, которые основной экономической подход не мог объяснить или даже понять. Эти аберрантные наблюдения – неправильное поведение – можно увидеть в повседневном наблюдении за людьми, а если мы достаточно внимательно присмотримся, то и в самих себе. Они показывают, как мы часто совершаем покупки иррационально. Новогодние праздники являются одним из ежегодных примеров – они стали чем-то вроде ритуальной иллюстрации «провала силы воли».

И даже когда у нас есть определенные предпочтения в отношении чего-либо (например, накопления на пенсию), мы не всегда действуем таким образом, чтобы максимизировать желаемый результат. Мы откладываем, неправильно оцениваем вероятности (например, думаем, что можем не дожить до получения выгоды) и становимся жертвами ряда предубеждений, которые иллюстрируют нашу неспособность соответствовать образу идеального рационального экономического агента.

Поведенческая экономика также сильно подвергается изменениям в окружающей среде, к примеру, социальным (связанными с экономическими кризисами) или политическим (к примеру, в Великобритании во время важных королевских торжеств, королевская семья выпускает в продажу «мерч» с изображением виновника торжества или с королевскими гербами).

В данное время крупным изменением в мире по праву является «пандемия» в связи с распространением COVID-19. Поведение потребителей пережило несколько изменений по данной причине.

Во-первых, в начале пандемии изменился стиль приобретения товара, потребители начали действовать импульсивно. Многие товары, не пользовавшиеся до этого такой популярностью, стали товарами «первой необходимости». Покупки медицинских масок, антибактериальных гелей и товаров личной гигиены стали затруднительными во всем мире. По новостным каналам передавались вести о давках за покупкой данных товаров, а также об их дефиците. Многие производители сыграли на данной ситуации, и стали увеличивать стоимость необходимых продуктов. Множество медицинских работников стали выпускать видеоролики на социальных платформах о народных видах лечения с помощью продуктов питания и ароматических масел (такие как лук, чеснок, имбирь, лимон и масла чайного дерева). Потребители пожилого возраста стали закупаться данными продуктами, ожидаемо было дальнейшее повышение цен на данные них.

Во-вторых, сегмент доставки продуктов на дом помог сломать барьер в умах потребителей. В первый период карантина, многие потребители обращались к уже известным игрокам на данном рынке, такие как Delivery Club, Яндекс.Еда. Однако данные платформы специализировались лишь на готовых блюдах, поэтому в связи с наличием спроса многие про-

дуктовые гиганты стали выпускать свои платформы, к примеру, «Магнит», «Пятерочка», «Перекресток», «ВкусВилл». А такая компания как «Сбербанк» решила расширить свою сферу деятельности и заняться доставкой продуктов из различных магазинов. Затем популярность обрела платформа «Kazan Express», которая является аналогией китайского «AliExpress», занимающаяся доставкой товаров по городу из-за наложения запрета на перевозку иностранным компаниям.

Показатели данных компаний сильно возросли, а также увеличился охват площади данных платформ. Во многих мало- и средненаселенных городах улучшилось качество работы и увеличилось скорость доставки онлайн-сервисов.

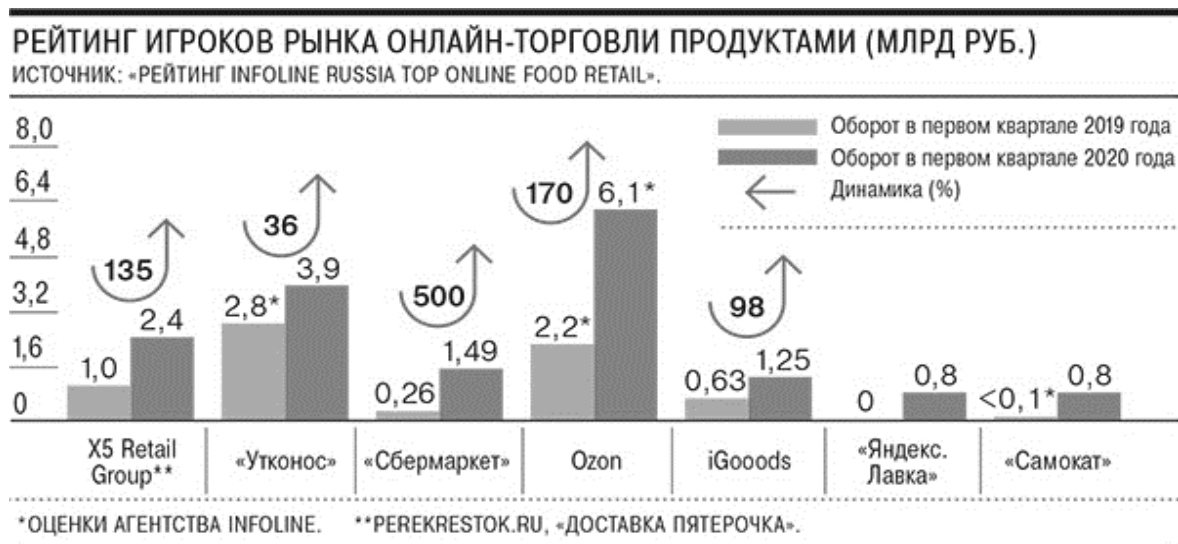


Рис 1. Рейтинг INFOLine Russia TOP online food retail

Согласно финансовым расчетам INFOLine рост российского рынка e-grocery (без учета непродовольственных FMCG-товаров) составил – до 145 млрд рублей по итогам 2020 года. В 2023 году сегмент может увеличиться до 650 млрд рублей. В первом квартале 2020 года ситуация на рынке e-grocery сильно изменилось. Появление новых игроков, а также выгодные условия для данного сегмента переменяло рейтинг игроков онлайн-торговли продуктами. Самый большой рост показал «Сбермаркет», ранее известный как «Instamart», увеличив продажи в 5 раз – до 1,49 млрд. рублей. На первом месте оказался «Ozon», который также занимается доставкой продуктов питания. Заработав 6,1 млрд рублей, что на 170 % больше, чем в 2019 году. Бывший лидер «Утконос» наторговал на 3,9 млрд рублей, увеличив показатель на 36 %, а X5 Retail Group – на 2,4 млрд рублей, увеличив показатель на 135 %. По мнению экспертов, 95 % оборота в 2020 году разделяют между собой X5 Retail Group, «ВкусВилл», «Яндекс.Лавка» и «Самокат». Данные показатели позволили многим компаниям рассмотреть их деятельность, к примеру, X5 Retail Group получив такие положительные отклики от покупателей, решила расширить свою сферу деятельности доставкой не только продуктов питания, но и других необходимых товаров.

Из-за режима самоизоляции многие люди вынуждены были воспользоваться сервисом впервые и затем стали постоянными клиентами доставки продуктов. Возможно, никакое другое событие не смогло бы вызвать рост спроса на услугу в 10–20 раз.

Многие именуют COVID-19 термином «Черная лебедь», который обозначает критическое событие, которое невозможно предсказать, но, тем не менее, коренным образом меняет ход истории. Данная пандемия «коронавируса» сильно сказалось и на экономическом рынке, и на поведение потребителей. Возможно, без данного событие не смогли бы так быстро улучшиться многие аспекты онлайн-торговли и сервиса, и потребители не стали бы так положительно рассматривать онлайн-платформы. Это все показало нам, насколько быстро рынок

и потребитель могут подстроиться под изменения. И как поведение потребителя на самом деле зависит от множества внешних, а не только внутренних факторов. Пандемия еще долго будет оказывать влияние на общественную жизнь и экономику. В данной статье мы замечаем, как меняются виды взаимодействия компаний с клиентами, цепочки поставок и модели бизнеса.

Литература

1. Тайфель Х. Эксперименты по межгрупповой дискриминации // *Scientific American*. – 1970. – № 1. – С. 96–102.
2. Талер Р. Теория полезности транзакций. Достижения в области исследований потребителей, М.: Инфра-М, 1983. – 314 с.
3. Ариели Д., Левенштейн Г., Прелек Д. «Когерентный производ»: Стабильные кривые спроса без стабильных предпочтений // *Ежеквартальный журнал экономики*. – 2003. – № 4. – С. 73–105.
4. Талер Р. К позитивной теории потребительского выбора // *Журнал экономического поведения и организации*. – 1980. – № 3. – С. 39–60.
5. Кахеман Д., Кнеcht Д.Л., Тэйлор Р.Х. Экспериментальные проверки эффекта наделенности и теоремы Коуза // *Журнал политической экономики*. – 1990. – № 3. – С. 1325–1348.

ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА РЫНОК E-COMMERCE

**Антонченко Наталия Геннадьевна,
Хайбуллина Азалия Назировна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье разобрано понятие e-commerce и приведены причины его возникновения. Главной же целью исследования явилось определение влияния COVID-19 на рынок e-commerce и, в частности, на изменение поведения потребителей на рынке.

Ключевые слова: пандемия, e-commerce, Covid-19, поведение потребителей.

Переломным для российских компаний стал 2020 год, особенно в сфере малого и среднего бизнеса. По словам уполномоченной по правам человека Татьяны Москалевой, за время карантина в России закрылось более 4,5 миллионов компаний и ИП. В то время как одни компании обанкротились и закрылись, другим компаниям карантин пришелся на руку. Этими компаниями являются маркетплейсы и рынок e-commerce в целом. Однако после снятия строгих карантинных мер, многие покупатели вернулись к привычному образу жизни. Как пандемия повлияла на рынок e-commerce? Изменилось ли поведение потребителей в сфере онлайн-покупок? Ответы на данные вопросы будут актуальны для компаний, которые только планируют начать работу в сфере e-commerce.

Для начала важно разобраться в понятии и возникновении e-commerce. По Кобалеву О.А. электронная коммерция (e-commerce) – предпринимательская деятельность по осуществлению коммерческих операций с использованием электронных средств обмена данными [1, с. 14]. На наш взгляд, именно это определение является наиболее релевантным для определения понятия e-commerce.

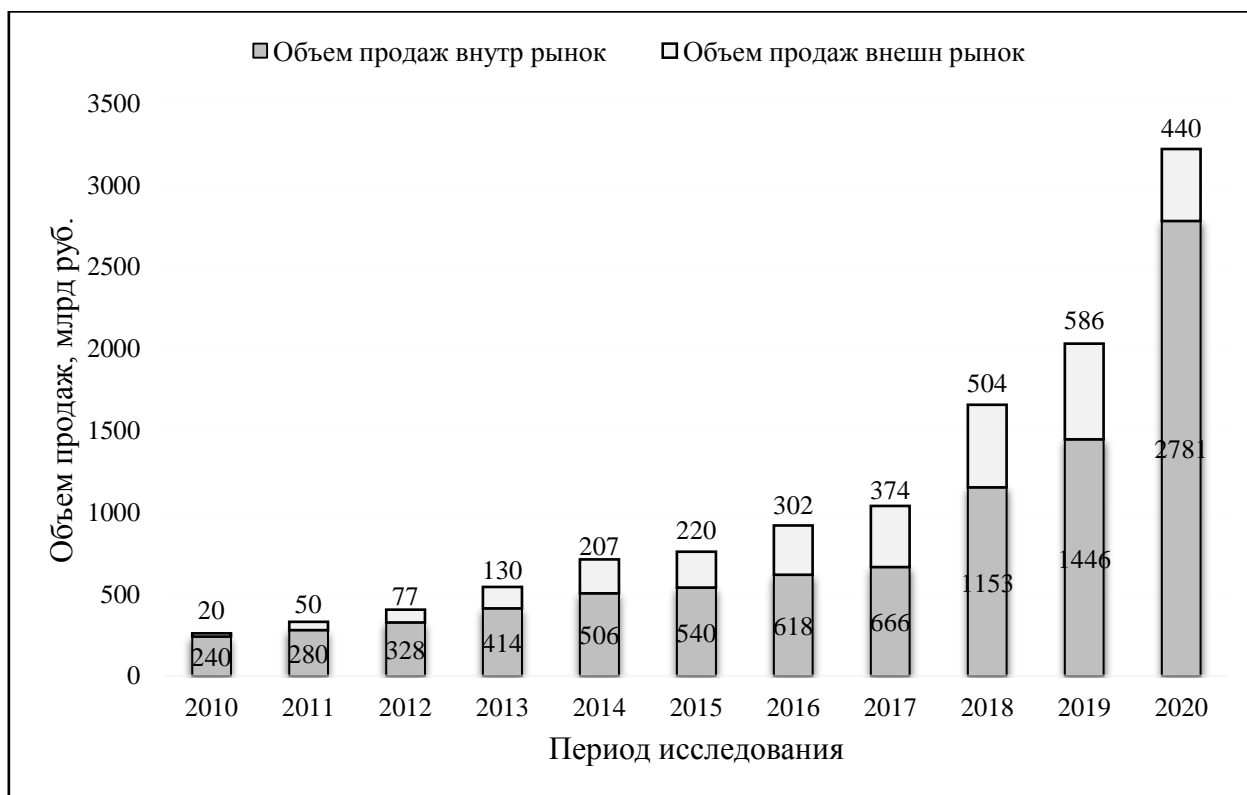
Зарождение электронной коммерции послужило появлению и развитие всемирной паутины Интернет. Зерном к созданию Интернета таким, каким мы его знаем сейчас, было создание сети между компьютерами ARPA в 1969 году. Эта сеть объединяла несколько университетов США, но была достаточно закрытой. В 1984 году появляется NSFNet – более открытая и обширная сеть, которая смогла подключить к себе около 10 тыс. человек. В 1988 году стало возможно общение в реальном времени. С 1981 по 1991 британский ученый Тим Бернерс-Ли в совместительстве с бельгийским исследователем Робертом Кайо разработали протоколы HTTP, язык HTML и идентификатор URL, появился первый в мире сайт

<http://info.cern.ch> – то, что мы используем до сих пор, и то, что послужило возникновению Всемирной паутины (World Wide Web) [2, с. 39].

Непосредственному возникновению e-commerce предшествовало создание и развитие электронных платформ (браузеров, поисковых систем, социальных сетей, электронных денег и платежных систем, электронной рекламы и т. д.). 1994 год можно считать годом «рождения» e-commerce, так как появляется первая платежная система по оплате товаров в интернете от First Visual и Джеффом Бизосом была основана компания Amazon, которая на своем сайте предлагала онлайн-покупку книжной продукции. В дальнейшем в цифровой формат начали переходить банковские и финансовые сферы (онлайн-транзакции, интернет-трейдинг, дебетовая электронная платежная система). В 1995 году была основана компания eBay – второй крупный игрок e-commerce. Далее электронная коммерция начала стремительно развиваться и набирали обороты продажи в сети Интернет.

По данным исследования IPG.Research динамика темпов прироста мирового рынка e-commerce была положительной вплоть до 2019 года (в 2018 году прирост составил 27,3 %, а в 2019 году – 17,9 %). Самый крупный рынок e-commerce представлен в Китае (738 млрд долл.), на втором месте по объему рынка стоит США (542 млрд долл.), на третьем – Япония (89 млрд долл.) [4].

Однако события, случившиеся в конце 2019 года (COVID-19, введение карантинных мер), оказали огромное влияние на развитие e-commerce. В России весной 2020 года в связи с введением карантина и закрытием практически всех организаций, люди были вынуждены прибегнуть к интернет-покупкам. По данным исследования Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ) в 2020 году россияне совершили интернет-покупок на сумму 3,221 трлн рублей, в рамках внутреннего рынка – на 2,78 трлн рублей. В целом Интернет-торговля в России за 2020 год выросла на 58,5 % относительно 2019 года, что является достаточно впечатляющим результатом.



Источник: по данным АКИТ и Сбербанка

Рис. 1. Динамика российского рынка Интернет-торговли

Во время начала первой волны (март 2020 г.) COVID-19 в России показатель объема продаж в интернет-торговле вырос на 66 % (по сравнению с фев. 2020 г.) и достиг пика в апреле – прирост составил 97 % (по ср. с фев. 2020 г.). Начало второй волны (окт. 2020 г.) не обозначилось большим скачком – 39 % (по сравнению с фев. 2020 г.), однако к декабрю показатель практически достиг пика первой волны – прирост на 90 % (по сравнению с фев. 2020 г.) [6]. Данные показатели указывают на то, что COVID-19 повлиял на изменение покупательского поведения в сторону интернет-покупок, люди стали больше покупать в интернете и относиться более доверительно к онлайн-покупкам.

Однако для сравнения стоит отметить, что до пандемии всего 43 % покупателей совершали покупки онлайн чаще одного раза в месяц, а за 2 недели до пандемии этот показатель увеличился в 2 раза. Главным фактором перехода к онлайн-формату покупок стала вынужденная необходимость. Но 18,6 % потребителей решили воздержаться от покупок через интернет несмотря на сложившиеся условия [3]. Были отмечены следующие факторы воздержания от онлайн-покупок:

- потребность увидеть товар вживую, проконсультироваться;
- опасение получения бракованных товаров;
- долгое ожидание товара;
- неудобная доставка;
- опасения за личное здоровье и др.

Адаптация потребителей к новым условиям происходила за счет личного опыта в первую очередь. А в силу того, что компании были также вынуждены достаточно быстро реагировать на сложившуюся ситуацию и совершенствовать внутренние системы для осуществления онлайн-продаж и доставок, покупательский опыт через интернет менялся в положительную сторону.

К примеру, Walmart и Amazon запустили доставку дронами. Для ускорения доставки товаров до потребителей многие компании стали сотрудничать с агрегаторами доставки и сервисами такси, причем также производились комбинации видов доставки – в постаматы (например, Wilberries и Ozon) и от пункта выдачи товаров до дома покупателя (например, Lamoda).

Помимо этого, усовершенствовались и другие аспекты обслуживания потребителей – например, сеть «Эльдорадо» ввела возможность виртуальной консультации через WhatsApp, которая позволяет мгновенно реагировать на вопросы и проблемы покупателей. Но на этом компании не остановились, СТД «Петрович» предложил своим покупателям виртуальный шоурум обоев, благодаря чему выбор обоев упрощается загрузкой фотографии нужной комнаты и подбором обоев в приложении.

Также в борьбе с недоверием покупателей к онлайн-покупкам сервисы начали активно стимулировать пользователей, которые оставляют отзывы на их платформах. К примеру, Ozon поощряет таких пользователей баллами, которые после можно использовать при следующих покупках.

В результате опыта приобретения товаров онлайн покупатели отметили следующие достоинства: удобство выбора и поиска, возможность сравнить цены и отзывы, возможность совершать покупки в любое время/в любом месте [5].

Таким образом, пандемия значительно повлияла на рынок e-commerce, ускорив процесс роста онлайн-продаж и покупок. По данным Data Insight, до 2024 года ежегодный рост интернет-торговли составит в среднем 30 %, а совокупный рост за период 2019–2024 гг. составит 33,2 % (CAGR). Без учета влияния COVID-19 рост интернет-торговли составил бы 26,6 % (CAGR) за соответствующий период.

На первый взгляд разница кажется незначительной, однако по статистическим данным, собранным vs.ru к концу 2020 года доля онлайн-покупателей в мире составила более 25 % (Statista), а к 2040 году прогнозируется, что 95 % покупок будет совершаться в интернете (Nasdaq), причем предпочтение покупатели будут отдавать покупкам через мобильные при-

ложения. При этом 48 % покупателей при желании что-либо приобрести сразу же обращаются к известным маркетплейсам (Wunderman Thompson Commerce).

Следовательно, для собственников бизнеса можно сделать вывод, что переход к рынку e-commerce является оправданным, так как рынок стремительно начал развиваться в этом направлении. Однако для розничной торговли предпочтение должно отдаваться размещению на уже существующих и известных маркетплейсах для достижения более быстрого и эффективного результата.

Литература

1. *Коболев О.А.* Электронная коммерция: учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К’», 2020. – 682 с.
2. *Липидус Л.В.* Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: учебник. – М.: ИФРА-М, 2021. – 470 с.
3. Официальный сайт исследовательского агентства «Data Insight». – URL: https://www.datainsight.ru/sites/default/files/DI_IDRF20_OnlineShoppingChanges.pdf (Дата обращения: 10.03.2021).
4. Официальный сайт консалтинговой компании «IPG.Estate». – URL: https://rgud.ru/documents/2020-IPG.Research_E-commerce.pdf (Дата обращения: 10.03.2021).
5. Официальный сайт PWC. – URL: <https://www.pwc.ru/ru/retail-consumer/publications/assets/pwc-global-customer-insights-survey-2020-russia-ru.pdf> (Дата обращения: 10.03.2021).
6. По данным исследования АКИТ и Сбербанка. – URL: akit.ru/wp-content/uploads/2021/02/Аналитика-АКИТ-2020.pdf (Дата обращения: 10.03.2021).

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

**Валиева Одина Дамировна,
Демьянова Ольга Владимировна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме современных тенденций и перспектив экономического развития организаций в эпоху цифровой экономики. Рассмотрены основные направления, которые при должной их цифровизации принесут экономический эффект для организаций, – это управление кадрами и маркетинг. В работе описаны сущность цифровой экономики, охарактеризована суть управления персоналом и маркетингом при цифровизации как факторов экономического развития организаций.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая экономика, персонал, управление персоналом, маркетинг, интернет-маркетинг, цифровые технологии.

Актуальность темы объясняется тем, что многие сектора экономики изменятся до неузнаваемости в связи с глобальным переходом на «цифру». Прогнозируется, что в период ближайших 5–7 лет, в т. ч. в России, произойдет значительная трансформация деловой жизни до неузнаваемости [10, с. 317]. Этому способствует даже коронавирус и карантинные ограничения.

Сегодня необходимо проводить цифровизацию маркетинга, обучать имеющийся персонал инновационным цифровым технологиям, а новый персонал подбирать с учетом наличия профессиональных компетенций, актуальных для эпохи цифровизации. Развитые страны это учитывают уже два десятка лет, в связи с чем, задачей предприятий в России является качественное обновление кадровой политики маркетинговой деятельности с учетом возможностей сети «Интернет» и других цифровых технологий.

Цель исследования – изучить потенциальные направления и перспективы внедрения достижений цифровой экономики для повышения экономической эффективности организации.

Результаты исследования.

Изначально отметим, что цифровая экономика включает всю деятельность по производству, обмену, распределению и потреблению, осуществляемую при помощи электронных устройств, а также покупку тех самых «умных» устройств [7, с. 47].

Всемирный банк определяет цифровую экономику (в широком понимании), как «систему экономических, культурных и социальных отношений, которые основываются на применении информационно-коммуникационных цифровых технологий» [16].

«В информационной экономике выделяют 4 главных фактора: быстрое развитие информационно-коммуникационных технологий, ускорение технического прогресса, глобальная конкуренция, эволюция потребительских предпочтений. Странами с развитой цифровой экономикой являются страны Европы (Великобритания, Германия и др.), Китай» [10, с. 253].

Доля цифровой экономики в ВВП развитых стран с 2010 по 2019 г. выросла с 4,3 % до 5,5 %, а в ВВП развивающихся стран – с 3,6 % до 4,9 %. В странах «20-ки» этот показатель возрос за 5 лет с 4,1 % до 5,3 %. Лидер цифровой экономики – Великобритания – 12,4 %. Россия относительно недавно ступила на тропу цифровизации и темпы роста отстают от развитых стран. В России доля цифровой экономики в ВВП составляет 2,8 %, или 75 млрд долларов США [16].

Переходя непосредственно к сути исследования, как уже упоминалось, рассмотрим такие две важнейшие проблемные составляющие цифровизации деятельности организации, как кадры и маркетинг. Отметим, что «в системе управления персоналом необходимо уделять особое внимание культурному многообразию, формированию лидерских качеств и развитию сотрудников, а также использовать новые методы управления и цифровые технологии» [2, с. 12].

В целом, персонал организации (кадры) – «совокупность всех человеческих ресурсов, которыми обладает организация». А управление персоналом необходимо понимать как «совокупность способов, методов, технологий и процедур работы с кадрами, которые задействованы в определенной организации» [14, с. 62].

Ключевые задачи кадровой цифровой трансформации – это эффективный рекрутинг, привлечение мотивированных на самосовершенствование и креативных сотрудников, обучение цифровым навыкам. Эксперты «выделяют 3 основных Digital-аспекта в сфере кадров:

- цифровые кадровые ресурсы: внедрение и использование цифровых практик управления, синхронизации управления bigdata;
- цифровые рабочие места;
- цифровой HR, помогающий организациям использовать цифровые технологии в кадровых процессах и формировать цифровую среду в целом» [3, с. 10].

Считаем, что при развитии цифровой экономики кадры должны обладать (кроме базовых) следующими важными компетенциями (рис. 1).

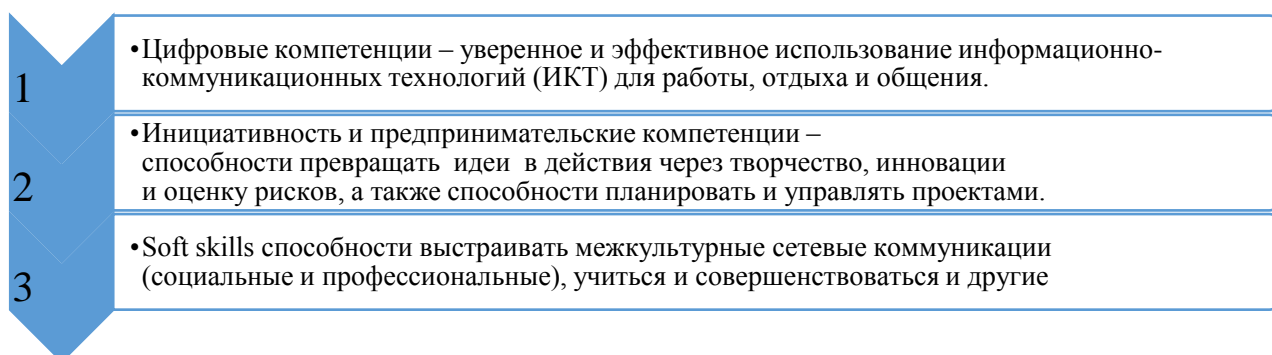


Рис. 1. Дополнительные компетенции кадров для цифровой экономики

Уже сегодня собственникам и топ-менеджерам компаний в России «необходимо задуматься об оснащении подразделений по управлению кадрами специальными программами и современным оборудованием, т. к. без модернизации HR-деятельности с учетом цифровизации невозможно будет сбросить и усилить свою позицию на рынках» [14, с. 64]. На гло-

бальном уровне всей России предполагается, что данная цель будет достигнута в процессе реализации федерального проекта «Кадры для цифровой экономики», одной из приоритетных задач которого является «совершенствование системы образования и подготовки кадров для цифровой экономики РФ» [17].

Обобщение имеющегося опыта и технологий сочетания цифровизации и искусственного интеллекта в HR-управлении дают возможность предложить следующие инновационные решения (рис. 2).

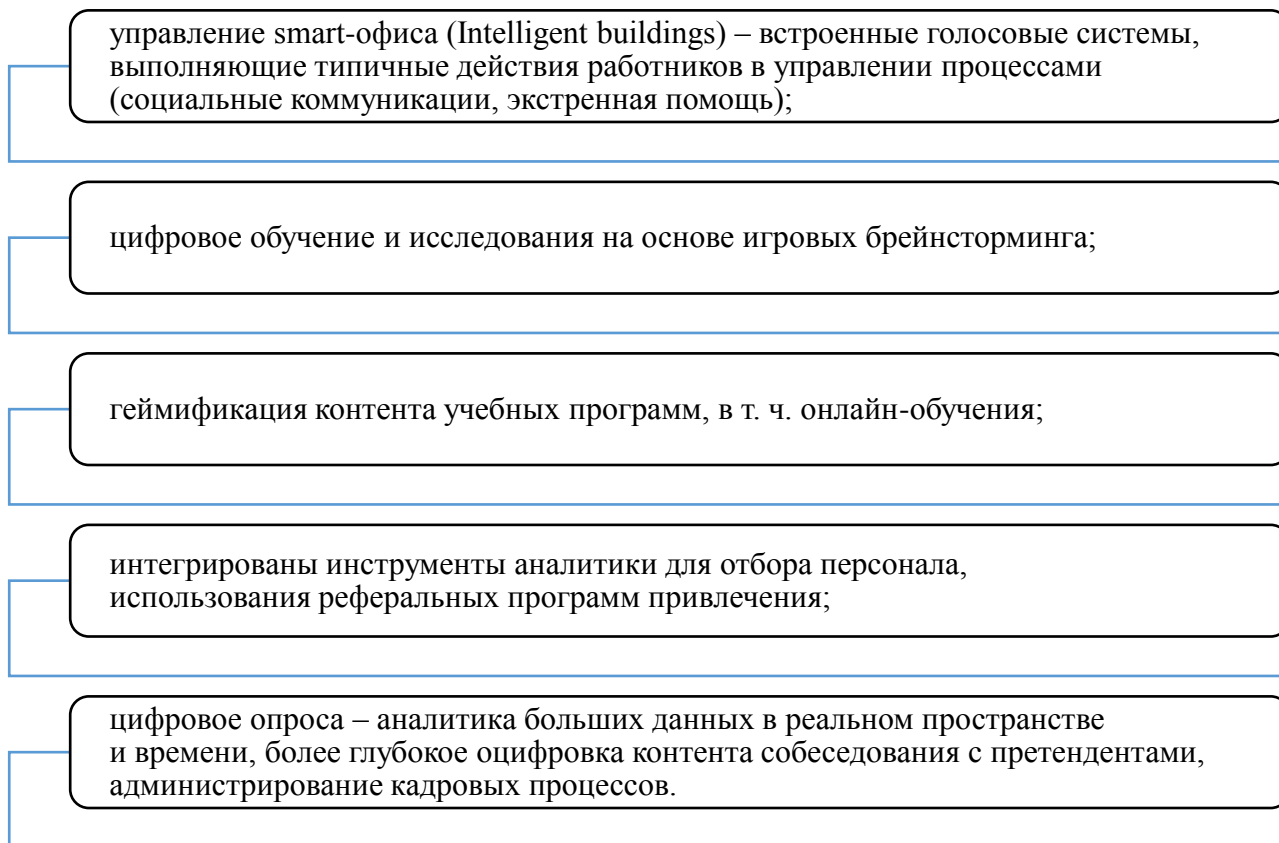


Рис. 2. Инновации в сфере цифровизации управления персоналом

Что касается маркетинга организаций, то развитие услуг, которые предоставляются через электронные сети, вносит значительные изменения в сбытовые технологии, в продвижение продукции и услуг конечным потребителям. В то же время собственники малого и среднего бизнеса не всегда используют либо неэффективно используют возможности интернет-маркетинга [1, с. 61]. При этом они ссылаются на отсутствие знаний, негативный опыт работы с интернет-маркетологами или их высокие ценовые запросы при небольшой отдаче. Но на самом деле использование инструментов интернет-маркетинга, на наш взгляд, дает максимум отдачи при минимальных вложениях средств.

Интернет-маркетинг – это «объединение всех традиционных видов маркетинга во всемирной паутине, которая объединяет в себе основные составляющие – товар или продукт, цена, место продаж, и продвижение» [9, с. 211].

Интернет-маркетинг (или иначе – онлайн-маркетинг) представляет собой «совокупность мероприятий, которые нацелены на продвижение сайтов, товаров или услуг в сети Интернет. Интернет-маркетинг так же, как и оффлайн-маркетинг, может увеличить узнаваемость брендов и лояльность покупателей к услуге, товару или организации» [12, с. 151].

Основные цели работы в сети «Интернет» с позиции организаций представлены на рисунке 3.

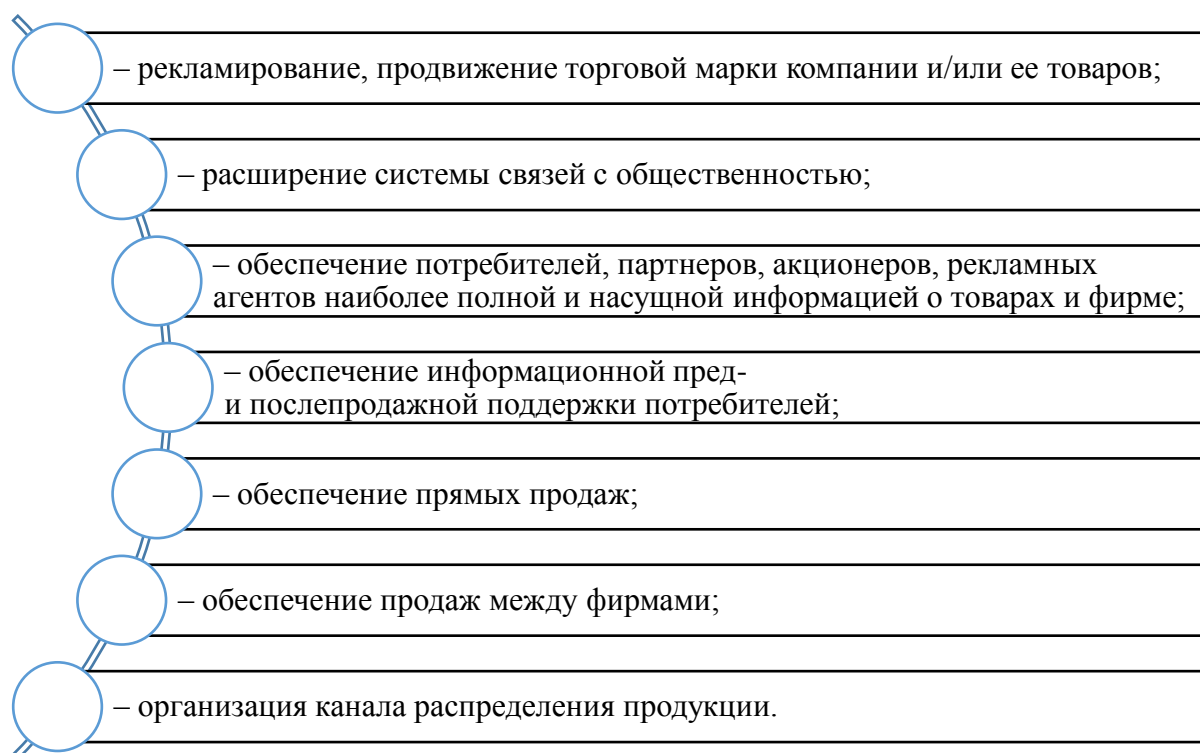


Рис. 3. Маркетинговые цели присутствия компании в Интернет составлено по [1, с. 24]

Среди основных видов и инструментов маркетинга в Интернете можно выделить: прямой маркетинг (в частности, организация электронных рассылок); поисковая оптимизация (партнерские программы, обмен ссылками); медийная реклама (web-конференции, видеоролики); контекстная реклама (реклама на интернет-досках объявлений, новости сервера,); продвижение в популярных социальных сетях [12, с. 152].

По нашему мнению, поскольку интернет-продвижение охватывает целый комплекс мероприятий, связанных с формированием и продвижением брендов, товаров, услуг, то для эффективного применения электронного маркетинга Интернет-продвижение в организации должно обладать представленными на рисунке 4 характеристиками:

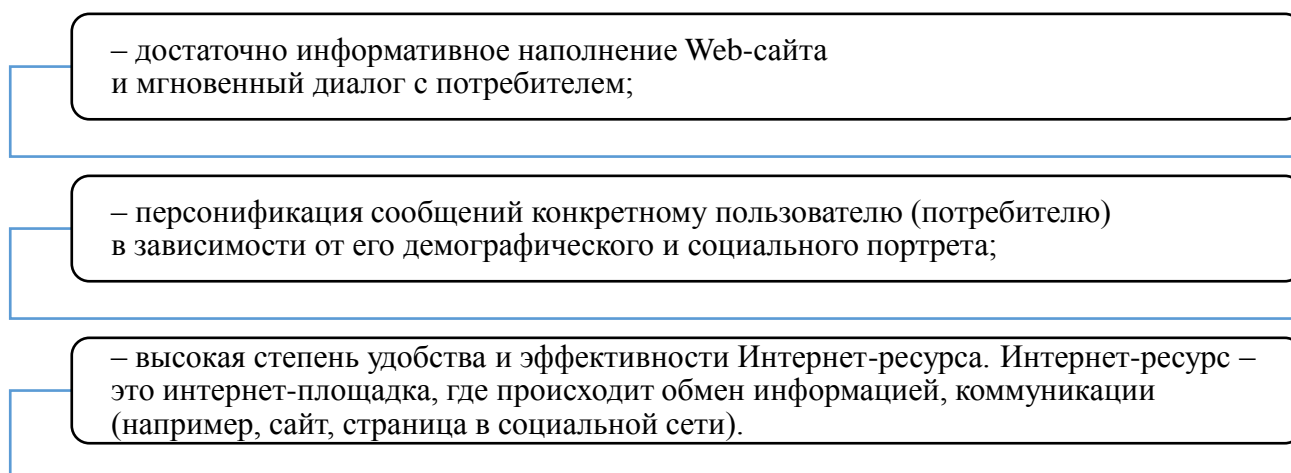


Рис. 4. Необходимые характеристики для эффективного интернет-маркетинга авторская разработка

Тенденция современного Интернет-маркетинга – активное развитие нестандартных видов коммуникаций (в т. ч. и особенно – цифровых), использование которых требует креативности от маркетологов, детальных исследований потребителей. При этом именно в таких коммуникациях видится будущее маркетинга в Интернете [10, с. 257].

В завершение исследования отметим, что главные достоинства цифровой экономики – простота и точность получения услуг и товаров, автоматизация рабочих процессов, сведение к минимуму влияния человеческого фактора.

Цифровизация помогает избавиться от обилия бумажной документации, благодаря хранению данных в электронном формате. Диджитализация способствует более выгодному ведению бизнес-процессов, экономии на рабочей силе, возможностям анализа и прогноза. Первоначальные издержки на внедрение технологий быстро окупаются, если правильно ими пользоваться. Сложно недооценить ее преимущества в области образования, медицины, сельского хозяйства, научных разработок [8, с. 51].

1. Трансграничность цифровизации и открытости экономических субъектов делают национальный сегмент экономики более уязвимым для негативного воздействия извне. В связи с этим возникает риск информационно-технического воздействия со стороны ряда зарубежных стран на информационную инфраструктуру экономики в политических, экономических и военных целях.

2. Возрастают масштабы компьютерной преступности, прежде всего в кредитно-финансовой сфере.

3. Новые технологии способны снизить привлекательность традиционных отраслей, изменение профессиональных требований и автоматизация производства на базе цифровых технологий при отсутствии должной системы переподготовки кадров могут вызвать структурную безработицу.

4. Риск усугубления социально-экономического и цифрового неравенства. Цифровое неравенство – разрывы в уровне образования и условиях доступа к цифровым услугам и продуктам между гражданами и бизнесами внутри стран, а также между государствами.

5. Риск непринятия «цифровизации морали». Если шире, речь идет о делегировании алгоритмам права массового принятия решений, которые раньше являлись этическим выбором каждого отдельного человека.

6. Техническая неграмотность людей – тоже недостаток. Не все готовы изучать новые технологии, чтобы обеспечить их максимальную эффективность. В целом, эта сфера уязвима перед человеческой небрежностью.

Рис. 5. Риски цифровизации для государства, населения и бизнеса авторская разработка

В докладе Всемирного банка о состоянии цифровой экономики «Цифровые дивиденды», подчеркиваются следующие выгоды цифровизации:

- рост производительности труда;
- повышение конкурентоспособности компаний;
- снижение издержек производства;
- создание новых рабочих мест;
- увеличение степени удовлетворенности человеческих потребностей;
- преодоление бедности и социального неравенства [16].

Применение технологий цифровой экономики, являясь фактором развития экономики и совершенствования функционирования общественных и государственных институтов, одновременно порождает новые информационные риски (рис. 5).

Считаем, что для решения проблемы нейтрализации указанных рисков государству необходимо прогнозировать и своевременно реагировать на формирующиеся тенденции социально-этического характера, связанные с формированием национального глобального цифрового пространства.

Выводы.

Мы убеждены, что основой успеха цифрового изменения общества и экономики должна выступить цифровая трансформация государства и бизнеса. На уровне организаций сегодня необходимо обучать имеющийся персонал инновационным цифровым технологиям, а новый персонал подбирать с учетом наличия профессиональных компетенций, актуальных для эпохи цифровизации.

По нашему мнению, главные достоинства цифровизации управления персоналом – простота и точность, автоматизация рабочих процессов, сведение к минимуму влияния человеческого фактора.

Считаем, что у нашей страны есть все предпосылки к лидированию на мировой цифровой арене. Однако для достижения этой цели необходимо в ближайшие несколько лет обеспечить в бизнес-сфере прозрачность работы, капиталовложения в формирование цифровых навыков, введение новейших технологий и увеличение связей между основными заинтересованными субъектами цифровой экосистемы: бизнесом, обществом и государством.

На наш взгляд, цифровизация каждой отрасли экономики и страны в целом, становится неотвратимым явлением, но чтобы цифровая экономика в организациях стала реальностью, необходимо решить следующие проблемы:

- низкий уровень цифровой грамотности населения;
- недостаток ИТ-инфраструктуры;
- нехватка ИТ-специалистов;
- «традиционное» сознание, ориентированное на работу с материальными, а не цифровыми объектами;
- жесткость корпоративных структур;
- необходимость радикальной перестройки бизнес-моделей и управленческих парадигм.

В целом, это позволит повысить эффективность управления организациями, снизить их издержки в перспективе и повысить конкурентоспособность организаций и уровень рентабельности.

Литература

1. *Акулич М.В.* Интернет-маркетинг: Учебник для бакалавров. – М.: Дашков и К, 2016. – 352 с.
2. *Апханова Е.Ю.* Управление персоналом в условиях цифровой экономики // *The scientific heritage.* – 2020. – № 43-3. – С. 12–13.
3. *Багдасарян В.Г.* Трансформация системы управления персоналом предприятия в условиях цифровизации российской экономики // *Бизнес-образование в экономике знаний.* – 2020. – № 2. – С. 10–11.

4. *Балашова Е.А.* Цифровая экономика как новый экономический аспект в системе хозяйствования // Экономическая серия вестника ЕНУ им. Л.Н. Гумилева. – 2020. – № 4. – С. 48–53.
5. *Белоусов Ю.В.* Цифровая экономика: понятие и тенденции развития // Вестник института экономики Российской академии наук. – 2021. – № 1. – С. 26–43.
6. *Боровицкий Ф.И.* Место России в цифровой экономике // Аллея науки. – 2020. – № 12. – С. 911–917.
7. *Зайцев Н.С.* Базовые конкурентные стратегии цифровой экономики // Путеводитель предпринимателя. – 2021. – № 1. – С. 21–27.
8. *Имашева И.Ю.* К вопросу о понимании современной цифровой экономики // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – № 2. – С. 47–53.
9. *Кириллов А.А.* Интернет-маркетинг (управление маркетингом) // Форум молодых ученых. – 2020. – № 3. – С. 211–214.
10. *Масюк Н.Н., Чжао Ч., Васюкова Л.К.* Управление изменениями и цифровые трансформации в эпоху цифровизации / Сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов Ивановского филиала Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, 2019. – С. 253–258.
11. *Стефанова Н.А.* Цифровая экономика // Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. – № 1. – С. 317–321.
12. *Хальзова Н.А.* Классификация инструментов интернет-маркетинга // Ученые заметки ТОГУ. – 2020. – № 2. – С. 151–159.
13. *Хоменко Е.Б.* Цифровая экономика: актуальные вопросы теории и практики // Вестник Удмуртского университета. Серия экономика и право. – 2021. – № 1. – С. 45–52.
14. *Цой Д.В.* Трансформация системы управления персоналом в условиях цифровизации экономики // Инновационная наука. – 2020. – № 1. – С. 62–67.
15. *Яшина А.А.* Зарубежный опыт цифровой трансформации экономики // Научно-практические исследования. – 2021. – № 1-2. – С. 30–32.
16. Официальный сайт Всемирного банка. – URL: <https://www.vsemirnyjbank.org> (Дата обращения: 18.03.2021).
17. Экспертно-аналитическое сопровождение федерального проекта «Кадры для цифровой экономики» национальной программы «Цифровая экономика РФ». – URL: <https://digital-skills.center/> (Дата обращения 18.03.2021).

СИСТЕМА КАЙДЗЕН В ЛОГИСТИКЕ

**Грачева Екатерина Алексеевна,
Мохова Екатерина Алексеевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены основные аспекты взаимодействия таких функциональных подразделений как логистика и философия кайдзен и влияние их взаимозависимости. Мы пришли к выводу, что ни одна сфера жизни не обойдется без правильного подхода и контроля за выполнением каких-либо действий. Так же кайдзен помогает усовершенствовать любой аспект деятельности организации и повседневной жизни в целом.

Ключевые слова: логистика, кайдзен, взаимодействие, взаимозависимость, философия, маркетинг.

Главной целью любого коммерческого предприятия является получение дохода и постоянное развитие. В этом поможет «философия кайдзен».

В наше время очень важно постоянно развиваться, ведь прогресс не стоит на месте. Не все компании, организации и предприятия способны на это. Из-за ошибок и неграмотного

поведения руководителя компания может стать банкротом или «упасть» на рынке. Чтобы избежать этих рисков, японцы, как первооткрыватели этой системы, стали использовать «философию кайдзен», которая помогает без огромных инвестиций добиться колоссальных результатов.

Кайдзен – это не столько продуктивная «система», которую вы используете для организации списка дел, сколько философия. В отличие от метода Getting Things Done (GTD) и техники Pomodoro, кайдзен – это способ мышления и организации всего-от того, как вы работаете, до того, как ваша команда работает вместе.

В большинстве компаний отсутствует четко выстроенная стратегия ведения бизнеса, что очень сильно препятствует эффективной работе и выполнению поставленных задач. Так же растет конкуренция среди коммерческих предприятий, идет борьба за потребителя. Сегодня, чтобы получить конкурентное преимущество, необходимо развитие и совершенствование многих процессов, ориентироваться на потребительские спросы. Иначе потребитель уйдет к вашему конкуренту. Акцент этой философии – ориентация на потребителя. Также кайдзен позволяет уменьшить потери, а значит снизить себестоимость продукции, улучшить качество и работоспособность в организации.

Большинство методов повышения производительности дают нам инструменты для решения конкретных проектов или задач организованным образом. Кайдзен, что примерно переводится как «хорошие перемены», – это японская философия продуктивности, которая помогает нам организовать все, что мы делаем. Короче говоря, это означает «постоянное, непрерывное совершенствование», и это образ мышления, который вы можете применить в любом месте, на любой работе.

Кайдзен не так сложно реализовать в компании, как может показаться на первый взгляд. Поскольку это скорее философия металла, чем реальная методология, нет никаких инструментов. Вместо этого, заставляя кайдзен работать на вас, вы в значительной степени меняете свой подход к работе. Может показаться, что кайдзен должен быть корпоративной философией, но кайдзен работает и на личном уровне. Вот несколько практических рекомендаций.

Во-первых, важно оставаться в поиске лучших способов делать свою собственную работу. Если вы обычно заняты, стоит выделить регулярное время, чтобы войти в контакт с вашей работой и вашими приоритетами. Вы можете потратить это время на то, чтобы убедиться, что вы все делаете правильно или делаете свою работу наилучшим образом. Одночасовой еженедельный обзор может стать хорошим способом сделать это, поскольку цель обзора – улучшить собственную работу. Он выводит вас из траншей и дает вам 10 тыс. футовый обзор вашей работы.

Во-вторых, возможно использование приложений для развития личных навыков кайдзен. Например, сервис RescueTime позволяет отслеживать эффективность времени, затрачиваемого на работу. Вы получите ценное представление о том, как вы проводите свой день и куда уходит ваше время. С этой точки зрения вы сможете увидеть, на какие задачи вы тратите большую часть своего времени, где оно тратится впустую. В конечном итоге, появляется возможность больше заниматься тем, что действительно представляет ценность и определить причины того, почему вы делаете то, что делаете.

Точно так же сотрудники Google, как известно, тратили 20 % своего времени на поиски лучших способов работы и 80 % своего времени на выполнение своей обычной работы. С тех пор Google свела эту политику к минимуму, но идея все еще остается актуальной.

Если вы можете выкроить время, чтобы попробовать новые способы работы или попробовать увлеченные проекты, которые могут привести вас в новые и интересные направления, вы вернете это время, когда откроете для себя лучшие методы или более быстрые инструменты. Если 20 % кажется слишком кардинальным решением, можно попробовать 10 % – даже несколько часов в неделю, разговаривая с вашим начальником о том, как можно оптимизировать свою работу: очистить свою тарелку или новый инструмент, который облегчает работу каждого. Такими небольшими усилиями можно изменить мир – до тех пор, пока вы

открыты для этого и ищете его. Напомним, кайдзен – это медленное, непрерывное, постоянное улучшение.

Когда вы найдете способ сделать свою работу более эффективной, вы можете уделить некоторое время на ее изучение. Если это соответствует вашему стилю и типу работы, которую вы выполняете, дайте системе кайдзен шанс и посмотрите, сэкономит ли он ваше время. Если вы работаете в команде, будьте открыты для конструктивной критики и обратной связи от людей, с которыми вы работаете. Вы никогда не знаете, когда кто-то, с кем вы работаете, предложит изменить или настроить ваш текущий способ делать вещи, которые могут сэкономить время и энергию для всех. Если вы сразу же начинаете защищаться, потому что «так мы всегда поступали», вы можете упустить ценную возможность сделать что-то лучше. Помните, начинайте с малого и делайте маленькие шаги. В этом суть кайдзен.

Практическое применение кайдзен многогранно, но оно по-прежнему включает в себя свободное от работы время. В свободное время гораздо легче подумать о том, как сделать свою работу лучше.

Также важно помнить об основных принципах во время работы – вы не хотите быть настолько поглощенным своей работой, чтобы пропустить что-то важное, или уклоняться от высказывания, когда вам есть что предложить. Например, если рабочий сборочного конвейера видит наполовину прикрепленный бампер и неправильные шины, установленные на транспортном средстве, не может не заметить этой погрешности. В противном случае ответственность за выполнение работы влияет на ее ценность и может выражаться мнением: «Пусть эти ошибки идут вниз по конвейеру, потому что моя работа – просто прикрепить зеркала бокового обзора».

Одним из непосредственных преимуществ кайдзен является чувство собственности и авторитета над своей работой. В идеале каждый сотрудник чувствует себя вовлеченным и увлеченным работой, которую он делает, от начала до конца, и каждый должен делать все возможное, чтобы конечный продукт был настолько хорош, насколько это возможно.

Независимо от того, работаете ли вы с боковыми зеркалами или монтируете шины, вы должны хотеть, чтобы этот автомобиль покинул линию в идеальном состоянии. Это может быть трудно, если ваша работа пытается изолировать вас, или вы чувствуете себя отстраненным и подавленным, но именно это чувство вознаграждающей работы действительно поддерживает нашу мотивацию. Если у вас его нет, стоит сделать все возможное, чтобы получить это чувство, или искать работу, где получится его получить.

Кайдзен – это развитие и постоянное усовершенствование, без чего нельзя обойтись в жизни, если хочешь чего-то добиться.

Японцы применяют эту философию и в жизни, и в быту, не только в производстве и торговле. Многие компании мирового масштаба также применяют кайдзен. В России к примерам таких компаний можно отнести предприятие КАМАЗ. Полагаясь на принципы философии кайдзен, на предприятии КАМАЗ разработали свою систему PSK (производственная система КАМАЗ) и успешно применяют ее на практике.

Кайдзен можно и нужно применять не только в машиностроении, но и в других сферах в нашей стране.

Почему кайдзен так сложно внедрить в России? Немного грубый, но вполне правдоподобный ответ содержится в словах В. А. Лapidуса, сказанных в предисловии к книге Масааки Имаи: «Кайдзен – отличная стратегия для честного бизнеса и порядочных людей, строящих успех на основе партнерства и доверия. К остальным просьба: не беспокоиться по пустякам»...

Нетрудно заметить, что для успешного перевода бережливого производства на отечественные рельсы, методики кайдзен нуждаются в адаптации. А значит, локализация японских идей для персонала с российским типом мышления может принести свои плоды.

Основной ошибкой россиян является бездумное копирование методов кайдзен компании Toyota (основателя кайдзен), в особенности терминологии этой системы. Чуждые, малопонятные рабочему персоналу слова «кайдзен», «муда», «канбан» порождают подсознатель-

ное отторжение. Раздражение руководством, которое «опять цацкается с новомодной игрушкой, пока мы тут работаем» сводит на нет все попытки внедрения бережливого производства. Менеджер должен искать свой путь, приспособив японские идеи к российским реалиям и менталитету.

В своей исследовательской работе «философия кайдзен» мы изучили работу, свойства, цикл и показали сущность кайдзен и особенности его применения в рамках организации. Детально изучив этот вопрос, мы узнали, что кайдзен подходит не только для организаций, но и в повседневной жизни. В результате исследования мы пришли к выводу, что ни одна сфера жизни не обойдется без должного, грамотного, правильного подхода и контроля за выполнением каких-либо действий. Так как менеджмент – искусство управления людьми, то без вышеперечисленного не обойтись. Все люди разные, и к каждому нужен свой особый подход – это является одной из главных задач хорошего менеджера. Выполняя эту задачу, менеджер намного улучшит работу своей организации.

Напрашивается какой-то положительный вывод – что-то типа надежды на то, что система может быть адаптирована на отечественных предприятиях. Конечно, это требует изменения отношения руководителей и перестройки некоторых механизмов работы. Но преимущества от внедрения кайдзен в долгосрочной перспективе очевидны и неоспоримы.

Литература

1. *Кокорева О.О.* Применение философии Кайдзен для современного управления компаниями // Молодой ученый. – 2016. – № 26 (130). – С. 312–315.
2. Маркетинговая группа «VIGOR Consult». – URL: <http://www.vigorconsult.ru/resources/kayzen-sistema-nepreryivnyih-uluchsheniy/> (Дата обращения: 04.05.2021).
3. Энциклопедия производственного менеджера. – URL: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/kaizen-sistema.html> (Дата обращения: 04.05.2021).
4. Новостной ресурс «VC.RU». – URL: <https://vc.ru> (Дата обращения: 02.05.2021).
5. Логистический портал. – URL: <https://www.lobanov-logist.ru> (Дата обращения: 04.05.2021).
6. Журнал о логистике и бизнесе. – URL: <http://loginfo.ru> (Дата обращения: 03.05.2021).

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ: СУЩНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

**Кабин Андрей Русланович,
Гаркин Леонид Владиславович,
Сафин Дамир Рузалевич**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассматривается понятие интернет-маркетинга, его особенности, показано его влияние на привлечение клиентов и узнаваемости собственного бизнеса, а также тенденции развития интернет-маркетинга. Охарактеризованы составляющие элементы маркетинговой деятельности, выполняемой при использовании интернет-технологий, описаны возможности развития современных бизнес-структур, ориентированных преимущественно на digital marketing. Раскрыта роль интернет-маркетинга при продвижении товаров и услуг компаниями на рынок.

Ключевые слова: маркетинг, интернет-маркетинг, реклама, информационные технологии, интернет, продвижение, бизнес.

Использование интернета во всем мире растет с каждым днем. По состоянию на 2020 год более 4,5 миллиардов человек во всем мире пользуются Интернетом. Маркетинг всегда был направлен на то, чтобы привлечь клиентов там, где они есть. Телевизионная реклама, печатная реклама и рекламные щиты – все это делается именно для этого.

Интернет предлагает уникальные преимущества, недоступные для других маркетинговых средств, а именно охват, возможность персонализировать контент и возможность построить долгосрочные отношения с клиентами – это лишь некоторые из преимуществ, которые может дать интернет-маркетинг. Что же нужно делать, чтобы охватить нужную аудиторию в интернете? Ответ – использовать интернет-маркетинг.

Интернет-маркетинг использует цифровые каналы, включая электронную почту, социальные сети, веб-сайты и поисковые системы, чтобы охватить вашу идеальную аудиторию. В отличие от более традиционных рекламных носителей, таких как печать. Интернет поощряет двустороннее общение между бизнесом и клиентом, в идеале обеспечивая более долгосрочное удержание клиентов.

Что же такое интернет-маркетинг? Интернет-маркетинг, также известный как Интернет-реклама, представляет собой форму маркетинга, которая использует Интернет для доставки рекламных сообщений клиентам через цифровые каналы, такие как поисковые системы, электронная почта, веб-сайты и социальные сети.

Стратегии онлайн-маркетинга включают веб-дизайн, SEO, электронную почту, социальные сети, контекстную рекламу и другие методы, связанные с Интернетом.

Давайте рассмотрим две отдельные цели, которые нужно преследовать с помощью интернет-маркетинга, а также необходимые методы, которые вы захотите использовать для достижения этих целей.

Интернет-маркетинг для привлечения новых клиентов.

Возможно использовать стратегии интернет-маркетинга для привлечения новых клиентов. Для этого вам нужно сосредоточиться в первую очередь на платной рекламе в социальных сетях, поисковых системах и веб-дизайне.

Например, вы можете использовать Lookalike Audiences Facebook, чтобы донести свое сообщение до аудитории, похожей на вашу основную демографическую группу. Или вы можете заплатить влиятельному лицу в социальных сетях, чтобы он делился изображениями ваших продуктов с ее уже устоявшимся сообществом.

Чтобы привлечь новых клиентов, необходимо поддерживать сильное присутствие SEO. Поскольку 89 % покупателей B2B и 81 % покупателей используют интернет для исследования перед принятием решения о покупке, крайне важно, чтобы ваш бизнес находился в топе поиска по связанным ключевым словам.

Наличие сильного SEO также приводит к увеличению количества покупок в магазинах – на самом деле 78 % локальных мобильных поисков приводят к покупкам в офлайн-магазинах, а локальные поисковые запросы приводят к тому, что половина всех мобильных пользователей посещают магазины в течение одного дня.

Наконец, очень важно, чтобы создатели тратили время и ресурсы на дизайн веб-сайта своего бизнеса. Когда эти вышеупомянутые клиенты найдут данный веб-сайт, они, скорее всего, не будут доверять бренду и покупать продукт, если сочтут сайт запутанным или бесполезным. По этой причине важно, чтобы команда нашла время, чтобы создать удобный (и удобный для мобильных устройств) веб-сайт.

Интернет-маркетинг для развития лояльности к бренду.

Интернет-маркетинг предназначен не только для привлечения новых клиентов – он также важен для поддержания лояльной и долгосрочной клиентской базы. И, поскольку привлечение нового клиента стоит в пять раз больше, чем удержание существующего, это не менее важная цель.

Многие захотят использовать электронную почту, ведение блога и социальные сети, чтобы повысить узнаваемость бренда, создать сильное онлайн-сообщество и сохранить лояльность клиентов. Важно рассмотреть возможность отправки персонализированных писем бывшим клиентам, чтобы впечатлить или вдохновить их – например, можно отправлять скидки на то, что они ранее купили, поздравлять их с днем рождения или напоминать им о предстоящих событиях.

Чтобы правильно использовать рассылки по электронной почте, понадобится список рассылки.

Кроме того, можно использовать социальные сети, чтобы продемонстрировать индивидуальность вашего бренда и услышать мнение клиентов напрямую. Стоит подумать о том, чтобы организовать чат в Twitter, опубликовать опросы в Instagram или создать веселые конкурсы на Facebook или ВКонтакте.

Этапы интернет-маркетинга:

- создание удобного веб-сайта;
- оптимизация своего сайта для поисковых систем;
- внедрение инструментов электронного маркетинга или подписки на рассылку по электронной почте;
- создание и оформление онлайн пресс-релизов;
- создание блога;
- разработка и внедрение конкурсов и кампаний в социальных сетях.

Во-первых, важно создать удобный и мобильный веб-сайт. Дизайн сайта демонстрирует индивидуальность бренда и выделит бизнес среди других онлайн-компаний. Но это больше, чем просто хороший внешний вид – более чистая и хорошо организованная структура сайта может повлиять на рейтинг в поисковой выдаче.

Затем нужно будет оптимизировать сайт, по ключевым словам, для поисковых систем. По сути, это означает, что выбираются ключевые слова, которые имеют отношение к бизнесу, и включить эти ключевые слова в URL-адрес, основной текст, текст изображения, заголовки и панель навигации.

Электронный маркетинг и рекламные кампании по подписке - одна из наиболее эффективных долгосрочных стратегий для связи с потенциальными клиентами и повышения лояльности к бренду.

Написание онлайн-пресс-релизов — это дополнительный способ расширить онлайн-освещение бизнеса из других источников, что также положительно повлияет на рейтинг в поисковой выдаче. Кроме того, если местное новостное агентство освещает бизнес, вы получите его аудиторию, которой в противном случае могли бы не достичь.

Для измерения эффективности каналов существует множество систем аналитики и статистики, но мы рекомендуем использовать Google Analytics и Yandex.Метрику. Обе системы бесплатны и по сути своей во многом схожи.

С помощью них можно получить следующую информацию:

- данные о посетителях (из какой страны, какой браузер используют и т. д.);
- объем трафика и каналы, по которым пришли посетители;
- насколько эффективен тот или иной канал;
- конверсии;
- какие каналы рекламы привели к продажам, среднее время до покупки и т. д.
- лояльность посетителей;
- самые популярные страницы и т. д.

В дополнение к этому Yandex.Метрика также способна определить: зоны на странице вашего сайта, которым посетители уделили больше всего внимания; по каким местам на странице чаще всего кликали; то, насколько глубоко пользователи просматривают страницу.

Такая обширная информация дает целое поле для деятельности: для изменения выбранной стратегии и выбора других, более эффективных каналов.

Тенденции развития интернет-маркетинга.

Интернет-маркетинг имеет множество тенденций развития с 2021 года, одни из этих тенденций представлены ниже. Развитие в интерактивном контенте и развитие авторитетных рекомендаций приведёт к улучшению качества интернет-маркетинга.

Содержимое интернет-ресурса, реагирующее на действие пользователя (нажатие, пролистывание и т.д.), называется интерактивным. Его преимущества заключаются в следующем:

- притягивает внимание пользователей;

- популяризует бренд;
- обучает пользованию товаром.

Интерактивный материал просматривают в 5 раз чаще, чем неподвижный – он привлекает вдвое больше потенциальных клиентов.

Трендом 2021 года станет интерактивная подача материала в следующих видах:

- опросник, викторина, конкурс. Способ взаимодействия с аудиторией для исследования ее потребностей, степени удовлетворенности реализуемым товаром. Данный тип маркетинга позволяет вовлечь потребителей, а также выявить их запросы;
- видео с круговым обзором на 360. Подобный вид рекламы дает наиболее полное представление о предлагаемой продукции;
- дополненная и виртуальная реальность. Современные технологии для создания интерактивного формата предоставляют больше маркетинговых возможностей.

Использование AR-игр, оптических меток, диджитал-анимации, виртуальных очков и т. п. обещает клиенту модный и передовой товар.

К примеру, у IKEA существует мобильное приложение, в котором можно оценить конкретную мебель в желаемом интерьере.

Вторую тенденцию, которую нужно выделить – авторитетные рекомендации. Задействие знаменитых, известных людей для интернет-продвижения называется инфлюенс-маркетингом. Потребитель учитывает мнение уважаемого человека и доверяет ему.

Согласно статистическим данным, блоги популярных личностей регулярно читает 73 % россиян, из них 46 % – ежедневно, 35 % – еженедельно. 60 % россиян доверяют мнению блогеров. Поэтому данный вид маркетинга столь популярен.

В 2021 г., по мнению экспертов, инфлюенс-маркетинг должен строиться на видеоподаче контента. Целевую аудиторию привлечет полезный и разный материал, касающийся проблем потребителя и предлагающий пути их решения. Наиболее популярные платформы для блогеров – Instagram, Tik-Tok.

Примером грамотного интернет-маркетинга в социальных сетях является кампания Under Armour «Я буду то, что хочу». Under Armour придумала хэштег «Я буду то, что хочу», чтобы побудить влиятельных спортсменок к достижению своей мечты, несмотря на любое противодействие, с которым они могут столкнуться. Хэштег, впервые использованный солисткой балерины Американского театра балета Мисти Коупленд, взорвался на Facebook после того, как супермодель Жизель Бюндхен использовала его в одном из своих постов на Facebook. Многие другие спортсменки также использовали хэштег.

Кампания пропагандирует расширение прав и возможностей женщин, а также выделяет женскую одежду Under Armour. Кампания достигла пяти миллиардов просмотров в СМИ, производитель увеличил продажи Under Armour для женщин на 28 % и привлек дополнительные 42 % трафика на их веб-сайт.

Резюмируя вышесказанное, правомерно сформулировать следующие выводы.

Современные информационные и телекоммуникационные технологии открывают создание новых возможностей и перспектив для потребителей и организаций, и повышают их мобильность, и компьютеризацию. Именно эти факторы являются наиболее значимы для интернет-маркетинга.

В современных условиях количество инструментов, которые используются в практике интернет-маркетинга постоянно растет. Это связано с развитием рекламного бизнеса и усиление тенденции перехода рекламы в Сеть.

Литература

1. Интернет-ресурс «Wearesocial». – URL: <https://wearesocial.com/blog/2020/01/digital-2020-3-8-billion-people-use-social-media> (Дата обращения 02.05.2021).
2. Социальная сеть «Facebook». – URL: <https://www.facebook.com/business/ads/ad-targeting> (Дата обращения 02.05.2021).

3. Интернет-ресурс «Invespro». – URL: <https://www.invespro.com/blog/customer-acquisition-retention/> (Дата обращения 02.05.2021).
4. Сайт газеты «The Washington Post». – URL: <https://www.washingtonpost.com/business/> (Дата обращения 03.05.2021).
5. Ресурс об инструментах интернет-маркетинга «Comagic.ru». – URL: <https://www.comagic.ru/blog/posts/jul/marketing-tools-2> (Дата обращения 03.05.2021).
6. Интернет-ресурс «blorax.com». – URL: <https://www.blorax.com/ru/blog/internet-marketing-osnovnye-vydy-ynternet-marketynga/> (Дата обращения 03.05.2021).

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В СФЕРЕ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ ХОСТЕЛА

**Кириллов Александр Александрович,
Мавлютов Марат Ильдарович,
Шукюров Эльмир Вугар оглы**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Цель исследования – определить способы поддержания конкурентоспособности хостела, при помощи маркетинговых инструментов, в России. В статье рассматривается эволюция развития хостелов, как коммерческого объекта и основные маркетинговые инструменты повышения привлекательности и управления хостелом. Особое внимание уделено таким инструментам как: конкурентный анализ, воронка продаж, портрет потенциального потребителя и ПРУВ-метод. Научная новизна исследования заключается в особенностях использования инструментов маркетинга в сфере услуг, на примере хостела. В результате исследования были раскрыты особенности применения маркетинговых инструментов на практике и предложены способы улучшения ведения хостельного бизнеса в РФ, в настоящее время.

Ключевые слова: хостел, актуальность, эволюция, тенденции, конкурентный анализ, воронка продаж, портрет потенциального потребителя, метод «ПРУВ».

В настоящее время у абсолютного большинства граждан любой страны, слово «хостел» в первую очередь ассоциируется с небольшой, недорогой, но удобной гостиницей для людей, которым необходимо снять доступное жилье в кратковременной перспективе. Однако данное понятие хостела не является полностью верным, поскольку в своем первоначальном виде, хостел – это в первую очередь система размещения людей в обстановке общего места жительства на краткосрочной или долгосрочной перспективе. Другими словами, структурно понятие «хостел» ближе к понятию «общежитие», чем к понятию «отель», однако в силу различного рода обстоятельств, слово «хостел» укоренилось в умах людей скорее как низкобюджетная гостиница. Наиболее приближенным видом деятельности к хостелу можно назвать – мотель, исконно американский бизнес, представляющий собой небольшую гостиницу или мини-отель для любых постояльцев на короткий или длительный срок. Однако если рассматривать хостельный бизнес в мире и на территории РФ, то Хостел – это своеобразный гибрид мотеля и общежития, то есть бюджетная, небольшая гостиница, предоставляющая услуги проживания на долгосрочной или краткосрочной перспективе, способная разместить несколько людей на одной жилищной площади и предоставляющая некоторые бытовые услуги своим жильцам [1].

В настоящее время, тема исследования тенденций развития хостельного предпринимательства обладает особой актуальностью, ввиду того что хостел как вид коммерческой деятельности находится на этапе своего полного переосмысления от вынужденного места жительства и размещения людей с низким уровнем достатка, до атмосферного, бюджетного мини-отеля, ориентированного на нескольких потенциальных потребителей. Тенденция,

при которой клиент согласен переплачивать за проживание в хостеле актуальна лишь для настоящего времени, поскольку изначально, прежде чем прийти к данной форме своего позиционирования, хостельный бизнес преобразался несколько раз, на протяжении всего времени своего существования.

Исторически первый в мире хостел был открыт в Германии в 1909 году и представлял собой недорогое помещение для студентов или молодежи, в котором те могли переночевать или пробыть несколько суток. Данная идея принадлежала Рихарду Ширманну – учителю старших классов из провинциальной немецкой школы. Господин Ширман практиковал выездные мероприятия для своих учеников, однако столкнулся с проблемой остановок и ночевок, во время данных выездов. Поскольку большинство школьников было из числа бедных семей, вариант снятия даже дешевого номера в самой дешевой гостинице для них даже не рассматривался. Таким образом, господин Ширман придумал концепцию небольшого здания, совмещающего в себе элементы общежития и отеля и способного разместить несколько молодых людей на кратковременной основе. Данная концепция была записана, пересмотрена и позднее реализована самим мистером Ширманном и его учениками [2].

С течением времени, хостел, как вид коммерческой деятельности, начинал видоизменяться или эволюционировать. Первые изменения затронули внутренние аспекты данного бизнеса, но не затрагивали саму концепцию хостела. Таким образом, хостельные учреждения начали предоставлять возможность долговременного проживания, а также расширяли площади зданий для большего вмещения людей. Данный вид хостела больше напоминал студенческое общежитие, нежели тот вариант мини-гостиницы, который актуален в настоящий момент. Первым шагом в сторону нынешнего позиционирования хостела как мини-гостиницы стала смена ракурса предоставления услуг исключительно студентам или молодым людям, на общедоступную, открыв тем самым хостелы для всех желающих людей различных возрастов и видов деятельности.

В настоящее время, ввиду современной специфики существования, хостелы находятся в среде постоянной конкурентной борьбы, в которой важную роль играют инструменты маркетинга, как средство повышения привлекательности и привлечения большего числа новых клиентов. Только что открывшемуся хостелу желательно как можно быстрее подключать данные инструменты, с целью эффективного выхода на рынок. Наиболее подходящим вариантом, для начала, является такой инструмент, как «конкурентный анализ», представляющий собой сравнений потенциальных конкурентов по бизнесу и выявление сильных и слабых сторон, относительно них. Конкурентный анализ применяется во многих крупных и средних компаниях, благодаря своей универсальности и пользе. В свою очередь, в сфере услуг, данный инструмент может проявить себя, как потенциальный фактор ценности, позволяя хостелу формировать стратегию своего позиционирования, делая особый упор на сильных сторонах, выделяющих его среди ближайших конкурентов. Важным фактором, при формировании конкурентного анализа для хостелов, является грамотный подбор сравнительных характеристик таким образом, чтобы они находились на должном уровне важности в глазах потенциального потребителя. Среди множества вариантов чаще всего выделяют следующие: цена, рейтинг, каналы привлечения и программы лояльности при их наличии [3].

Другим не менее полезным маркетинговым инструментом в сфере деятельности хостелов может являться – воронка продаж, позволяющая привлекать большой поток потенциальных клиентов. Типовая воронка продаж для хостела может состоять из 6 пунктов, где будет возможно осуществление процесса проведения от лида, до клиента. Первым этапом в данной воронке будет всестороннее привлечение клиентов через интернет-ресурсы, в том числе сайты, социальные сети и т. д. Вторым этапом станет взаимодействие потенциальных клиентов с сайтом Хостела, где будет осуществляться переход на третий этап – консультацию клиентов, при их заинтересованности. Далее последует четвертый этап – приобретение услуги, однако данный этап не последний, поскольку следующим может стать этап – повторного бронирования или повторного приезда в хостел. Наконец заключительным этапом можно

назвать – рекомендации, полученные от уже клиентов, для новых потенциальных клиентов, приманивая их в воронку [4].

Еще одним инструментом маркетинга в данной сфере услуг, активно применяющимся и в настоящее время, можно назвать – портрет потенциального потребителя. Суть данного инструмента заключается в определении типичного, бытового потребителя услуг конкретного бизнеса, с целью большей ориентации на данный архетип, для большего привлечения схожих клиентов. Также, в свое время, основным мотивом реструктуризации хостелов послужила ориентация на новых потенциальных клиентов данного бизнеса, что со временем позволило выделить 3 основных целевых портрета потенциального потребителя услуг сферы деятельности: «турист», «студент» и «авантюрист». Наиболее часто встречающийся потребитель услуг хостелов – это «турист», то есть человек или группа лиц, рассматривающих хостел с точки зрения небольшой гостиницы для бюджетного отдыха за границей. Данный вид потенциального потребителя самый предпочтительный из имеющихся и больше всех остальных ожидающий от хостела тех же критериев, что и у гостиницы. В эпоху частичного перенасыщения предложением, когда в любом европейском, американском, азиатском, а также, практически, в любом российском городе имеется несколько вариантов хостела, у туристов остается поле для сравнения и выбора наиболее удовлетворяющего по цене и качеству варианта. На выбор потенциального потребителя «туриста» оказывают влияние: расположение хостела, цена, ассортимент, дополнительные услуги и близость к историческим местам. Данный потенциальный потребитель наиболее частый из трех, ввиду чего можно заключить, что именно воздействие туристов сказалось на промежуточной эволюционной фазе развития хостельного бизнеса, ориентирующегося по большей части на нормы крупных гостиниц и отелей.

Другой тип потенциального потребителя – это «студент». Главной особенностью данного типа потребителя – это долгосрочность пребывания в хостеле. Другими словами, в отличие от туриста и авантюриста, учащиеся высших учебных заведений заинтересованы в долгосрочном пребывании и рассматривают хостел в первую очередь как альтернативный вариант общежития. Выбирая хостел для проживания, «студент» чаще всего ориентируется на 2 основных фактора: стоимость и полнота информации. Касательно стоимости, речь идет о наиболее низкокзатратном варианте, а фактор полноты информации включает в себя всю предоставляемую хостелом информацию о самом себе, размещенную на рекламном объявлении (на баннерах, брошюрах, социальных сетях и т. д.).

Последний тип потенциального потребителя услуг хостелов – это «авантюрист». В отличие от «студента» или «туриста» у термина «авантюрист» нет принадлежности, однако есть характерные особенности, такие как: краткосрочное проживание (чаще всего ночлег), пожелание нестандартной атмосферы хостела и готовность переплачивать за дополнительные услуги, предоставляемые персоналом. Зачастую первичной потребностью такого типа потребителя как «авантюрист» является не столько проживание в хостеле, сколько получение эмоций от времяпровождения в нестандартной обстановке. Многие хостелы в настоящее время пользуются данной особенностью и полностью перестраивают себя под нестандартные формы (тюрьма, корабль, ракета и т. д.), с целью привлечения потребителей-авантюристов.

Заключительным, но не последним инструментом маркетинговой деятельности в данной сфере можно назвать метод ПРУВ, разработанный маркетинговым Игорем Манном. Метод ПРУВ позволяет ориентироваться на 4 элемента маркетинговой деятельности по отношению к определенному предприятию: привлечение клиентов, работа с клиентами, удержание клиентов и возвращение клиентов. На базе хостела, метод ПРУВ может позволить выделить, а после и реализовать многие потенциально-полезные предложения, связанные с привлечением, удержанием и возвратом клиентов. Основными элементами привлечения клиентов могут быть следующие: полнота информации, яркая вывеска хостела, асфальтная печать, визитки, буклеты, а также не последнюю роль здесь играет и месторасположение хостела. Уникальная особенность метода «ПРУВ» заключается в связи между 4-мя важнейшими аспектами маркетинговой деятельности любой компании, таким образом, от инструментов привлечения клиентов, можно переходить к следующему этапу – работе с клиентами. Ос-

новными инструментами работы можно назвать следующие: быстрое урегулирование проблем, оперативное реагирование, удовлетворение индивидуальных клиентских предпочтений, дополнительные услуги, качественный сервис и должный уровень соблюдения мер безопасности и чистоты помещения. Следующим элементом метода является – удержание клиентов и это наиболее ответственная часть инструмента, поскольку благодаря грамотно построенной системе удержания клиентов, хостел может обеспечить стабильную, благоприятную среду на долгосрочной перспективе. Ввиду этого факта, к инструментам удержания следует прилагать особую значимость. Главным фактором удержания клиентов в сфере услуг на примере хостела можно абсолютно точно назвать – комфортабельность данного хостела. В понятие комфортабельности входят многие аспекты, начиная от чистоты помещений и заканчивая дизайнерским интерьером. Другими элементами удержания можно назвать стабильность политики хостела, систему лояльности при наличии, обеспечение комфортабельности клиентов, а также фактор месторасположения. Заключительным аспектом метода «ПРУВ» является – возврат клиентов. Многие хостелы в настоящее время умышленно пренебрегают данной возможностью, будучи уверенными, что старых клиентов вернуть невозможно. Однако, как с точки зрения маркетинга, так и с предпринимательской точки зрения – каждый потенциально не возвращенный клиент – это заново потерянный клиент. Таким образом, в настоящее время, хостелы, которые, как минимум, предпринимают попытки возврата клиентов гораздо больше преуспевают, нежели их конкуренты. Элементами возврата можно назвать: теплые звонки, E-Mail marketing, подарочные бонусы, буклеты, а также анкетирование клиентов на предмет того, что их могло не устраивать при проживании в хостеле и последующая работа с отзывами. На примере ПРУВ-метода, можно уже сейчас наблюдать, что многие хостелы вполне успешно реализуют некоторые элементы данного метода на практике, однако при реализации полного метода ПРУВ, как маркетингового инструмента, следует ожидать значительного повышения всей работы хостела в целом [5].

Ввиду всего вышеописанного, можно сделать соответствующие выводы того, что многие маркетинговые инструменты или, по крайней мере, их элементы уже применялись и применяются на практике. Однако в виду не в полной мере рационального использования данных инструментов, можно сделать, также, соответствующий вывод об отсутствии полного понимания данных инструментов. Тем не менее, у владельцев хостелов присутствует четкое понимание выгоды и ее прямой корреляции с инструментами маркетинговой деятельности в сфере услуг. Таким образом, можно умозаключить, что грамотное применение соответствующих инструментов маркетинга в сфере услуг на примере хостелов – является, в настоящее время, уже более чем необходимостью, а также значимым конкурентным преимуществом, позволяющим повысить привлекательность бизнеса и привлечь больше потенциальных клиентов.

Литература

1. Федоров Р.Г. Развитие хостел-движения в России и за рубежом / Актуальные вопросы экономических наук: материалы II Международной научной конференции (Уфа, 2013). – С. 115–117.
2. Интернет-ресурс «Atorus». – URL: <http://www.atorus.ru/articles/all/article/393.html> (Дата обращения: 10.03.2021).
3. Балашов А.И. Экономическая теория: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 527 с.
4. Бахвалов Т. Малая гостиница как сервис и бизнес // Бизнес-журнал. – 2004. – № 11. – С. 56–59.
5. Манн И. Как работать с клиентами (ПРУВ). – URL: https://mcocos.ru/blog/upakovka/igor_mann-kak-rabotat-s-klientami/ (Дата обращения: 10.03.2021).

РОЛЬ МАРКЕТИНГ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

**Корытникова Ксения Геннадьевна,
Шевко Наиля Рашидовна,
Хисамутдинова Эльмира Наилевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Роль маркетинг в современных условиях трудно переоценить. Для студентов важно знать и понимать местоположение учебного заведения и возможности для проживания. Особую роль играет общественный престиж самих учебных заведений и статус преподавателей.

Ключевые слова: образование, маркетинг, общество, образовательные организации, информация, защита.

Некоторое время назад большинство профруководителей образовательных учреждений не связывали свою деятельность с маркетингом, и рынком услуг. Сегодня определенные аспекты маркетинга присутствуют практически во всех учебных заведениях (школах, университетах, техникумах и колледжах). Руководители образовательных институтов, прежде всего, осуществляют политику продвижения услуг своего образовательного учреждения, проводят маркетинговые исследования рынка образовательных услуг, создают маркетинговые коммуникации и разрабатывают стратегии развития маркетинга. Появление обобщенного рынка образовательных услуг и продуктов поставило перед субъектами этой сферы задачу выбора нового эффективного метода управления. Это маркетинг, который рассматривается как целостное управление производством и продажей образовательных продуктов и услуг. Сагинова утверждает: «В теории маркетинга товаром считается все, что может удовлетворить потребность и предлагается рынку с целью приобретения, потребления, использования или привлечения внимания. С точки зрения основной деятельности вуза и классической теории маркетинга продуктом является образовательная программа».[1]

Маркетинг в сфере образования важен для общества и образования в целом. Для студентов, как правило, важно знать и понимать местоположение учебного заведения и возможности его проживания. Общественный престиж, самих учебных заведений и статус преподавателей играют очень важную роль. Актуальность маркетинговой идеи, как правило, является важнейшей частью образовательного процесса.

Методы интернет-маркетинга предназначены для таргетирования образовательных учреждений и привлечения студентов. Целевая аудитория-активные пользователи Интернета в возрасте от 18 до 35 лет. Интернет-среда позволяет более эффективно продвигать образовательные услуги следующими способами:

- веб-сайты, организованные как каталог услуг или как целый портал;
- facebook Instagram, LinkedIn и другие социальные сети;
- рассылка по электронной почте;
- инструменты контекстной рекламы.

Маркетинг образовательных услуг также включает в себя создание воронок продаж, систем контент-маркетинга (в том числе «посев», «обмен»), создание набора спутниковых сетей (PNB), сотрудничество с каталогами Яндексa, Google My Business, Yahoo и другими поисковыми системами.

Как правило, при выборе учебного заведения абитуриенты (или их родители) обычно ищут информацию через поисковую систему. Каждое учебное заведение, от дошкольного до университетского, должно иметь онлайн-ресурс, описывающий его деятельность и предоставляющий информацию об учебном заведении. То учебное заведение, которое полнее раскрывает свои возможности предоставления услуг, будет в приоритете при выборе.

Информация может быть:

- об образовательных программах учреждения;

- об условиях для поступления;
- о преподавательском составе;
- о квалификации и образовании сотрудников учебного заведения;
- о списке кафедр, факультетов;
- о творческой и научной деятельности учащихся;
- о представлении интересных событий и проектов;
- о трудоустройстве выпускников.

Специфика маркетинга в сфере образовательных услуг заключается в следующем:

– неосознанности. Невозможно оценить качество услуги, пока она не будет полностью приобретена. Необходимо видеть развернутую и структурированную картину. Чтобы сделать правильный и осознанный выбор.

– изменчивость качества. В результате возникает задержка, которая требует от индивидуума постоянного дальнейшего совершенствования и обучения. Поэтому разные люди одной и той же идеологии могут оставлять противоречивые комментарии—полностью избавиться от негатива нельзя, но нужно на него реагировать. Негативные выражения, помогут устранить данные оплошности и сделать информации более полной и рациональной, с поправками на все изложенные замечания.

– непостоянность. Образовательные услуги не накапливаются продавцом, не перепродаются, а постоянно видоизменяются в связи с обновлением знаний и развитием технологий. Важное место занимает возможность обновления продуктовой линейки, добавление каких-либо новшеств, ноу-хау.

Маркетинг базируется на потребностях потребителей, делая процесс взаимовыгодным и социально значимым. Находясь в процессе постоянного обновления знаний, все маркетинговые процессы должны быть динамичными.

В соответствии с принципами маркетинга образовательных услуг можно выделить три главных аспекта:

1. Потребности клиентов, заключающиеся не столько в наличии диплома, сколько в возрастании личностной ценности и полезности в конечном итоге.

2. Маркетинговая стратегия базируется на долгосрочных перспективах рынка, непрерывности маркетинговых исследований.

3. Стратегии действий позволяют связать набор решений с конкретной проблемой с учетом потребностей ситуационного управления, позволяя изменять ситуацию по мере обнаружения новых факторов.

Онлайн-продвижение позволяет быстро и дешево продвигать информацию об услугах за пределы территории, охватывая при этом значительный круг целевой аудитории. Нет ограничений по форме интернет-позиционирования, можно интерактивно контактировать с потенциальными клиентами, постоянно отслеживать информацию, периодически обновлять контент.

Электронная почта помогает охватить уже идентифицированную целевую аудиторию. Недостатком этого метода является то, что трудно определить точку невозврата, когда объем информации становится слишком большим, данное явление может считаться спамом.

Контекстная реклама выборочно отображает рекламные материалы только для заинтересованных пользователей, которые соответствуют поисковому запросу с предоставляемыми образовательными услугами. Частота откликов на эту информацию довольно высока, но существует понятие «баннерной слепоты», когда пользователи сознательно игнорируют объявления, помеченные меткой «реклама».

Сюда также можно включать инструменты ретаргетинга и ремаркетинга, когда рекламные трейлеры «догоняют» пользователей Google, посетивших веб-сайты через систему YAN (рекламная сеть Яндекса) и CMS (Медийная сеть).

Немаловажным аспектом в образовательном маркетинге является информационная безопасность.

Информационная безопасность в образовательных организациях – это комплексное понятие, включающее в себя как информационные, так и технические, правовые аспекты.

Помимо компьютерной безопасности, информационная безопасность включает в себя безопасность всех пользователей системы, что особенно важно в образовательных организациях. В целях повышения уровня безопасности образовательным организациям необходимо разработать и сформировать целостную политику информационной безопасности – ее доктрину.

Информационная безопасность в образовательных организациях (ОО) – серьезная, сложная, трудоемкая и многогранная проблема. С учетом международного и национального опыта информационная безопасность обеспечивается на основе следующих основных принципов:

– правовая защита относится к специальным законам, другим нормативным актам, правилам, процедурам и мерам, которые обеспечивают защиту информации на правовой основе;

– организационная защита – это регулирование производственной деятельности и отношений исполнителей на нормативной основе, исключение или ослабление любого причинения ущерба;

– инженерная и программная защита технологий – это использование различных алгоритмов, программных и аппаратных средств для предотвращения повреждений.

Организационная защита играет огромную роль в построении системы информационной безопасности общественных организаций. Прежде всего, необходимо рассмотреть следующие моменты.

Безопасность информации может быть обеспечена только при полном использовании всех доступных средств защиты.

В ОО наиболее важной заботой является безопасность личных данных студента, в частности, вопрос о приеме, использовании, передаче и обработке поступающей информации, а также о том, как защитить студента от информации, представляющей угрозу развитию личной безопасности.

В то же время введение различных запретов и ограничений на распространение деструктивной информации на законодательном уровне остается декларативным, без соответствующих правовых норм, сопровождающих соблюдение юридическими и физическими лицами этих обязательств, и создания правовой базы для распространения деструктивной информации.

Литература

1. *Барблан А.* Маркетинг как элемент нового мирового порядка в высшем образовании // Альма-матер. Вестник высшей школы. – 2002. – № 11. – С. 27–33.
2. *Денисенко П.А.* Совершенствование рекламной деятельности вуза // Право и образование. – 2002. – № 5. – С. 146–157.
3. *Сагинова О.В.* Маркетинг образовательных услуг // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 5. – С. 33–40.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ШПИОНАЖ КАК СПОСОБ ВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ВОЙН

**Ладжуз Мерям,
Каленская Наталья Валерьевна**
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация. В настоящее время конкурентные отношения формируются посредством неценовой конкуренции и методами воздействия на целевую аудиторию различными способами. Особенно интересным стал такой инструмент, как промышленный шпионаж. Следует

отметить, что данный способ является самым популярным во всем мире. При этом промышленный шпионаж становится важным социально-экономическим явлением, при котором промышленные шпионы обладают значительными средствами не только информации, но и действий, которые непременно должны предвидеть и претворять в жизнь планы промышленной контрразведки.

Ключевые слова: маркетинговые войны, конкуренция, промышленный шпионаж, незаконность, методы защиты.

Каждая крупная компания подвергается кибератакам или промышленному шпионажу. Крупномасштабная кибератака или обычная компьютерная атака может привести к крушению самолетов, вывести из строя больницы или отключить системы связи, уничтожить базы данных и нанести репутационный удар компании.

Все мировые эксперты говорят об этом, государства, правительства, компании, промышленники, а также пользователи и потребители, никто не готов противостоять так называемому кибер саботажу, потому что мы сталкиваемся с профессионалами, которые используют все более изощренные методы для взлома наших сетей и нашей ИТ-инфраструктуры.

В 2020 году рейтинг кибератак по странам показал, что на первом месте Соединенные Штаты, затем идут Великобритания и Канада, Германия занимает 9 место, Франция 8 место, а Китай выходит из топ-10 стран, наиболее пострадавших от кибератак.

Как мы уже видели, экономический шпионаж – это реальность, с которой необходимо бороться в настоящее время, что некоторые участники рынка все еще пытаются сделать. Причем маркетинговые войны посредством кибератак и промышленного шпионажа только началась, мы можем заметить, что это тема, которая возвращается практически ежедневно.

Прежде всего, важно принять превентивные меры и действовать до того, как произойдет разрушительное действие. Эти меры могут быть банальными, например, не говорить о конфиденциальной информации или не использовать свой компьютер публично, но также изощренными, как установка средств защиты компьютера. Существует также правовой арсенал, призванный обеспечить защиту. Так, например, в Швейцарии разведывательная служба использует «ситуационный радар» для оценки значительных опасностей для Швейцарии каждый год. В 2015 году среди тем, отнесенных к категории «Выжные темы», мы находим экономический шпионаж, который находится более или менее на том же уровне, что и шпионаж против интересов безопасности Швейцарии.

Основная цель промышленного шпионажа-сбор информации, которая будет использоваться для различных целей. Эта информация может, в частности, найти свое применение в игре против конкурентов, чтобы каким-то образом влиять на них или даже вредить им, захватывая конфиденциальные данные. Деятельность шпионов состоит в том, чтобы группировать и анализировать конфиденциальные данные различными способами, например, путем чтения прессы, участия в публичных мероприятиях и т. Такая информация должна иметь политический интерес для соответствующего иностранного государства. Такая информация должна передаваться в ущерб Швейцарии, ее гражданам или ее организациям.

Во Франции акт шпионажа относится к числу посягательств на основные интересы. Во французском уголовном кодексе речь идет о политическом преступлении, которое предполагает невозможность экстрадиции лица, обвиняемого в шпионаже.

Ответственность в таком случае может быть возложена на лицо на основе недобросовестной конкуренции. Это тот случай, когда автор захватывает конфиденциальную информацию без согласия владельца. Кроме того, согласно юриспруденции, речь идет также о возмещении морального вреда, нанесенного имиджу компании, поскольку общественность может подумать, что она плохо защищает свои личные данные (случай взлома французского телеканала TV5 World в 2015 году). Санкция в основном компенсационная.

С другой стороны, в других странах, например в Соединенных Штатах, это может быть также в натуре, например, запрет на использование и передачу соответствующей информации. Соединенные Штаты одними из первых поняли новую логику экономической войны.

В 1993 году Джордж Буш создал программу национальной безопасности промышленности, которая соединяет потребности частной промышленности и крупных спецслужб. Билл Клинтон усилил это устройство в 90-е годы. Он создал национальный экономический совет, который должен был направлять его в направлении экономической дипломатии.

Он также создал «военную комнату», разведывательный центр, посвященный экономической войне. Он хорошо выглядит как промоутер промышленного шпионажа. В 1993 году он даже утвердил новое партнерство между правительством и промышленностью, которое позволит компаниям воспользоваться государственными навыками. Поэтому ЦРУ, Центральное разведывательное агентство США, работает с «большой тройкой», тремя крупными компаниями автомобильной промышленности-Ford, General Motors и Chrysler. Интерес вызывают японские автопроизводители. Некоторые сведения получены тайно. Промышленность, особенно автомобильная, соглашается на помощь государственных разведывательных агентств. Билл Клинтон поставил под контроль американских спецслужб 70 крупных рынков на общую сумму 30 миллиардов долларов.

В работе «Киберпреступность: угрозы, уязвимости и ответные меры» Даниэль Мартин и Фредерик-Поль Мартин рассказывают нам о различных угрозах, которые нависают в киберпространстве. Действительно, по мнению авторов, наш мир находится в «новой эре», где мы видим «новую мировую данность», которая рождает три различных вида революций: технологическая революция через развитие коммуникационных технологий, географическая революция через создание новых рынков для бизнеса, финансовая революция через глобализацию потоков капитала и управления сбережениями «новые глобальные события».

Эта новая мировая эпоха, когда конкуренция затрагивает все области: экономические, политические, финансовые, социальные, языковые, освящает первостепенную роль информации, знаний и интеллекта. В этом новом контексте наша компания или компания в частности стали особенно уязвимыми.

Кибератаки сегодня представляют собой серьезный риск для вашей компании, независимо от ее размера или отрасли. Вы можете пострадать, даже если у вас нет онлайн-сайта или нет интернета. Компьютерная атака может оказаться разрушительной для вашего бизнеса.

Для того чтобы свести к минимуму или даже избежать этих кибератак, должны быть приняты такие меры, как:

- обновляйте свою систему, приложения и программное обеспечение как можно чаще и выполняйте внешние резервные копии. Брандмауэры также могут быть решением для защиты ваших данных.

- регулярно меняйте пароли (каждые 3–6 месяцев или около того) и выбирайте надежный пароль, который будет менее легко угадать.

- храните свои учетные данные в безопасном пространстве, например, защищенный менеджер паролей.

- если у вас есть веб-сайт, вы можете изменить адрес страницы входа в административном пространстве.

- следует обучить свою компанию и сотрудников основам кибербезопасности.

Таким образом, необходимо обеспечить обновление своего доменного имени заблаговременно, задолго до истечения срока его действия, и защитить его, например, путем подачи собственного товарного знака в INPI.

В соответствии с этими основными рекомендациями мы призываем компании воспользоваться услугами частного страхования, специализирующегося на кибербезопасности, например, Aviva Cyber Security, который обеспечивает защиту от возможных финансовых потерь и предлагает план действий по скорейшему возобновлению вашего бизнеса и сохранению вашего имиджа. Представительства этой компании существуют во всем мире, исключая Сирию, Северную Корею, Северный Судан, Кубу, Крым и Иран.

Литература

1. *Filiol F.* Les virus informatique: théorie, pratique et applications. – NY: Springer, 2004. – 530 p.
2. *Duflot F.* Les infections Informatiques Benefiques. – Paris: Juriscom, 2004. – 66 p.
3. Интернет-ресурс «Ariva» . – URL: <https://www.aviva.en> (Дата обращения: 10.03.2021).

МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ

**Палякин Роман Борисович,
Белобородова Анастасия Леонидовна,
Шафигуллина Анна Владимировна,
Мартынова Ольга Вячеславовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье приводится описание понятия устойчивого развития и формулируются критерии устойчивого развития территории. Устойчивость развития территории следует рассматривать с различных сторон, включая промышленное и сельскохозяйственное развитие, уровень экологичности, межотраслевое и межпространственное взаимодействие, создание привлекательности территорий. Решение задач привлекательности территорий лежит в области маркетинга территорий. Город как вершина маркетинга территорий требует детального анализа текущего состояния и выработки стратегии дальнейшего развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, маркетинг территорий, маркетинг города.

Проанализировав определения термина «устойчивое развитие» ряда авторов, нами были выявлены два основополагающих требования: требование экологической устойчивости и требование социально-экономической устойчивости.

Обособленно стоит определение, авторы которого отмечают, что устойчивое развитие представляет собой набор ограничений на поведение человека, включая ограничения на экономическую деятельность (Holden, Linnerud, Vanister, 2017).

Данное определение, на наш взгляд, не противоречит вышеотмеченным выводам, но максимально просто для восприятия рядового обывателя. И в этом его преимущество.

Вообще, говоря о концепции устойчивого развития, стоит отталкиваться от 17 целей (ЦУР) (рисунок 1), принятых на Генеральной Ассамблее ООН всеми государствами 25 сентября 2015 года в рамках Резолюции 70/1 «Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития мира на период до 2030 года».

Одиннадцатая цель посвящена вопросу развития устойчивых городов и населенных пунктов. Под этим в рамках вышеуказанного документа понимается ориентация на развитие открытых, безопасных, жизнестойких и экологически устойчивых городов.

В РФ реализацию ЦУР 11 «Устойчивые города и населенные пункты» возглавило Минэкономразвития. 26 июня 2020 года на сайте ООН был опубликован первый Добровольный национальный обзор достижения Российской Федерацией Целей устойчивого развития (ЦУР) ООН и реализации Повестки в области устойчивого развития на период до 2030 года. Задачи, сформулированные ООН в 17 целях устойчивого развития, нашли свое отражение в региональных стратегиях. В Республике Татарстан цели устойчивого развития прописаны в Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года. Стоит также отметить, что в 2019 году Мэр Казани возглавил Консультативный комитет органов местного самоуправления при ООН.

В структуре экономики Республики Татарстан, более 40 % занимает промышленность, поэтому экологические программы региона и его ведущих предприятий, программы безопасности городских пространств, организации их территорий, являются приоритетными в рамках реализации устойчивого развития региона. Данные вопросы концентрируются

в рамках 11 и 12 целей устойчивого развития ООН. Их реализация повлечет за собой приращение положительного опыта в направлении 6, 7, 8, 9, 13, 14 и 15 целей.



Рис. 1. Цели ООН в области устойчивого развития

Интересная дискуссия, посвященная промышленной экологии и ее роли в устойчивом развитии региона. Авторы приходят к выводу, что достижение положительных результатов в указанном направлении невозможно только в глобальном масштабе, необходимо рассмотрение регионального уровня как ключевого с точки зрения разработки и реализации современных моделей устойчивого развития.

Проблема развития территорий актуальна не только для нашего региона Республики Татарстан, но и для всей страны в целом. Анализ различных источников показал, что рассмотрением данного вопроса занимаются как российские ученые, так и ученые всего мира.

Проблемы устойчивого развития связаны с динамикой промышленного производства и формированием соответствующей системы оценки показателей. При этом система оценки включает не только показатели промышленного производства, но и поддержание стабильности экономической, экологической и социальной сфер. Нужно понимать, что существует взаимозависимость между устойчивостью среды и устойчивостью развития промышленного производства. В то же время оптимизация экологических рисков, в частности экологической безопасности и экологических рисков населения, положительно влияет на инвестиционную привлекательность промышленных регионов.

Исследованиями развития территорий в Российской Федерации занимаются ученые многих ВУЗов, в том числе по устойчивому развитию территорий традиционного природопользования в условиях реализации инвестиционных проектов в Южной Якутии. Основная цель их исследований заключается в выявлении особенностей устойчивого развития территории традиционного природопользования на основе взаимодействия трех секторов экономики – традиционного, промышленного и государственного. Так же рассматривается теоретический аспект управления устойчивым развитием территорий и проводится анализ управления устойчивым развитием территорий на примере Свердловской области.

Различные авторы рассматривают разный набор критериев устойчивого развития территорий, одним из них можно назвать предпринимательскую активность региона. Под влиянием тенденций развития малого бизнеса в рамках эндогенного подхода определяются ключевые вызовы и проблемы современного состояния предпринимательского сектора, решение которых поможет ускорить развитие городов Республики Татарстан.

Важным в изучении устойчивого развития является рассмотрение институциональные факторы влияния на инновационное развитие и его устойчивость. Необходимо определять возможности преодоления пределов инновационного развития микро-, мезо- и макросистем и ключевые моменты институционального воздействия на инновационное развитие, обеспечивающие его устойчивость в условиях неопределенности внешней среды, в свою очередь, инновационное развитие тоже можно рассматривать как критерий устойчивого развития региона.

Отметим так же важность рассмотрения эффектов межрегионального и межотраслевого взаимодействия или, другими словами, эффектов кластерных трансфертов. Среди авторов научных работ до сих пор нет единого мнения не только по теоретическим аспектам, но и по методологическим вопросам процедуры мониторинга и инструментария оценки устойчивости развития, особенно в контексте кластерного подхода (Feroва, Lobkova, Tanenkova, Kozlova, 2019). С позиции аргументов развития Республика Татарстан занимает одно из ведущих мест в Российской Федерации. На примере предпринимательской инфраструктуры доказана необходимость сотрудничества органов и институтов власти с предпринимательскими кластерами и малым бизнесом для создания устойчивого развития региона.

Наконец, маркетинговая активность регионов не только приводит к финансовой и социальной устойчивости, но и позволяет привлекать новые инвестиционные средства в развитие территорий.

Важно отметить, что с позиции бренда территории выделяют несколько доминант-измерителей: функционально-экономическое измерение, социокультурное измерение, политическое измерение, духовно-историческое измерение, географическое и экологическое измерение, эмоциональное измерение.

Для решения задачи оценки устойчивого развития территорий используется метод TOPSIS, преодолевающий многие ограничения других подходов. Оценка совместного развития сразу нескольких критериев возможна путем применения метода упорядоченного предпочтения через сходство с идеальным решением (TOPSIS). Множество критериев, которые предполагаются в рамках этого метода можно свести к выделенным направлениям (аспектам) устойчивости. Оценка устойчивого развития территорий, согласно данному подходу, производится по модели TOPSIS и включает несколько направлений (критериев): производственный аспект; социальный аспект; финансово-инвестиционный; инфраструктурный аспект. Предложенный инструментальный подход был апробирован на территории Сибирского федерального округа в процессе решения задачи оценки устойчивости территории.

Говоря о маркетинговых аспектах развития территорий с позиции устойчивого развития, необходимо уточнить модель маркетингового формирования имиджа территории. По сути, территориальный имидж является отражением параметров социально-экономического развития, уровня инфраструктуры и обеспеченности всех субъектов территории (жителей, нерезидентов, государственных структур и бизнеса), климатических и при-

родных условий, культурной ценности, уровня социальной защищенности, уровня благоустройства.

В свою очередь, имидж территории является составной частью маркетинговой стратегии развития территории, направленной на улучшение представленных показателей и повышение её конкурентоспособности на микро, мезо и макроуровне. При этом важно понимать, что уровень рассматриваемой территории (город, регион, страна, кластер и т. д.) определяет масштабность и детализацию проводимой маркетинговой программы развития.

Развитие маркетинга города является неотъемлемой частью общей стратегии устойчивого развития региона. При этом город выступает своего рода вершиной территориального маркетинга, поскольку именно на уровне города происходит локализация резидентов и нерезидентов, наибольшая туристическая активность, сосредоточение природных и финансовых ресурсов. Решение проблем современного маркетинга городов заключается в создании устойчивого имиджа города в глазах его потенциальных и активных пользователей. Стратегия маркетинга города, в свою очередь, опирается на поиск наилучших вариантов развития городской среды – инфраструктуры, объектов благоустройства, жилищного фонда, институциональных условий для развития бизнеса.

Реализация стратегии маркетинга города сопряжена с большими размерами инвестиций и часто занимает много времени. Решение вопросов развития маркетинга города усложняется большим количеством различных групп лиц, принимающих решения. В то же время именно развитие городской среды выступает основой для формирования маркетинговой привлекательности территории на мезо- и макроуровне.

Особое место среди уровней территориального планирования и маркетингового развития занимают малые города численностью до 500 тысяч человек. На уровне малых городов реализуется большой творческий и человеческий потенциал резидентов, происходят важные локальные изменения для жителей небольших районов, что способствует повышению комфорта местных жителей и снижает риск оттока населения в более крупные города.

Таким образом, развитие методики формирования маркетинга территорий является актуальным и важным аспектом устойчивого развития территорий.

Маркетинг развития малых городов представляет немалый научный интерес с точки зрения реализации стратегий устойчивого развития. При этом реализация целей устойчивого развития территорий наиболее ярко проявляется при рассмотрении уровня развития малых городов. Такое рассмотрение позволяет регулировать исполнение поставленных целей устойчивого развития на локальном уровне и принимать адаптивные решения по развитию территорий.

Литература

1. *Holden E., Linnerud K., Banister D.* The Imperatives of Sustainable Development // *Sustainable Development*. – 2017. – 25 (3). – Pp. 213–226.
2. *Alferova T., Shilova E., Tretiakova E.* Methodical approaches to measuring sustainable development of industrial enterprises // *European Research Studies Journal*. – 2015. – Volume 18, Issue 3. – Pp. 115–128.
3. *Sugak E.V.* Environmental Risk as an Indicator of Sustainable Development of Industrial Regions of Russia // *IOP Conference Series: earth and environmental science*. – 2021. – Volume 666, Issue 6. – № 062019.
4. *Pavlova M.B., Mikhaylova V.I., Malysheva M.S., Samsonova I.V., Semenova L.A.* Sustainable development of territories of traditional environmental management in the conditions of implementation of investment projects // *E3S Web of Conferences*. – 2020. – 161.
5. *Shafigullina A.V., Akhmetshin R.M.* Development trends of entrepreneurial activity in the republic of Tatarstan // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. – 2015. – Volume 6, Issue 1S3. – Pp. 495–497.

6. *Shinkevich M.V., Misbakhova C.A., Bashkirtseva S.A., Fedorova T.A., Martynova O.V., Beloborodova A.L.* Institutional factors of micro, mezzo and macro systems' innovative development // *Journal of Advanced Research in Law and Economics*. – 2017. – Volume 8, Issue 1. – Pp. 229–236.
7. *Ferova I.S., Lobkova E.V., Tanenkova E.N., Kozlova S.A.* Tools for assessing sustainable development of territories taking into account cluster effects // *Journal of Siberian Federal University - Humanities and Social Sciences*. – 2019. – Volume 12, Issue 4. – Pp. 600–626.
8. *Stroev E.N., Plakhova L.V., Sotnikova E.A., Lebedeva O.A., Skvortsova N.A.* Influence of marketing of territories on increase of investment activity // *Lecture notes in networks and systems*. – 2020. – Volume 73. – Pp. 131–141.
9. *Palyakin R.B., Saydasheva V.A., Sharafutdinova N.S., Khametova N.G.* Development of strategic interaction of agents of entrepreneurship infrastructure [Desarrollo de interacción estratégica de agentes de infraestructura de emprendimiento] // *Utopia y Praxis Latinoamericana*. – 2020. – Volume 25 (Extra 12). – Pp. 245–256.
10. *Лобкова Е.В.* Применение метода TOPSIS при решении задачи оценки устойчивости развития территорий // *Экономика и управление народным хозяйством. Экономические науки*. – 2019. – № 3 (172). – С. 47–51.

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В ТУРИЗМЕ

Пономарева Елена Анатольевна,

Гиневская Виктория Константиновна

Северо-Кавказский федеральный университет, Ставрополь, Россия

Аннотация. В данной статье необходимо рассмотреть сущность и особенности маркетинга в сфере туризма. Разобраться в том, что такое туризм и какое место в нем занимает маркетинг, а также какое место он занимает на мировом рынке.

Ключевые слова: туризм, туристический маркетинг, сфера услуг, туристические продукты, конкуренция, туристический бизнес.

Туризм – один из ведущих и быстрорастущих секторов мировой экономики. Из-за быстрого роста он считается экономическим феноменом прошлого века. Но, несмотря на это, ведущие аналитики прогнозируют, что его будущее будет еще успешнее. В настоящее время массовое передвижение людей с целью туризма распространилось по всему миру. Поэтому связь между людьми из разных стран стала повседневной реальностью.

Таким образом, туризм в настоящее время является одним из самых быстрорастущих видов международного бизнеса. Заинтересованность предпринимателей в этом очевидна, и это можно объяснить множеством факторов.

Во-первых, открытие туристического бизнеса не требует больших вложений.

Во-вторых, увенчавшееся успехом взаимодействие крупных, средних и малых компаний на туристическом рынке. В то же время этот вид бизнеса позволяет быстро оборачивать капитал и получать некоторый доход за счет валютных операций.

В современном значении туризм – это путешествие в свободное время, один из видов активного отдыха, который превратился в настоящее время в целую отрасль, мировую индустрию [1].

Туризм имеет свои особенности, которые отличают его не только от торговли товарами, но и от других форм торговли услугами. Существует как торговля услугами, так и торговля товарами (по оценкам экспертов, доля услуг в индустрии туризма составляет 75 %, а товаров – 25 %).

Как известно, туризм – это основа экономики многих развитых стран мира, и его значение трудно переоценить. Таким образом, согласно статистике Всемирной туристской органи-

зации, количество туристов в мире в 2019 году увеличилось всего на 4 % [3], а также в определенной, небольшой степени увеличились доходы от туристической деятельности.

Маркетинг в сфере туризма – это система, которая используется для постоянной координации услуг, предоставляемых в соответствии с рыночным спросом. Туристические компании могут предоставлять услуги более эффективно и действенно, чем конкуренты.

Рассмотрим подробнее.

Обратите внимание, что маркетинг – это не отдельное действие, а система действий. Другими словами, это ряд действий, предпринимаемых туристическими компаниями, и их необходимо сочетать для достижения поставленных целей.

Поэтому маркетинг – это не только услуги по рекламе и продажам, но и услуги по развитию. Это система, которая должна сочетать в себе все функции и действия согласно концепции маркетинга. Это мероприятие помогает продвижению товаров и услуг от производителей к потребителям для получения максимальной прибыли и наиболее эффективного удовлетворения потребностей целевых туристических групп.

Специфика туристского маркетинга зависит от характеристик и характеристик туристических продуктов (по сравнению с другими потребительскими товарами и услугами), а также характеристик потребителей и производителей туристических товаров и услуг.

Согласно рекомендациям Всемирной туристской организации (ВТО) туристический маркетинг выполняет три основные функции [4, с. 29–30]:

- установить контакт с потребителями туристических услуг;
- развивать связи с помощью инноваций;
- контроль за результатами обслуживания.

Цель установления контакта с клиентами – убедить их в том, что предлагаемые курорты, а также услуги, предлагаемые им, полностью соответствуют потребностям клиентов.

Развитие контактов предполагает инновационный дизайн, который может открыть новые возможности для продаж. Такие нововведения должны соответствовать потребностям и предпочтениям потенциальных клиентов.

Контроль обеспечивает анализ результатов деятельности по продаже товаров и услуг на рынок и проверяет, насколько результаты отражают полное и успешное использование существующих возможностей в туристическом секторе, а также сравнивает и анализирует затраты на рекламную и маркетинговую деятельность. Маркетинг в сфере туризма нацелен не только на «конечных потребителей» (туристов), но и на посредников (туристические агентства, партнеров, общественные туристические ассоциации, органы регулирования туризма).

По данным Росстата, в 2020 году реальные доходы у россиян сократились в среднем на 3,5 % в сравнении с 2019 годом. Тенденция неприятная, если учесть, что рост реальных доходов у Россиян Росстат в последний раз зафиксировал только в 2016 году. Однако неофициальные данные говорят о том, что снижение доходов было около 20 %, так как 2020 год считается пандемийным.

В качестве особенностей туристического маркетинга можно выделить:

– основная задача туристического маркетинга – не следить за пассивным спросом, а проактивно формировать его согласно прогнозу его развития.

– при продаже туристических продуктов особенно важно вести надежную информационную деятельность, связанную с клиентами.

– поскольку сезонные факторы в российской туристической индустрии имеют большое значение для России, необходимо уделять больше внимания маркетинговой деятельности в межсезонье.

– в системе управления маркетингом туризма, помимо материальных аспектов, необходимо также учитывать психологическое и эмоциональное состояние потребителей и их личные характеристики.

– большое значение придается координации маркетинговой деятельности каждого участника производства туристических услуг и функции надзора за индустрией туризма на национальном уровне.

Итак, в соответствии с концепцией маркетинга вся деятельность фирмы должна осуществляться с постоянным учетом состояния рынка и основываться на точном знании нужд и потребностей потенциальных покупателей, их оценке и учете возможных изменений в будущем. Для того чтобы использовать маркетинг как надежный инструмент достижения успеха на рынке, руководителям и специалистам туристических предприятий необходимо овладеть его методологией и творчески применять ее в зависимости от конкретной ситуации.

Литература

1. Шаруненко Ю. Рекреационный туризм: методические материалы. – М.: МАБИВ, 2014. – 260 с.
2. Интернет-ресурс «Газета.ру». – URL: <https://www.gazeta.ru/business/2019/09/10/> (Дата обращения: 09.04.2021).
3. Новостной ресурс «TADVISER». – URL: <https://www.tadviser.ru/index.php> (Дата обращения: 10.04.2021).
4. Гончарова И.В., Розанова Т.П., Морозов М.А., Морозова Н.С. Маркетинг туризма: учебное пособие. – М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 224 с.

ПСИХОЛОГИЯ ЦВЕТА В РЕКЛАМЕ И БРЕНДИНГЕ

**Савельев Андрей Сергеевич,
Пантюхина Анна Алексеевна,
Рахимов Раушан Гумерович,
Мамедов Меле Гундогдыевич**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Психология цвета – это изучение того, как цвета и их оттенки влияют на человеческое восприятие и поведение. При маркетинге новых продуктов очень важно учитывать влияние цвета на решение о покупке. Исследования показывают, что правильное использование цвета увеличивает узнаваемость бренда на 80 %. Это также улучшает внешний вид на 93 %. Еще 85 % потребителей покупают из-за цвета.

Ключевые слова: цвет, маркетинг, влияние, восприятие, психология, реклама.

Для большинства маркетологов конечной целью является убедить потребителей сделать покупку. Опытные маркетологи знают, что одни только влиятельные слова и заманчивые образы не позволят им достичь своей цели. Вместо этого они должны поддерживать свои инициативы с помощью психологических инструментов, чтобы общаться с клиентами, передавать сообщения бренда и управлять конверсиями.

Одним из таких инструментов в их распоряжении является цвет, который может усилить их сообщения, вдохновить потребителей на действия или помочь им выделиться среди конкурентов. Неудивительно, что понимание психологии цвета крайне важно для разработки успешных маркетинговых кампаний и создания убедительных брендов.

Психология цвета предлагает общие рекомендации относительно того, как различные оттенки и оттенки влияют на потребительское поведение. Однако ряд факторов может также влиять на то, как люди воспринимают цвет и реагируют на него, и маркетологи должны знать, как они могут повлиять на то, как потребители реагируют на цвет.

Пол. Исследования показали, что пол, как правило, оказывает ощутимое влияние на психологию цвета. Например, и мужчины, и женщины могут предпочесть синий цвет всем другим цветам, но мужчины имеют самое сильное предпочтение этому оттенку. По тем же

линиям, как мужчины, так и женщины, как правило, предпочитают прохладные цвета, такие как синий и зеленый, но женщины демонстрируют гораздо более сильное предпочтение этому цветовому семейству.

Многие из этих нюансов могут быть основаны на науке, поскольку женщины воспринимают больше цветов и имеют большую осведомленность о различиях между цветами, чем мужчины. Эти различия в восприятии и предпочтениях должны служить основой для использования маркетологами психологии цвета.

Национальность. Маркетологи могут стремиться применять теории психологии цвета к кампаниям, охватывающим несколько стран или даже весь земной шар. Однако потребители в разных странах, скорее всего, по-разному воспринимают цвет и реагируют на него. В то время как североамериканские потребители обычно воспринимают желтый цвет как оптимистичный, а фиолетовый – как успокаивающий, покупатели в разных регионах могут совершенно по-разному воспринимать эти оттенки.

Психология цвета. Цветовая палитра оказывает невероятное влияние в восприятии продукта, а именно помогает получить более объективную информацию и в силах оказать значительное психологическое воздействие. Разные цвета имеют альтернативные значения для людей – в частности, это зависит от национальности и места проживания человека. Рассмотрим, как же влияют цветовая схема продукта на человека.

Красный цвет создает срочность, часто используемую во время распродаж. Он стимулирует железы аппетита, поэтому его чаще всего используют во многих ресторанах. Это связано с выживанием, бдительностью, безопасностью и физическим самочувствием. Его используют Target, Heinz, YouTube и Netflix. 62-90% покупателей делают поспешные суждения, основываясь на влиянии этого цвета.

Оранжевый очень напористый цвет – подобно красному, он возбуждает, но в меньшей степени. Способен дарить энергию, но без агрессии, присущей красному. Может создавать веселую атмосферу. На пару с красным цветом, оранжевый привлекает внимание, поэтому его можно использовать для концентрации на детали, таких, как кнопка призыва к действию. Некоторые считают это слишком легким решением, но многие приложения и веб-сайты часто пользуются этим простым приемом.

Желтый цвет. В маркетинге он олицетворяет оптимизм, молодость и ясность. Его используют, чтобы привлечь внимание покупателей у витрины. Это первый цвет, на который реагируют младенцы, и именно поэтому он используется в большинстве детских товаров и игрушек. Цвет имеет одну из самых длинных волн, что делает его одним из самых психологически привлекательных цветов. Он также очень заметен и привлекает к себе внимание. Слишком много желтого вызывает беспокойство, поэтому вам нужно найти правильный баланс при использовании его в своем магазине. Его используют Nikon, IKEA, CAT и DHL.

Зеленый цвет означает здоровье, безмятежность и умиротворение. Он обозначает природу и снимает депрессию. В маркетинге его используют в магазинах, чтобы создать ощущение расслабленности. Издавна он был символом плодородия. Маркетологи используют его для привлечения экологически чистых клиентов в свои магазины. В 15 веке зеленый был предпочтительным цветом свадебных платьев. Этот цвет используют Spotify, Holiday Inn, Land Rover, John Deere и Whole Foods.

Синий – это цвет воды и неба. Один из наиболее часто используемых цветов при разработке пользовательского интерфейса. При этом от правильного выбора оттенка будет во многом зависеть визуальное восприятие дизайнерских разработок:

– светло-синий колорит ассоциируется с прохладой, свободой и спокойствием. Спокойствие может перерасти в доверие, именно поэтому этот оттенок часто используется в банках;

– темно-синие оттенки отлично подходят для проектов, где очень важна стабильность и надежность.

Фиолетовый цвет. Это цвет королевской власти, успеха, богатства и мудрости. Наиболее часто встречается в предметах роскоши. В маркетинге его используют, чтобы успокоить

и успокоить. Его часто используют в косметике и средствах против старения. Фиолетовый олицетворяет творческий и мудрый бренд. Yahoo, Craigslist и Hallmark используют этот цвет на своих брендах. Это наиболее часто используемый цвет в творческих отраслях, поскольку он олицетворяет творчество, загадочность и возрождение цвета.

Черный цвет. Это цвет изысканности, загадочности, силы и контроля. Это цвет, который используется для продажи стильных вещей, а также бренды, которые продаются тем, кто любит зарезервированные бренды. Он в основном доминирует в производстве высококачественной косметической упаковки, особенно в сфере производства высококачественной помады и румян.

Однако восприятие цвета зависит от личного опыта и не может столь конкретно и однозначно отражать какую-либо эмоцию. Исследование «Психология цвета: критический обзор» подтверждает: разный опыт, особенности воспитания и культуры, а также контекст настолько сильно отличают нас друг от друга, что практически полностью исключают возможность одинаковым образом влиять на подсознание группы людей отдельными цветами.

Можно вспомнить популярную фразу «зеленый – цвет спокойствия». Без контекста сложно понять, можно ли согласиться с этим утверждением, а практика показывает, что зеленый используется для передачи абсолютно разных смысловых оттенков. Вспомним бренды с зелеными логотипами: зеленый у GreenPeace означает экологичность, у Сбербанка – финансовую стабильность, а у Lacoste – роскошь.

Или на примере многофункционального коричневого цвета- его можно использовать для создания ощущения роскоши и привлекательности, как поступают Lamborghini, Porsche и Louis Vuitton, или для создания мягкого, обволакивающего и элегантного эффекта, как у M&M's, Шоколадницы, Шоколада Dove.

Как цвет может повлиять на брендинг? В то время как многие специалисты по маркетингу пытались выделить цвета до нескольких основных свойств или восприятий, психология может помочь компаниям развить более глубокое понимание последствий выбора цвета. Например, важно знать, что зеленый цвет не всегда означает рост, а красный-волнение. Однако, даже если один конкретный цвет не всегда может передать определенное сообщение, несколько исследований показали, что цвет имеет важное значение для брендинга.

Например, исследование, опубликованное в журнале «Управленческое решение» поддерживает теорию о том, что цвет имеет решающее значение для передачи информации. В исследовании говорится, что люди принимают решения в течение 90 секунд после первого впечатления от продукта, и один только цвет вносит до 90 % информации, которая формирует решение. Это говорит о том, что маркетологи должны понимать, как цвета, которые они используют, влияют на способность потребителей дифференцировать продукты и идентифицировать бренды.

При выборе фирменных цветов мы упираемся в проблему: не существует конкретной прикладной инструкции по выбору цвета для бренда. Да, было бы неплохо просто посмотреть на инфографику и принять правильное решение, но в реальности это так не работает. Слишком многое зависит от контекста, потому что чувства, эмоции и имидж вашего бренда имеют большее значение при выборе цвета, чем обобщенная инфографика.

Как цвет может генерировать преобразования? Разработка четкого фирменного стиля, который вызывает положительный отклик у потребителей, является признаком успеха, но маркетологи также должны генерировать конверсии и стимулировать продажи, чтобы достичь своих целей. Исследование, которое опубликовано в журнале Journal of the Academy of Marketing Science, предполагает, что психология цвета также может быть ключом к достижению этой цели. Исследование показывает, что реакция потребителей на идентичность бренда и его использование цвета также могут повлиять на их средство к бренду. Это означает, что маркетологи, которые успешно используют психологию цвета, могут влиять на покупательские привычки и лояльность к бренду.

Хотя не было доказано, что ни один цвет не стимулирует продажи более успешно, чем другие, использование психологии цвета, по-видимому, влияет на способность бренда выде-

ляться. Многие бренды используют Эффект изоляции, принцип, который предполагает, что уникальный цвет в поле однородных оттенков будет выделяться больше. Бренды, которые применяют этот психологический принцип к ярко окрашенным кнопкам призыва к действию на своих монохромных целевых страницах или к яркой упаковке, которая выделяется среди конкурентов на полках магазинов, могут иметь гораздо больший успех в побуждении потребителей к покупке.

Если брать два наиболее известных и распространенных напитка, большому числу людей придет на ум *coca cola* и *pepsi*. Но если задать вопрос лишь об одном напитке, несомненно большее количество людей назовет именно *coca cola*. Почему же так? Виной всему цветной колорит продукта. Смесь красного и черного является мощным возбудителем и привлекает внимания людей всех возрастов, в то время как *pepsi* имеет синий оттенок и привлекает внимание в основном подростковую группу людей в силу их возрастных активных особенностей.

Не существует универсальной шпаргалки по подбору цветов для конкретного бренда. Каждый случай цветового решения является уникальным и во многом зависит от контекста, транслируемых ценностей, задачи отстроиться от конкурентов.

Цвет – это лишь один из многих психологических инструментов, которые маркетологи могут использовать для создания успешных брендов.

Литература

1. *Кашенко А.Н.* Применение инструментов сенсорного маркетинга в продвижении инновационных продуктов. – М.: АСТ, 2017. – 78 с.
2. Онлайн-журнал «Motivacii». – URL: <https://motivacii-net.ru/> (Дата обращения: 05.05.2021).
3. Новостной ресурс «VC.RU». – URL: <https://vc.ru> (Дата обращения: 02.05.2021).
4. Онлайн-журнал «МебельНест». – URL: <https://mebelnest.ru/> (Дата обращения: 05.05.2021).
5. Интернет-портал «USC.ru». – URL: <https://applied-psychologydegree.usc.edu/blog/> (Дата обращения: 06.05.2021).
6. Интернет-портал «Бизнес с умом». – URL: <https://umom.biz/psihologiya-tsveta-v-marketinge/> (Дата обращения: 06.05.2021).

К ВОПРОСУ О МАРКЕТИНГЕ И ТЕКУЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Силапов Максат Бяшимович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассмотрены проблемы текущей экономической ситуации в маркетинге. Экономика – это индикатор финансового состояния любой нации, независимо от того, является ли она развитой, развивающейся или слаборазвитой. В наши дни электронная коммерция, то есть использование интернет-технологий, играет жизненно важную роль в маркетинговой деятельности и росте нации. Цифровизация принесет огромные изменения в жизнь человека. Экономика всегда оказывает влияние на маркетинговую активность, рост и развитие потребительского рынка.

Ключевые слова: экономика, концепции маркетинга, цифровой маркетинг, развитие.

Маркетинг играет очень важную и жизненно важную роль в росте бизнеса и получении прибыли. Это единственный отдел, который приносит доход организации. Маркетинговая деятельность включает упаковку, упаковку, брендинг, маркировку, рекламу, рекламу, связи с общественностью, продажи, франчайзинг, хранение, логистику, цепочку поставок, транспортировку и послепродажное обслуживание. Экономика – это фактор, с помощью которого вы можете измерить развитие рынка или рост благосостояния.

Маркетинг – это социальный и управленческий процесс, с помощью которого отдельные лица и группы получают то, что они хотят и в чем нуждаются, путем создания, предложения и обмена ценными продуктами и услугами с другими. Некоторые из важнейших экономических факторов, влияющих на маркетинг, – это спрос и предложение. Часто цель маркетинговой кампании – повысить спрос. Когда спрос высок, цена продукта также может быть высокой, что увеличивает прибыльность бизнеса. Когда спрос низкий, цена тоже снижается.

В XXI веке возникла новая экономика благодаря инновациям и развитию технологий. Чтобы понять новую экономику, важно разобраться в кратких характеристиках и особенностях старой экономики.

Промышленная революция была отправной точкой старой экономики с упором на производство массовых количеств стандартизированной продукции. Этот массовый продукт был важен для снижения затрат и удовлетворения большой потребительской базы, поскольку производство увеличивалось, компании выходили на новые рынки в разных географических регионах. В старой экономике существовала организационная иерархия, при которой высшее руководство отдавало инструкции, которые выполнялись менеджером среднего звена над рабочими, тогда как в новой экономике покупательная способность всегда была заметна благодаря цифровой революции.

Потребители имеют доступ ко всем типам информации о продуктах и услугах. Более того, стандартизация была заменена большей индивидуализацией с резким увеличением предложения продуктов. Покупательский опыт также изменился с введением онлайн-покупок, которые можно совершать 24 часа в сутки, 7 дней в неделю с доставкой товаров в офис или на дом. Компании также воспользовались доступной информацией и разрабатывают более эффективные маркетинговые программы для потребителей, а также каналы сбыта.

Содержание базовых концепций маркетинга представляется следующим образом:

– совершенствование производства: здесь маркетинговые процессы только начинают зарождаться. При этом производители ориентированы на увеличение объемов производства;

– совершенствование товара: в основе концепции лежит сбор статистики о товаре и формирование спроса на продукцию. Основные усилия в рамках концепции прикладываются к изучению потребительских свойств товара и побуждению к потреблению;

– концепция совершенствования сбыта продукции, главная цель которой - использование стимулирующих программ для эффективного сбыта продукции;

– потребительская концепция, в основе которой лежит изучение рынка и аудитории продукта. Главной целью этой парадигмы является создание долгосрочного конкурентного преимущества, а так же создание более выгодного предложения, по сравнению с конкурентами;

– концепция социально-этического маркетинга, в рамках которой происходит глубокое изучение потребительских потребностей, ориентированное на улучшение эмоционального состояния в обществе.

Все концепции направлены на максимально эффективную реализацию товара при учете его потребительских свойств. Которая помогает сопоставить потребности рынка с возможностями производства.

Цифровая революция увеличила скорость мобильной связи, электронной почты, SMS. Это помогло компаниям быстрее принимать решения и быстрее реализовывать стратегии.

Основные преимущества современных инструментов маркетинга представлены в таблице 1.

Комплексная стратегия маркетинга с использованием цифровых средств помогает взаимодействовать с потребителем на каждом этапе принятия решения о покупке. Она помогает выявить и предотвратить на раннем этапе недостатки и заставить весь комплекс интернет инструментов работать как единый механизм.

Преимущества от использования современных инструментов маркетинга

| Тип инструмента маркетинга | Преимущества от использования инструмента |
|---------------------------------|--|
| 1. Создание контента | Создавая интересный, полезный, яркий контент, компании зарабатывают преимущество на рынке путем естественного продвижения. |
| 2. SMM | Привлечение трафика, аудитории через социальные сети для активных продаж, помогает находить лояльную аудиторию и увеличивать активность пользователей. |
| 3. Landing страница | Описывает продукт и его преимущество. Является визитной карточкой для привлечения пользователей. |
| 4. App store, Google Play Store | Имеют свои механизмы продвижения – это рейтинги, отзывы, популярность. На успех влияет рекламирующий текст. |
| 5. SEO | Получение трафика с помощью результатов в поисковых системах. |
| 6. Работа с прессой | Управление распространением информации через СМИ. С помощью них можно полностью контролировать публикуемую информацию о продукте. |
| 7. Поддержка пользователей | Предоставление сервисных услуг клиенту во время или после приобретения продукта. Поддержка пользователей может сгладить уровень недостатки и снизить уровень негатива. |
| 8. Пользовательский опыт | Помогает достичь максимального увеличения пользователя и совершенствование им продукта. |
| 9. Стратегическое партнерство | Это взаимовыгодные отношения с другими компаниями, которые работают в той же области. |
| 10. Маркетинговый канал | Обмен партнерскими ссылками, проведение совместных акций. Продвижение с помощью других компаний. |
| 11. E-mail | Традиционный инструмент, если его грамотно настроить, то он может стать эффективным способом продаж. |
| 12. Рекламные сети | Это инструмент планового продвижения, его суть – это предоставление трафика пользователю заказчика и получение оплаты за конкретное действие пользователя. |

Маркетинг – это искусство разработки, рекламы и распространения товаров и услуг среди потребителей, а также бизнеса. Однако маркетинг не ограничивается только товарами и услугами, он распространяется на все, от мест до идей и между ними. Это порождает множество проблем, в рамках которых маркетологи должны принимать стратегические решения. Ответы на эти вызовы зависят от рынка, на котором работает компания, поскольку потребительский рынок принимает решения в отношении продукта, упаковки и канала распределения.

Знание рынка и осведомленность о продукте очень важны для специалистов по маркетингу, поскольку компании стремятся сохранить или укрепить свою репутацию на соответствующем рынке. Для глобального рынка маркетологи должны учитывать не только культурное разнообразие, но и быть осторожными в отношении законов о международной торговле, торговых соглашений и нормативных требований отдельного рынка.

Маркетинговая философия, используемая любой компанией, должна сочетать интересы организации, потребителей и общества. В производственной философии компании ориентируются на количество, большое количество продукции, что снижает затраты на единицу продукции, а также на массовое распространение. Такая концепция обычно имеет смысл на развивающемся рынке, где существует потребность в продукции в больших количествах.

Философия продукта говорит о потребителях, которые готовы платить дополнительную премию за высокое качество и надежную работу, поэтому компании сосредотачиваются

на производстве хорошо сделанных продуктов. Концепция продаж предполагает, что потребители будут вынуждены покупать продукты, которые в нестандартных обстоятельствах они будут сопротивляться.

Например, продукция Apple. Компания Apple каждый год создает новый продукт, использует современные конкурентные технологии. Компания внедряет совершенно новые инструменты, продуктовые и сервисные инновации. За все это потребитель готов платить дополнительную премию, которая выражается в увеличении его удовлетворенности за счет неоспоримых выгод – высокое качество, новые технологии и надежная работа продуктов.

Маркетинговая концепция содержит в своей основе удовлетворенность потребителей, тем самым разрабатывая и продавая продукты, сосредоточивая внимание исключительно на потребностях и желаниях клиентов. Философия клиента предполагает создание индивидуальных продуктов, при этом продукты разрабатываются с учетом исторических транзакций потребителей. Последняя философия – это социальная концепция, которая верит в разработку продуктов, которые не только приносят удовлетворение потребителям, но и учитывают благополучие общества и окружающей среды.

Цифровая революция и 21 век заставили компании отрегулировать методы ведения бизнеса. Одной из основных наблюдаемых тенденций является необходимость оптимизации процессов и систем с упором на снижение затрат за счет аутсорсинга.

Например, интернет магазин. Товар находится в открытом доступе, это позволяет приобрести товар «онлайн». Товар доставляется до клиента за короткий промежуток времени. Можно приобрести товар из-за рубежа. При этом методе, можно рассмотреть большое количество товара, ознакомиться с ценами и отзывами. При продаже оффлайн, т. е. в магазинах, ассортимент товара ограничен. Отзывы о товаре ограничиваются рамками магазина.

Еще одна тенденция, наблюдаемая в компаниях, – поощрение предпринимательского стиля рабочей среды с глокальным (глобально-локальным) подходом. В то же время маркетологи компаний рассчитывают на построение долгосрочных отношений с потребителями. Эти отношения устанавливают платформу для понимания потребностей и предпочтений потребителей. Маркетологи смотрят на каналы сбыта как на партнеров по бизнесу, а не как на клиентов. Компании и маркетологи принимают решения, используя различные компьютерные модели.

В качестве примера можно привести систему 1С-Бистрикс. Она используется чаще всего в гостиничных комплексах, с помощью нее грамотно распределяются задачи между отделами, которые стоит выполнить в определенные временные рамки. Данное программное обеспечение, помогает отследить, на каком этапе находится выполнение поставленной задачи. Оно стимулирует к выполнению рабочего плана, что понесет за собой денежное вознаграждение сотрудников.

Маркетинг является важным и жизненно важным видом деятельности для роста, развития и получения прибыли бизнеса, организации, предприятий и государственного, частного и государственного секторов экономики страны. Спрос, предложение рынка и потребителей в зависимости от производственных мощностей организации – это всегда оказывает влияние на рост и развитие экономики страны. В 21 веке возникла новая экономика благодаря технологическим инновациям и развитию. Новые технологии привели к огромным изменениям в маркетинговой деятельности. Экономическое влияние дает толчок маркетинговой активности. Влияние потребителей, рыночного предложения и спроса, которое показывает взлеты и падения в маркетинге продуктов и услуг.

Новые технологии привели к огромным изменениям в маркетинговой деятельности. Экономическое влияние дает толчок маркетинговой активности. Влияние потребителей, рыночного предложения и спроса, которое показывает взлеты и падения в маркетинге продуктов и услуг. Маркетинговый сценарий перетерпевает феноменальные изменения за последние несколько лет. Интернет-технологии кардинально изменили повседневную жизнь.

Литература

1. *Догучаева С.М.* Тенденции развития современных инновационных технологий и цифровой экономики // Вопросы региональной экономики. – 2018. - № 2. – С. 40–47
2. *Панфилова Е.Е.* Управление промышленной организацией в условиях цифровой экономики // Вестник университета. – 2018. – № 11. – С. 23–28.
3. *Мареева Л.А.* Применение электронных торговых площадок для сокращения материальных затрат в себестоимости продукции // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Сер. Экономика и управление. – 2018. – № 11. – С. 31–33.
4. *Алексейчева Е.Ю., Магомедов М.Д., Костин И.Б.* Экономика организации (предприятия). Учебник. – М.: Дашков и Ко, 2020. – 290 с.
5. *Тертышник М.И.* Экономика организации. Учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2020. – 632 с.

ЦЕНОВАЯ СИСТЕМА ЭКОНОМИКИ: СМЫСЛ, РАБОТА И УСЛОВИЯ

**Тиссен Анна Юрьевна,
Илюхина Александра Юрьевна,
Баширова Эльвина Альбертовна**

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация. Данная статья посвящена ценовой системе экономики, также рассматриваются смысл, работа и условия ценовой систем, механизм цен. Цены выявляют диспропорции между производством и спросом и мгновенно реагируют – включается механизм рыночного ценообразования, поэтому цена является равновесной величиной, балансирующей спрос и предложение. Цена несет в себе свойство конкурентности, выступая инструментом конкурентной борьбы, перераспределения ресурсов, перелива капиталов.

Ключевые слова: ценовая политика, работа механизма цен, ценовая система.

Рынок является важнейшим компонентом капиталистической экономики, необходимой для ее эффективного функционирования. Именно поэтому капиталистическую экономику также называют рыночной экономикой. Поскольку правительство не вмешивается, такая экономика называется экономикой свободного предпринимательства или экономикой невмешательства.

Ценовая система – это система, при которой все экономические решения принимаются через среду цен, которые по своей природе являются саморегулируемыми и подвергаются самокорректировке. Поскольку нет центрального регулирующего органа, решения принимаются невидимой рукой или ценовой системой.

По мнению Е.С.Колдан и Л.Р.Ивановой, цены и ценовая политика – одно из главных составляющих экономической деятельности, роль которой все более возрастает. Перед всеми коммерческими и многими некоммерческими организациями встает задача назначения цены на свои товары и услуги. Фирмы не просто назначают цену, а вырабатывают конкретную ценовую политику.

Экономика, состоящая из домашних хозяйств и фирм, связана с рынками (как на рынке товаров, так и на факторном рынке), на которых они обмениваются товарами. За эти обменные отношения обе стороны взимают цену, отражающую желания домашних хозяйств и возможности производителей.

Таким образом, цены формируются как взаимодействующие инструменты рынка. Ценовая система теперь может быть результатом поведения фирм и поведения рынков – рынка товаров и рынка вводимых ресурсов. Мы знаем, что есть миллионы людей, которые принимают самостоятельные решения, связанные с потреблением и производством и через систему цен.

Фирмы в условиях рыночной экономики работают на рынках продукции для продажи своей продукции и в факторном рынке для покупки или найма входных услуг. «Система цен охватывает оба типа рынка и в целом работает таким образом, чтобы обеспечить распределение ресурсов в соответствии с потребительским спросом».

Стоит отметить, что цена не только служит сигнальным устройством, но и стимулом для фирм и домашних хозяйств к изменению своих планов производства и потребления. В этом смысле цена выступает в качестве стимул-поставщика. Чем более востребованным является товар, тем сильнее это может быть связано с ростом доходов потребителей. На рост цены могут повлиять падение производства из-за экономического спада, наводнения или засухи, по отношению к поставке товара, в результате чего его цена будет расти. Это приведет к росту прибыли производителей.

Прибыль выступает в качестве стимула для других фирм, чтобы присоединиться и производить товар, который дает большую прибыль. Поскольку в настоящее время производство и, следовательно, предложение товара, растет, его цена падает, прибыль снижается, и она будет продолжать падать до тех пор, пока не будет восстановлено равенство спроса и предложения.

Изменения цен на вводимые ресурсы приводят к изменениям в ценах на продукцию, а также в структуре спроса потребителей через ценовую систему.

Ценовая система может распределять ресурсы автоматически, если выполнены следующие условия:

- конкуренция как на рынках продукции, так и на факторных рынках.

При идеальной конкуренции на рынках продуктов и факторов ценовая система может успешно работать в соответствии с перечисленным выше. Идеальная конкуренция относится к рыночной ситуации, когда существует бесчисленное количество продавцов и ни один покупатель или продавец не может повлиять на цену товара или вводимых услуг.

Каждый покупатель и продавец ведет себя как участник ценообразования. Таким образом, на идеальных рынках разница в ценах быстро устраняется, и участники рынка выбирают на основе цены.

- знания и информация.

Покупатели и продавцы владеют прекрасными знаниями и информацией, на основе которых принимаются решения. Это означает, что как покупатели, так и продавцы заранее знают цены, взимаемые на рынке продукции и факторов рынка. Основываясь на этих знаниях и информации, все участники рынков, как потребители, так и фирмы, составляют план.

Например, если некоторые фирмы в отрасли получают сверхнормативную прибыль, то не только существующие фирмы, но и действующие производители знают, какую прибыль получают существующие фирмы. Всякий раз, когда эти два условия – идеальные рынки и совершенные знания – будут выполнены, то на рынке будет преобладать единая цена, как на сырьевые товары, так и на ресурсы.

- бесплатный вход.

Успешное функционирование ценового механизма требует свободы вхождения в отрасль новых фирм, если ресурсы не будут направляться от убыточных производственных линий к прибыльным, то это принесет убытки. Таким образом, при отсутствии индивидуального или государственного контроля механизм цен при идеальной конкуренции работает автоматически.

- совершенная мобильность входных данных:

Входные данные должны быть полностью мобильными и равномерно доступными для всех фирм. При изменении спроса на тот или иной продукт и, если фирмы принимают решение удовлетворить потребности потребителей, они должны перевести ресурсы, вводимые из этой линии производства, на другую линию.

Таким образом, механизм цен служит связующим или связующим механизмом между частными потребителями и производителями. Адам Смит охарактеризовал такую ценовую систему, как «невидимую руку», поскольку на координирует децентрализованное принятие решений миллионами потребителей и производителей.

Механизм цен: что, как и для кого.

Настало время решить фундаментальные экономические проблемы, возникающие в связи с нехваткой ресурсов экономики. Здесь решения основных проблем будут представлены с точки зрения свободной рыночной экономики, где ценовая система является наилучшим ориентиром.

Ценовая система является системой, когда важнейшие экономические решения что, как и для кого производить не сознательно принимаются отдельными потребителями и фирмами, но через среду цен.

Решение о том, что производить, определяется предпочтениями потребителей. Информация о вкусах и предпочтениях потребителей сигнализируется производителям. Цена товара предоставляет такую информацию, отображаемую денежными «голосами». Это означает, что потребители отдали свои «голоса» за товары, потратив свои деньги. Сырьевые товары, имеющие большее предпочтение, должны иметь более высокие цены.

Таким образом, ценообразование на предприятии представляет собой сложный процесс, состоящий из нескольких взаимосвязанных этапов: сбора и систематического анализа информации о рынке, обоснования основных целей ценовой политики предприятия на определенный период времени, выбора методов ценообразования, установления конкретного уровня цен.

Исходя из вышеизложенного, можно понять, что пройдя все этапы формирования ценовой политики, предприятие принимает окончательное решение об установлении цен на выпускаемую продукцию с учетом многих факторов: типа рынка, на котором реализуется продукция; целей и задач функционирования предприятия, возможностей проведения маркетинговых мероприятий и т. д. Правильно сформулированная ценовая политика представляет динамичный процесс, направленный на повышение уровня конкурентоспособности продукции и самого предприятия.

Литература

1. Порошина Н. Новые аспекты ценообразования // Маркетинг. – 2006. – № 6. – С. 21–27.
2. Афонин А.С. Ценообразование в бизнесе. – К.: МАУП, 2006. – 137 с.
3. Васильева Н.Э., Козлова Л.И. Формирование цены в рыночных условиях. – Москва: АО «Бизнес –Школа «Интел-Синтез», 2007. – 36 с.
4. Керимов В.Э., Комарова Н.Н., Елифанов А.А. «Директ-костинг» и ценовая политика // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 7. – С. 21–30.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: «Бизнес-книга», 2007. – 238 с.
6. Зайцев Н.А. Экономика предприятия: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 311 с.
7. Уткин Э.А., Арбиев Е.Т. Практический маркетинг. – М.: Теис, 2005. – 33 с.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАРКЕТИНГА И ОБЩЕСТВА

**Шевко Наиля Рашидовна,
Хисамутдинова Эльмира Наилевна,
Аннамова Алина Доврановна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассматривается понятие маркетинга, а также его взаимодействие с обществом, его влияние на экономическую безопасность организаций и потребителей.

Ключевые слова: маркетинг, общество, связь общества и маркетинга, продажи, рынок предложения, рынок спроса, потребитель, экономическая наука, экономическая безопасность.

Современный маркетинг начался в 1950-х годах, когда люди начали использовать больше, чем просто печатные СМИ, чтобы рекламировать продукт. Когда телевидение – а вскоре и Интернет – вошли в домохозяйства, маркетологи могли проводить целые кампании на нескольких платформах. И, как и следовало ожидать, за последние 70 лет маркетологи приобрели все большее значение для точной настройки того, как бизнес продает продукт потребителям, чтобы добиться успеха. Маркетинг настолько прочно влился в нашу повседневную жизнь, что мы уже не представляем мир без этого. Каждый раз, включая телевизор при просмотре новостей, открывая свой гаджет и проверяя социальные сети или читая газету, на нас оказывает воздействие работа маркетологов. Мы даже не замечаем, как их работа пронизывает всё наше обыденное пространство, воспринимая это как естественный процесс нашего повседневного быта.

Данная тема будет актуальна на сегодняшний день, ведь мир, в котором мы живем, имеет тенденцию к постоянному и непрерывному развитию, что ведет за собой развитие и изменения самой структуры общества, его интересов и предпочтений, которые тем или иным образом отражаются и на развитии маркетинга и его компонентов. А активное развитие маркетинга, в свою очередь, оказывает воздействие на экономику и экономическую безопасность.

Сначала определим, чем же будет являться общество в системе координат маркетинга. Для него общество выступает как продукт взаимодействия людей, определенная организация их жизни, внутренне противоречивый организм, сущность которого заключается в многообразии и разносторонности интересов и мнений. Обращая внимание на цели и роль маркетинга, которую он играет в работе современных компаний и организаций, будет неправильно закрывать глаза на его влияния на общество в целом и отдельных его представителей. В то же время общественность сама способна оказывать влияние на маркетинг и его компоненты и выдвигает определенные требования, предпочтения и ожидания в отношении его реализации. И маркетинг оказывает большое влияние на то, как наше общество развивается и наоборот. При этом он всегда преследует следующие три цели:

- привлечение внимания целевого рынка;
- убедить потребителя купить товар;
- предоставление клиенту конкретных действий с низким уровнем риска, которые легко предпринять.

Однако, что же такое маркетинг и что он из себя представляет, и почему имеет такое значение и такие конкретные цели?

История современного маркетинга восходит к 50-м годам, когда компании использовали различные методы маркетинга, чтобы привлечь внимание покупателей к продукту. У компаний было не так уж много возможностей рассказать о своем продукте обществу. На тот момент самым распространённым источником для рекламы и пиара выступали средства массовой информации, что само по себе не давала особой возможности изобретать множество вариаций призыва потребителя и продажи продукта.

С появлением телевидения и Интернета компании стали более изобретательными в том, как они доносят информацию о продуктах до потребителей. Они проводили маркетинговые кампании на нескольких платформах, поскольку рекламодатели конкурировали, чтобы превзойти другие конкурирующие продукты на рынке и заинтересовать клиентов своей продукцией. Маркетинговая информация должна быть не только рекламной, но и образовательной, чтобы привлекать больше потенциальных клиентов в успешных лидах.

«Маркетинг является наукой и искусством изучения, создания и продажи определенной ценности с целью удовлетворения потребителей и получения прибыли [1]», – дает определение Филип Котлер – профессор международного маркетинга.

Эванс и Берман определяют маркетинг следующим образом: «Маркетинг – это предвидение, управление и удовлетворение спроса на товары и услуги, организации и людей, территории и идеи посредством обмена [2]».

«Маркетинг – это выражение ориентированного на рынок управленческого стиля мышления, для которого характерны творческие, систематические и нередко агрессивные подходы [3]», авторами данного высказывания являются Дихтль и Х. Хершген.

Можно найти также еще множество определений маркетинга различных авторов, но стоит выделить из них общие черты и составить собственное понимание данного термина. Объединяет все эти определения то, что маркетинг – это о продажах, об искусстве продаж и удовлетворении потребителя на рынке. Маркетинг сейчас нельзя приравнять только к рекламе, как это было раньше. В настоящее время работа маркетологов состоит теперь не только в том, как красиво «обернуть в красивую обертку» товар или услугу, но и доходчиво объяснить рынку потребителя почему ему нужен именно его товар, в чем преимущества его продукта перед другими. Что и означает то, что маркетологам необходимо проводить анализ целевой аудитории, предугадывать её последующие желания. И не только аудитории, но и постоянно мониторинг конкурентов на рынке, поскольку каждому предприятию и организации свойственно использовать и разрабатывать наиболее подходящие методы маркетинга, отвечающие запросам и нуждам компаний. При этом маркетологи должны уделять время и на изучение самого продукта и его улучшения. На этом можно и заметить, в чем и начинается взаимодействие между маркетингом и обществом. Общество диктует рынку спроса свои желания, а маркетинг способен умело конвертировать эти желания в выгодные для продавцов предпочтения и мечты потребителя, то есть в рынок предложения. Но делая это таким способом, что бы компании могли в полной и качественной мере удовлетворить каждого члена общества. Такое взаимодействие хорошо отражается через модные тенденции, которыми работа и действия маркетинга должны соответствовать. Маркетологам необходимо уметь задавать нужные тренды и выгодно использовать существующие модные течения, которыми интересуется целевая аудитория их компании. По мимо такого косвенного вмешательства, взаимодействие маркетинга и общества можно наблюдать и на более примитивных примерах. Так, потребитель заходящий в продуктовый магазин, может выйти со множеством неожиданных для него покупок. Это происходит при «правильном» расположении продуктов, определения места которых также входит в задачи умелого маркетолога. Таким же примером, успешного и качественного маркетинга можно назвать торговую сеть «ИКЕЯ», где теплый свет и композиция товаров не оставляет равнодушными большинство потенциальных покупателей.

На сегодняшний день маркетинг - это единственная утилитарная экономическая наука, которая предполагает использование широкого спектра философских способов для управления и развития бизнеса. Он фактически стимулирует производителя на погоню за прибылью и её максимизацию, не заставляя задумываться о последствиях деятельности, сказывающихся на экологии и природе, а также рациональном потреблении ресурсов [4]. Отчасти, маркетинг так же отражает потребность оценивать и использовать стратегические ресурсы организации, обращая внимание руководства на планирование получения выгод в долгосрочной перспективе, а не краткосрочной, как например создание положительного имиджа и репутации у организации. Практичность маркетинга заключается в формулировании точных предложений по всем аспектам производственной и коммерческой деятельности предприятия, направленных на анализ и исследование рынка, позиционирование продукта, образование цены, политику распределения товаров, управление рекламой и продажами. Компании начинают придерживаться концепции маркетинга, создают основы под базовые принципы этического поведения на рынке предложения и стремятся установить долгосрочные взаимовыгодные отношения с клиентами и другими контрагентами.

Определяя его как инструмент компании, можно сделать общий вывод, что маркетинг – это система организации и управления всеми аспектами активной деятельности предприятия. Основой этой системы является организация производства такой продукции, которая может быть прибыльной на рынке, воздействуя на потребителей, стимулируя их интерес к продукту. Ориентация на потребителя – это сущность современного маркетинга. Важнейшими задачами маркетинга являются:

- проактивный контроль рынка и цены;
- поддержание эффективной ценовой политики;
- выявление потребностей потребителей;
- производства, разработка и реализация продукции, востребованной покупателем.

Это также отражает свои действия на экономической безопасности предприятий и организаций. Ведь будучи активно используемым инструментом, он может выявлять угрозы в рыночной деятельности предприятия, которые в большей степени предопределены объективной изменчивостью экономики как самой компаний, так и всего общества. Маркетинг направлен на обеспечение финансовой безопасности предприятия за счет осуществления продажи продуктов, которые могут гарантировать долгосрочное существование и возможность постепенного развития компании, позволяет выявить угрозы экономической безопасности, вызванные внутренними и внешними факторами. Основой реализации новой функции маркетинга является то, что в ходе постоянно проводимых маркетинговых исследований можно выявлять угрозы экономической безопасности, вызываемые как внутренними, так и внешними факторами, имеющими как субъективную, так объективную природу. Внешние факторы, влияющие на экономическую безопасность, включают: мировые и внутренние экономические условия, условия организации бизнеса, рамочные условия, отраслевой рыночный баланс спроса и т. д. Внутренние факторы – это эффективность бизнеса по удовлетворению требований потребителей, конкурентоспособность своей продукции, особенности обслуживания и многие другие факторы. Данное направление маркетинга подкрепляется следующей юридической базой: Конституцией РФ, гражданским кодексом РФ, Федеральным законом от 13.03.2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе» и другими. Нормативные акты защищают не только потребителей, но и сами компании. Законы и нормативно-правовая база, регулирующая взаимодействие «игроков» маркетинга и других участников рыночных отношений. Использовать законодательной базы, позволяет на законных основаниях устанавливать грамотные юридические отношения с потребителями, удовлетворять их требования и максимально обеспечивать их финансовые интересы, проводить исследования рынка, не нарушая закона; предотвращать нарушения антимонопольного законодательства.

Таким образом, сегодня фактическое внедрение маркетинга и его деятельность оказало огромное влияние на общество и экономику. Речь идет о покупателях, продавцах и также о простых гражданах. Поскольку, не смотря на основные цели маркетинга, он выполняет и следующие важные функции:

- информирование просвещение потребителей. Маркетинг обычно имеет убедительную цель, но начинается это с того, что компания определяет потребности клиента и пытается объяснить, как продукт или услуга удовлетворяют эту потребность. Для клиентов с четко определенными потребностями маркетинг предоставляет возможность узнать о новых продуктах и их работе. Маркетинг также может включать в себя более действенную информацию, которая поможет совершить покупку потребителю, такую как адрес, номер телефона, дата выпуска продукта, часы работы магазина и URL-адрес.

- предопределять ожидания потребительского рынка. То есть, другими словами, создавая лояльность потребителей к своему продукту, в тоже время компании дают своего рода гарантию качества.

- принесение экономических выгод и развития. Для компаний, использующих успешные маркетинговые стратегии, увеличение продаж приводит к расширению, созданию рабочих мест, увеличению государственных налоговых поступлений и, в конечном итоге, к общему экономическому росту. Кроме того, сама маркетинговая индустрия создает рабочие места и богатство, поскольку компании ищут новые и инновационные способы продвижения себя и своей продукции.

- осуществление экономической безопасности предприятия и потребителя. В качестве нового объекта маркетингового воздействия можно выделить такое экономическое явление, как угроза экономической безопасности, представляющая собой совокупность условий и факторов, препятствующих нормальному функционированию предприятия. Применение

маркетинга в данной сфере позволит обогатить управленческий инструментарий, сделать его более эффективным для применения в сложных экономических условиях.

Всё это обусловлено тем, что одним из основных принципов современных маркетинговых концепций является достижение целей компании и сохранение ее способности обеспечивать удовлетворенность клиентов и долгосрочное благополучие потребителей и общества в целом.

И тем самым, подводя итог, можно с уверенностью говорить, что маркетинг и общество оказывают друг на друга очень значительное влияние в плане развития, а то и «идут нога в ногу» друг с другом. При этом маркетинг активно играет роль и на экономическом рынке не только как инструмент непосредственной торговли, но и неотъемлемый элемент экономической безопасности самих предприятий и их целевой аудитории. Да и маркетинг уже настолько укоренился в нашей жизни, что сможем ли мы представить её без единой рекламной компании?

В конце, хочется всё же добавить ложку дёгтя в бочку мёда маркетинга, которая очень практично отражается в цитате Виктора Папанека: «убеждать людей приобрести то, что им не нужно, на деньги, которых у них нет, чтобы произвести впечатление на тех, кому до этого нет никакого дела, – сегодня это мошенничество стало поистине виртуозным [5]», ведь всё таки маркетинг – это о продажах.

Литература

1. *Котлер Ф.* Основы маркетинга: краткий курс. – М: «Вильямс», 2007. – 656 с.
2. *Эванс Дж., Берман Б.* Маркетинг. – М.: Экономика, 1990. – 350 с.
3. *Дихтль Е., Хериген Х.* Практический маркетинг: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 256 с.
4. *Семеркова Л.Н.* Экономика маркетинга как составляющая экономики предприятия // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2009. – № 3. – С. 75–91.
5. *Папанек В.* Дизайн для реального мира. – М: Издатель Дмитрий Аронов, 2015. – 416 с.

A STUDY ON THE IMPACT OF COVID-19 IN RUSSIA ON THE EXCHANGE RATE OF THE RUSSIAN RUBLE AGAINST THE US DOLLAR

**Ali Mohammad,
Varlamova Julia Andreevna**

Kazan (Volga region) Federal University, Kazan, Russia

Abstract. This study is based on measuring the impact of daily infections with the Covid-19 virus on the exchange rate of the Russian ruble against the US dollar. To do this we determined the graph of the two time series and the most important descriptive statistics for them, then we studied the correlation between two variables that was very weak equal to 17%. We found that there is an effect of daily COVID-19 infections on the exchange rate of the Russian ruble against the US dollar, but this effect is weak, equal to 3 %.

Keywords: Exchange rate, Coronavirus, Covid-19, Correlation, Regression.

The exchange rate mechanism is one of the pivotal elements of the international financial system, as fluctuations in currency exchange rates are of great importance as a link between world economies and a measure of the volume of trade exchange between them. In addition, it is considered a tool that expresses the overall balance of the economy through its relationship direct and indirect with other economic variables.

But in this research we will study another variable that is no less important than the economic variables, namely, Covid-19. We all know that 2020 was one of the worst health years that passes

in the world, and just as the whole world was affected by the Corona delinquency, so the Russian Federation also got its share of this epidemic.

There are some studies that talk about the effect of Covid-19 on the exchange rate in some countries, including the following study besides the emergence of the COVID-19 pandemic, it has the effect of devastating the economy in various foreign countries. This epidemic had a negative impact on one of the economic sectors, which is the exchange rate of the rupee against foreign currencies, especially with the US dollar, which is the main reference currency for the exchange rate of currencies in each country. The study found that COVID-19 has a relationship and an impact on the exchange rate in Indonesia, as evidenced by the data analyzed by the study. COVID-19 is affecting the exchange rate, which can be seen by the weakening of the rupee against the US dollar. The weakness of the rupee against the US dollar touched its weakest point at 16,825 on April 4, 2020 [1].

Another study (The Impact of COVID-19 on Exchange Rate Volatility: Evidence through GARCH Model) this study employs a GARCH (1, 1) model to investigate the impact of COVID-19 cases and related deaths in the US exchange rate volatility. Results show that an increase of the number of cases and the deaths (both in logs) in the US has a positive impact on the USD/EUR, USD/Yuan and USD/LivreSterling.[2]

The aim of this study is to examine whether there is a relationship between daily injuries with Covid-19 and the exchange rate of the Russian ruble against the US dollar.

Therefore, this study will measure the effect of the numbers of daily COVID-19 infections in the Russian Federation on the exchange rate of the Russian ruble against the US dollar for the same period.

To do this study, we took 369 observations that express the daily injuries of Covid-19 [3] from the date of March 27, 2020 to the date of March 30, 2021, and the exchange rate of the ruble against the US dollar[4] for the same period of time corresponds to it.

We begin our study with a graph of the number of daily cases of Covid-19 and display the descriptive statistics for this time series.

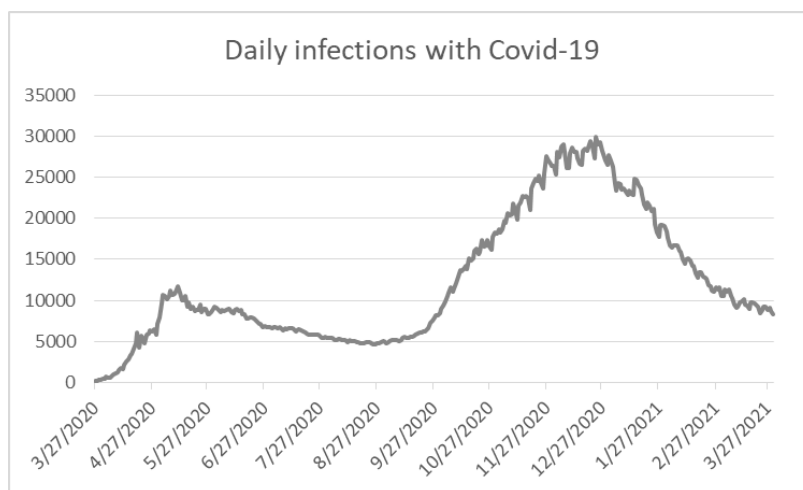


Fig. 1. Daily infections with covid-19, Excel output based on daily incidence of Covid-19 data [3]

From the Figure 1, we find that there is a fluctuation in the data, as from the beginning of the epidemic until the date of May 15, 2020, the incidence of Covid-19 increased gradually, and then the injuries were relatively stable, until October of 2020, the cases of Covid-19 began. It increased very sharply, and the highest value of Covid-19 infections reached 29,935, after which it began to decline.

The following table will explain the basic descriptive statistics for the data.

Table 1

Descriptive statistics for the number of COVID-19 cases,
SPSS output based on daily incidence data of covid-19

| Daily infections with Covid-19 | Descriptive statistics | |
|--------------------------------|------------------------|----------|
| | N | 369 |
| | Range | 29739 |
| | Min | 196 |
| | Max | 29935 |
| | Sum | 4536403 |
| | Mean | 12293,78 |
| | Std. deviation | 7902,556 |

From the Table 1, we note that the lowest cases of Covid-19 were 196, which is at the beginning of the epidemic, and the highest number of cases amounted to 29,935 as we mentioned earlier, and the total number of cases was 4 536 403 during the studied period, the average daily cases reached 12294 injury, standard deviation of 7 903 cases.

Now we study the graph that shows the Russian ruble exchange rate against the US dollar.

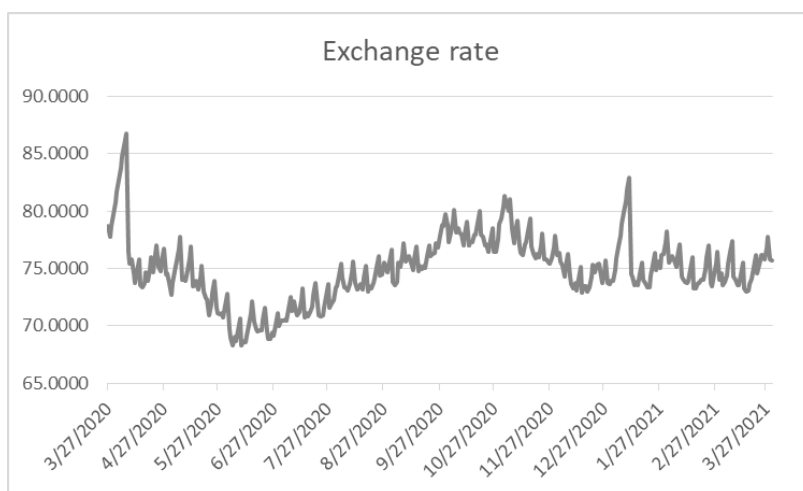


Fig. 2. Dynamic of the exchange rate RUB/USD,
Excel output based on the daily exchange rate RUB/USD [4]

From the Fig 2, we note that the time series is somewhat stable, and there are no sharp differences, so let's look at the descriptive statistics in the following table.

Table 2

Descriptive statistics of the time series exchange rateSPSS output
based on daily incidence data of exchange rate

| Exchange rate RUB/USD | Descriptive statistics | |
|-----------------------|------------------------|---------|
| | N | 369 |
| | Range | 18,4202 |
| | Min | 68,3123 |
| | Max | 86,7325 |
| | Mean | 74,8872 |
| | Std. deviation | 2,9136 |

From Table 2, we note the minimum exchange rate is 68,31 and the highest rate was 86,73 during the studied period, and the average exchange rate during the studied period reached 74,88 Russian rubles per US dollar, with a standard deviation of 2,91.

We move to study the relationship between the two variables, to see if there is an impact of daily infections with Covid-19 on the exchange rate through the following table 3:

Table 3

Model summary

| Model summary | Descriptive statistics | |
|---------------|------------------------|-------|
| | R | 0,176 |
| | R Square | 0,031 |
| | Adjusted R Square | 0,028 |

From Table 3, we note that the value of the correlation coefficient is very weak, its value is 0,17, and the coefficient of determination is very weak and its value is 0,031, meaning that changes in daily infections with the Covid-19 virus affect only 3 % of the total changes in the exchange rate of the Russian ruble against the US dollar.

We conclude that the number of daily infections with Covid-19 affects 3 % of the changes in the exchange rate, and this factor must be taken into account when making short-term predictions.

References

1. Internet resource «ssrn.com». – URL: <https://ssrn.com/abstract=3612141> (Date of the application: 10.04.2021).
2. Internet resource «datawrapper.de». – URL: <https://www.datawrapper.de/> (Date of the application: 10.04.2021).
3. Bank of Russia. – URL: https://www.cbr.ru/currency_base/dynamics/ (Date of the application: 10.04.2021).
4. *Ferova I.S., Lobkova E.V., Tanenkova E.N., Kozlova S.A.* Tools for assessing sustainable development of territories taking into account cluster effects // *Journal of Siberian Federal University – Humanities and Social Sciences.* – 2019. – Volume 12, Issue 4. – Pp. 600–626.
5. *Stroev E.N., Plakhova L.V., Sotnikova E.A., Lebedeva O.A., Skvortsova N.A.* Influence of marketing of territories on increase of investment activity // *Lecture notes in networks and systems.* – 2020. – Volume 73. – Pp. 131–141.

СЕКЦИЯ «НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ МЕНЕДЖМЕНТА И ИННОВАЦИОННЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРАКТИКИ»

ДОХОДЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ИННОВАЦИЙ

Бадртдинов Наиль Нагимович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе приводится анализ показателя лояльности потребителей на рынке инноваций. В ходе проведенного исследования, дано определение продуктовой инновации как объекта потребительского спроса в данном сегменте рынка и результата процесса создания ценности (жизненного цикла инновации). Анализ позволил выявить атрибутивные признаки инновационной продукции, включающих ее способность инициировать и (или) удовлетворять новые потребности, способность сокращать временной лаг между инкубационным периодом и точкой возврата инвестиций в рамках рыночного периода инноваций в интересах производителей, а также наличие положительных экстерналий.

Ключевые слова: потребитель, выбор, инновационная деятельность, инновационная политика, жизненный цикл.

Важнейшим показателем, отражающим уровень лояльности потребителей инновационной продукции, выступает рост (падение) доходов производителя в результате существенного изменения объемов покупок. Следовательно, динамика показателей доходности предприятия является индикатором лояльности покупателей.

Экспертная оценка степени лояльности покупателей предполагает определение состава клиентов компании-производителя; выявление свойств инновационного товара, наиболее привлекательных для покупателя; определение состава потребностей, не удовлетворенных или удовлетворенных неполностью предлагаемой продукцией; анализ уровня развития коммуникаций с участием потребителей и производителя, выявление форм участия потребителя в инновационном процессе; определение временных параметров формирования и развития подобных коммуникаций; причины превращения адептов товара в контрагентов и др.

Однако следует признать, что определение экономического эффекта внедрения потребительских инноваций через потребительскую эффективность в стоимостном выражении крайне сложно. В то же время существуют частные показатели эффекта применения потребительских инноваций, которые включают: сокращение времени и издержек разработки, снижение операционных расходов, связанных с применением инструментов управления маркетингом, повышение доли адептов в общем числе потребителей инновационной продукции, увеличение стоимости нематериальных активов компании (goodwill), включающих детализированную клиентскую базу данных, рост репутации и др. В этом случае интегральным показателем экономического эффекта выступает разность между доходами от реализации проекта и затратами на его осуществление. Использование для этих целей показателя ROI (возврат на вложенную сумму) не дает возможности получения достоверной оценки, поскольку существуют сложности расчета затрат, включающих лицензионные платежи; затраты на разработку инновационной идеи и процедуру ее коммерциализации (НИОКР, маркетинг и т. д.); услуги консультантов, затраты на стимулирование потребителей; затраты на формирование и развитие системы коммуникаций с потребителями; расходы на постпродажное обслуживание и др. Одновременно существуют трудности расчета дохода, в составе которого необходимо определить долю дохода от внедрения потребительской инновации.

Проведенное исследование показывает возможность использования следующих показателей эффектов потребительских инноваций: эффект сохранения потребителей (расходы на проведение маркетинговых исследований и др.), эффект роста базовой прибыли (доходы

от продаж без учета эффектов лояльности и др.), эффект роста дохода за счет масштаба закупок (увеличение расходов на покупки со стороны лояльных покупателей и др.), эффект экономии на операционных издержках (снижение издержек на обслуживание покупателей и др.), эффект «рекомендаций» (увеличение числа покупателей по рекомендации адептов инновационной продукции), эффект роста дохода за счет ценовой премии. Представленный перечень эффектов подтверждает многогранность процесса воздействия удовлетворенности и недовольства потребителей на показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

На рисунке 1 представлена схема оценки эффективности потребительских инноваций.

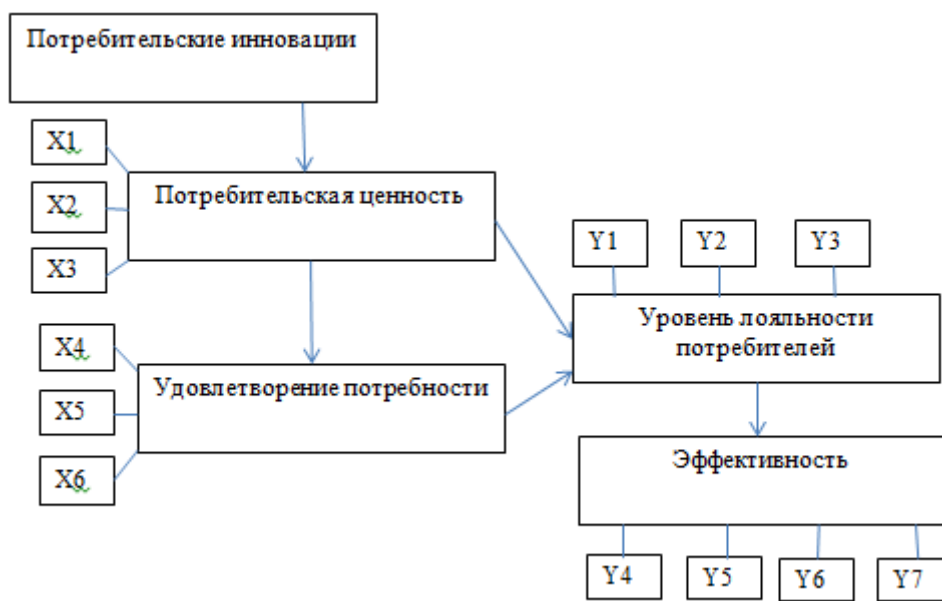


Рис. 1. Схема оценки эффективности потребительских инноваций

В ходе проведенного исследования, дано определение продуктовой инновации как объекта потребительского спроса в данном сегменте рынка и результата процесса создания ценности (жизненного цикла инновации). Анализ позволил выявить атрибутивные признаки инновационной продукции, включающих ее способность инициировать и (или) удовлетворять новые потребности, способность сокращать временной лаг между инкубационным периодом и точкой возврата инвестиций в рамках рыночного периода инноваций в интересах производителей, а также наличие положительных экстерналий. В качестве показателей, динамика которых отражает эффект разработки и диффузии потребительских инноваций, выступают показатели финансовой и коммерческой эффективности функционирования предприятия (динамика выручки от реализации продукции, динамика прибыли от реализации инновационной продукции, продолжительность инновационного цикла, увеличение уровня конкурентоспособности товара за счет его уникальных потребительских свойств), а также показатели потребительской эффективности (уровень лояльности потребителя, снижение риска неприятия потребителем, рост стоимости НМА за счет повышения стоимости бренда). Методы оценки эффективности потребительских инноваций включают методы финансового анализа (расчет чистого дисконтированного дохода и др.), а также оценку лояльности потребителя (индекс промоутера). Интегральными показателями эффективности разработки и коммерциализации потребительских инноваций выступают положительная динамика показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также степень удовлетворенности потребителей.

Литература

1. *Слуцкий Е.Е.* К теории сбалансированного бюджета потребителя // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2016. – № 4. – С. 88–113.
2. *Глазьев С.Ю.* Политика экономического роста в условиях глобального кризиса // Партнёрство цивилизаций. – 2012. – № 2. – С. 66–90.
3. *Паньшин И.В.* Исследование готовности российских регионов к созданию высокотехнологичных рабочих мест в процессе инновационной модернизации // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 16. – С. 11–20.
4. *Тютюкина Е.Б.* Формирование факторов развития инновационно-инвестиционной деятельности компаний базовых отраслей экономики для повышения их конкурентоспособности: монография. – Москва: «Дашков и К», 2014. – 213 с.
5. *Федоров О.В.* Стратегии инновационной деятельности. – Москва: Инфра-М, 2012. – 275 с.
6. *Фомина Н.Е., Терентьев А.В.* Инновационно-инвестиционный цикл промышленности // Вестник экономики и права. – 2012. – № 3. – С. 148–153.
7. *Горшков А.П.* Модель совокупного предложения на инновационную продукцию // Экономическая теория. – 2009. – № 3. – С. 154–165.
8. *Бадурдинов Н.Н.* Содержание и формы потребительских инноваций в современной экономике // Горизонты экономики. – 2018. – № 1 (41). – С. 20–24.

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ ТРУДА МЕДИЦИНСКИХ СЕСТЕР

**Забирова Ляйля Мухамедовна¹,
Гатауллин Искандер Ильгизович¹,
Гатауллин Ильгиз Габдуллович²**

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

²*Казанская государственная медицинская академия –
филиал ФГБОУ ДПО РМАНПО Минздрава России, Казань, Россия*

Аннотация. В статье представлены результаты социологического исследования мотивации медицинских сестер в повседневной трудовой деятельности. В работе исследованы факторы, позитивно и негативно влияющие на процесс мотивации труда, изучены предпочтительные формы поощрения и предложения среднего медперсонала.

Ключевые слова: мотивация труда, мотивы, демотиваторы, удовлетворенность трудом, медицинские сестры, здравоохранение.

Актуальность социологического исследования проблемы мотивации медсестер определяется рядом обстоятельств:

– высокой значимостью мотивации и отношения к труду медицинских сестер в лечении больных в условиях стационара, среди которых большой удельный вес составляют тяжелые больные;

– наличием острых проблем в области материального и морального вознаграждения медсестер, режимов труда и отдыха, условий труда, трудовых нагрузок, стресса и риска синдрома профессионального выгорания;

– недостаточной исследованностью в литературе проблем мотивации медсестер по сравнению с врачами.

Постоянный дефицит среднего медицинского персонала, а также остающийся низким размер оплаты труда приводят к тому, что подавляющее число медицинских сестёр и фельдшеров работают более, чем на ставку или совмещают другие должности, чаще всего – не требующую квалификации должность санитарки. При этом возрастает физическая и пси-

психологическая нагрузка на медсестру, снижается престиж её профессии, ухудшается качество оказания медицинских услуг [1, 2, 3].

Цель проведенного социологического исследования – изучить факторы, влияющие на процесс мотивации труда медсестер и разработать рекомендации по управлению мотивацией труда среднего медперсонала в стационаре.

В нашем социологическом исследовании, проведенном в крупнейшей клинике города Казани – РКОД Минздрава РТ, выборочная совокупность составила 189 человек – медсестер, в том числе 3 мужчин и 186 женщин из всех отделений стационара.

Методы, использованные в социологическом исследовании – наблюдение, интервью, анкетирование.

Удовлетворенность трудом рассматривается в нашем исследовании как результирующая влияния на мотивацию различных внешних факторов, которые преломляясь в сознании респондентов через мотивационное ядро, цели и ценности, формируют отношение к труду и его отдельным сторонам. Оценка респондентами 16 факторов удовлетворенности трудом проводилась по 10-балльной шкале, оценки обобщались в виде средневзвешенного среднего балла [4]. Ответы на вопрос о факторах удовлетворенности трудом у медсестер представлены на Рисунке 1 в форме средневзвешенной оценки по 10-балльной шкале.

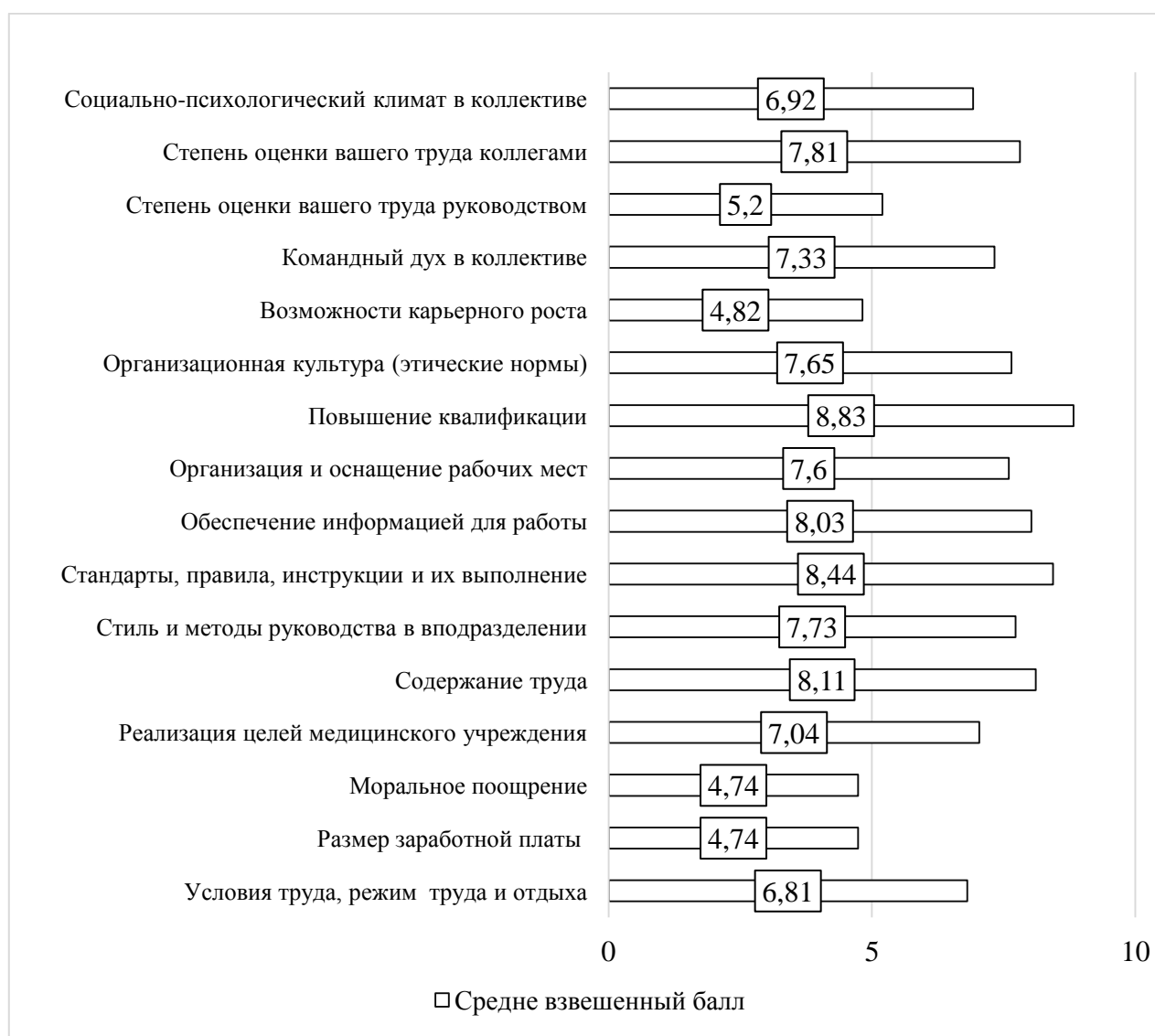


Рис 1. Балльная самооценка удовлетворенности трудом и его сторонами медицинских сестер (по 10-балльной шкале)

Показатели удовлетворенности трудом по большинству оценок у медсестер оказались по всем факторам мотивации ниже по сравнению с врачами [4, с. 834].

В группе медсестер сравнительно низкие оценки получили следующие ключевые факторы, влияющие на мотивацию:

- размер заработной платы (4,75 баллов);
- моральное поощрение (4,75 баллов);
- степень оценки труда руководством (5,2 балла);
- возможности карьерного роста (4,82 балла).

Относительно высокие оценки даны респондентами:

- повышению квалификации (8,83 балла);
- содержанию труда (8,11 баллов);
- стандартам, правилам, инструкциям и их выполнению (8,44 баллов);
- обеспечению информацией, необходимой для работы (8,03);
- степени оценки труда коллегами (7,81 балла).

Следует отметить, что у медсестер проявляется также неудовлетворенность условиями труда, режимом труда и отдыха, социально-психологическим климатом в коллективе.

В таблице 1 обобщены предпочтительные формы поощрения у медицинских сестер.

Таблица 1

Предпочтения медицинских сестер в формах поощрения

| Формы поощрения | Мужчины | Женщины | Всего | |
|---|---------|---------|-------|------------------------|
| | | | чел. | в % к числу опрошенных |
| 1. Ценный подарок от руководства | | 8 | 8 | 4,2 |
| 2. Денежная премия | 3 | 178 | 181 | 95,76 |
| 3. Дополнительный отпуск | | 80 | 80 | 42,32 |
| 4. Выходной день | | 40 | 40 | 21,16 |
| 5. Похвала, благодарность от руководства диспансера | 2 | 49 | 51 | 26,98 |
| 6. Повышение в должности | | 11 | 11 | 5,82 |
| 7. Награждение почетным званием | | 43 | 43 | 22,75 |
| 8. Предоставление большей свободы и полномочий в организации своей работы | 2 | 8 | 10 | 5,29 |
| 9. Повышение квалификации в ведущих отечественных и зарубежных клиниках | 1 | 51 | 52 | 27,51 |
| 10. Оплата спортивных занятий (абонемент) | 1 | 48 | 49 | 25,92 |

Как и предполагалось, в группе медсестер 95,76 % опрошенных предпочитают денежную премию всем другим поощрениям в связи с низким уровнем их заработной платы.

Более высоко по сравнению с врачами медсестры оценили поощрения в виде дополнительного отпуска (42,32 %), выходного дня (21,16 %), оплаты спортивных занятий (25,92 %). Они в целом позитивно влияют на качество их жизни, сохранение здоровья и восстановление работоспособности.

На вопрос о предложениях по повышению трудовой активности воздержались ответить 87 медсестер или 46,5 % опрошенных. Предложения медсестер по повышению трудовой активности и мотивации можно сгруппировать следующим образом.

1. Предложения 65 медсестер (35,8 % опрошенных) относятся к оплате труда и материальному стимулированию в целом: повышение зарплаты, квартальные и годовые премии, учитывать стаж в оплате труда: год за 1,5, прозрачность в оплате труда, оплата за неотложную помощь, дополнительный отпуск, материальная помощь.

2. Улучшить условия труда и быта, организацию рабочих мест предложили 14 человек (7,5 % респондентов-медсестер).

3. Предложения по оптимизации рабочих процессов высказали 14 человек (7,5 %).

4. Улучшить материально-техническое обеспечение работы предложили 9 медсестер.

5. Предложения по повышению квалификации сформулировали только 7 медсестер.

Изучение и учет факторов мотивации и пожеланий опрошенных при формировании комплексной системы управления мотивацией среднего медперсонала позволит обеспечить более высокую вовлеченность персонала, повысить эффективность труда, вертикальных восходящих коммуникаций в клинике, удовлетворить насущные потребности и ожидания медицинских сестер в сфере труда.

Литература

1. *Гажева А.В.* Состояние сестринского дела в Российской Федерации / Всероссийская конференция «Организационные основы кадровой политики в здравоохранении Российской Федерации». – URL: // <http://www.mednet.ru/> (Дата обращения: 01.05.2021).
2. *Козлова Т.В.* Трудовая мотивация медицинских сестер: проблемы и перспективы решения / Психологические науки: теория и практика: материалы I Международной научной конференции (Москва, 2012 г.). – С. 72–75.
3. *Масляков В.В., Левина В.А., Кузнецова Э.В., Лункова О.А.* Мотивация в среде медицинских сестер // *Фундаментальные исследования*. – 2012. – № 3-2. – С. 352–357.
4. *Гатауллин И.Г., Забирова Л.М., Гатауллин И.И.* Мотивация труда врачей-онкологов: гендерные аспекты // *Казанский медицинский журнал*. – 2017. – № 5. – С. 832–837.

ОРГАНИЗАЦИЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Зоиров Равшанбек Урин-Угли

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Проанализированы технико-эксплуатационные характеристики, оказывающие наибольшее влияние на результативность функционирования автотранспорта находящегося в прямой связи с характеристиками функционирования самой автотранспортной компанией. Даны объяснения критериев, а также характеристик оценки производительности деятельности автотранспортного состава, рассмотрены всевозможные абстрактные методы помощи и содействия со стороны государства.

Ключевые слова: инновационные технологии, логистика, доставка, курьерская служба, курьеры, кросс-докинг, спрос, рынок, груз, грузовой автомобильный транспорт, фрахтовые автомашины, перевозка, маршрут, цифровизация, диджитализация, инновации.

Потребность в грузовых автомобильных перевозках в значительной мере обуславливается динамикой и структурой объемов производства в стране, а также платёжеспособностью компаний и организаций абсолютно всех отраслей экономики. Однако в последнее время значимость фрахтовых транспортировок особенно увеличивается. На сегодняшний день развиваются такие виды рынков как междугородние транспортировки и внутригосударственные

перевозки, на которых изо дня в день прослеживаются повышения. Причиной данного явления стало активное импортозамещение, после подписания указа Президента РФ В.В. Путина от 06.08.2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности РФ».

Роль данной инфраструктуры в концепции региональной экономики обуславливается её функциями:

- распределительной, отражающей способность распределения ресурсов (использованных материалов, капиталов, людских ресурсов и т. п.) между хозяйствующими субъектами на определённой территории;

- коммуникационной, обеспечивающей информационное содействие при организации обмена продуктами, товарами, услугами и другими ценностями;

- стабилизирующей, направленной на обеспечение развития, а также укрепления в составе баланса спроса и предложения на областных рынках [2].

В условиях формирования общества требования к инфраструктуре регулярно увеличивается, то, что неминуемо изменяет её численные, а также высококачественные свойства, модифицирует структуры инфраструктурных комплексов определённого района/города. При этом необходимо принимать во внимание как воздействие общественно-финансового утверждения в определённом городе в развитии инфраструктуры, так и противоположное воздействие инфраструктуры в региональном развитии.

Грузовое сообщение в Российской Федерации – это значимое условие формирования экономики государства и обеспечение её внешних и внутренних финансовых взаимосвязей. Процедура предоставления межрегиональных фрахтовых уведомлений состоит из координационных, научно-технических, административных и прочих взаимодополняющих компонентов.

Что касательно современного мира в целом, то в нём происходит постоянное улучшение и развитие транспортной инфраструктуры, вследствие этого происходит распространение отрасли и усиление роли логистики, которая в свою очередь оказывает услуги по качественной и срочной доставке грузов. На сегодняшний день грузоперевозки стали неотъемлемым элементом жизни всего человечества. С помощью логистики, все предприятия, населённые пункты и страны снабжаются всем необходимым [1].

На сегодняшний день грузовой автомобильный транспорт постепенно становится самым популярным способом перевозки грузов. Основными причинами его активного использования в логистических системах стали присущие автотранспорту, гибкость доставки и высокая скорость междугородных перевозок.

С помощью автомобильного транспорта грузовая перевозка может быть осуществлена «от двери до двери» с необходимой степенью срочности. Транспорт обеспечивает регулярность поставки и возможность поставки грузов, как малыми, так и большими партиями и по сравнению с другими видами грузовых перевозок, предъявляются менее жёсткие требования к упаковке товара. Именно автотранспортные грузоперевозки в ближайшем будущем сохранят центральные позиции в обеспечении транспортных потребностей системы логистики.

Во всех отраслях производства конечным продуктом является результат определённого производственного цикла, то есть совокупность последовательных процессов и операций. Транспортное производство не является исключением.

Перевозка грузов является одним из основных элементов транспортного процесса, соответственно все другие, остальные элементы подчинены ему. Перевозочный процесс включает в себя работу подвижного состава с момента подачи под погрузку, его движение с грузом и до постановки под разгрузку.

Перевозка грузов представляет собой совокупность операций с грузами и транспортными средствами, в результате выполнения которых грузы изменяют своё положение в пространстве. Сущность транспортировки грузов заключается в изменении места нахождения того или иного груза. Продукция грузового автомобильного транспорта – это перемещение грузов в пространстве, являющееся необходимым элементом производственного процесса

продукции и условием, определяющим возможность её комфортного, качественного и своевременного потребления.

Первостепенными показателями перевозки грузов автотранспортом являются исполнение перевозок в срок, сохранность количества и потребительских качеств возимых грузов, а также экономичность концепции доставки. Осуществление транспортировок в срок зависит от своевременности вывоза грузов от грузоотправителя, а также времени доставки грузов грузополучателю.

Сохранность целостности грузов, его потребительских качеств, а также экономичность доставки находятся в зависимости от вида мобильного состава, исполняющего транспортировки грузов. Таким образом, автотранспортные ресурсы обязаны отвечать типам грузов, гарантировать максимальную безопасность грузов также механизированное осуществление погрузочно-выгрузочных действий.

В сегодняшних реалиях, а именно во время рыночной экономики, решающим фактором коммерческого успеха предприятия, определённно является эффективность его хозяйственной деятельности. Это разноаспектное понятие, заключающееся в получении наибольшей прибыли при удовлетворении нужд в фрахтовых авто транспортировках, при заданном уровне их качества и имеющихся экономических, вещественных и промышленных ресурсах.

При поиске путей увеличения производительности деятельности компании действенным методом считается увеличение производительности фрахтовых транспортировок. Транспортировка груза представляет главную значимость в логистической концепции также составляет существенную часть расходов (20–40 % и более), по этой причине оптимизация автотранспортных, погрузочно-выгрузочных, тарно-паковочных, экспедиционных, а также пакгаузных действий следует выделять особое внимание с мишенью уменьшения потерь и экономии ресурсов [3].

С экономической точки зрения увеличение производительности транспортировок грузов основным способом добивается вследствие увеличения производительности мобильных составов компании.

В значительной мере оно совмещено с технологическим улучшением автотранспорта, а также погрузочно-выгрузочных средств, внедрением новейших технологий, совершенствованием хода компании фрахтовой транспортировки, а также оптимизацией маршрутного пути.

Зачастую скорость поставки товаров зависит от некоторых факторов. Прежде всего, это удалённость складов, с которых везут товары, от степени развития технологического процесса того самого склада с которого везут, насколько быстро протекают на нём все необходимые процессы, а также от добросовестности персонала, который работает на том или ином складе и от того человека, который непосредственно принял заказ и насколько быстро он его обработал и отправил на последующий технологический процесс, и, самое главное, какой транспортной компанией отправляется или какой почтой.

Безопасная поставка грузов в оговорённые сроки представляет собой основной задачей каждого грузоперевозчика. Также с целью эффективного решения такого рода проблем существует необходимость в соблюдении следующих законов:

- выводить на маршрут автотранспорт, находящийся исключительно в рабочем пребывании;
- заинтересовать к управлению машинами и автопоездами исключительно высококлассных и опытнейших шофёров;
- принимать во внимание погодные условия и прочие определённые условия, имеющие оказать влияние на темп доставки груза;
- умение и возможность грамотно выбирать автотранспорт в согласовании с особенностями поставляемого груза.

В настоящее время с целью предоставления защищённости и уменьшения сроков доставки стремительно применяются инновационные технологические процессы, а именно средства навигации и удалённого контроля. Одновременно используются специализированные компьютерные проекты, умеющие автоматически оптимизировать маршруты с учётом ак-

туальной ситуации на дорогах. Также необходимо отметить, что логистический приоритет достигается с помощью точных моделей, собираемых «вручную» на базе расчётов и выкладок.

Особенным спросом у логистов пользуются специализированные онлайн сервисы, обеспечивающие связь между грузоперевозчиками и собственниками груза в удалённом порядке.

В данном случае интеллектуальная маршрутизация является ключом к решению проблемы, которая связана с сокращением времени на доставку.

Всемирное перемещение в сторону цифровизации модифицирует и логистическую область. «Цифра» изменяет каналы перемещения продуктов, форматы поставки, а также процессы управления. Фирмы, вкладывающиеся в цифровые технологические процессы, однозначно вырываются в фавориты данной сферы на рынке логистических услуг. Однако в целом степень диджитализации русской логистики всё ещё остаётся на низком или же в некоторых случаях на уровне ближе к среднему.

Формирование электронной коммерции, а также растущие запросы к поставке – многоканальность, своевременность, прозрачность, точность – активизируют ритейлеров, а также логистических операторов к увеличению производительности процессов, а также логистических операторов к увеличению производительности процессов и к введению новейших технологий.

Требуется изучать актуальные каналы, а также форматы доставки, исследовать большие данные, автоматизировать движения, вводить блокчейн и роботов. Логистическая область становится одним из драйверов цифровизации.

Один из наиболее ярких трендов нашей логистики – трансформация от единичных решений к платформенным. Знаковым образцом платформенного решения стал сервис, предназначенный поиску, а также выбору грузоперевозчиков (подобие Uber для фрахтового автотранспорта) и компании мультимодальных транспортировок.

При инвестировании в исследование платформенных, а не отдельных решений, увеличивается результативность применения больших массивов данных с целью формирования новейших сервисов, а также оптимизации логистики. В случае если единичные проекты и сервисы дают возможность усовершенствовать какой-то конкретный бизнес-процесс, то платформа может найти решения одновременно целому ряду вопросов.

Платформы дают возможность объединить бизнес-процессы участников цепочки, объединять производителей с покупателями, регулировать пакетами резервами, а также полным диапазоном других услуг. Цифровая трансформация не только изменяет отдельные логистические фирмы, но и становится объектом диалога между муниципальными органами, ведомствами и бизнесом. В 2018 году было объявлено о формировании единой цифровой платформе автотранспортного комплекса (ЦПТК).

На сегодняшний день одна из ключевых и так скажем трендовых задач торговой розницы – это решения, направленные на ускорение поставок.

В интересах офлайн-ритейлера при доставке продуктов с нескольких возможных складов, как например собственных или арендованных, или непосредственно от множества поставщиков выгоднее объединять все товары в одном складе или в сортировочном центре с дальнейшей их перевозкой согласно торговым центрам. В таком случае, применяя инновационные технологические процессы, возможно прослеживать и вовремя пополнять резервы продукции.

Стимулирование процедур доставки даёт такая возможность как кросс-докинг – это комплекс действий по перегрузке и распределению отправленной продукции с большегрузных машин на малотоннажные с целью их доставки вплоть до магазинов. Ускорение совершается за счёт современной комплектации заказов без хранения их на складах.

Автоматизированный процесс доминирует над ручным трудом согласно двум главным признакам: эффективность и точность.

В российской федерации уже имеются большие e-commerce ритейлеры, стремительно занимающиеся автоматизацией собственных процессов. В данном ряду выделяется маркетплейс Lamoda. Где автоматизированы все без исключения основные процессы [4].

Существенную значимость в ходе модификации информационных концепций может сыграть правительство, которое в силах стимулировать данный процесс – к примеру, посредством изменения нормативно-правовой базы государства, которое касается перевозок и логистики в целом.

По сути, уже сейчас известно де-факто, что в логистике всё большую значимость представляют ИТ-эксперты. И вопрос стоит о том, развивать ли собственные компетенции или же заинтересовать кого-то из вне, к примеру, пользоваться услугами консалтинговых компаний, необходимо отметить, что на сегодняшний день этот вопрос занимает довольно критическую позицию.

Подводя итог, необходимо отметить, что на сегодняшний день Цифровизация в сфере логистики и создание инновационных моделей доставки и контроля над всеми процессами находится на моменте развития и в ближайшие 10-15 лет вся система логистики в Российской Федерации кардинально изменится в лучшую сторону. На сегодняшний день предпосылки по развитию сферы доставки и логистики имеют место быть и это является наилучшим идентификатором того, что России находится на правильном пути развития и уже в ближайшем будущем будет иметь огромные возможности для конкурирования со странами в которых уже развитая система логистики и доставки грузов (продуктов, материалов и т. д.)

Литература

1. *Агарков А.П.* Экономика и управление на предприятии: учебное пособие. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 400 с.
2. *Азымова Т.Н.* Особенности деятельности предприятий автомобильного транспорта // Главный бухгалтер. – 2015. – № 4. – С. 17–20.
3. *Беляев В.М.* Грузовые перевозки: учебное пособие. – М.: Издательский центр «Академия», 2011. – 176 с.
4. *Бычков В.П., Проскурина И.Ю., Заложных В.М., Шибяев М.А., Чинарева О.И.* Экономика отрасли (автомобильный транспорт). – Воронеж: ВГЛТА, 2015. – 256 с.

МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОЕКТА ПО ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ С ПОМОЩЬЮ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ

**Малыхина Виктория Сергеевна,
Журавель Виталий Фёдорович**

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет», Ставрополь, Россия

Аннотация. Данная работа выполнена на тему: «Методы снижения неопределенности при разработке проекта по формированию стратегии с помощью теории нечетких множеств» и включает рассмотрение таких вопросов, как понятие неопределенности, принятие стратегических решений с использованием метода нечетких множеств, выяснение неопределенности и риска в отношении их роли в управлении проектами.

Ключевые слова: управление проектами, управление неопределенностью, стратегические решения, показатели эффективности, нечетко-множественный подход.

Управление неопределенностью является необходимым условием для эффективного управления проектами, однако требует большего внимания наряду с применением более сложных методов и приемов, чем те, которые используются в общей практике. Неопределенность планирования предполагает готовность пересмотреть план проекта, когда того требует ситуация.

Неопределенность – одно из основных определений в современной теории и практике управления. Значимость данного определения обусловлена тем, что на проект оказывают

влияние неопределенные факторы [2]. Работая с неопределенностями в условиях внешней и внутренней среды, руководителю следует обращать внимание на следующие параметров: полностью управляемые, частично управляемые и не управляемые параметры.

Перечисленные группы параметров включают в себя определенные коррективы в решение и в результаты его исполнения, что непосредственно повышает уровень неопределенности и заставляет управленца рисковать [3]. При использовании метода нечетких множеств неопределенность в значительной мере уменьшается.

Теория позволяет фразам «риск проекта велик» или «доход проекта превысит 1 миллион рублей» придать фразам математический смысл, которые возникают посредством экспертной оценки.

Таким образом, появляется возможность свести качественные экспертные оценки с количественными [1]. Например, управленцу необходимо предоставить количественную оценку истинности экспертного заключения о риске проекта для дальнейшего принятия стратегического решения.

Введем лингвистическую переменную – g (риск проекта предприятия). Универсальным множеством для переменной g является отрезок $[0, 1]$, а множество значений переменной g – терм-множество $G = \{G_1, G_2, G_3, G_4, G_5\}$, где:

- G_1 – предельный риск проекта;
- G_2 – высокая степень риска;
- G_3 – средняя степень риска;
- G_4 – низкая степень риска;
- G_5 – риск незначительный.

Каждый терм из множества G является именем нечеткого подмножества на отрезке $[0, 1]$.

Используя формулу функции принадлежности трапезоидного нечеткого числа $x = (a_1, a_2, a_3, a_4)$, составим таблицу функций принадлежности каждого терма (таблица 1).

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & \text{если } x < a_1; \\ \frac{x-a_1}{a_2-a_1}, & \text{если } a_1 \leq x < a_2; \\ 1, & \text{если } a_2 \leq x \leq a_3; \\ \frac{x-a_4}{a_3-a_4}, & \text{если } a_3 < x \leq a_4; \\ 0, & \text{если } x > a_4 \end{cases} \quad (1).$$

Таблица 1

Функции принадлежности подмножеств терм-множеств g

| Терм G_k | Функции принадлежности нечеткого множества G_k |
|------------------------|--|
| $G_5 \in [0; 0,25]$ | $\mu_5 = \begin{cases} 1, & \text{если } 0 \leq g \leq 0,15; \\ 10 * (0,25 - g), & \text{если } 0,15 < g \leq 0,25 \end{cases}$ |
| $G_4 \in (0,15; 0,45]$ | $\mu_4 = \begin{cases} 1 - 10 * (0,25 - g), & \text{если } 0,15 < x \leq 0,25; \\ 1, & \text{если } 0,25 < x \leq 0,35; \\ 10 * (0,45 - g), & \text{если } 0,35 < x \leq 0,45 \end{cases}$ |
| $G_3 \in (0,35; 0,65]$ | $\mu_3 = \begin{cases} 1 - 10 * (0,45 - g), & \text{если } 0,35 < x \leq 0,45; \\ 1, & \text{если } 0,45 < x \leq 0,55; \\ 10 * (0,65 - g), & \text{если } 0,55 < x \leq 0,65 \end{cases}$ |
| $G_2 \in (0,55; 0,85]$ | $\mu_2 = \begin{cases} 1 - 10 * (0,65 - g), & \text{если } 0,55 < x \leq 0,65; \\ 1, & \text{если } 0,65 < x \leq 0,75; \\ 10 * (0,85 - g), & \text{если } 0,75 < x \leq 0,85 \end{cases}$ |
| $G_1 \in [0,75; 0,1]$ | $\mu_1 = \begin{cases} 1 - 10 * (0,85 - g), & \text{если } 0,75 \leq g < 0,85 \\ 1, & \text{если } 0,85 \leq g \leq 1 \end{cases}$ |

Если было бы установлено, что $g = 0,62$, то отличную от нуля функцию принадлежности имеют два термина: G_3 и G_2 .

$$\mu_3(0,62) = 10 * (0,65 - g) = 0,3; \quad (2).$$

$$\mu_2(0,62) = 1 - 10 * (0,65 - g) = 0,7 \quad (3).$$

Таким образом, для $g = 0,62$ терм-множество G_2 является более истинным, чем G_3 . Заключение о риске проекта управленец делает на основании анализа финансовых показателей предприятия. Показатели выбирают так, чтобы рост каждого отдельного показателя X_i был сопряжен со снижением степени риска проекта. Если для какого-либо финансового показателя наблюдается противоположная тенденция, то в анализе его следует заменить сопряженным.

Принятие стратегических решений с использованием метода нечетких множеств сводится к выбору альтернатив, которые удовлетворяют всем заданным критериям со значениями функции принадлежности по каждому критерию, находящимися в заранее заданных пределах, определяемыми экспертами/управленцами.

Инвестиционный проект представляет собой конкретный план или программу мероприятий, которые направлены на капитальные вложения с их последующим возмещением посредством получения прибыли.

В качестве основного показателя эффективности проекта принимается его чистая приведенная стоимость (NPV) – суммарный денежный поток инвестиционного проекта без учета платежей, связанных с его финансированием, выражающийся формулой [4]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I \quad (4).$$

где t, n – количество лет и других временных промежутков;

CF_t – денежный поток за период t ;

r – ставка дисконтирования;

I – величина первоначальных инвестиций.

Предполагается, что проект является успешным, если NPV проекта принимает значение больше нуля.

Функция принадлежности μ_r : $r \rightarrow [0 : 1]$, NPV – некоторое множество чистых приведенных стоимостей. Нечеткое подмножество r в NPV это график отображения μ_r . При этом $\mu_r(NPV)$ является степенью принадлежности NPV к r . Смыслом данного метода являются представление прибыльности проекта в виде нечеткого числа, определение и максимизация его функции принадлежности при минимизации рисков проекта. Необходимо оценить величины, из которых складывается целевая функция, чтобы представить ее в нечетком виде, а далее определить вид функции принадлежности в комбинации. В данном случае функция чистой приведенной стоимости является функцией, которая определяет прибыльность.

Для построения функции необходимо задать треугольное число с помощью трех параметров: минимальное значение (NPVmin), модальное (NPVav) и максимальное (NPVmax).

Рассмотрим инвестиционный проект со следующими показателями:

- время осуществления проекта составляет 3 года,
- размер стартовых инвестиций – 4 млн руб.,
- ставка дисконтирования может колебаться от 15 до 25 %,
- денежный поток планируется в диапазоне от нуля до 4 млн руб.

Применяем метод нечетких множеств для анализа риска, используя формулу:

$$NPVmin = \frac{0}{(1+0,25)^1} + \frac{0}{(1+0,25)^2} + \frac{0}{(1+0,25)^3} - 4 = -4 \quad (5).$$

$$NPV_{\max} = \frac{4}{(1+0,15)^1} + \frac{4}{(1+0,15)^2} + \frac{4}{(1+0,15)^3} - 4 = 5,13 \quad (6).$$

Среднее значение денежного потока $CF_{av} = 2$, средняя ставка дисконтирования $r_{av} = 20\%$:

$$NPV_{av} = \frac{2}{(1+0,2)^1} + \frac{2}{(1+0,2)^2} + \frac{2}{(1+0,2)^3} - 4 = 0,22 \quad (7).$$

Получаем следующее треугольное число NPV: $(-4; 0,22; 5,13)$. Построим график функции принадлежности для данного треугольного числа (рисунок 1).

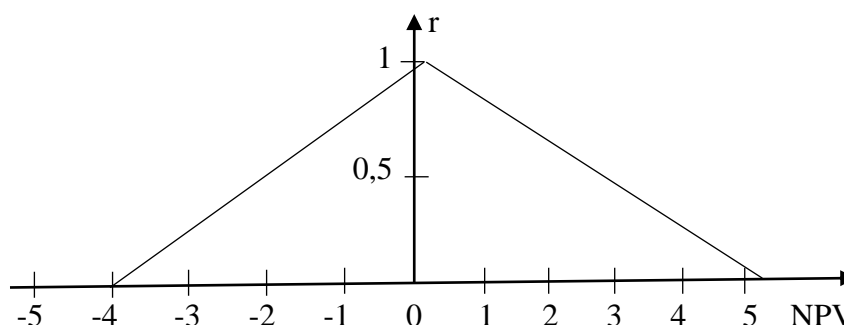


Рис.1. График функции принадлежности

В данном случае зоной неэффективных инвестиций является зона при $NPV \in [-4; 0]$.

Выяснение неопределенности и риска в отношении их роли в управлении проектами имеет решающее значение для разработки эффективной стратегии управления рисками.

Нечетко-множественный подход позволяет сократить объем вычислений в сравнении с вероятностными методами. Таким образом, нечеткие вычисления позволяют оценить все возможные ситуации и рассчитать возможность наступления риска, а также отнести данный проект к определенной группе риска и сделать соответствующие выводы.

Литература

1. *Бессмертный И.А.* Интеллектуальные системы: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М: Издательство Юрайт, 2019. – 240 с.
2. *Томпсон А.А.* Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии. – Москва: Юнити-Дана, 2015. – 577 с.
3. *Савельева Н.А.* Стратегический менеджмент. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. – 382 с.
4. *Чернаков Е.А.* Финансовый анализ бизнес-плана инвестиционного проекта. – Омск: ОмГТУ, 2018. – 207 с.
5. *Звягин Л.С.* Определение неопределенности и риска в управлении проектами. – Москва: Мягкие измерения и вычисления, 2020. – 58 с.

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ РЕПУТАЦИОННОГО КАПИТАЛА ТЕРРИТОРИИ

**Павлова Христина Александровна,
Сафиуллин Марат Рашитович**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Репутационная активность регионов формирует целый набор перспектив их собственного развития и возможностей. Репутационный капитал имеет весьма важное значение и приобретает широкое распространение в научно-исследовательском поле, что определяет актуальность нашего исследования. В статье рассматривается авторский подход

к оценке репутационного капитала, рассматриваются этапы методологии и делается вывод о том, что репутационный капитал обеспечивает территории конкурентные преимущества на глобальном или региональном пространстве.

Ключевые слова: репутация, репутационный капитал региона, репутация территории, репутационная активность, рейтинги регионов.

Исходя из определения, предложенного нами, что «репутационный капитал – это нематериальный институциональный ресурс, формирующий (создающий) дополнительную стоимость и новые конкурентные возможности посредством создания узнаваемого образа, позволяющего желаемым образом организовать экономических агентов», нами предлагается методический подход к оценке репутационного капитала территории, объединяющий 4 направления и состоящий из следующих этапов:

Этап 1. Оценка узнаваемости образа, путем определения индекса репутационного капитала [5].

Методика оценки репутационного капитала региона включает в себя:

Шаг 1. Группировка глобального информационного пространства по уровню отражения репутационного фона региона [1].

Шаг 2. Группировка глобального информационного пространства на федеральные/региональные информационные источники [2].

Шаг 3. Определение списка поисковых запросов, формирующих представления о репутации территории (региона) и раскрывающих сущность анализируемого процесса. На этом же шаге проводится оценка количества запрашиваемых пользователями запросов относительно анализируемого объекта в рамках определенного периода времени [3].

Поскольку содержание категории «репутация» обычно характеризуется рядом показателей, то для получения корректной оценки репутации следует учитывать ее разные аспекты, такие как:

1. Экономические, включают в себя характеристики экономического порядка в системе информационного пространства: инвестиционный рейтинг, транспортно-логистическая инфраструктура, особые экономические зоны, динамика ВРП, туризм, развитие МСП.

2. Социальные, включают в себя характеристики социального порядка в системе информационного пространства, таких как коррупция, качество предоставления медицинских услуг, среднемесячная зарплата, безработица [5].

3. Институциональные, включают в себя характеристики институционального порядка в системе информационного пространства, а именно конкурентная среда, законодательные инициативы и административные барьеры.

Следует отметить, что представленные выше составляющие репутации региона коррелируют с подходом, предложенным в работе И.С. Важениной [10]. В соответствии с ним «основные характеристики, составляющие репутацию территории, – это эмоциональная привлекательность, особенности региональной экономики, развитие производственной и социальной инфраструктуры, инвестиционная привлекательность, инновационная активность, качество отношений с партнерами, репутация руководства, социальная ответственность региона, финансово-экономические показатели».

Шаг 4. Идентификация и определение информационных поисковых систем, участвующих в процедуре анализа с целью оценить популярность и востребованность каждой из них (Mail.ru, Яндекс, Yahoo и т. д.).

Шаг 5. Анализ и систематизация данных относительно оцениваемых поисковых запросов, формирующих репутацию анализируемого объекта [4].

Шаг 6. Расчет интегральных значений субиндексов, характеризующих репутационный капитал региона

Шаг 7. Расчет интегрального индекса репутационного капитала региона.

Этап 2. Оценка влияния институциональных метрик на уровень индекса репутационного капитала региона[6].

Демонстрации значимости в современной экономической действительности репутационного капитала – это место/ранг регионов в национальных и международных рейтингах. Положительная динамика территории в продвижении своих позиций в них явным образом формирует представления и ожидания внешних и внутренних игроков относительно перспектив их развития в данном регионе [7], что соответствующим образом отражается на активизации процессов привлечения капитала. Другими словами, рейтинги, формируя, по сути, репутационный капитал территории, посредством отражения данных в системе информационных ресурсов глобального/национального/регионального и местного уровня, запускают, активизируют процессы социально-экономического развития.

Полагаясь на выше представленные рассуждения относительно тесной взаимосвязи институциональных метрик с индексом репутационного капитала, предлагаем проведение соответствующего корреляционного анализа, где в качестве Y (эндогенной переменной) выступает временной ряд «Индекс репутационного капитала региона», а в качестве X (экзогенных переменных) – оценочные баллы в национальных и международных рейтингах за тот же анализируемый период.

Этап 3. Оценка дополнительной стоимости, сформированной за счет изменений репутационного капитала.

Реализация данного этапа предполагает определение дополнительной стоимости, сформированной за счет изменений репутационного капитала, с целью соотношения между собой полученных результатов и последующего сравнения их с ВРП региона [8].

Так как, мы работаем в одном налоговом поле, то дополнительная стоимость формируется из количества налогов, которое получаем за счет репутационной составляющей, и рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Доп. стоимость} = (\text{Налоговая отдача ВРП РТ} - \text{Налоговая отдача ВВП}) * \text{ВРП}$$

Этап 4. Оценка приверженности экономических агентов, сформированная за счет изменений репутационного капитала.

С целью определения приверженности экономических агентов, сформированной за счет изменений репутационного капитала, был выбран эконометрический анализ временных рядов, где в качестве экзогенной переменной выступил ряд, характеризующий динамику репутационного капитала рассматриваемого региона, а в качестве эндогенной – инвестиции в основной капитал. Выбор данного макроэкономического показателя обусловлен тем, что инвестиционная активность очень чувствительно реагирует на любые изменения, происходящие с социально-экономической и институциональной средой региона.

Полагаясь на выше представленные рассуждения относительно моделирования изучаемых процессов, предлагаем построение соответствующей регрессионной функции, где в качестве Y (эндогенной переменной) выступает временной ряд «Темпы роста инвестиций в основной капитал региона», а в качестве X (экзогенной переменной) – Индекс репутационного капитала региона за тот же анализируемый период. Также, в целях повышения уровня аппроксимации предсказанных значений относительно фактических, в модель поэтапно добавляем фиктивные переменные. «Как правило, фиктивная переменная – это индикаторная переменная, отражающая качественную характеристику. При этом фиктивная переменная является дихотомической, принимающей, соответственно, два значения: $f = 1$, в случае если остатки значений предсказанного ряда принимают положительное значение и $f = 0$ – если отрицательное».

Этап 5. Разработка мероприятий по управлению репутационным капиталом территории, направленной на рост конкурентоспособности региона.

Таким образом, разработанный методологический подход к оценке репутационного капитала региона позволяет по-новому взглянуть на репутационный капитал – через призму регионов и территории, обеспечивающим его конкурентные преимущества на глобальном или региональном пространстве, а также позволяет в количественной (числовой) форме определить положительную или отрицательную репутации региона [9].

Литература

1. *Arslan M.L., Seker S.E.* Web based reputation index of Turkish universities // International Journal of e-Education, e-Business, e-Management and e-Learning. – 2014. – Volume 4, Issue 3. – Pp. 197–203.
2. *Boyd B.K., Bergh D.D., Ketchen D.J.* Reconsidering the reputation-performance relationship: a resource-based view // Journal of Management. – 2010. – Volume 36, Issue 3. – Pp. 588–609.
3. *Klein J.* The rise of the reputation economy / World Economic Forum 2014. – URL: <https://www.weforum.org/agenda/2014/01/the-rise-of-the-reputation-economy/> (Дата обращения: 14.04.2021).
4. *Manaman H.S., Jamali S., Aleahmad A.* Online reputation measurement of companies based on user-generated content in online social networks // Computers in Human Behavior. – 2016. – Volume 54. – Pp. 94–100.
5. *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. – Volume 7, Issue 5. – Pp. 840–846.
6. *Павлова Х.А.* О репутационной экономике региона / Экономика в меняющемся мире: Всероссийский экономический форум: сборник научных трудов (Казань, 2020). – С. 285–288.
7. *Сафиуллин М.Р., Павлова Х.А.* О некоторых основных характеристиках репутационного капитала // Электронный экономический вестник Татарстана. – 2019. – № 4. – С. 35–38.
8. *Сафиуллин М.Р., Павлова Х.А.* Репутационный капитал региона: важнейшие аспекты // Электронный экономический вестник Татарстана. – 2020. – № 3. – С. 82–90.
9. *Сафиуллин М.Р., Павлова Х.А.* О важности репутационного капитала // Электронный экономический вестник Татарстана. – 2020. – № 3. – С. 90–95.
10. *Важенина И.С.* Концептуальные основы формирования и совершенствования репутации региона // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 8. – С. 29–30.

ДИСТАНЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПРАКТИКИ

Рушева Анна Витальевна,

Кузнецова Наталия Михайловна

*Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского,
Нижний Новгород, Россия*

Аннотация. Успешность деятельности предприятия в формате дистанционного менеджмента зависит от множества факторов, среди которых первостепенное значение имеют профессиональная компетентность, высокая мотивация и лояльность участников производственного процесса. Период вынужденной самоизоляции прошедшего года, в течение которого большая часть компаний перешла на удаленную работу, был показателен и позволил вскрыть важные организационно-управленческие проблемы, а также критично отнестись к уровню профессиональной подготовки, деловым и личностным качествам сотрудников. Нарушение привычного процесса контроля за выполнением норм труда, планирования и координирования трудовой деятельности при дистанционном управлении ставит перед руководителями новые задачи, в том числе по освоению ими новых ролей, выработке эффективных методов воздействия на поведение сотрудников, поддержания их активности и вовлеченности в организационные процессы. Требования к подчиненным также увеличиваются – от них ожидается более высокий уровень самостоятельности, дисциплинированности и ответственности, способности к саморазвитию и быстрой адаптации к изменяющимся условиям работы. В представленном материале затрагиваются и иные инновационные практики функциониро-

вания организационной системы в удаленном формате, обеспечивающие её эффективность и конкурентоспособность.

Ключевые слова: дистанционный менеджмент, новая короновирусная инфекция, удаленная работа, работодатель, работник, информационная среда, информационная безопасность, нормирование труда, рабочее время, социально-психологический климат.

Условия информационной среды, сложившиеся к настоящему времени, позволили преодолеть множество проблем вынужденного и внезапного перехода большей части предприятий на удаленный режим работы, обусловленный распространением в мировых масштабах нового вида вируса (COVID-19).

Имея все признаки товара (имеет стоимость, продается и покупается, обменивается) информация становится системообразующим признаком современного этапа развития общества, одним из ключевых ресурсов, востребованных современными предприятиями.

Очевидно, что формы трудовой деятельности и виды занятости имеют сегодня некоторое разнообразие, а с развитием информационных технологий и доступности ресурсов «всемирной паутины» появились возможности выбора удобного и рационального способа работы. Безусловно, характер удаленной работы неоднозначен, наряду с её преимуществами перед традиционной формой, существуют конкретные сложности, заставляющие руководителей тщательно продумывать и планировать внедрение мер по реорганизации системы управления предприятием.

Период режима самоизоляции в 2020 году, обусловленный распространением новой короновирусной инфекции и действующих ограничений в 2021 году позволил выявить множество проблем организационного-управленческого, технического и социально-психологического характера. Кратко охарактеризуем некоторые из них.

– *Нормирование труда.* Некоторые из методов контроля за соблюдением установленных норм труда, применяемых в традиционной практике управления в условиях дистанционной работы, становятся несостоятельны (например, моментное наблюдение), а ранее определенные показатели работы часто не предусматривают использование современных технологий, новых стандартов, модернизированное оборудование, инновационные бизнес-процессы и пр.

В то же время, «работодатель и работник заинтересованы в применении обоснованных норм трудовых затрат, рациональном использовании рабочего времени как по продолжительности, так и по степени интенсивности труда. В данных условиях возрастает и требование к точности, обоснованности, достоверности норм затрат труда. Соответственно, разрабатываемые либо пересматриваемые меры должны базироваться на действующей правовой базе и исходить из утвержденных методик расчетов» [1].

Заметим также, что эффективное решение вопросов нормирования труда в условиях широкого распространения удаленной работы невозможно без грамотного использования трудового потенциала и рационализации многих кадровых процессов, но основанной на принципах социальной ответственности.

– *Режим рабочего времени.* Данный параметр деятельности, как и другие, может иметь определенные варианты. Как правило, он зафиксирован в правилах внутреннего трудового распорядка и находит отражение в трудовом договоре. При производственной необходимости, наличии особенностей характера труда и его содержания режим рабочего времени может быть изменен. Так, в части первой статьи 312.4 «Особенности режима рабочего времени и времени отдыха дистанционного работника» Трудового кодекса РФ, устанавливается право такого работника определять режим рабочего времени самостоятельно (по своему усмотрению) [2], например, ненормированный рабочий день, неполное рабочее время, гибкое рабочее время. Несмотря на данные «отступления» от традиционного режима работы, «работодатель обязан вести учет фактически отработанного времени каждым сотрудником и исключений из этого правила для дистанционных работников трудовое законодательство не предусматривает» [3].

Таким образом, для обеспечения порядка в организации и слаженности действий, необходимо серьёзно подготовиться к изменениям графиков работы. Осложнения в данном вопросе, чаще всего, обусловлены существующим в каждой организации принципом «разделения и кооперации труда», согласно которому на предприятиях образуется некоторое разнообразие категорий персонала с отличающимся режимом работы. При удаленном руководстве крайне важно организовать скоординированную производственную деятельность, основанную на оперативном информировании специалистов всех категорий сотрудников и четкой обратной связи. Особые усилия менеджерам и HR-специалистам, приходится прикладывать, например, из-за различного режима работы административного персонала и той части сотрудников, чья деятельность не может осуществляться дистанционно от обслуживаемого клиента (как в сфере социального обслуживания) или пациента в больнице. Другим примером может быть отличие продолжительности рабочей недели, которая для той же администрации составляет пять дней, а для педагогов в образовательных учреждениях – шесть.

– *Коммуникационные процессы и выстраивание информационных потоков.* В условиях информационного общества и динамичности всего происходящего в нем, возможности дистанционной работы являются существенным благом для всех участников совместной трудовой деятельности, поскольку позволяют: повышать оперативность в принятии решений, обеспечивать мобильность и своевременность действий, корректировать отклонения от плана и получать желаемый результат.

Дистанционный формат руководства, несмотря на его выгоды и большие возможности, сопряжен с определенными трудностями, возникающими из-за отсутствия очного взаимодействия с сотрудниками и особенностей самой дистанционной коммуникации, при которой канал передачи информации сужается, появляются «шумы», влияющие на правильность восприятия поведения другого человека. При таком варианте общения руководителю сложно оценить мотивацию и настроения работника, понять его готовность ответственно и качественно выполнять должностные обязанности, проявлять лояльность и пр.

Кроме того, поскольку большая часть коммуникационных процессов происходит с помощью цифровых технологий и современных средств связи, организация должна быть готова к немалым финансовым, временным затратам и иным издержкам.

Для достижения поставленных целей, в условиях дистанционного менеджмента необходимо регулярно по видеосвязи проводить индивидуальные или групповые встречи, короткие планерки, обеспечивая, таким образом, обратную связь и управляемость. Наиболее распространёнными технологиями, позволяющими не только слышать, но и видеть участников и их эмоции, минимизируя при этом потери энергии (как существенного недостатка виртуального общения), демонстрировать слайды, необходимые документы, являются Adobe Connect, Zoom, Click-Meeting, Skype и другие.

Еще одним важным элементом дистанционного менеджмента является доступность для удаленных сотрудников всей необходимой информации, возможность нахождения их в общем информационном поле. Для решения подобных задач могут быть использованы такие инструменты, как: рассылка материалов по электронной почте, ведение на корпоративной платформе веб-форума, а также такое достаточно новое изобретение – аудио- или видеоподкасты, в которых руководители могут размещать актуальную для сотрудников информацию.

– *Информационная безопасность при удаленной работе.* Ситуация быстрого перехода сотрудников на режим удаленной работы весной 2020 года для многих организаций (особенно для тех, которые его не практиковали) создала массу сложностей и обусловила принятие быстрых управленческих решений, не отличающихся должным качеством и высокой эффективностью. Угрозы кибератак коснулись предприятий самых разных направлений деятельности: промышленные, медицинские, финансовые, а также те, которые сосредотачивают на своем ресурсе большой трафик пользователей.

Одной из главных проблем, с которой столкнулись менеджеры, стала кибербезопасность информационных систем. Далекое не все компании в тот трудный период смогли обеспечить грамотный профессиональный подход к проектированию технических сервисов и за-

щиту в информационном пространстве. При передаче данных (особенно с личных/домашних компьютеров сотрудников) возникал большой риск утечки данных и заражения системы, существенно увеличивались нагрузки на ключевые сервисы, учащались случаи кибератак, способные парализовать деятельности организации. Большому риску подверглись и многие современные средства для онлайн-общения. Неоднократно в СМИ появлялась информация о попадании записей видеозвонков сервиса Zoom в открытый доступ, о попадании частных разговоров пользователей, рабочих встреч и конференций организаций.

Для того чтобы удаленная работа оставалась безопасной, эксперты рекомендуют: «заботиться о резервном копировании и возможности аварийного восстановления данных из «облака»»; «применять двухфакторную аутентификацию при подключении VPN и доступе к корпоративной почте»; «использовать собственные средства удаленного доступа и хранения данных (в том числе разворачивать внутренние облачные сервисы)»; «протестировать ИТ-системы на устойчивость к DoS-атакам, что позволит определить максимально допустимые нагрузки, проверить эффективность средств защиты, выявить и скорректировать недостатки в настройках оборудования»; «разграничить права доступа к конфиденциальной информации и дополнительно позаботиться о безопасности устройств сотрудников, имеющих доступ к финансовой и другой критически важной бизнес-информации» [4].

Кроме того, не стоит забывать, что безопасная работа в сети зависит и от информационной культуры самого пользователя, и формат удаленной работы является отличным показателем её наличия. При выявленных недостатках в освоении обязательных норм информационной культуры, менеджерам рекомендуют проводить дополнительное обучение сотрудников, проверять знания правил работы с корпоративной информацией, контролировать выполнение требований информационной безопасности.

Свод рекомендаций по обеспечению безопасности при дистанционной работе издала Федеральная служба по техническому и экспортному контролю России (ФСТЭК) [5].

– *Социально-психологический климат и изменения в поведении.* Дистанционный режим трудовой деятельности затрагивает не только организационно-управленческие и технологические аспекты функционирования предприятия, но и социальные. Удаленное руководство трудовым коллективом, включающее выстраивание социальных связей, поддержание чувства общности и коллективного духа, является для менеджеров довольно сложной задачей. О том, что поведение работников, их отношения к коллегам и работе в организации на «дистанционке» существенно изменилось, свидетельствуют многочисленные соцопросы [6]. Наиболее распространёнными проблемами, которые ощутили удаленные сотрудники являются недостаточное общение, неполноценное сотрудничество и одиночество. Являясь биопсихосоциальной целостностью, человек не может постоянно находиться в социальной изоляции. Дистанционный режим работы, создавая, с одной стороны, определенные удобства для сотрудника (например, в виде избегания пути до офиса и обратно домой, гибкого планирования времени на личные нужды), оказал неоднозначное влияние на их физическое и психическое состояние, систему ценностей, вскрыл возможности/сложности в самоорганизации, позволил объективно оценить уровень профессионального развития.

Не лишним в данном контексте будет указать и на вынужденные изменения в поведении самих руководителей. Невозможность осуществлять прямой контроль и взаимодействие с подчиненными в очном формате, предопределяет необходимость пересмотра менеджерами используемых ранее методов работы. Ссылаясь на 10 ролей руководителя, сформулированных Г. Минцбергом, в условиях дистанционного управления акцент следует делать на информационный блок; категория ролей по принятию управленческих решений сохраняет свою актуальность, в то время как возможность качественно исполнить межличностные роли «на расстоянии» становится намного сложнее.

Удаленный формат общения затрудняет объективную оценку поведения и мотивации подчиненных, что может привести к принятию некачественных управленческих решений и ошибкам в управлении.

Другими, не менее важными вопросами дистанционного менеджмента, требующими детального изучения являются: проработка нормативно-правовой базы удаленной работы, необходимое материально-техническое оснащение для возможностей дистанционного менеджмента и полноценной дистанционной работы, повышение уровня информационной компетентности и информационной культуры персонала, обеспечение баланса между работой и личной жизнью сотрудников, создание безопасных условий труда.

Литература

1. *Кичигин А.В.* Проблемы нормирования труда на предприятиях // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 5. – С. 21–30.
2. Официальный сайт справочно-правовой системы «Консультант Плюс». – URL: <http://consultant.ru/document/> (Дата обращения: 26.04.2021).
3. Официальный сайт справочно-правовой системы «Консультант Плюс». – URL: <http://www.consultant.ru/document/> (Дата обращения: 26.04.2021).
4. Официальный сайт «Reksoft». – URL: <https://www.reksoft.ru/blog/2020/04/10/> (Дата обращения: 27.04.2021).
5. Официальный сайт «ФСТЭК России». – URL: <https://fstec.ru/tekhnicheskaya-zashchita-informatsii/> (Дата обращения: 27.04.2021).
6. Официальный сайт «Buffer». – URL: <https://lp.buffer.com/state-of-remote-work-2020> (Дата обращения: 27.04.2021).

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ

Сенатова Валерия Станиславовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены особенности организации удаленной работы, а также её роль и воздействие на экономику. Представлены виды удаленной занятости (фриланс и дистанционная работа). Дана развернутая характеристика направления современных информационных технологии для организации удаленной деятельности. Изучена практика использования удаленной работы в современных организациях. Рассмотрены программно-технические средства, используемые работодателями. Сделаны выводы о преимуществах и недостатках для работников и организации; о проблемах нормативного регулирования дистанционной занятости.

Ключевые слова: удаленная занятость, дистанционная работа, дистанционный работник, фриланс, фрилансер, информационные технологии.

Актуальность темы. Рынок труда в современном мире постоянно меняется. На сегодняшний день особым спросом пользуется удаленная работа. Привычные типовые требования от работодателей для работников перестают действовать. Сформировался запрос на активных, мобильных работников, готовых к изменениям рабочего процесса и способных меняться в профессиональном плане.

Современное программное обеспечение развито настолько, что оно позволяет контролировать и управлять всем процессом работы дистанционно. При этом на всех уровнях управления решение рутинных задач становится простым и быстро выполняемым.

Цель исследования состоит в изучении особенностях организации удаленной работы и в выявлении ее главных преимуществ и недостатков, как для работников и работодателей.

Задачи исследования: рассмотреть практику использования дистанционной занятости в современных отечественных организациях; рассмотреть программно-технические средства, позволяющие работать и контролировать процесс удаленной работы.

Научная новизна исследования заключается в том, что с учетом событий, происходящих в мире, которые вызваны вирусом Covid-19, всё больше организаций переходят на удаленную работу.

Удаленная занятость – это такая форма работы, при которой работник и работодатель находятся за пределами офисного пространства коммуницируют друг с другом при помощи информационных технологий.

На сегодняшний день работать на удаленной работе можно, как являясь сотрудником компании, так и официально не считаясь работником штата. В первом варианте занятость – дистанционная, а во втором – интернет-фриланс [2].

Эти виды удаленной работы существенно отличаются друг от друга. Так, дистанционная занятость является стандартной формой работы.

В статье 312.1 Трудового кодекса Российской Федерации (далее – ТК РФ) под дистанционной занятостью подразумевается «выполнение определенной трудовым договором трудовой функции вне места нахождения работодателя, его филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения (включая расположенные в другой местности), вне стационарного рабочего места, территории или объекта, прямо или косвенно находящихся под контролем работодателя, при условии использования для выполнения данной трудовой функции и для осуществления взаимодействия между работодателем и работником по вопросам, связанным с ее выполнением, информационно-телекоммуникационных сетей общего пользования, в том числе сети «Интернет». Дистанционными работниками считаются лица, заключившие трудовой договор о дистанционной работе» [2].

В том случае, если перед организацией стоят конкретные задачи проектной работы, работодатели часто привлекают фрилансеров, при этом официально в штат организации их не зачисляют. В последнее время именно фрилансеры набирают популярность на рынке труда. Типичный фрилансер чаще всего – самозанятый, который получает оплату по завершению работы над поставленным проектом. Заказчиков фрилансеры находят самостоятельно на специальных интернет-площадках. Кроме того, нередко, что и сами работодатели занимаются поиском кандидатов с помощью этих же ресурсов. Нужно отметить наиболее популярные международные интернет-площадки фриланс индустрии: Upwork, Freelancer, TopTal [9].

Необходимо помнить, что международные площадки полны ограничений для российских фрилансеров. Например, обязательно владение английским языком и нужно быть готовым к дополнительным расходам по выводу денежных средств на российские счета с учетом оплаты всех налоговых сборов.

Исходя из ограничений российские фрилансеры зачастую используют отечественные фриланс-биржи, такие как: Weblancer, Freelance, FL.ru, Фрилансим и пр. Интернет-площадка FL.ru особенно популярна в настоящее время. На ней зачастую заказчики предлагают кандидатам постоянное сотрудничество. Система отбора исполнителей на данной площадке проводится на конкурсной основе [6].

Можно выделить следующие преимущества фриланса: отсутствие зависимости от определенного графика работы, возможность самостоятельного выбора удобного рабочего места, интересная деятельность «для души». Работодателям же удобна оплата труда за фактически выполненный заказ, находят специалистов с высоким уровнем компетенций из абсолютно разных регионов, не содержит рабочее место сотрудника и не берет обязательств по больничным и отпускным выплатам.

Вместе с положительными моментами не стоит забывать и о недостатках. Так, работодателю сложнее контролировать процесс удаленной работы, а шанс утечки информации возрастает.

Обязательным условием для полноценной деятельности удаленного сотрудника является наличие персонального компьютера, ноутбука, планшета или смартфона. Кроме того, необходимо наличие доступа в интернет. На рисунке 1 изображена схема использования программно-технических средств для организации удаленной работы [3].



Рис. 1. Схема использования программно-технических средств при организации удаленной работы

Современное программное обеспечение удаленного доступа позволяет работнику дистанционно выполнять все поставленные перед ним задачи.

Однако нужно помнить о возможных сложностях. Например, если фирма имеет глобальную команду, участники которой находятся в разных странах, то могут возникнуть технические неполадки (медленная работа интернета в некоторых регионах). В таком случае на помощь приходят программы доступа, которые связывают работника и работодателя. Такие программы возможно использовать даже при низкой скорости интернета. Наиболее часто используются следующие программы работы с удаленным рабочим столом: Microsoft Remote Desktop (RDC), Citrix, Radmin, DameWare, VNC, TeamViewer и другие.

Корпоративные мессенджеры позволяют эффективно взаимодействовать удаленному персоналу и работодателю. Наиболее популярные инструменты общения в современном мире: Hangouts; Slack и т. д.

Менеджменту компании, практикующей удаленную работу, стоит позаботиться о том, чтобы инструкции по работе персонала были максимально подробными и точными. Выстроить такую четкость в работе помогут следующие программы: SuccessFactors, Oracle Talent-Management Cloud, Webtutor и прочие.

Информационная безопасность особенно важна для дистанционной работы. Контроль над работниками с удаленной занятостью особенно важен. Наиболее используемые инструменты с данной целью: StaffCop Enterprise, SearchInform TimeInformer Эти программы отлично позволяют мониторить выполненную работу, вести детальный учет рабочего времени, формировать отчетность и проводить аналитику.

Планировать задачи и контролировать их выполнение помогают системы управления корпоративным контентом и системы электронного документооборота: Jira, Trello, Basecamp, DocsVision, 1С: Документооборот и т.д. Данные программы помогают создать и назначить

задачи или проекты с возможностью детализации по подзадачам, оснащены удобными формами создания задач и необходимыми чек-листами [8].

С целью изучения практики удаленной работы в отечественных организациях было проведено исследование и разработана анкета. В исследовании приняло участие 15 человек. На протяжении нескольких месяцев трудятся удаленно из них 32,3 %; от 1 до 3 лет – 8,4 %; от 3 до 5 лет – 50,1 %; более 5 лет работают 9,2 % респондентов.

В неделю трудятся удаленно: 1–8 ч – 38,7 %; 9–18 ч – 15,4 %; 19–27 ч – 15,3 %; 28–36 ч – 15,3 %; более 40 ч – 15,3 %.

Опрошенные указали те направления деятельности, в которых они трудятся: информационные технологии, юриспруденция, банковская сфера, обучение и консультационные услуги.

Респонденты наделены следующими функциями в процессе работы: оформление документов, коммуникация через электронную почту и мессенджеры по проектам, сбор, анализ данных, сбор статистики, техническая поддержка, финансовая аналитика, подбор персонала, консультация, SMM.

На вопрос «В чем вы видите преимущества удаленной работы?» были даны следующие ответы:

- экономия времени;
- отсутствие траты денежных средств «на дорогу»;
- отсутствие необходимости затраты времени на дорогу и питание;
- нет привязки к обязательному местонахождению в офисе;
- гибкий график работы, при котором есть возможность самостоятельно определять для себя удобное время работы;
- возможность совмещать бытовые дела с работой;
- возможность совмещать работу с учебой;
- возможность заработка в декретном отпуске.

На вопрос «В чем, на ваш взгляд, состоят преимущества компании при организации дистанционной работы?» респонденты отвечали следующим образом:

- работники более мотивированы;
- экономия затрат на аренду офиса;
- дальновидность, хорошая организация кадров;
- экономия рабочего места, электричества, люди больше тратят время на работу, сокращая время на дорогу и обед;
- одинаковые возможности при работе дома и в офисе;
- возможность подстроиться под клиента, а не под фиксированное рабочее время.

Среди недостатков удаленной работы опрошенные отметили:

- ослабевает взаимодействие с коллективом;
- отсутствие контроля;
- сложно сконцентрироваться, отвлечение на личные дела;
- полностью погружаешься в работу и не замечаешь, как заканчивается рабочий день, работаешь 24/7;
- недостаточно движения в течение дня.

О затруднениях, которые испытывает фирма при организации удаленной деятельности, специалисты дали следующие ответы:

- контроль количества рабочего времени;
- потеря объемов выполняемой работы;
- контроль за работой сотрудников;
- низкая осознанность сотрудников;
- угроза безопасности данных;
- недоверие сотрудникам.

Был задан вопрос: «Каким образом с точки зрения правовых норм регулируется Ваша удаленная занятость работа?». Ниже приведены ответы:

- трудовой договор;
- личная договоренность с руководителем;
- никак;
- договорами с ИП или с ФЛ;
- трудовая книжка.

Для организации и контроля деятельности удаленных работников компании, в которых работают респонденты, используются следующие информационные технологии (программы, приложения и пр.): Интернет, электронная почта, Skype, Outlook, Whatsapp, Telegram, Instagram, Asana, trello, облачный MS Office, ЭЦП и ЭДО Контур, amocrm, google.

Удаленная работа (и дистанционная и фриланс), требует от исполнителя особых навыков ее планирования. Этот аспект также нашел отражение в опросе. Респондентам был задан вопрос «Как Вы организовываете свой труд и распределяете свое время в условиях удаленной работы?» На этот вопрос были получены следующие ответы: «записываю все важные задачи структурированно в ежедневник, рабочий день начинаю с важных, приоритетных задач»; «во время работы отключаюсь от домашних дел и забот, так как они не дают мне сосредоточиться»; «распределил задачи по функциям на временные блоки»; «организовал свое рабочее место, расставил все по удобным местам»; «определил четкое время для проветривания и приема пищи, стараюсь максимально сконцентрироваться на выполнении задач».

Исходя из результатов опроса можно сделать следующие выводы:

- удаленная работа пользуется популярностью применяется в совершенно разных направлениях деятельности современных российских компаний;
- нормативно удаленная занятость слабо регламентирована;
- внедрение дистанционной занятости в компанию проблематична, прежде всего, с точки зрения контроля за сотрудниками;
- удаленная работа привлекает сотрудников гибким графиком, возможностью совмещения с личной жизнью, а также экономией средств на дорогу и питание;
- главным преимуществом перевода сотрудников на дистанционную работу для организаций выступает экономия ресурсов;
- существенным недостатком удаленной занятости для самих работников можно считать отсутствие взаимодействия с коллегами;
- организация труда удаленного работника и фрилансера требует от человека сформированные навыки по планированию рабочего времени и расстановке приоритетов.

Литература

1. Трудовой кодекс Российской Федерации. – URL: <http://www.consultant.ru/cons> (Дата обращения: 23.04.2021).
2. *Базжина В.А.* Развитие нестандартных форм занятости в современной России // Российское предпринимательство. – 2018. – № 24 (270). – С. 75–97.
3. Будущее рынка труда: противоборство тенденций, которые будут формировать рабочую среду в 2030 году. – URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/workforce-of-the-future-rus.pdf> (Дата обращения: 23.04.2021).
4. *Володин Д.В.* Концепция ЕСМ как передовая технология управления информационными ресурсами организации // Отечественные архивы. – 2019. – № 1. – С. 38–49.
5. *Золин И.Е.* Рынок труда: особенности и направления его регулирования // Вестник Нижегородского института управления. – 2019. – № 2 (43). – С. 3–8.
6. *Колесникова Т.В.* Фриланс – нестандартная форма занятости, инновационная тенденция на современном рынке труда // Инновации. – 2018. – № 5 (187). – С. 42–46.
7. *Петров В.А.* Развитие понятия рынка труда в современной экономике // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2018. – № 5-1. – С. 198–202.
8. Работа «на удаленке»: масштабы и перспективы. – URL: <https://www.vedomosti.ru/-management/articles/2016/08/30/> (Дата обращения: 24.04.2021).

9. Симченко Н.А. Теоретические аспекты нестандартных форм занятости на рынке труда в современных экономических условиях // *Кант*. – 2018. – № 2 (27). – С. 333–337.
10. Шарнинова Г.А. Рынок труда и современные проблемы регулирования трудовых отношений // *Наука и образование: современные тренды*. – 2017. – № 2 (8). – С. 128–138.

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ «ДОДО ПИЦЦА»

Сидорова Ксения Сергеевна,

Вальцев Денис Андреевич,

Абдуллаев Улугбек Абдиназар угли

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Цель исследования – выявить основные факторы развития способствовавшие сети пиццерий с российскими корнями «Додо Пицца» увеличивать свою выручку в среднем на 89 % в год и стать основным конкурентом «McDonald's», «Papa John's» и других. В статье рассматривается история развития компании «Додо Пицца». Ее операционное и финансовое состояние, а главное основные преимущества и недостатки, превратившие маленькую пиццерию из глубинки России в лидера рынка с 699 ресторанами в 14 странах мира, таких как США, Германия, Казахстан, Великобритания и прочие.

Ключевые слова: «Додо Пицца», факторы, технологии, развитие, Dodo IS, качество, контроль, франшиза.

Темпы и вызовы современной экономики указывают на необходимость постоянного развития среди компаний, чтобы сохранить свою конкурентоспособность. В связи с этим анализ факторов, оказывающих влияние на развитие бизнеса, играет приоритетную роль, а порой последним шансом для выживания. Это позволяет найти приемлемые направления в работе, слабые или сильные стороны, иными словами, все то, что могло бы способствовать повышению эффективности и увеличению стоимости компании. Эти условия достаточно важны для успешной деятельности компании, а также её дальнейшего развития, что подтверждает актуальность выбранной темы.

Факторы, оказывающие воздействие на жизнедеятельность компании, можно разделить на внешние и внутренние.

Внешние факторы – это среда, в которой бизнес существует и с которой контактирует, это совокупность всех факторов, находящихся вне бизнеса, но непосредственно влияющих на его деятельность. Важнейшими из этих факторов являются: социально-политические условия, возможности рынка (его размеры, степени риска, условия конкуренции), взаимодействие с различными поставщиками и др. [2, с. 145].

Внешние факторы могут ограничивать стратегию и деятельность бизнеса, но, при правильной адаптации и использовании обеспечат существенные преимущества перед конкурентами [2, с. 146].

Внутренние факторы – это все процессы, протекающие внутри бизнеса и влияющие на его жизнедеятельность. К ним можно отнести: товар (его свойства, цена, способы его реализации), продвижение (целевой сегмент, позиционирование, реклама, сервис), технологические возможности, экономические возможности и другие [2, с. 147].

Внутренние факторы в отличие от внешних являются управляемыми и наиболее предсказуемыми. Далее будут разобраны внутренние факторы на примере компании «Додо Пицца».

«Додо Пицца» – международная сеть пиццерий «среднего» ценового сегмента, которая функционирует на рынке общественного питания с 2011 года (впервые была открыта в городе Сыктывкар Федором Овчинниковым), основной акцент в компании делается на доставку. Меню пиццерии включает в себя пиццу, закуски, напитки и десерты.

Главным преимуществом франшизы на сегодняшний день является четко выстроенная бизнес-система с её передовыми технологиями, собственной информационной системой «Dodo IS», менеджментом и существующими стандартами во многом.

На апрель 2021 г. пиццерии данной сети есть в таких странах, как Белоруссия, Великобритания, Казахстан, Киргизия, Китай, Литва, США, Узбекистан и Эстония, всего франчайзи – порядка 70, а ресторанов – 699. Также компания заявляет о своих планах к 2024 году открыть ещё порядка 600 пиццерий.

Одним из важнейших отличий компании от конкурентов, является открытость и прозрачность деятельности. Компания раскрывает операционные и финансовые результаты каждой из сетей в открытом доступе.

Таким образом можно оценить эффективность деятельности каждого из ресторанов или сети целиком. За март 2021 г. выручка сети ресторанов «Додо Пицца» превысила уровень в 3 млрд рублей. Учитывая сложнейшую ситуацию в мировой экономике из-за распространения Covid-19, компании удалось не только остаться в плюсе, но и увеличить годовую выручку за 2020 г. до 25,7 млрд рублей, что на 29 % больше по сравнению с предыдущем 2019 г. (20,2 млрд рублей). Благодаря ключевым особенностям бизнес-модели сети ресторанов «Додо пицца» уже на протяжении 10 лет средний рост годовой выручки (CAGR) составляет 89 %.

Рассматривая ключевые факторы развития компании «Додо Пицца» стоит начать с самого крупного и важного – создание информационной системы «Dodo IS». Сегодня разработка собственных IT продуктов не вопрос выбора, а ключевая необходимость. Если компания намерена добиться успеха в долгосрочной перспективе, то технологическая трансформация является важнейшим фактором удержания позиций на рынке. «Dodo IS» образует целостный производственно-программный комплекс, вплетенный в бизнес-процессы на всех уровнях – кухни, смены, пиццерии, локальной и федеральной сети. Представляя из себя веб-приложение, как Gmail или Google Docs, «Dodo IS» проста в использовании, поскольку работает прямо в браузере без установки дополнительного софта. Все веб-сервисы объединены в одну виртуальную сеть, будь то аппараты на кассах, расписание смен на компьютере менеджера, трекер заказов, отслеживающий и оцифровывающий заказы, или сводка продаж. Все данные обрабатываются в режиме реального времени, что позволяет принимать своевременные решения на всех уровнях компании. Фактически, «Dodo IS» переносит в онлайн формат практически все бизнес-процессы и позволяет учитывать все детали на всех уровнях предприятия, отвечая всем его потребностям [3].

Следующим значимыми факторами являются жесткий контроль качества и лояльная политика в отношении персонала, что в свою очередь влияет на качество конечного продукта. В компании существует 118 различных критериев по оценке продукта и сопутствующих ему услуг, которые путем проверки тайными покупателями публикуются как для потенциальных партнеров сети, так и для обычных пользователей. Для систематически проваливающих данные критерии пиццерий существует система поддержки, однако при намеренном пренебрежении правилами в течение длительного периода времени пиццерия исключается из сети. Внутри же компании отношение к работникам крайне доверительное. В «Додо Пицца» отсутствует система KPI и система штрафов, присутствует глубокое обучение, что позволяет создать чувство ответственности и доверия внутри коллектива. Показательным примером такого отношения является случай в конце 2017 года, когда по ошибке были возвращены деньги на карточки клиентов, однако никто из работников и руководства не был уволен, поскольку это противоречило политике компании [4].

Кроме того, не стоит забывать, что все вышперечисленное идет как составляющие в пакете поддержки собственных франчайзи. Поскольку основной моделью распространения пиццерий была выбрана модель франчайзи, компания предоставляет систему «Dodo IS» и систему обучения сотрудников как часть пакета, включающего в себя также и разработку функционального дизайна для пиццерий партнеров, доступ к огромной базе маркетинговых материалов, помощь в введении соцсетей и других маркетинговых проектов. Все это в сумме

создает привлекательное предложение для партнеров и инвесторов, чем отчасти можно объяснить высокие темпы роста компании [4].

Ну и наконец, по мнению самого создателя франшизы – Федора Овчинникова, удачный выбор маркетинговой стратегии в виде открытой информации о развитии и состоянии компании, а также ведение блога позволили привлечь инвестиции на сумму более 100 млн рублей от более чем 150 инвесторов. Фактически данный пример является самым крупным случаем краудфандинга в истории РФ [5].

Учитывая вышеперечисленные факторы, можно предложить некоторые рекомендации дальнейшего развития компании. Во-первых, несмотря на то, что система «Dodo IS» предоставляет широчайшие возможности для компаний партнеров и руководства франчайзи, она все еще нуждается в доработке. Множество пользователей отмечали перегруженность, отсутствие нужных индексов и гибкости инструментов, а также критические ошибки, подобные той, что описана в параграфе выше. Во-вторых, более тщательное планирование при открытии франчайзи в других странах, а также при инвестировании венчурных проектов. В 2020 году основной убыток был принесен именно венчурными проектами, а также в 2021 году компания объявила о своей уходе с китайского рынка [6].

Литература

1. Галагуза В.Ф. Реклама: ключ к успеху // Журнал финансы. – 2017. – № 3. – С. 2– 4.
2. Романова А.Г. Современный маркетинг / Сборник статей и тезисов докладов IV Ежегодной научно-практической конференции студентов «Дни науки» (Томск, 2017). – С. 145– 148.
3. Официальный сайт «Додо Пицца». – URL: <https://dodobrands.io/ru/post/dodo-is/> (Дата обращения: 01.05.2021).
4. Официальный сайт «Додо Пицца». – URL: <https://www.dodofranchise.ru/> (Дата обращения: 01.05.2021).
5. Официальный сайт «AmoCRM». – URL: <https://www.amocrm.ru/blog/24/14678719/> (Дата обращения: 01.05.2021).
6. Официальный сайт «Forbes». – URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/> (Дата обращения: 01.05.2021).
7. Открытые данные по выручке сетей ресторанов «Додо Пицца». – URL: <https://docs.google.com/spreadsheets/> (Дата обращения: 28.04.2021).
8. Открытые данные по отчетам о прибылях и убытках сетей ресторанов «Додо Пицца» – URL: <https://docs.google.com/spreadsheets/> (Дата обращения: 28.04.2021).

ВАЖНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ КОНЦЕПЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ И ИХ ПРАКТИКИ

Ту Сын

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Инновационная концепция управления и ее применение на практике является неизбежным требованием современной экономической среды, а также фундаментальным условием выживания и развития предприятий. В результате исследования известной российской модной компании Melon Fashion Group в этой статье было установлено, что разумная концепция управления компанией может повысить жизненную силу предприятия, а также уточнена и обобщена ее передовая концепция управления, чтобы определить важность инновационной концепции управления. Наконец, предусматривается инновационное развитие и применение концепции управления предприятием в будущем.

Ключевые слова: управление, концепция управления, инновационная концепция управления.

XXI век – это новая эра научно-технического развития, но также и новая эра экономического развития. В условиях рыночных отношений в каждой стране на любом уровне национального хозяйства становится очевидным важность управления инновациями в организациях [1, с. 295]. Это требует от нас использовать возможности развития, использовать инновационные идеи, особенно инновационные концепции управления, применять их на практике, чтобы сделать предприятие в процессе развития в непобедимом положении, а не быть уничтоженным временем. В то же время применение инновационных концепций управления на предприятиях также может способствовать экономическому развитию всей страны. Следовательно, для обеспечения дальнейшего стимулирования инновационного развития российской экономики необходим комплекс мер, среди которых одно из основополагающих мест должны занимать выработка и применение на практике концепций управления инновационными предприятиями с учетом соответствующей специфики [2, с. 366].

Философия управления является ядром и основой предприятия, конденсирует дух предприятия, является консенсусом, постепенно формирующимся в процессе развития предприятия. Этому консенсусу доверяет каждый сотрудник предприятия, способствуя тому, чтобы предприятие стало нерушимым целым. Однако с развитием времени, появлением новых вещей, необходимостью внедрения инноваций в концепцию управления предприятием, чтобы она больше соответствовала характеристикам времени, чтобы быть признанной членами организации, усиливать чувство идентичности новых и старых членов. В этом заключается важность инновационных концепций управления.

Melon Fashion Group, как лидер российской индустрии моды, на самом деле является молодой компанией с историей всего 15 лет. Но молодая компания активно развивается и в последние годы хорошо зарекомендовала себя на российском потребительском рынке одежды. В рамках исследования развития MFG (Melon Fashion Group) в этой статье будет подробно проанализирована важность инновационных концепций управления и их практики для развития компании.

Компании принадлежат четыре бренда – ZARINA, befree, LOVE REPUBLIC и sela. Каждый бренд особенный, исключительный: имеет уникальную концепцию, четкое позиционирование, ярко выраженную целевую аудиторию и свой характер.

Компания заявила «Наша команда живет любимым делом, а не просто ходит на работу. Потому что вместе мы строим не просто компанию. Мы хотим, чтобы Melon стал местом притяжения талантов и воплощения суперидей. Поэтому здесь свобода, творчество, вдохновение и смыслы, которые развивают каждого из нас» [3, с. 1].

Выручка и чистая прибыль Melon Fashion Group в 2016–2019 году представлены на рисунках 1 и 2.

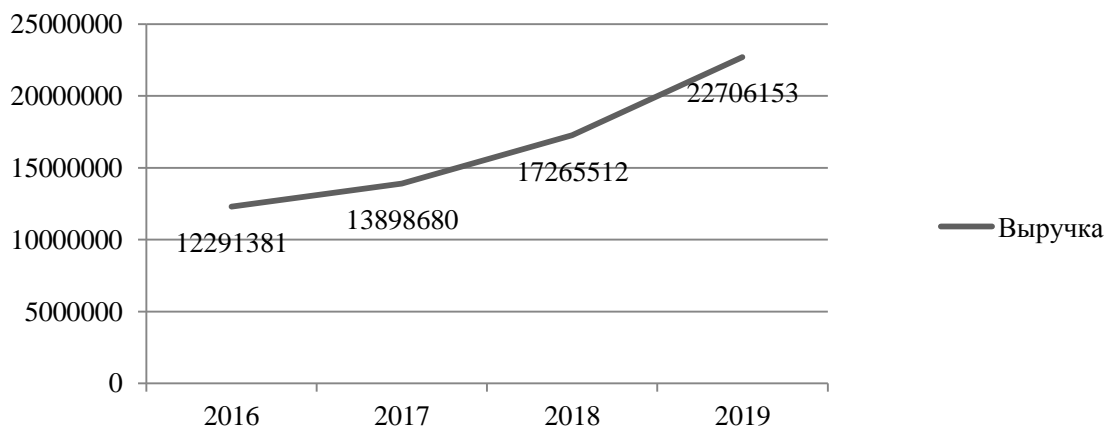


Рис. 1. Выручка Melon Fashion Group в 2016–2019 году [4, с. 2]

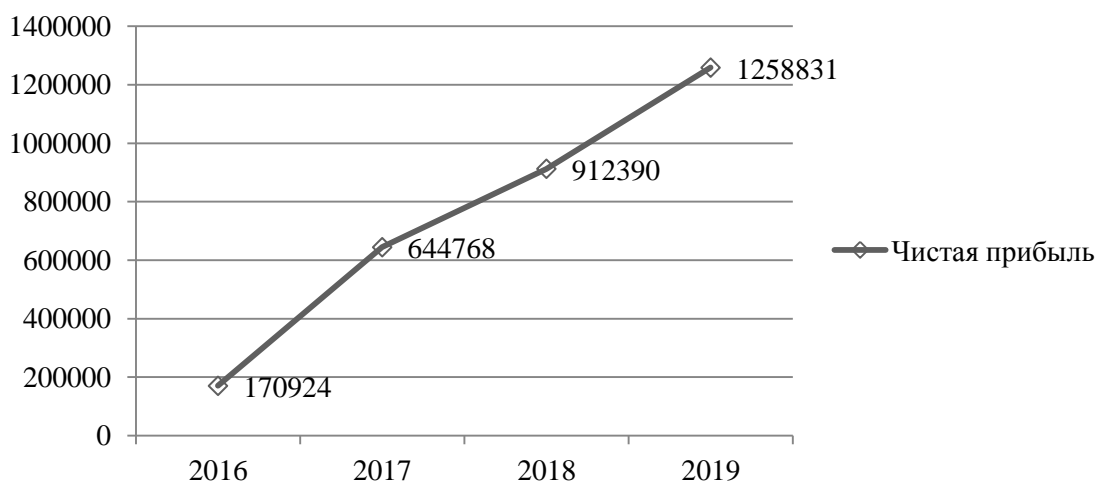


Рис. 2. Чистая прибыль Melon Fashion Group в 2016–2019 году [4, с. 2]

На рисунках 1 и 2 отражены выручка и чистая прибыль MFG в 2016–2019 годах, которая достигла высокого уровня экономического роста в целом, особенно чрезвычайно быстрого роста своей прибыли. Чистая прибыль в 2019 году в 7,36 раза превысила показатель 2016 года. Причину его быстрого развития можно найти в его передовой философии управления:

– ориентированность на людей.

«Умные и талантливые люди двигают компанию вперед и развиваются вместе с ней. Это и есть наш внутренний двигатель» [5, с. 15]. MFG стремится создать безопасную, комфортную и дружелюбную рабочую среду для своих сотрудников и рассматривает их как источник инноваций. Для создания офисных помещений также при определенных усилиях новые офисные помещения проектируют модные, креативные офисные помещения. В то же время MFG уделяет особое внимание здоровью сотрудников, организует сотрудников четыре раза в неделю, регулярно участвует в занятиях йогой. Внимание к готовности и здоровью сотрудников способствует развитию чувства идентичности сотрудников, а также повышению способности сотрудников к работе и инновационной жизнеспособности, формированию хорошей рабочей атмосферы внутри компании, способствующей развитию компании.

– фокусирование внимания на охрану окружающей среды.

«В глобальном масштабе бизнес оказывает огромное влияние на общество и окружающий мир, поэтому важно, чтобы компании брали на себя ответственность за людей и природу, находящихся под их воздействием» [5, с. 1]. MFG придает большое значение экологической среде и стремится отдавать должное природе в процессе развития. В компании создан зеленый офис, регулярно передающий сотрудникам концепцию экологической охраны окружающей среды, способствующий формированию бережливых, экологически чистых привычек сотрудников. Бренд компании befree проводил мероприятия по охране окружающей среды, сотрудники в разных городах вместе убирали городской мусор, в общей сложности было собрано 30 тонн. Концепция охраны окружающей среды и экологическая забота могут повысить общий имидж компании, показатели корпоративной социальной ответственности могут повысить доверие клиентов к бренду. В то же время эти мероприятия могут способствовать развитию коллективного чувства чести предприятий.

В целом, MFG приносит позитивную энергию своим сотрудникам с помощью передовых концепций управления. Концепция управления, ориентированная на людей и охрану окружающей среды, заставляет сотрудников компании работать в хорошей атмосфере, активно использовать инновационное мышление, а также делает корпоративный имидж позитивным и позитивным, завоевывает доверие потребителей. Конечно, продвинутая философия

управления – это не весь успех компании, качество продукции и позиционирование, чтобы удовлетворить внешний вид аудитории, разумная реклама и другие факторы также являются ключевыми для определения успеха или нет. Благодаря этим факторам MFG достигла потрясающей шестикратной чистой прибыли в 2016–2019 годах. Это является доказательством важности инновационных концепций управления.

За прошедший год под влиянием нового коронного вируса сильно пострадали экономики всех стран мира. В этот трудный период, как выжить в невзгодах, является проблемой, с которой сталкиваются сегодня многие предприятия. Концепция управления, как основа выживания и развития предприятий, является одним из ключей к тому, чтобы помочь предприятиям пережить трудные времена.

В сочетании с практичными и разумными инновациями. Рождение и развитие компании неотделимо от воздействия социально-экономической среды, что требует внедрения инновационных концепций управления, учета факторов окружающей среды. Например, в то время, когда эпидемия все еще серьезна, мы должны рассмотреть возможность совершенствования методов управления офисом и использования технологий для работы в режиме онлайн. Компания, имеющая потенциал для развития, должна адаптироваться к национальным условиям, например, в мусульманских странах, должна уважать религиозную культуру страны, снижать нагрузку на сотрудников в месяце рамадана.

Концепция управления сначала пилотная, а затем применяемая. Прежде чем новая концепция управления будет широко применена на практике, нам необходимо провести пилотный эксперимент по маломасштабному управлению, всестороннюю пилотную ситуацию, а затем рассмотреть вопрос о ее продвижении и применении. Появляются новые концепции управления, но неизвестно, подходит ли это для конкретной компании. Например, концепция управления бережливым производством требует, чтобы мы использовали систему MRP для бережливого производства, но для домашнего производственного цеха нецелесообразно внедрять эту систему.

Короче говоря, важность инновационных концепций управления и их применения на практике очевидна, но процесс инноваций и их применения должен учитывать многогранные элементы. Предприятия должны основываться на реальных разумных инновациях, тщательном анализе и применении новых концепций управления.

Литература

1. *Афоничкин А.И., Колесник Е.Н.* Управление развитием компании на базе концепции маркетингового потенциала // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2012. – № 4 (151). – С. 91–95.
2. *Доленко А.А.* Современные концепции управления инновационными предприятиями // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2019. – № 12. – С. 364–367.
3. Интернет-ресурс «melonfashion.ru». – URL: <https://www.melonfashion.ru/about/> (Дата обращения: 02.05.2021).
4. Интернет-ресурс «melonfashion.ru». – URL: <https://www.melonfashion.ru/> (Дата обращения: 02.05.2021).
5. Интернет-ресурс «melonfashion.ru». – URL: <https://www.melonfashion.ru/> (Дата обращения: 02.05.2021).

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Тухбатуллина Регина Робертовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Современные условия хозяйствования определяют необходимость конкуренции организаций между собой. Процесс повышения конкурентоспособности связан с успешностью применения различных факторов, но наиболее важным в современных условиях становится эффективное и рациональное использование человеческих ресурсов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, человеческие ресурсы, улучшение, организация, управление.

Сложившаяся в современной экономике ситуация указывает на наличие серьезных преобразований в функционировании предприятий различных отраслей. Наблюдается повсеместное внедрение инновационных производственных процессов, компьютеризация и информатизация многих сфер и отраслей производства. Современные условия диктуют необходимость уделять внимание развитию персонала организации, выступающему ключевым фактором конкурентоспособности современного предприятия [2, с. 105].

Специалисты отмечают, что вопросы управления персоналом выходят на передний план, современные функции управления персоналом включают в себя такие, как документационное обеспечение работы с персоналом, организация мероприятий, связанных с обеспечением персоналом, решение проблем адаптации, деятельность по развитию социальной корпоративной политики и другие. Данные функции направлены, в первую очередь, на решение задач в области совершенствования работников и организации в целом.

К сожалению, не все организации осознают важность решения вопросов в области развития персонала, и это зачастую приводит к неэффективности работы предприятия, к ошибкам в процессе разработки и реализации стратегии и тактики работы организации, снижению ключевых экономических показателей деятельности и падению имиджа предприятия – тем самым организация снижает уровень своей конкурентоспособности, становится уязвимой. Именно по этой причине проблематика влияния человеческих ресурсов на уровень конкурентоспособности организации выступает актуальной в современных условиях [1, с. 90].

Конкурентоспособность любой организации, которая, в свою очередь, является открытой социально-экономической системой, зависит от большого числа факторов. С целью улучшения своей конкурентной позиции на рынке организациям следует, в первую очередь, выявлять данные факторы и проводить периодический мониторинг степени их влияния.

Как отмечают специалисты, все существующие факторы, определяющие конкурентоспособность конкретной организации, можно условно разделить на ресурсные и организационные. Ресурсные факторы включают в себя экономические, информационные, технико-технологические, природные факторы, а также персонал. В состав организационных факторов включаются такие, как административно-организационная структура, организация труда, управления и производства.

Персонал формирует любую организацию, выступая ее основой. Показатели продуктивности использования персонала, т.е. человеческих ресурсов, зависит, в первую очередь, от выстроенной системы управления персоналом в каждой конкретно компании [6, с. 246].

Эффективно функционирующая система управления человеческими ресурсами включает в себя планирование, подбор персонала, его развитие, оценку и мотивацию. Каждый из данных элементов выполняет свою конкретную функцию. В целях совершенствования процессов использования человеческих ресурсов для организации необходимо делать акцент на развитие и стимулирование персонала, так как именно данные факторы способствуют поиску новых, нестандартных решений поставленных задач, эффективному выполнению персоналом своей работы. Это позволяет работникам чувствовать удовлетворенность своим

трудом, а это, в свою очередь, увеличивает степень эффективности функционирования всей организации.

Сейчас, как отмечают специалисты, мы наблюдаем за формированием новой экономической модели – происходит формирование так называемой экономики знаний, новой экономики, в которой ключевым фактором будут выступать именно человеческие ресурсы, персонал организации.

Безусловно, кроме непосредственно человеческих ресурсов, большое влияние на конкурентоспособность предприятия оказывают финансовые и материальные ресурсы. Продуктивное, креативное и целенаправленное выполнение персоналом своих обязанностей приводит к повышению эффективности использования материальных и финансовых ресурсов фирмы, что, в свою очередь, стимулирует персонал к еще более продуктивной работе, подкрепленной соответствующими доплатами и премиями. Отрицать влияние и зависимость эффективности материальных, финансовых и человеческих ресурсов друг на друга невозможно [4, с. 196].

Новая экономика диктует новые условия работы организации: совершенно очевидно, что именно профессиональные навыки работников, высокий уровень их компетентности являются определяющими факторами конкурентоспособности современной организации. Именно такие работники – креативные, способные творчески и нестандартно мыслить – могут выступить движущей силой организации, способствуя реализации ее конкурентных преимуществ.

Правильно подобранные кадры, эффективно функционирующие человеческие ресурсы формируют в организации нужный командный настрой, продуктивную атмосферу для реализации намеченных целей и задач – факторы, позволяющие создать устойчивость и высокий уровень конкурентоспособности организации. Однако управление человеческими ресурсами требует реализации стратегических подходов, ориентированных на долгосрочную перспективу [3, с. 13].

Сегодня человек в компании рассматривается как главный объект бизнеса. Коренным образом меняется система взглядов на человека, формируются благоприятные условия с тем, чтобы потенциал каждого работника организации был раскрыт наиболее полно. Специалист, выполняющий свои функции в конкурентной среде, будет и сам стремиться к повышению своей конкурентоспособности. Именно поэтому успешные современные компании стремятся как можно больше инвестировать в развитие человеческих ресурсов и человеческого капитала.

В стратегическом менеджменте выделяется ряд факторов, которыми обозначена роль персонала в повышении конкурентных преимуществ организации в современном обществе. Бурное развитие научно-технической революции резко изменило характер и содержание труда. Труд все в большей степени требует высочайших профессиональных навыков, все в меньшей степени является механическим. Поэтому современная техника, технологии, образ жизни заставляют рассматривать персонал не только с точки зрения технократических позиций, а видеть в нем высокую долю интеллектуальной составляющей.

Система управления человеческими ресурсами должна быть выстроена в соответствии с новейшими достижениями психологии и менеджмента, чтобы обеспечивать все стратегические направления роста и развития соответствующими кадровыми ресурсами. Также она должна влиять на мотивационную сферу человека, его организационную культуру, которые формируют внутреннее отношение персонала к предприятию и своей работе. Так как эти факторы влияют на повышение конкурентных преимуществ организации и способствуют ее развитию [5, с. 56].

Таким образом, можно сделать вывод, что конкурентоспособность предприятия напрямую зависит от эффективного использования человеческих ресурсов, их развития и их работоспособности. В современных условиях организация должна уделять большое внимание персоналу, так как именно он способен творчески и инновационно решать поставленные задачи, которые с каждым годом становятся все сложнее, в том числе инвестировать в здоро-

вье, образование и повышение квалификации своих работников. Также развитие человеческих ресурсов влияет и на другие важные факторы конкурентоспособности организации, например, эффективность материальных и финансовых ресурсов. Стоит отметить, что в условиях современного рынка организация должна большое внимание уделить развитию своего человеческого потенциала, который способен привести предприятие к успеху.

Литература

1. *Береговая И.Б.* Факторы, влияющие на конкурентоспособность организации // Символ науки. – 2019. – № 12. – С. 90–93.
2. *Кибанов А.Я.* Управление персоналом: учебное пособие. – Москва: КНОРУС, 2018. – 202 с.
3. *Кондаурова И.А., Геммерлинг В.А.* Эффективность использования человеческих ресурсов как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Экономика и управление: теория и практика. – 2018. – № 2. – С. 13–18.
4. *Тойболдинова З.Г.* Человеческий капитал организации как фактор конкурентоспособности организации в условиях инновационного развития // Вестник университета Туран. – 2017. – № 4. – С. 196–199.
5. *Лавриков В.В.* Роль человеческого фактора в обеспечении конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятий и организаций // Экономика и социум: современные модели развития. – 2020. – № 17. – С. 56–65.
6. *Григорчук А.В., Одаренко Т.Е.* Управление человеческими ресурсами как конкурентное преимущество предприятия // Таврический научный обозреватель. – 2019. – № 11. – С. 246–248.
7. *Золин И.Е.* Рынок труда: особенности и направления его регулирования // Вестник Нижегородского института управления. – 2019. – № 2 (43). – С. 3–8.
8. *Колесникова Т.В.* Фриланс – нестандартная форма занятости, инновационная тенденция на современном рынке труда // Инновации. – 2018. – № 5 (187). – С. 42–46.
9. *Агарков А.П.* Экономика и управление на предприятии: учебное пособие. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 400 с.
10. *Горшков А.П.* Модель совокупного предложения на инновационную продукцию // Экономическая теория. – 2009. – № 3. – С. 154–165.
11. *Бадрутдинов Н.Н.* Содержание и формы потребительских инноваций в современной экономике // Горизонты экономики. – 2018. – № 1 (41). – С. 20–24.

СЕКЦИЯ «НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ УЧЁТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Абдуллаева Алия Сердаровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются современные подходы к организации системы бюджетирования, основные требования, предъявляемые к процессам бюджетирования в рамках системы управленческого учета.

Ключевые слова: традиционное бюджетирование, адаптивное бюджетирование, продвинутое бюджетирование, проблемы бюджетирования, процесс бюджетирования.

Основопологающей базой управленческого учета являются инструменты и технологии измерения и управления эффективностью и результативностью показателей деятельности компании.

Бюджет – это один из инструментов управленческого учета, который должен отражать реальную ситуацию финансово-хозяйственной деятельности компании, а значит, содержать оперативную, достоверную и полную информацию о бизнес-процессах, материальных и финансовых потоках, а также о финансовых результатах деятельности компании.

Функции бюджета как средства контроля, оценки и анализа деятельности организации раскрываются тогда, когда плановые (нормативные) показатели сравниваются с фактическими. Для определения предстоящих расходов на основе норм и нормативов используется система нормативного учета (система «стандарт-костинг»).

Бюджетирование – это процесс принятия управленческих решений о распределении ресурсов по направлениям их использования для достижения целевых показателей деятельности компании на плановый период.

Основная цель системы бюджетирования заключается в том, чтобы должным образом скоординировать процессы, связанные с организацией и обеспечением функции планирования показателей деятельности организации на определенный период.

Система бюджетирования направлена на решение следующих задач:

- стабильность процессов бюджетного управления во всех структурных подразделениях (центрах ответственности) компании;
- контроль обоснованности планируемых к реализации мероприятий, оптимизацию затрат на их реализацию;
- планирование бюджетных показателей структурных подразделений (центров ответственности) и компании в целом;
- связь между основными бюджетными показателями: затратами, расходами, доходами и платежами;
- контроль и анализ исполнения утвержденных бюджетов;
- бюджетное регулирование - процесс принятия обоснованных решений при изменении ключевых параметров бюджета, решений о необходимости оперативных корректировок плановых работ и мероприятий.

Система бюджетирования в качестве входящей информации использует исторические данные, целевые показатели, сценарные условия, лимиты и прочие параметры, сформированные системой текущего планирования.

Качество системы бюджетного управления достигается за счет соблюдения следующих принципов:

- децентрализации управления для принятия решений по достижению плановых показателей и заданий в отдельных структурных подразделениях (центрах ответственности) ком-

пании. Децентрализация управления – это делегирование определенных полномочий директора линейным руководителям, которые несут ответственность за деятельность вверенного ему подразделения;

- централизации управления при планировании доходов и притока денежных средств от реализации продукта, затрат и оттока денежных средств, связанных с достижением цели компании, инвестиционных и финансовых проектов;

- организации системы контроля выполнения заданных показателей. При этом контроль является внешним по отношению к лицу, принимающему решение. Система контроля включает блоки предварительного (в процессе принятия решений и утверждения планов), текущего (в оперативном режиме) и последующего (по итогам исполнения) контроля;

- обеспечения связи показателей, отражающих производственный, инвестиционный и финансовый циклы деятельности, а также взаимосвязи производственных, инвестиционных и финансовых проектов в системе бюджетирования;

- применения единой методологии формирования показателей, процессов планирования, учетных документов, порядок их подготовки и оборота.

В положении о бюджетировании описывается методика формирования бюджетных параметров, обеспечивающая единство подходов в планировании деятельности компании, в которой определяются:

- процедуры планирования, корректировки, анализа и защиты фактического исполнения бюджета компании, включающего финансово-экономические показатели текущей (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности;

- полномочия, функции и ответственность за достижение бюджетных показателей участников процесса бюджетирования;

- порядок осуществления документооборота в процедурах бюджетного планирования в соответствии с установленными сроками и предметными связями;

- нормативные документы, регламентирующие бюджетный процесс.

Одним из реальных и действенных инструментов управления ресурсами организации выступает система бюджетирования. Трансформация финансово-экономических показателей деятельности в систему бюджетирования является механизмом интеграции процессов производства и управления для достижения целостности и максимальной эффективности отдельных специализированных функций компании.

Информационная экономика исследует влияние информации на принятие экономических решений. Агентская теория рассматривает противоречия между различными группами лиц в организации, например между собственниками компании и наемными руководителями высшего звена или между кредиторами и собственниками (руководителями).

Можно утверждать, что бюджетирование в значительной степени основывается на поведенческих концепциях. Технические и поведенческие аспекты бюджетирования неразрывно связаны, поскольку одна из задач бюджетирования – эффективно и в нужном направлении воздействовать на поведение руководителей и остального персонала. Для достижения данной задачи бюджетирование должно применяться таким образом, чтобы обеспечить надлежащее использование человеческого фактора, что предполагает:

- участие персонала в подготовке бюджетов, что способствует пониманию персоналом целей и задач, стоящих перед организацией;

- обеспечение мотивации персонала к достижению этих целей и задач;

- усиление подотчетности руководителей различного звена.

Для решения вопроса о степени участия персонала в процессе бюджетирования важно учитывать роль информации в составлении бюджетов, особенно проблему информационной асимметрии, выражающуюся в том, что одна сторона имеет информационное преимущество над другой. В агентской теории, которая оказала значительное влияние на развитие поведенческих исследований в управленческом учете, обычно более информированным считается агент (наемный менеджер), чем принципал (собственник, акционер), поскольку он напрямую вовлечен в повседневную деятельность организации.

Информационная асимметрия может привести к двум проблемам – неблагоприятному отбору и связанному с этим моральному риску. Проблема неблагоприятного отбора возникает в ситуациях, когда принципал либо вовсе не может проверить возможности агента (например, включение в бюджет рискованного инвестиционного проекта), либо способен проверить, но не может определить, являются ли действия агента наиболее оптимальными для принципала (например, выбранная агентом учетная политика, нашедшая отражение в бюджетах). Ввиду того что принципалы на практике не могут контролировать все действия агентов, возникает проблема морального риска, т. е. незамеченных действий со стороны агента в своих собственных интересах («отлынивание», получение дополнительного дохода).

Собственники, не имеющие всей информации, не могут проанализировать действия и решения, принятые наемными менеджерами, в отношении того, является их поведение ориентированным на свои собственные интересы либо они действительно пытаются решать задачи компании и, если так, сделали они все возможное или должны были сделать больше. Руководители могут, например, включить в бюджет излишние траты на дорогостоящий ремонт кабинета, приобретение автомобилей, неоправданные деловые поездки.

При помощи бюджетирования осуществляется координация деятельности всех подразделений организации. Функциональные бюджеты должны быть согласованы между собой, что может оказаться чрезвычайно сложным, поскольку, во-первых, необходимо учитывать возможные поведенческие проблемы, а во-вторых, целью коммерческой организации является максимизация прибыли, а на прибыль влияют самые разные факторы, такие как цены, затраты, спрос, объем производства. Все эти факторы, включая человеческий фактор, необходимо учитывать. Согласование функциональных бюджетов означает представление их как единого комплекса, состоящего из взаимосвязанных частей.

Бюджетирование гарантирует, насколько это возможно, то, что деятельность отдельных руководителей будет направлена на достижение общей цели организации, поскольку руководители могут стремиться к решению задач, которые выглядят привлекательными для их подразделений, но не являются оптимальными, с точки зрения компании. Например, начальник сборочного цеха может иметь намерение закупить компоненты извне, а не полагаться на производимую самой фирмой продукцию, быть может, потому, что цена компонентов, произведенных за пределами фирмы, в данный момент ниже, чем цена, предложенная сборочному цеху производственным цехом. Однако для организации в целом, с учетом социальных и экономических вопросов, этот выбор может быть только частично оптимальным.

Бюджетирование представляет собой целую систему ответственности и полномочий в рамках организации, направленную на установление и поддержание границ, в пределах которых полученные руководителями различного звена полномочия могут быть ими реализованы. Из бюджетов руководители получают информацию об осуществимости и уместности определенных видов деятельности. Когда бюджет получает одобрение, фактически подается сигнал о надлежащем направлении действий и менеджеры получают более четкое представление о задачах и целях, достижение которых от них ожидается.

Бюджетирование способствует распределению ответственности и полномочий через формирование бюджетов по центрам ответственности, что является наиболее распространенной формой управления организацией. Данная форма предполагает следующее:

- подразделения и возглавляющие их руководители оцениваются в зависимости от достижения ими поставленных целей;
- эффективность работы руководителя измеряется с использованием финансовых показателей;
- доходы, расходы, прибыли или убытки рассматриваются как результат деятельности руководителя центра ответственности.

При бюджетировании по центрам ответственности полномочия и ответственность сотрудников должны быть четко определены. Каждый центр ответственности должен отвечать за определенный уровень детализации в рамках общего бюджетного процесса. Для установления и поддержания границ полномочий менеджеров цели, заложенные в бюджете, и сред-

ства достижения этих целей должны быть обозначены. Важнейший принцип контроля – это принцип способности контролировать. Менеджеры могут быть ответственны только за те результаты, которые они действительно могут контролировать. Четкое разграничение контролируемых и неконтролируемых затрат (доходов, финансовых результатов, инвестиций) помогает проследить ответственность.

На практику зачастую менеджеры признаются ответственными за то, что они не в силах проконтролировать. Можно назвать три причины такой ситуации. Во-первых, часто трудно отделить подконтрольные и неподконтрольные факторы, которые сказались на результате деятельности менеджеров. Во-вторых, распространено мнение, что, хотя руководители и не могут контролировать внешние обстоятельства, в их обязанности входит использование приемов, которые бы сглаживали эту проблему. И в-третьих, хотя считается, что неконтролируемые затраты не зависят от руководителей, и на них влияют только внешние факторы, бывают исключения. Например, на цены на материалы обычно влияют экономические условия, однако если начальник отдела снабжения заключает невыгодную сделку, то издержки из разряда неконтролируемых переходят в разряд контролируемых. Безусловно, сложно отделить признание ответственности руководителя за то, что не поддается никакому влиянию, от ожидания от него разумной и точной реакции на появившиеся обстоятельства, которые не были предусмотрены в период формирования бюджета.

Подводя итог, следует сказать, что бюджетирование является комплексным процессом и его успех зависит от соотношения различных факторов, в том числе и человеческого фактора. Составление бюджета подразумевает определенные взаимоотношения между людьми, и все межличностные взаимоотношения порождают в некоторой степени поведенческие проблемы. Хотя изложенные выше функции бюджетирования способствуют эффективному воздействию на поведение персонала, на практике некоторые из них могут находиться в состоянии прямого конфликта, например, когда бюджеты используются и для планирования, и для мотивации. И тогда роль бюджетирования состоит в разрешении или смягчении потенциально возможного конфликта.

Литература

1. *Абдуллаева А.С.* Современные подходы к организации системы бюджетирования // *Advanced science: сборник статей VIII Международной научно-практической конференции* (Пенза, 2019). – 244 с.
2. *Абдуллаева А.С.* Оценка эффективности системы бюджетирования в коммерческой организации // *Казанский экономический вестник*. – 2018. – № 1 (33). – С. 5–9.
3. *Сухинина В.В.* Бюджетирование: учебное пособие. – Самара: СГТУ, 2008. – 120 с.
4. *Береснева М.В.* Бюджетирование на современном этапе развития России // *Территория науки*. – 2016. – № 4. – С. 125–129.
5. *Григорьев А.В.* Бюджетирование в коммерческой организации: учебное пособие. – Красноярск: СФУ, 2012. – 136 с.

ПРЕИМУЩЕСТВА МСФО В ЭПОХУ ОЦИФРОВКЕ

Алсафади Аммар

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. МСФО имеют множество преимуществ, что делает их приемлемыми на международном уровне, поскольку инфраструктура корпоративной отчетности и коммуникаций трансформируется с появлением цифровых технологий. Ключевым элементом инфраструктуры цифрового бухгалтерского учета, лежащей в основе международной корпоративной отчетности, является Таксономия МСФО (IFRS), цифровое представление международных стандартов бухгалтерского учета, которое требуется фирмам для создания цифровых

корпоративных отчетов. В этой статье прослеживаются преимущества МСФО и процесс их разработки, чтобы идти в ногу с эпохой оцифровки.

Ключевые слова: МСФО, Таксономия МСФО, Цифровая экономика, Оцифровка, Цифровая трансформация.

Стандарты МСФО представляют собой руководящие принципы для составления корпоративной финансовой отчетности с точки зрения требуемой информации и способа ее представления [1, с. 266]. Стандарты разрабатываются и поддерживаются Советом по IASB, органом, устанавливающим стандарты Фонда МСФО. Основная цель Фонда МСФО – разработать и продвигать стандарты МСФО, чтобы предоставить компаниям по всему миру последовательный и сопоставимый способ подготовки и представления корпоративных отчетов [2].

МСФО стандарты основаны на принципах, которые «предлагают мало, если какой-либо оперативное руководство» [3, с. 169], оставляя на усмотрение организаций, принимающих решения, принятие решений по учету, которые не противоречат принципам, изложенным в стандарты, Финансовую отчетность в соответствии с требованиями МСФО составляют более 900 компаний, в числе которых Microsoft, Nestle, Nokia, Air France, Renault, Olivetti, Fiat, Volkswagen, Lufthansa, Adidas, Deutsche Bank.

В свете эпохи оцифровки и экономической открытости потребность в применении МСФО возрастает, где информационные и коммуникационные технологии лежат в основе развития цифровой экономики и вносят все более важный вклад в экономический рост, цифровая экономика сегодня является одним из ускоряющих факторов экономического роста. Цифровая экономика также относится к экономике, основанной на цифровых вычислительных технологиях. Термин «цифровая экономика» впервые был упомянут в Японии японским профессором и экономистом-исследователем в разгар японской рецессии 1990-х годов. Цифровая экономика стремительно развивается во всем мире. Это единственный наиболее важный фактор инноваций, конкурентоспособности и роста, и он имеет огромный потенциал для предпринимателей и малых и средних предприятий (МСП). То, как компании внедряют цифровые технологии, станет ключевым фактором их будущего роста [4, с. 1].

Оцифровка – это процесс создания электронных ресурсов из ваших физических активов, который быстро превратился в одну из наиболее признанных форм организационной эффективности для компаний сегодня и завтра. Правильная оцифровка – это больше, чем просто сканирование и хранение документов в электронном формате. Оцифровка – это стратегия, которая включает системы, инструменты и технологии, организацию, включая метаданные, каталогизацию и субтитры, и, что наиболее важно, правильную систему управления цифровыми активами (DAM). Интеллектуальное внедрение технологий и использование данных, которые они генерируют, могут помочь компаниям заново изобрести свою бизнес-модель, добиться значительной операционной и экономической эффективности и стать более актуальными для своих клиентов [5, с. 14].

Цифровая трансформация, также известная как оцифровка, относится к бизнес-модели, движимой «изменениями, связанными с применением цифровых технологий во всех аспектах человеческого общества» [6, с. 687]. Его можно реализовать посредством оцифровки, то есть «способности превращать существующие продукты или услуги в цифровые варианты и, таким образом, предлагать преимущества по сравнению с материальным продуктом». Исследование CFA Institute (CFA Survey 2018) показало, что использование структурированных данных и технологий может привести к более действенному и действенному общему процессу финансовой отчетности, в котором инвесторы и аналитики своевременно получают более прозрачную и качественную информацию.

Международные стандарты финансовой отчетности имеют множество преимуществ, что делает их обязательными в эпоху оцифровки, и поэтому можно упомянуть некоторые из этих преимуществ.

1. Сопоставимость.

В контексте стандартов бухгалтерского учета сопоставимость означает способность использовать данные бухгалтерского учета для получения обоснованных выводов о сходствах и различиях, как между организациями, так и для одной и той же организации с течением времени [7, с. 275].

2. Улучшение экономического роста.

Принятие МСФО улучшает экономический рост, и переход на МСФО имеет значение для развивающихся стран, чем для развитых [8, с. 1].

3. Увеличение притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

Переменная притока ПИИ считается ключевым показателем экономического развития, особенно в странах с развивающейся экономикой [9, с. 2]. Приняв МСФО, развивающиеся страны могут повысить привлекательность для иностранных инвесторов, особенно с точки зрения уверенности в своих инвестициях.

4. Улучшить качество прибыли.

Как отмечают Bassemir и Novotny-Farkas, использование МСФО позволяет компаниям улучшить качество своей прибыли как с точки зрения количества, так и уровня раскрытия информации [10, с. 3]. Voumedieneet показывает, что практики манипулирования результатами стали меньше [11, с. 250].

5. Повышение качества раскрытия информации.

В ряде исследований авторы утверждают, что принятие МСФО принесло выгоду в виде более качественной финансовой отчетности. Эксперты регулярно оценивают качество раскрытия информации компаниями Австрии, Германии и Швейцарии. Одно исследование пришло к выводу, что в этих трех странах ситуация улучшилась в соответствии с МСФО [7, с. 274].

6. Прозрачность.

По итогам 2005 г. компанией PricewaterhouseCoopers был проведен опрос европейских инвесторов. Основные причины, повлекшие за собой необходимость считаться со значимостью обязательного перехода на МСФО, были выражены в следующих мнениях [12, с. 79–80]:

– «МСФО обеспечивает лучшую прозрачность при оценке инвестиций – производные финансовые инструменты, равно как и в небалансовые статьи, более ясны»;

7. Повышение кредитных рейтингов.

Чан и другие подчеркивают значительное улучшение кредитных рейтингов после перехода на МСФО [10, с. 3].

8. Потребности во внешнем финансировании.

Долговое финансирование является одним из основных источников средств для компаний и играет решающую роль в выборе стандартов бухгалтерского учета. Balsmeier and Vanhaverbeke отмечают, что частные фирмы, которые выбирают МСФО, с большей вероятностью будут привлекать долги от иностранных банков. Норе и другие также показывают, что фирмы с большей достоверностью финансовой отчетности имеют лучший доступ к внешнему финансированию, особенно когда они расположены в странах с низким уровнем защиты кредиторов [10, с. 3].

9. Улучшение информационной среды.

Kim и Shi делают три вывода на основе своих данных: первый – МСФО улучшает информационную среду, облегчая поток информации о компаниях на рынок, второй – роль МСФО в снижении синхронности становится более заметной, когда конкуренция меньше информации от аналитиков, и третий – принятие МСФО может заменить слабые институты [13, с. 519].

10. Повышение сопоставимости финансовой отчетности на основе подхода, основанного на принципах.

Являясь высококачественным, принятым во всем мире набором стандартов бухгалтерского учета, МСФО могут улучшить сопоставимость финансовой отчетности. Таким образом, пользователи финансовой отчетности смогут надлежащим образом сравнить эти отчеты,

Кроме того, подробное раскрытие информации, требуемое МСФО, повысит точность заявлений и повысит способность пользователей проводить сравнения между компаниями [14].

Здесь мы можем задать следующий вопрос, что сделал Фонд МСФО, чтобы идти в ногу с цифровой эпохой? в течение многих лет Фонд МСФО играл важную роль в развитии бухгалтерского учета, а также в сфере цифровой отчетности, предоставляя Таксономию МСФО для поддержки электронной подачи и использования финансовой информации, соответствующей МСФО.

Фонд МСФО проявил инициативу в создании технологического «стандарта», Таксономии МСФО, который позволяет составителям и пользователям продолжать использовать стандарты МСФО 1 в цифровой сфере. Таксономия МСФО – это электронный «словарь данных», который позволяет составителям предоставлять цифровое представление своих корпоративных отчетов на основе МСФО.

Таксономия МСФО «облегчает эффективную цифровую коммуникацию, делая финансовую отчетность по МСФО более доступной (более простой для восприятия, обработки и анализа)» при одновременном сокращении затрат на поиск [15, с. 5].

Считаю, что финансовая отчетность по Таксономии МСФО должна основываться на принципе «матрешка»: при открытии отчета пользователь сначала видит увеличенное изображение, где каждый элемент можно развернуть, нажав на него и далее вниз. Этот принцип также должен применяться к самому тексту, пользователь должен иметь возможность выбирать, что видеть в первую очередь – текст, таблицы или графики, а затем иметь возможность переключаться с одного варианта на другой. Желательно, чтобы у пользователя запрос может быть открыт любой раздел текста, и должны появиться соответствующие подсказки, например, для открытия предыдущих периодов или для перехода к дополнительной доступной информации. Таким образом, отчетность должна основываться на принципах обслуживания клиентов – привлекать и обслуживать пользователей наилучшим образом.

Подготовка таких отчетов возможна только с помощью цифровых технологий, предоставляющих пользователю мгновенный доступ к любой точке отчетности с наиболее подробными сведениями, объяснениями причин событий, факторами, влияющими на них, и предупреждающими действиями, которые компания предпринимает или будет предпринимать в ответ на различные ситуации. Искусственный интеллект может помочь обрабатывать нечеткие запросы пользователей – понять, какую информацию ищет пользователь, и предложить наиболее подходящий ответ. Таким образом, пользователь может быть заинтересован в том, как было принято определенное профессиональное суждение для целей отчетности.

Согласно МСФО финансовая отчетность должна соответствовать двум основным характеристикам – актуальности и надежности. Финансовая отчетность определяет три компонента надежности: полнота, отсутствие ошибок, нейтральность – все это можно значительно улучшить с помощью цифровых технологий.

Проблема состоит в том, чтобы адаптировать финансовую и нефинансовую отчетность к цифровым технологиям с использованием структурированных данных (XBRL – eXtensible Business Reporting Language) или дождаться полной цифровизации всей экономики, включая отчетность. На наш взгляд, каждой компании необходимо стремиться к оцифровке своей отчетности, потому что только такой подход может обеспечить конкурентоспособность и доверие заинтересованных сторон.

Вывод. В свете эпохи оцифровки и экономической открытости необходимость применения международных стандартов финансовой отчетности стала актуальной из-за огромных преимуществ, которые они приносят. Компаниям необходимо создать единую основу для формирования своих отчетов перед лицом большой конкуренции и цифровых рисков, Таксономия МСФО способствует эффективной цифровой коммуникации, делая финансовую отчетность по МСФО более доступной (более простой для восприятия, обработки, анализа и сравнения).

Литература

1. *Botzem S., Quack S.* Contested rules and shifting boundaries: International standard setting in accounting. – Cambridge: Cambridge University Press, 2006. – Pp. 266–286.
2. *Botzem S.* The politics of accounting regulation: organizing transnational standard setting in financial reporting // Cheltenham: Edward Elgar, 2012. – 284 p.
3. *Benston G.J., Bromwich M., Wagenhofer A.* Principles-versus rules-based accounting standards: the FASB's standard setting strategy // *Abacus*. – 2006. – Volume 42, Issue 2. – Pp. 165–188.
4. *Zhuldyz K., Sariya B., Gulnar N., Gulnar Z., Aigerim N.* Digital economy and its role in accounting // The 1st International conference on business technology for a sustainable environmental system. – 2020. – Volume 159. – Pp. 1–7.
5. *Ahmed A., Joseph A., Asif K., Oo H.* Influence on internal control through digitalization of assets: a study on ministry of interior, UAE // *International journal of academic research in accounting, finance and management sciences*. – 2020. – Volume 10, Issue 1. – Pp. 13–24.
6. *Stolterman E., Fors A.* Information technology and the good life // *Information systems research*. – 2004. – Volume 47. – Pp. 687–692.
7. *Brown Ph.* International financial reporting standards: what are the benefits? // *Accounting and business research*. – 2011. – Volume 41, Issue 3. – Pp. 269–285.
8. *Oppong C., Aga M.* Economic growth in European Union: does IFRS mandatory adoption matter? // *International journal of emerging markets*. – 2019. – Volume 41. – Pp. 1–18.
9. *Lungu C.I., Caraiani C., Dascălu C.* The impact of IFRS adoption on foreign direct investments: insights for emerging countries // *Accounting in Europe*. – 2017. Volume 32. – Pp. 1–27.
10. *Bertrand J., Brebisson H., Burietz A.* Why choosing IFRS? Benefits of voluntary adoption by European private companies // *International review of law and economics*. – 2020. – Volume 65. – Pp. 1–14.
11. *Istrate L.G., Ionescu B.S.* International financial reporting standards: a pre-/post-IFRS adoption comparative analysis // *The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences*. – 2019. Volume 21. – Pp. 247–256.
12. *Шеишуква Т.Г., Воробьева О.А.* переход на международную систему финансовой отчетности как инструмент повышения конкурентоспособности региона: монография. – Пермь: ПГУ, 2009. – 458 с.
13. *Christensen H.B.* Why do firms rarely adopt IFRS voluntarily? Academics find significant benefits and the costs appear to be low // *Review of Accounting Studies*, – 2012. – Volume 56. – Pp. 518– 525.
14. *Mita A.F., Utama S.F., Wulandari E.R.* The adoption of IFRS, comparability of financial statements and foreign investors' ownership // *Asian Review of Accounting*. – 2018. – Volume 26, Issue 3. – Pp. 391–411.
15. *Troshani I, Locke J., Rowbottom N.* Transformation of accounting through digital standardisation: tracing the construction of the IFRS taxonomy // *Accounting, Auditing and Accountability Journal*. – 2018. – Volume 32, Issue 1. – Pp. 133–162.

ПРИМЕНЕНИЕ АНАЛИЗА ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ И ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖ ОПТОВО-РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО КОМПЛЕКСА

**Валиева Регина Фаниловна,
Кирпиков Алексей Николаевич**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Цель аналитического исследования состоит в обосновании теоретических положений и демонстрации практических особенностей прогнозирования результатов финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов на основе применения ком-

бинированного подхода, включающего инструментарий экстраполяции уровней интервального временного ряда и имитационное моделирование, отражающее сценарное изменение выручки от продаж с учетом вероятности приобретения ею возможных значений в выделенных диапазонах.

Ключевые слова: прогнозирование выручки от продаж, имитационное моделирование, нормальное распределение, трендовый анализ, финансовый результат.

Прогнозирование финансовых результатов экономических субъектов, подверженных влиянию макроэкономических условий является ключевым фактором динамичного развития предприятия. В условиях высокой волатильности макроэкономических драйверов необходима интеграция методических инструментов прогнозного анализа, позволяющая оперативно корректировать возможные сценарии развития компании и диапазоны изменения анализируемых объектов.

В составе экономико-математических методов, соответствующих заявленным требованиям, рассмотрим предпосылки совместного применения трендового анализа и имитационного моделирования, обладающие возможностью практической реализации в условиях функционала программного пакета MS «Excel».

Применение комбинированного инструментария прогнозирования апробировано на примере оптово-розничного торгового комплекса «Мегастрой», реализующего строительные материалы, товары для дома и сада в Приволжском Федеральном округе.

В таблице 1 приведены ретроспективные данные выручки от продаж, анализируемого экономического субъекта.

Таблица 1

Исходные данные для проведения прогнозного анализа

| Период наблюдений | Выручка от продаж, тыс. руб. |
|--------------------------|-------------------------------------|
| 2011 | 3 562 232 |
| 2012 | 5 051 260 |
| 2013 | 6 897 498 |
| 2014 | 8 055 580 |
| 2015 | 9 425 838 |
| 2016 | 10 875 374 |
| 2017 | 11 613 720 |
| 2018 | 12 984 448 |
| 2019 | 13 131 695 |
| 2020 | 13 206 239 |

Определение прогнозных значений результирующего показателя проведено на основе трендового анализа путем формализации тенденции изменения выручки от продаж. Оптимальным в данном случае представляется вариант применения логарифмической функции, обладающей уровнем аппроксимации $R^2 = 0,9633$. Полученное уравнение тренда, представленное аналитической зависимостью выручки от периода наблюдений, приведенное на рисунке 1, позволяет рассчитать прогнозное значение исследуемого показателя в размере 13 989 479 тыс. руб.

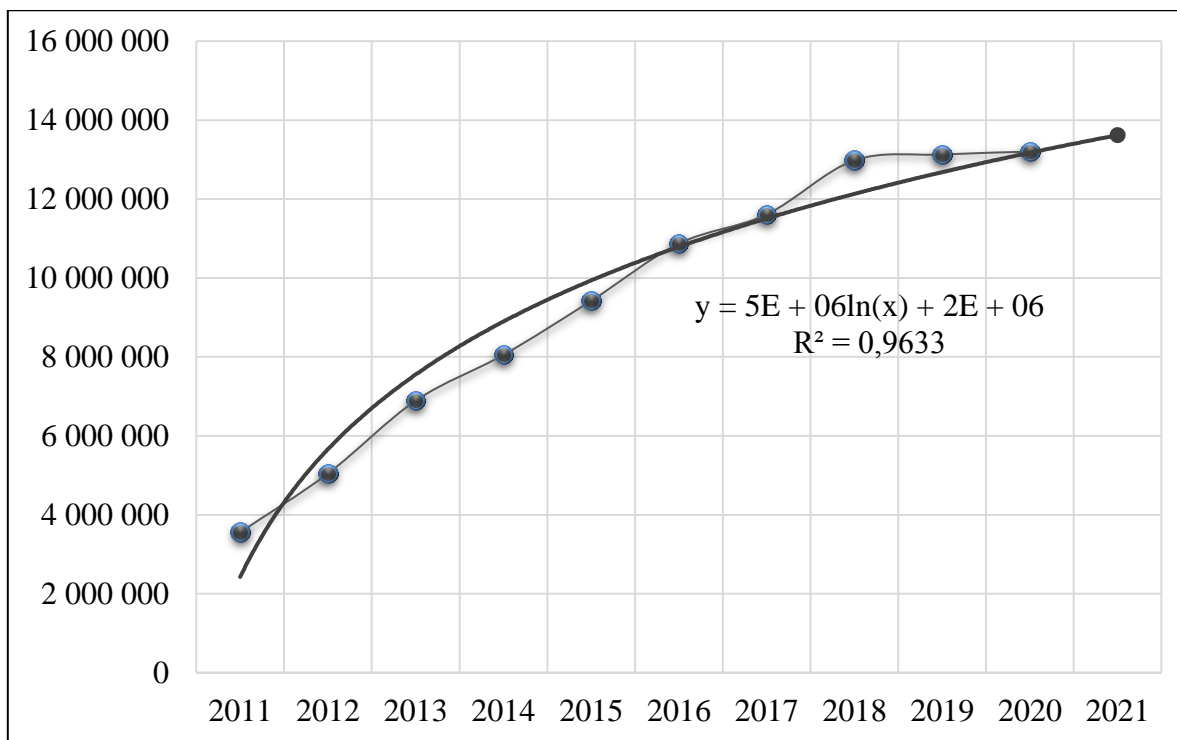


Рис. 1. Прогнозный анализ выручки от продаж с применением уравнения временного тренда, тыс. руб.

Необходимо отметить, что консолидированный результат продаж, основанный на фиксированной экстраполяции уровней временного ряда, не учитывает возможные колебания выручки от продаж, тем самым не обеспечивая обоснования принятия рациональных управленческих решений, учитывающих реализацию оптимистичного, пессимистичного, сбалансированного сценариев изменения доходов от обычных видов деятельности. Существенные ограничения трендового анализа не позволяют рассмотреть сценарный подход к прогнозированию, а лишь описывают будущее состояние объекта оценки в условиях инерционной динамики его развития. Недостаток трендового анализа, обусловленный экстраполяцией уровней временного ряда в устойчивое значение, компенсируется дальнейшей интеграцией с инструментами имитационного моделирования, обеспечивающего сценарное прогнозирование заданного параметра.

Методология имитационного моделирования, представляет собой серию численных экспериментов [3, с. 213], позволяющих определить предельные величины и установить диапазон вероятностных изменений величин анализируемого объекта на автоматической генерации данных.

Необходимо отметить, что при построении динамической имитационной модели было применено допущение о нормальном распределении переменных, связанного с тем, что сумма большого числа случайных величин имеет распределение, приблизительно тождественное нормальному, и тенденция формирования результатов финансово-хозяйственной деятельности соответствует стабильной динамике его развития [3, с. 222]. Нормальное распределение, регулярно применяется в экономическом анализе для приближенного описания случайных явлений, так как требует использования двух параметров – математического ожидания $M(E)$ и стандартного отклонения $\delta(E)$, что значительно оптимизирует аналитический процесс.

Математическое ожидание стандартно распределенной случайной величины E определяется по формуле [3, с. 146].

$$M(E) = \sum_{i=1}^{i=n} x_i p_i \quad (1).$$

где, x_i – значение дискретной случайной величины,
 p_i – вероятность случайной величины.

На практике результаты анализа более информативны, если показатель разброса случайной величины выражен в тех же единицах измерения, что и сама случайная величина. Для этих целей в качестве меры разброса случайной величины применен показатель – стандартное (среднее квадратическое) отклонение, показывающее насколько значения случайной величины могут отличаться от среднего и рассчитываемое по формуле [3, с. 149]:

$$\delta(E) = \sqrt{VAR(E)} = \sqrt{\sum_{i=1}^{i=n} p_i (x_i - M(E))^2} \quad (2).$$

где, $VAR(E)$ – дисперсия.

Результаты исследования, основанные на применении инструмента «Генератор случайных чисел» MS «Excel» в 1000 экспериментах приведены в таблице 2.

Таблица 2

Описательная статистика имитационного моделирования (генератор случайных чисел)

| Показатели | Выручка от продаж, тыс. руб. |
|---|-------------------------------------|
| Среднее значение | 13 300 039 |
| Стандартная ошибка | 9 133 |
| Медиана | 13 306 064 |
| Мода | 13 695 813 |
| Стандартное (среднее квадратическое) отклонение (СКО) | 288 804 |
| Эксцесс | 0,0398 |
| Ассиметричность | -0,0765 |
| Коэффициент вариации | 0,0217 |
| Минимум | 12 236 460 |
| Максимум | 14 306 569 |

Параметры описательной статистики демонстрируют высокий уровень качества имитационной модели, в частности, коэффициент асимметрии и эксцесс, приближенные к 0, подтверждают соответствие нормальному распределению.

С целью повышения информативности результатов статистической обработки экспериментального массива данных на рисунке 2 представлена визуализация результатов прогнозирования выручки от продаж на базе имитационного моделирования, иллюстрирующая сценарные вероятности включения исследуемого показателя в диапазоны значений.

Итоги распределения результирующего показателя свидетельствуют о том, что с вероятностью 60 % прогнозное значение выручки будет находиться в диапазоне 13 000 000 – 13 500 000 тыс. руб. Оптимистичный прогноз увеличения доходов от обычных видов деятельности (13 500 000 – 14 000 000 тыс. руб.) возможен в 25 % случаев от общей величины сценарных экспериментов.

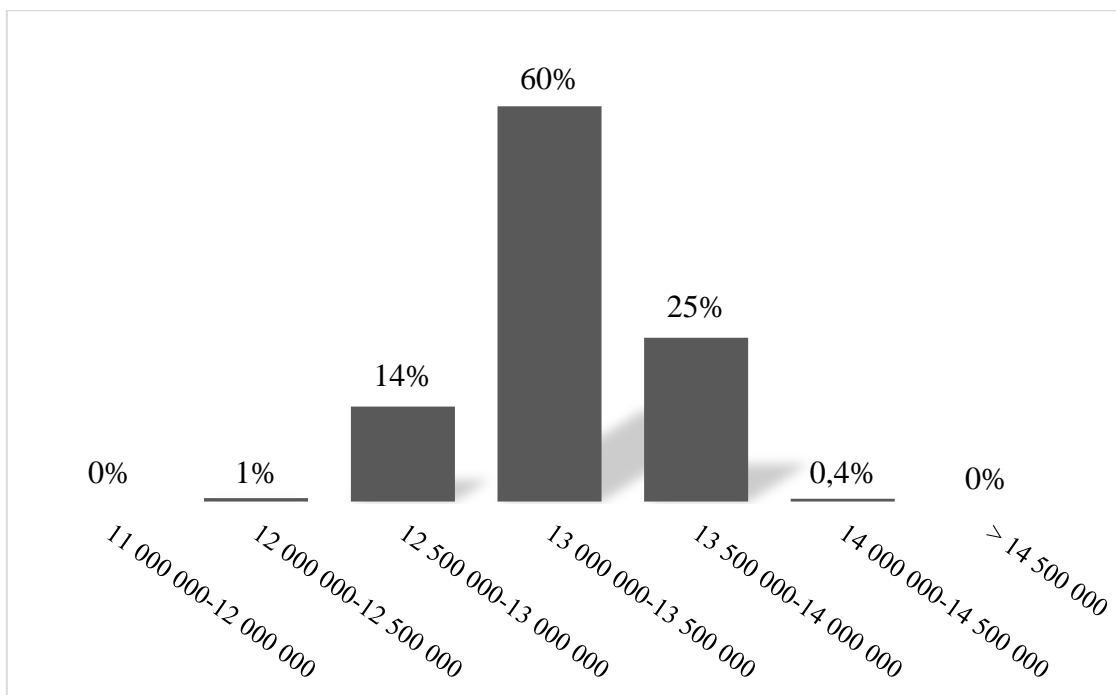


Рис. 2. Вероятностные диапазоны изменения прогнозной выручки от продаж

Таким образом, обладая рядом существенных преимуществ, экономико-математический инструментарий, основанный на синтезе трендового анализа и имитационного моделирования, обеспечивает повышение эффективности процедур финансового планирования, что позволяет принимать рациональные управленческие решения, ориентированные на возможные варианты развития событий. Определяя цели стратегического развития, экономические субъекты на базе применения стандартных пакетов прикладных программ офисного назначения имеют возможность детализации параметров модели, в частности, стратификации выручки от продаж с целью построения временных рядов по сегментам ассортиментных групп реализуемых товаров. Под воздействием внешних и внутренних факторов диапазоны сценарного развития и вероятности их возникновения также выступают объектом корректирующего управленческого воздействия.

Литература

1. *Bou-Hamad I., Jamali I.* Forecasting financial time-series using data mining models: A simulation study. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/> (Дата обращения: 28.04.2021).
2. *Кораблев Ю.А.* Имитационное моделирование: учебник. – М.: КНОРУС, 2017. – 146 с.
3. *Лукаевич И.Я.* Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений: учебное пособие для вузов. – М: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 400 с.
4. Официальный сайт сети гипермаркетов Мегастрой. – URL: <https://kazan.megastroy.com> (Дата обращения: 28.04.2021).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ

**Ветошкина Елена Юрьевна,
Леонова Ольга Сергеевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена исследованию актуальных вопросов учета реализации электронных услуг. В настоящее время данный объект учета прочно вошел в систему учета

и налогообложения. От правильного решения проблемы идентификации, оценки, документооборота зависит не только качество бухгалтерского учета, но и налоговое бремя современных компаний.

Ключевые слова: электронные услуги, учет, налогообложение, посредник, НДС.

В настоящее время электронная торговля прочно вошла в жизнь человека, а в последнее время предметом такой торговли являются не только товары, но и услуги. Услуги, оказываемые в электронной форме с позиции пункта 4 статьи 2 Закона от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» – это услуги, которые исполнитель оказывает через Интернет или иные сети, а именно:

- реализует программы для ЭВМ, компьютерные игры, базы данных, обновления и дополнения к ним (передает права пользоваться ими, в т. ч. удаленно). К данным услугам не относится реализация таких активов на материальных носителях (например, на компакт-дисках);

- размещает предложения о покупке или продаже;

- предоставляет торговые площадки или другие технические, организационные, информационные и иные возможности для контактов и сделок;

- поддерживает и позволяет модифицировать сайты (страницы) пользователей, обеспечивает доступ в Интернет для них и других пользователей;

- оказывает услуги, получаемые автоматически при вводе данных;

- помогает искать покупателей и предоставляет информацию о них;

- предоставляет доступ к поисковым системам;

- ведет статистику на сайтах и другие аналогичные.

Данные услуги зачастую реализуются не напрямую, а через посредников, при этом в условиях глобализации торговли, это влечет за собой необходимость решения вопросов налогообложения.

При реализации электронных услуг на территории России обязанность уплаты НДС может быть возложена:

- на иностранные организации – исполнители услуг как налогоплательщиков;

- на иностранные организации – посредников с участием в расчетах, которые действуют по договору с иностранным исполнителем услуг;

- на российские организации – посредников с участием в расчетах, которые действуют по договору с иностранным исполнителем услуг.

При этом начиная с 2019 г. перечисленные иностранные организации оплачивают НДС самостоятельно на территории РФ, независимо от того факта – кто именно выступает потребителем таких услуг. Российские организации и индивидуальные предприниматели – посредники со стороны иностранных организаций с участием в расчетах выступают в качестве налоговых агентов со стороны иностранных компаний. Для них с 2019 года правила не поменялись.

Если электронные услуги оказывают иностранные физические лица, которые зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей, платить НДС не обязаны (ст. 143 НК РФ). С 2019 года российские организации и предприниматели – потребители электронных услуг налоговыми агентами не признаются. Они не обязаны рассчитывать, удерживать и контролировать уплату НДС из доходов, которые выплачивают иностранным исполнителям (ст. 174.2 НК РФ).

Электронные услуги считают реализованными в России, если их заказчик ведет деятельность в России.

Если иностранная организация самостоятельно оказывает электронные услуги на территории России, она обязана встать на учет в налоговой инспекции (п. 4.6 ст. 83 НК) и автоматически становится налогоплательщиком НДС (письмо Минфина от 16.09.2020 № 03-07-08/81371).

Особый случай – это реализация или импорт электронных услуг через посредника. Отметим, что налоговым агентом по НДС при оказании электронных услуг может быть российский или иностранный посредник. Обязанности налогового агента возникают у посредника (комиссионера, агента, поверенного), если через него иностранный исполнитель реализует в России электронные услуги (абз. 2 п. 3 ст. 174.2 НК). В этом случае иностранная организация обязана встать на учет в РФ в качестве налогоплательщика НДС.

База для расчета НДС – это сумма выручки (дохода) исполнителя электронных услуг.

Разберем конкретный пример. Российская организация-посредник ООО «Реселлер» заключила договора с иностранной компанией по продвижению и распространению электронных услуг компании. Стоимость услуг для конечного потребителя – российской компании АО «XXX Банк» – 170 569 долл. США, в том числе 20 % НДС – 28 428,2 долл. США. Вознаграждение ООО «Реселлер» составляет 47 709 долл. США, в т. ч. 20 % НДС – 7951,5 долл. США. Согласно договору сумму НДС, уплачиваемую посредником с вознаграждения, возмещается иностранным поставщиком – 7951,5 долл. США. Сумма, уплачиваемая посредником в адрес иностранного поставщика (принципала) – 110 336 долл. США. Для упрощения примера опустим курс рубля по отношению к долл. и отразим хозяйственные операции в долларовом эквиваленте.

Таблица 1

Журнал регистрации хозяйственных операций
у российского посредника (долл. США)

| № | Содержание хозяйственной операции | Дебет | Кредит | Сумма |
|---|--|-------------------|------------------|----------|
| 1 | Отражена реализация электронных услуг посредником в адрес АО «XXX Банк» | 62/банк | 76/ин. поставщик | 170 569 |
| 2 | Отражено вознаграждение посредника | 76/ ин. поставщик | 90/01 | 47 709 |
| 3 | Начислен НДС с суммы вознаграждения посредника | 90/03 | 68/НДС | 7951,5 |
| 4 | Произведена оплата в адрес иностранной компании – принципала | 76/ин. поставщик | 52 | 102 384 |
| 5 | В момент перечисления оплаты иностранной компании – принципала посредник перечислил в качестве налогового агента НДС с суммы договора | 68/НДС | 52 | 28 428,2 |
| 6 | В момент перечисления оплаты иностранной компании – принципала посредник начислил в качестве налогового агента НДС с суммы договора | 76/НДС | 68/НДС | 28 428,2 |
| 7 | Перечислено возмещение иностранным поставщиком НДС с услуг посредника | 52 | 76/ин. поставщик | 7951,5 |
| 8 | НДС, уплаченный посредником в качестве налогового агента, отнесен на расчеты с принципалом – иностранным поставщиком электронных услуг | 76/ин. поставщик | 76/НДС | 28428,2 |
| 9 | Получена оплата в рублевом эквивалента по курсу ЦБ РФ а дату оплаты от АО «XXX Банк» | 51 | 62/банк | 170 569 |

Российские налоговые агенты определяют налоговую базу без учета НДС (с учетом акцизов для подакцизных товаров), если реализуют в России электронные услуги как посредники (с участием в расчетах) по договору с иностранными организациями, которые не состоят на налоговом учете в России (п. 5 ст. 161, п. 10 ст. 174.2 НК).

Российские посредники начисляют НДС с реализации по ставке 20 %. Такие налоговые агенты обязаны предъявлять суммы НДС покупателям (п. 1 ст. 168 НК).

Иностранные организации – налогоплательщики и иностранные организации – налоговые агенты применяют расчетную ставку НДС – 16,67 % (п. 5 ст. 174.2 НК).

Особый интерес представляет тот факт налогового регулирования, что российский посредник с участием в расчетах при реализации электронных услуг иностранными организациями, выступающий в качестве налогового агента и производящий фактическую уплату НДС в бюджет РФ, не вправе принять к вычету уплаченный им НДС. Право на вычет возникает у российского заказчика услуг на основании выставленного российским налоговым агентом счета-фактуры – пункт 10 статьи 174.2, пункт 5 статьи 161, пункт 1 статьи 168 НК.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ. – URL: <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения: 10.04.2021).
2. Федеральный закон от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». – URL: <http://www.consultant.ru/document/> (Дата обращения: 10.04.2021).

ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО 15 РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ

Дерзаева Гузель Габделхаковна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье анализируется реальный опыт российских организаций по отражению информации о выручке в финансовой отчетности, составленной по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). С целью повышения эффективности учетной политики и финансовой отчетности, составленной на основе МСФО, в статье определены главные отличия между правилами российских стандартов бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности в части учета и отражения выручки.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, выручка.

Выручка наряду с прибылью являются главными показателями финансовой отчетности любой организации. Выручка представляет интерес не только для внутренних пользователей, таких как управленческий персонал, но и для внешних пользователей, таких как инвесторы, кредиторы, государство и прочие. Это определяется тем, что именно на основе этой информации рассчитывается большинство аналитических показателей, которые необходимы пользователям при принятии решений.

В Российской Федерации, в части учета и отражения выручки, главный правовой документ – это Положение по бухгалтерскому учёту 9/99 «Доходы организации» [1], на международном же уровне организация должна применять МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» [2] при представлении информации о размере, структуре, временной и иной информации о выручке организации.

Сравним основные положения ПБУ 9/99 и МСФО 15 в таблице 1.

Сравнение основных положений ПБУ 9/99 и МСФО 15

| Положения | ПБУ 9/99 [1] | МСФО 15 [2] | Комментарий |
|------------------|--|--|---|
| Цель | Утвердить правила, по которым организация должна отражать информацию, которая будет необходима пользователям финансовой отчетности: о размере, сумме, составе, структуре, характере выручки и денежных потоков, обусловленных договором с покупателем. | Установить принципы, по которым формируется информация о доходах коммерческих организаций в бухгалтерском учете. | МСФО акцент ставит на раскрытие полезной информации для пользователей об аспектах выручки, ПБУ не расставляет акцентов, а использует максимально общую формулировку. |
| Сфера применения | Все организации в части любых договоров с покупателями, кроме тех, на которые распространяется: МСФО (IFRS) 4 «Договоры страхования», МСФО (IAS) 17 «Аренда», МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты». | Все организации: коммерческие, кроме страховых и кредитных организаций, а также некоммерческие, кроме государственных (муниципальных) учреждений. | МСФО при определении сферы применения акцент ставит на вид договора, а ПБУ на организационно-правовую форму. |
| Объект учета | Договор, определяемый как договоренность двух или нескольких сторон, определяющий юридически защищенные права и обязательства. | Доход организации – увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). | Совершенно разные объекты учета и их определения. |
| Отражение | Пяти шаговая модель: 1) идентификация контракта – контракт согласовывается участниками в любом виде; – в контракте прописаны условия оплаты и юридические права сторон сделки в отношении объекта контракта; – большая вероятность получения оплаты; 2) определение обязанности к исполнению – это объект контракта, который может быть идентифицируемым; 3) определение цены контракта, иными словами, обозначение выручки от его подписания; 4) подробная оценка неденежного возмещения и существенного компонента финансирования, а также распределение цены на единицу учета выручки во времени; 5) время отражения выручки (сразу или в течение продолжительного периода времени). | Выручку нужно признать, если: – к организации перешло право получить выручку, подтвержденное контрактом, договором, сделкой или иным образом; – можно точно идентифицировать сумму выручки; – есть убежденность, что по итогам заключенной сделки будет у организации увеличение эконом. выгод; – юридическое право собственности на объект контракта перешло от контрагента к покупателю, все услуги оказаны, а работы выполнены; – возможно, идентифицировать расходы, которые связаны с данной сделкой или контрактом. | Если исследуя предыдущий опыт компании в части признания выручки, можно обозначить минимальную сумму, которая будет получена с высокой степенью вероятности, то можно отражать выручку. МСФО (IFRS) 15 идентифицирует критерии для определения вероятности появления событий, влияющих на возможность признания суммы выручки. Кроме того, МСФО (IFRS) 15 использует такой термин, как «переход контроля», а не «переход выгод и рисков». |

Согласно таблице 1 можно увидеть два принципиально разных подхода к признанию и отражению выручки в российских и международных стандартах. Подробно и особенно детально данные отличия были рассмотрены в 2016–2017 годах, когда и был опубликован

МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» [2]. Многие ученые рассматривали разные аспекты этих отличий. Проведем обзор наиболее значимых из них:

– в статье Крилик С.И. [3] рассматривается пяти шаговая модель признания выручки согласно МСФО и подробно разбираются ее особенности;

– в статье Султанова Б.Б. и Арыстамбаева А.З. [4] рассмотрено понятие «актив по контракту», время его признания, характеристики согласно МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»;

– в статье Беккер Я.А. [5] выявлены и содержательно описаны основные категории и перечни качественной и количественной информации о выручке, подлежащие раскрытию в пояснениях к отчетности компании;

– в трудах Канапиновой С.С. [6] изучаются условия признания выручки в соответствии с МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» и дается краткая характеристика каждого из этапов признания;

– в статье Фурцева С.Б. [7] осуществлена систематизация договорных обязательств, которые определяются договором с покупателями согласно МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»;

– в статье Дурицина И.В. и Беджаше З.Н. [8] определены главные практические особенности применения МСФО 15 «Выручка по договорам с покупателями» для организаций накануне его введения в РФ, а также рассмотрены наиболее значимые требования стандарта и его отличительные особенности;

– в статьях Куликовой Л.И. [9, 10, 11] описаны условия признания выручки по МСФО (IAS) 18 и МСФО (IFRS) 15;

– в статье Ивашкевича В.Б. [12] отражаются характерные особенности и сравнительная характеристика критериев идентификации выручки в соответствии с МСФО (IAS) 18 «Выручка» и ПБУ 9/99 «Доходы организации»;

– в работах Лыжовой А.В. [13] описываются спорные проблемы применения МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями», подводится вывод о важности введения и применения МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» как выравнивающего инструмента показателей доходности и производительности компании.

Таким образом, проведя обзор литературы, связанной с МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» за 2017–2020 года, можно сделать вывод об актуальности данной темы и хорошей проработанности теоретических аспектов.

Таблица 2

Раскрытие информации о выручке в отчетности, составленной по МСФО

| Признак | Транснефть | Камаз | Лента | Газпром | Таттелеком | Фосарго |
|---|------------|-------|-------|---------|------------|---------|
| Договор с покупателями | есть | есть | есть | есть | есть | есть |
| Остаток по договору | есть | есть | есть | нет | нет | нет |
| Обязанность к исполнению | нет | есть | есть | нет | нет | нет |
| Распределяемая цена операции | нет | есть | есть | нет | нет | нет |
| Существенное мнение | нет | есть | есть | нет | нет | нет |
| Идентификация распределения обязанности к исполнению по времени | нет | есть | есть | есть | есть | есть |

Рассмотрим теперь и практическое применение в отчетности российских компаний МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Предметом этого исследования будет финансовая отчетность крупнейших российских компаний, составленная по МСФО: ПАО «ТРАНСНЕФТЬ» [14], Группа «КАМАЗ» [15], Lenta Ltd [16], ПАО «Газпром» [17], ПАО «ТАТТЕЛЕКОМ» [18], ПАО «Фосарго» [19].

Рассмотрим, как же раскрывается информация по выручке в финансовой отчетности крупнейших российских компаний, составленной по МСФО в таблице 2.

Итак, согласно таблице 2, можно сделать вывод о неполном раскрытии информации о выручке в финансовой отчетности рассматриваемых российских компаний составленных по МСФО. Другими словами, не полностью требования к раскрытию информации МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» соблюдаются, причем наиболее затруднительным оказываются пункты, относящиеся к раскрытию информации о значительных суждениях и цене операции, распределяемой на оставшиеся обязанности к исполнению.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 утверждено Приказом Минфина России от 06.05.1999 г. № 32 н.
2. Интернет-ресурс «iasplus.com». – URL: <http://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs15> (Дата обращения: 10.04.2021).
3. Крилик С.И. Сравнительная характеристика МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» и МСФО (IAS) 18 «Выручка» // Бенефициар. – 2017. – № 15. – С. 41–44.
4. Султанова Б.Б., Арыстамбаева А.З. Особенности признания выручки в условиях применения IFRS 15 «Выручка по договорам с покупателями» // Статистика, учет и аудит. – 2019. – № 3 (74). – С. 51–57.
5. Беккер Я.А. Особенности раскрытия информации о выручке согласно требованиям МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» // Дневник науки. – 2020. – № 4 (40). – С. 41–50.
6. Канапинова С.С. Модель учета выручки в соответствии с МСФО 15 «Выручка по договорам с покупателями» / Актуальные проблемы экономического развития: сборник докладов XI Международной заочной научно-практической конференции (Белгород, 2020). – С. 159–166.
7. Фурцева С.Б. Методологическое значение МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» для учета в энергетике // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2015. – № 1 (155). – С. 162–168.
8. Дурицина И.В., Беджаше З.Н. Практические аспекты применения МСФО (на примере МСФО 15 «Выручка по договорам с покупателями») / Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты: сборник научных статей 6-й международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 132–136.
9. Куликова Л.И., Солнцева А.А. Исследование современного состояния бухгалтерского баланса как источника информации о финансовом положении организации // Финансы и учетная политика. – 2019. – № 3 (7). – С. 17–24.
10. Куликова Л.И. Публичная отчетность в России: история развития и современное состояние / Материалы экономического форума «Экономика в меняющемся мире» с международным участием (Казань, 2017). – С. 30–32.
11. Kulikova L.I., Mukhametzyanov R.Z. Formation of financial reporting in the conditions of digital economy // Journal of Environmental Treatment Techniques. – 2019. – Volume 7, Special Issue. – Pp. 1125–1129.
12. Ивашкевич В.Б. Роль балансовой политики в управлении предприятием // Вестник профессиональных бухгалтеров. – 2016. – № 1. – С. 19–21.

13. *Lyzhova A.V., Kadochnikova E.I., Karimova G.Z.* Forecasting financial performance of agricultural enterprises based on supply chain operation in seasonal decomposition // International journal of supply chain management. – 2019. – Volume 8, Issue 5. – Pp. 241–248.
14. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «ТРАНСНЕФТЬ» в соответствии с МСФО за 2019 год. – URL: https://www.transneft.ru/u/section_file/45543/ (Дата обращения: 10.04.2021).
15. Консолидированная финансовая отчетность Группа «КАМАЗ» в соответствии с МСФО за 2019 год. – URL: <https://kamaz.ru/investors-and-shareholders/financial-statements/ifrs/> (Дата обращения: 10.04.2021).
16. Консолидированная финансовая отчетность Lenta Ltd в соответствии с МСФО за 2019 год. – URL: <http://www.lentainvestor.com/ru/investors/financial-results/ifrs-statements> (Дата обращения: 10.04.2021).
17. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «Газпром» в соответствии с МСФО за 2019 год. – URL: <https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/2020/> (Дата обращения: 10.04.2021).
18. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «Таттелеком» в соответствии с МСФО за 2019 год. – URL: <https://my.tattelecom.ru/toinvestors/IFRSreporting> (Дата обращения: 10.04.2021).
19. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «Фосарго» в соответствии с МСФО за 2019 год. – URL: <https://www.phosagro.ru/investors/reports/msfo/> (Дата обращения: 10.04.2021).

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ АУДИТА ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В РФ

**Козлова Наталья Николаевна,
Ельсукова Татьяна Васильевна**

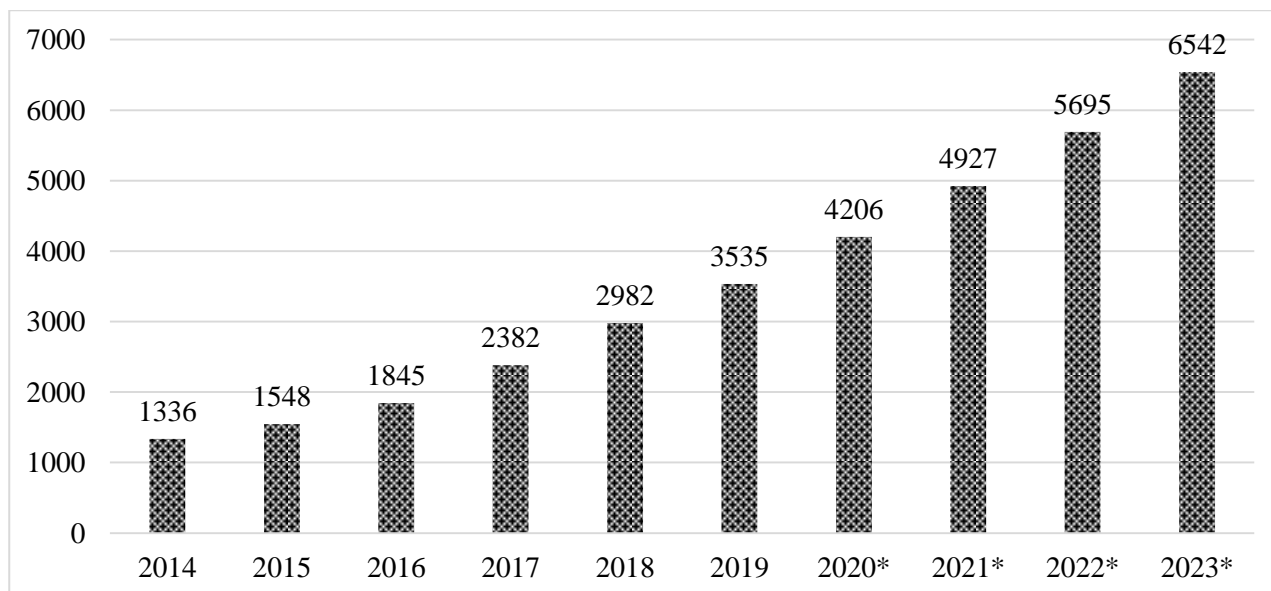
Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Сложившаяся экономическая ситуация в настоящее время в России и в мире показала особую актуальность использования современных компьютерных технологий в жизни человека и в хозяйственной деятельности большинства предприятий. Однако в настоящее время в РФ нет четкой законодательной базы в отношении электронной торговли, в связи с чем, число мошеннических действий в данной сфере с каждым годом все увеличивается. В связи с этим возрастает интерес к вопросам аудита электронной торговли.

Ключевые слова: аудит, электронная торговля, Интернет-торговля, электронная коммерция.

Применение электронной торговли в наши дни пользуется все возрастающей популярностью как среди организаций различных отраслей и форм собственности, так и среди физических лиц. Пандемия, начавшаяся в 2020 году, выявила проблемы с одной стороны острой нехватки и необеспеченности населения современными компьютерными технологиями, с другой стороны – неспособности некоторых организаций своевременно перестроить налаженный бизнес на рельсы применения компьютерных технологий в своей деятельности, тем самым отреагировав на возникшие проблемы во внешней среде предприятия. Использование электронной торговли имеет ряд преимуществ перед обычными продажами – это простота расчетов, удобство пользования, отсутствие временных проблем и т. д.

Согласно статистическим данным, мировые розничные продажи электронной коммерции с каждым годом все увеличиваются: так если в 2014 году объем продаж составлял 1 336 млрд долларов, то в 2020 году уже 4 206 млрд. долларов (рис. 1).



*- прогнозные значения

Рис.1. Мировые розничные продажи электроннои коммерции с 2014 по 2023 гг. (в млрд долл. США) [6]

Помимо этого, увеличивается и число покупателей, осуществляющих покупки через Интернет. На сегодняшний день покупки в Интернете осуществляют 2,05 млрд людей (рис. 2).

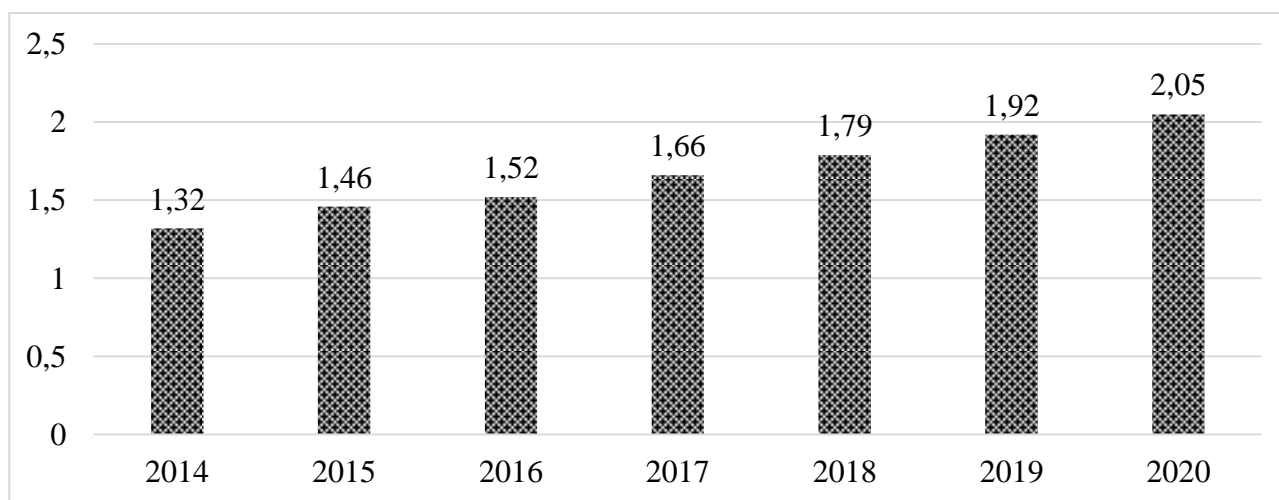


Рис. 2. Цифровые покупатели во всем мире с 2014 по 2020 гг. (в млрд) [6]

Что касается Российской Федерации, то здесь, как и во всем мире, сохраняется тенденция к росту рынка электроннои торговли. Так, если в 2015 году объем рынка Интернет-торговли составил 576 млрд руб., то уже в 2019 году его объем увеличился практически в 3 раза и составил 1 720 млрд руб. (рис. 3).

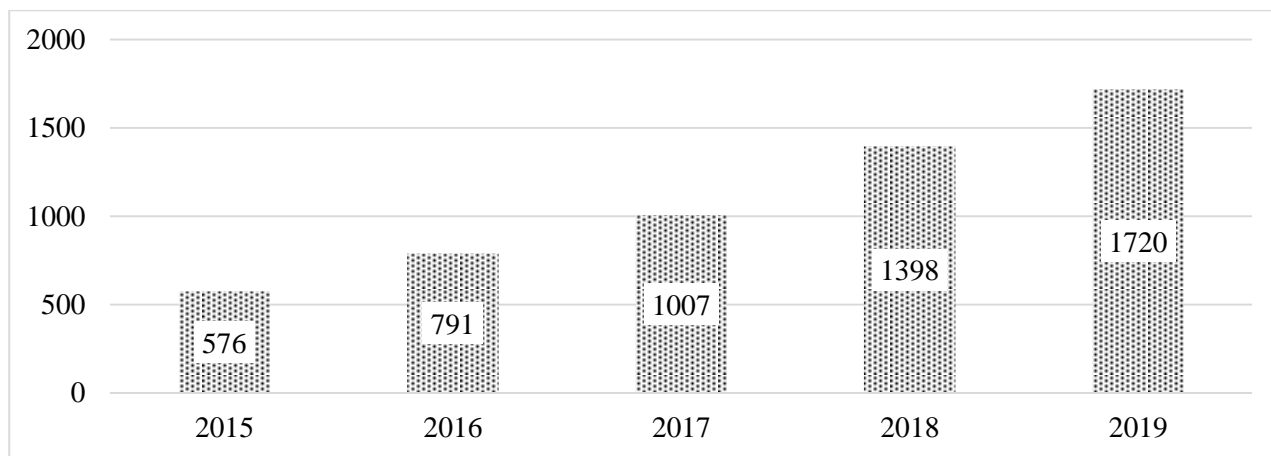


Рис. 3. Объем рынка интернет-торговли в России с 2015 по 2019 гг. (в млрд руб.) [3]

Вместе с увеличением объема рынка электронной торговли возникает все больше вопросов и проблем с одной стороны, по регулированию данного рынка, а с другой стороны, по минимизации рисков и эффективности использования данного вида торговли. Если обратиться к статистике, то можно увидеть, что в 2019 году было совершено 576 тыс. мошеннических операций на общую сумму 6,4 млрд руб., при этом более половина этих операций приходилась на оплату товаров, работ и услуг в интернете, не только физическими, но и юридическими лицами. В 2020 году потери от мошеннических действий в сфере Интернета только за 3 квартал достигли 2,5 млрд руб., что на 32 % выше по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. При этом самый большой объем мошеннических операций пришелся на интернет-платежи и составил 1,2 млрд руб. [4, 5].

По нашему мнению, одним из инструментов, призванных выполнить задачи по соблюдению законодательства в сфере электронной торговли, оценке эффективности ее использования, снижения рисков, возникающих в данной области, призван аудит. Однако здесь имеется ряд проблем. Так, на сегодняшний день в Российской Федерации какого-либо законодательно-нормативного акта, регулирующего аспекты только электронной торговли нет. 27 сентября 2007 г. было утверждено постановление Правительства РФ № 612 «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом» (с изменениями и дополнениями). Постановлением Правительства России от 11 июля 2020 г. № 1036 данный документ был признан утратившим силу с 1 января 2021 г. и с 31 декабря 2020 г. постановлением Правительства РФ № 2463 приняты «Правила продажи товаров при дистанционном способе продажи товара по договору розничной купли-продажи». Попытки создания Федерального закона «Об электронной торговле» в РФ предпринимались еще в 2000 г., так разработчиками проекта этого закона выступили депутаты Маевский Л.С., Шубин А.В., Финько О.А., Волковский В.И., которые 3 октября 2000 года внесли на рассмотрение Госдумой РФ проект федерального закона № 11081-1 «Об электронной торговле». Последняя редакция проекта данного закона прошла 6 июня 2001 года, впоследствии Госдумой было принято решение о принятии данного закона в первом чтении. Однако 23 апреля 2004 г. было утверждено постановление, которое отклонило принятие законопроекта № 11081-1 и до настоящего времени такой закон в РФ отсутствует [1, с. 122].

В отношении регулирования аудита электронной торговли необходимо отметить, что в 1999 году Советом по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации был принят ряд Положений по международной аудиторской практике (ПМАП) в отношении компьютерных информационных систем (КИС) и электронной торговли [2]:

- ПМАП 1001 Среда КИС – автономные микрокомпьютеры;
- ПМАП 1002 Среда КИС – интерактивные компьютерные системы;
- ПМАП 1003 Среда КИС – системы баз данных;

– ПМАП 1008 Оценка рисков и система внутреннего контроля – характеристики КИС и связанные с ними вопросы;

– ПМАП 1013 «Электронные методы торговли и их влияние на аудит финансовой отчетности».

Данные Положения в настоящее время не действуют, ранее они не имели силу стандартов, а являлись лишь рекомендациями для внешних аудиторов, осуществляющих проверку аудируемых лиц, которые в своей деятельности используют КИС и электронную торговлю. В настоящее время ни среди Международных стандартов аудиторской деятельности, ни среди Положений по аудиторской практике таких вспомогательных материалов нет. По внутреннему аудиту на сегодняшний день действуют 3 Руководства в отношении IT рисков, что косвенно можно определить в качестве базы по руководству внутреннего аудита электронной торговли.

Таким образом, можно констатировать факт, что на международном уровне в отношении аудита электронной торговли отсутствует как-либо документ, регулирующий или дающий рекомендации по проверке операций Интернет-торговли.

Исходя из проблемы отсутствия четкой законодательной базы в отношении электронной торговли нам видится необходимость в продолжении законодотворческого процесса по созданию нормативных актов, которые бы четко и конкретно регулировали правоотношения между различными сторонами сделки по купле-продаже товаров и услуг через Интернет. При разработке таких актов важным является учет принципов равенства участников сделки, свободного перемещения товаров, работ и услуг на территории РФ, судебной защиты сторон сделки, установления запрета на куплю и продажу определенных товаров, работ и услуг. Кроме того, необходимо четко закрепить понятийный аппарат по электронной торговле, разработать Кодекс профессиональной этики.

В связи с актуальностью и необходимостью разработки вопросов регулирования аудита электронной торговли, на наш взгляд, необходимо разработать на начальном этапе методические рекомендации по аудиту электронной торговли. При составлении данных рекомендаций необходимо учесть проект Федерального закона «Об электронной торговле», проект «Стратегии развития электронной торговли в Российской Федерации на период до 2025 года», иные законодательные акты, косвенно регулирующие вопросы электронной торговли, такие как Федеральный закон «Об электронной подписи», «О связи» и т. д. Кроме того, следует учесть и Положения по международной аудиторской практике, в связи с действием на территории РФ Международных стандартов аудиторской деятельности. В дальнейшем необходима разработка и принятие отдельного стандарта по аудиту электронной торговли.

Литература

1. *Ельчанинова Н.Б.* О разработке проекта федерального закона «Об электронной торговле» // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2005. – № 9 (53). – С. 122–127.
2. *Панкова С.В.* Международные стандарты аудита: учебник. – Москва: Магистр, 2009. – 287 с.
3. Высшая школа экономики (Российский рынок интернет-торговли: итоги 2019 года, тренды 2020 года). – URL: <https://icef.hse.ru/data/2020/06/15/1605035155/Обзор%20рынка-май2020-финал.pdf> (Дата обращения: 12.04.2021).
4. Обзор отчетности об инцидентах информационной безопасности при переводе денежных средств за I и II кварталы 2019–2020 годов (Банк России от 29 октября 2020 г.). – URL: https://cbr.ru/analytics/ib/review_1q_2q_2020/ (Дата обращения: 15.04.2021).
5. Обзор отчетности об инцидентах информационной безопасности при переводе денежных средств за III квартал 2019 и 2020 годов (Банк России от 29 декабря 2020 г.). – URL: https://www.cbr.ru/analytics/ib/review_3q_2020/ (Дата обращения: 15.04.2021).
6. Официальный сайт исследовательского института «Statista». – URL: <https://www.statista.com/study/10653/> (Дата обращения: 15.04.2021).

РЕФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА

Куликова Лидия Ивановна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена исследованию этапов развития системы бухгалтерского учета и отчетности в организациях бюджетной сферы на основе международных стандартов. Показано, что разработка федеральных стандартов бухгалтерского учета осуществляется в целях реализации государственной программы Российской Федерации по управлению государственными финансами.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бюджетная сфера, отчетность, международные стандарты.

В настоящее время осуществляется реализация государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» [1], срок выполнения которой установлен до 31 декабря 2024 года.

В названной программе предусмотрено выполнение подпрограммы «Повышение качества управления бюджетным процессом», одной из задач которой является совершенствование формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций бюджетной сферы, ориентированной на сближение с международными стандартами финансовой отчетности общественного сектора (МСФО ОС). Важным показателем выполнения подпрограммы является показатель «Доля нормативных правовых актов, применяемых при ведении учета и составления отчетности организациями бюджетной сферы, синхронизированных с положениями МСФО ОС в общем количестве нормативных правовых актов». В таблице 1 представлены плановые показатели, характеризующие динамику принятия нормативных актов, в качестве которых рассматриваются федеральные стандарты бухгалтерского учета государственных финансов.

Таблица 1

Доля нормативных актов, синхронизированных с МСФО ОС в соответствии с подпрограммой «Повышение качества управления бюджетным процессом», %

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Доля нормативных актов, синхронизированных с МСФО ОС, % | 17 | 34 | 52 | 76 | 100 | 100 | 100 |

Данные таблицы 1 показывают, что к 2022 году планируется стопроцентное принятие федеральных стандартов, соответствующих положениям МСФО ОС. Следует отметить, что федеральные стандарты разрабатывались и утверждались на основании программ разработки федеральных стандартов. На протяжении 2015–2020 гг. названные программы ежегодно уточнялись в соответствии с потребностями пользователей бухгалтерской отчетности. Этапы практической реализации программ представлены в таблице 2.

Несмотря на проведение мероприятий по существенному реформированию бухгалтерского учета в организациях бюджетной сферы, направленных на использование МСФО ОС, следует констатировать, что к 2022 году не будет достигнуто полного соответствия федеральных и международных стандартов. Проведенное нами исследование показало, что к настоящему времени на основе тридцати четырех действующих международных стандартов принято 28 федеральных стандартов, соответствующих МСФО ОС. Таким образом, доля федеральных стандартов, синхронизированных с МСФО ОС, составляет 82 %. В соответ-

ствии с программами разработки федеральных стандартов не предусматривается принятия некоторых стандартов, соответствующих МСФО ОС, информация о которых представлена в таблице 3.

Таблица 2

Этапы осуществления мероприятий по утверждению федеральных стандартов

| Период | Основные характеристики |
|-----------|---|
| 2015 | Утверждены правила подготовки и уточнения программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора. Приказом Минфина от 10.04.2015 г. № 64-н утверждена первая Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора [2]. |
| 2016–2018 | Утверждены Минфином РФ федеральные стандарты бухгалтерского учета для организаций государственного сектора: в 2016 году – 5 стандартов, в 2017 году – 4 стандарта, в 2018 году – 9 стандартов. |
| 2019–2020 | Приказом Минфина РФ от 16.10.2019 г. № 167-н утверждены Правила подготовки и уточнения программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета государственных финансов [3]. Утверждено Минфином РФ 10 федеральных стандартов бухгалтерского учета государственных финансов. Приказом Минфина России от 22.05.2020 г. № 89-н утверждена Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета государственных финансов на 2020–2023 годы [4]. |

Таблица 3

Перечень МСФО ОС, не соответствующих федеральным стандартам

| Номер стандарта | Название стандарта |
|-----------------|---|
| МСФО ОС 16 | Инвестиционная недвижимость |
| МСФО ОС 33 | Первое применение метода начисления в МСФО ОС |
| МСФО ОС 34 | Отдельная финансовая отчетность |
| МСФО ОС 38 | Раскрытие участия в капитале других организаций |
| МСФО ОС 40 | Объединения в государственном секторе |
| МСФО ОС 42 | Социальные пособия |

В то же время планируется утверждение федеральных стандартов, аналогов которых нет среди МСФО ОС, информация о которых приведена в таблице 4.

Таблица 4

Перечень федеральных стандартов, не соответствующих МСФО ОС

| Утвержденные федеральные стандарты | Планируемые к утверждению федеральные стандарты [4] | Предполагаемая дата вступления в силу |
|--|--|---------------------------------------|
| Непроизведенные активы (Приказ Минфина РФ от 28.02.2018 г. № 34-н) | Государственная (муниципальная) казна | Январь 2021 г. |
| Отчетность по операциям системы казначейских платежей (приказ Минфина РФ от 30.06.2020 г. № 126-н) | Порядок составления, представления бухгалтерской (финансовой) отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений | Январь 2025 г. |

| Утвержденные федеральные стандарты | Планируемые к утверждению федеральные стандарты [4] | Предполагаемая дата вступления в силу |
|--|---|---------------------------------------|
| Учет операций системы казначейских платежей (приказ Минфина РФ от 16.12.2020 г. № 314-н) | Порядок составления и представления бюджетной отчетности организациями бюджетной сферы | Январь 2025 г. |
| | План счетов казначейского учета и порядок его применения | Январь 2024 г. |
| | План счетов бюджетного учета и Инструкция по его применению | Январь 2025 г. |
| | Единый план счетов бухгалтерского учета государственных финансов и Инструкция по его применению | Январь 2024 г. |

Данные таблицы 4 показывают, что в соответствии с Приказом Минфина России от 22.05.2020 г. № 89-н [4] в ранг федеральных стандартов бухгалтерского учета государственных финансов предусматривается принятие стандартов, регулирующих планы счетов казначейского учета, бюджетного учета и Единого плана счетов, чего нет в системе МСФО ОС. Приведенный перечень федеральных стандартов отражает специфику регулирования бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности в бюджетной сфере Российской Федерации.

Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 320 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков». – URL: <https://www.minfin.ru/ru/performance/budget/govprog/gosfin/> (Дата обращения: 10.04.2021).
2. Приказ Минфина России от 10 апреля 2015 г. № 64 н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора». – URL: <http://base.garant.ru/71170900> (Дата обращения: 10.04.2021).
3. Приказ Минфина России от 16.10.2019 г. № 167 н «Об утверждении Правил подготовки и уточнения программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета государственных финансов. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_338252/ (Дата обращения: 10.04.2021).
4. Приказ Минфина России от 22.05.2020 г. № 89 н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета государственных финансов на 2020–2023 гг.» – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74199670/> (Дата обращения: 10.04.2021).

РОЛЬ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

Мухаметзянов Риназ Замирович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Последние пару лет в системе учета и отчетности характеризуются происходящей трансформацией под влиянием цифровизации экономики, где неуклонно растет

роль информационных технологий. Исследования большинства ученых свидетельствуют о положительном влиянии фактора цифровизации на развитие учета и отчетности.

Ключевые слова: цифровизация учета, информационные технологии, облачные технологии, блокчейн, нейросети, профессия бухгалтера.

Ученые, характеризуя современное состояние и будущее бухгалтерского учета, называют его бизнес-учетом, цифровым учетом, киберучетом, виртуальным учетом и иными названиями. В становлении системы бухгалтерского учета и отчетности до сегодняшнего уровня, несомненно, большая роль принадлежит информационным технологиям, которые в условиях Индустрии 4.0 превращают привычный нам учет в систему цифрового шифрования.

Исследование влияния информационных технологий на учет и отчетность прослеживается в научных публикациях многих современных ученых, что особенно проявляется в контексте развития страны в условиях цифровизации экономики, цифровизации учета. Например, Л.Ж. Бдайдиева [1], С.Е. Егорова и И.С. Богданович [2] в своих исследованиях рассматривают эволюцию развития учетных технологий, связывая с развитием электроники и бухгалтерскими программами автоматизации.

Многие ученые, рассматривая развитие информационных технологий, отмечают положительную тенденцию их влияния на развитие системы учета и отчетности, что связано с повышением скорости обработки данных, увеличением возможности детализации отчетной информации, улучшением качественных характеристик.

Несомненно, значительный вклад в развитие системы учета и формирования финансовой отчетности в настоящее время оказывает четвертая промышленная революция [5], которая характеризуется массовым внедрением цифровых технологий управления и роботизацией процессов. Одним из самых перспективных направлений IT-технологий в настоящее время признаются облачные технологии, технологии блокчейн и нейронные сети. В настоящее время масса научных публикаций в сфере учета посвящена оценке преимуществ данных технологий, возможности их применения для целей учета и отчетности. К сожалению, многие из них носят описательный характер, содержание которых зачастую копирует материалы других публикаций.

Возвращаясь к современным технологиям, нам следует кратко рассмотреть принцип работы и преимущества их применения. Облачные технологии призваны обеспечить доступ к информации с любого места через Интернет. Самые простейшие облачные технологии, которые всем известны – «яндекс-диск», «google-drive», а адаптированные под ведение бухгалтерского учета – «Мое дело», «Контур.Бухгалтерия», «1С-Fresh» и другие. Отличие данных технологий от локальных бухгалтерских программ заключается не только в возможности онлайн учета, но и в возможности отправки официальной отчетности, ведения переписки с контролирующими органами и в наличии других «онлайн-помощников». В свободном доступе имеется информация о скорейшем дополнении облачных технологий туманными вычислениями, а также граничными вычислениями [4], за которыми стоит будущее хранения данных рядом с пользователем.

Другой альтернативной технологией будущего следует признать блокчейн технологии, которые позволяют создавать и хранить в распределённом реестре транзакции участников, что обеспечивает тождественность операций и невозможность удаления или корректировки записей [5]. Предполагается, что автоматическая сверка транзакций упростит процедуру проверки контролирующими органами процесса ведения бухгалтерского учета, а также избавит от мошенничества бухгалтерских записей. Некоторые ученые блокчейн рассматривают лишь как новый способ хранения и регистрации информации, что основано на той же самой учетной технологии – метода двойной записи.

Нейросетями, иными словами искусственным интеллектом, называют программные средства, позволяющие автоматизировать процессы. Область применения данной технологии очень обширна, начиная с сельского хозяйства, экономики, заканчивая медициной. Самый распространенный пример нейросетей – вопросно-ответные системы «Siri» и «Алиса», помо-

гающие людям на основе изучения их предпочтений и запросов упрощать поиск информации и управление данными. Применение нейросетей для целей учета и отчетности является предметом исследований не только ученых-бухгалтеров, но и практикующих специалистов, а также аудиторских, консалтинговых компаний, поскольку данные технологии в некотором смысле в будущем могут «отнять у них нишу». В настоящее время нейросети в системе бухгалтерского учета в основном применяются для распознавания первичных документов из бумажных, выполнения простейших прогнозов на основе представленных данных и проверки договоров. Но главное преимущество заключается в их способности обучаться и постоянно совершенствоваться, что уменьшает риск ошибки и снижает затраты на ведение учета и обновление программного продукта.

Рассуждая о положительном эффекте влияния информационных, цифровых технологий на систему учета и отчетности, нельзя забывать и об отрицательной стороне, одной из которых является риск уменьшения спроса на представителей профессии бухгалтера и изменение их функций в условиях высокой степени автоматизации. В настоящее время представители государственных органов, академического сообщества и бизнеса рассуждают об интеллектуализации профессии бухгалтера, смещении его роли в сторону финансового директора благодаря развитию компетенций в тренде современного бизнеса и говорят о расширении возможностей бухгалтера в условиях цифровизации экономики. Востребованность профессии бухгалтера также подтверждается данными официальной статистики, результатами исследований отечественных ученых, зарубежных независимых исследовательских фирм, результатами опросов, проведенных АССА, и другими подобными исследованиями [3]. Все вышеописанное позволяет сделать вывод о необходимости продолжения подготовки кадров по учетной специальности с хорошими знаниями современных информационных технологий.

Литература

1. *Бдайцева Л.Ж.* Актуальные аспекты эволюции технологий бухгалтерского учета // IV международная научно-практическая конференция «Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир». СПб. – 2014. – С. 186–195.
2. *Егорова С.Е.* Перспективы применения информационных технологий в бухгалтерском учете в условиях глобализации бизнеса // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2019. – Т. 12. – № 6. – С. 38–48.
3. *Мухаметзянов Р.З.* Профессия бухгалтера в цифровой экономике / Экономика в меняющемся мире: IV Всероссийский экономический форум (Казань, 29 апреля 2020 г.). – Казань: Изд. КФУ, 2020. – С. 70–73.
4. *Емельянов И.* «Туманные» вычисления вместо «облачных»: новая концепция распределения данных. – URL: <https://www.computerra.ru> (Дата обращения: 01.05.2021).

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Протас Анастасия Федоровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается понятие «Экономический потенциал», его сущность. Необходимо проводить оценку экономического потенциала организации. Оценка можно провести с использованием различных методов. В настоящее время при оценке экономического потенциала организации в условиях цифровизации используются различные программы. Было описано несколько наиболее популярных видов программ, которыми могут пользоваться предприятия. Данные программы имеют различный функционал и характеристики.

Ключевые слова: конкурентная борьба, потенциал, ресурсы, оценка, цифровизация.

В настоящее время эффективность деятельности организации, отрасли и экономики в целом является актуальной темой из-за нестабильного положения на внутренних и внешних рынках в связи с санкциями, а также из-за усиления конкурентной борьбы. Эффективная деятельность предприятия зависит от многих факторов, в том числе и от его возможностей и ресурсов. При принятии эффективных решений и составлении прогнозов необходима комплексная оценка предприятия, учитывающая ресурсы предприятия и его текущее положение на рынке. Данная оценка проводится на основе использования категории «экономический потенциал организации». В результате анализа экономического потенциала организации формируется, во-первых, всестороннее представление о ее состоянии. Во-вторых, оценка потенциала помогает принять своевременные и экономически целесообразные стратегические решения.

Экономический потенциал предприятия представляет собой обобщенную характеристику обладания совокупными способностями и наличия реальных возможностей, которые обусловлены взаимодействием внутренней и внешней среды, а также обеспечивают свое устойчивое развитие и достижение стратегических целей на основе рационального использования системы наличных ресурсов [2, с. 140]. Каждый элемент экономического потенциала очень важно рассматривать в трех аспектах:

- ресурсы;
- компетенции;
- возможности.

В настоящее время в экономической литературе широко рассматриваются вопросы ресурсной составляющей экономического потенциала. Существуют методы стоимостной оценки запасов товарно-материальных ценностей, основных фондов, инвестиций, также глубоко изучена методика стоимостной оценки отдельных видов природных ресурсов и методика оценки трудового потенциала [3, с. 59].

Рассмотрим два направления исследования экономического потенциала как объекта: ресурсное и результативное.

Ресурсное направление экономического потенциала – это совокупность ресурсов хозяйственного звена. Уровнем использования ресурсного потенциала является отношение полученного результата к объему примененных ресурсов.

Результативным направлением экономического потенциала является способность хозяйственного субъекта осваивать и перерабатывать ресурсы для более эффективной деятельности.

Экономический потенциал реализуется в процессе осуществления деятельности организации, заключающейся в целенаправленном и в активном воздействии персонала на предметы и средства труда, в результате которого появляются новые товары и услуги.

В настоящее время имеется множество разных методик, которые помогают оценить уровень экономического потенциала организации. Комплексная оценка уровня потенциала базируется на экспертной оценке значений структурных элементов и соотношении фактических показателей с плановыми. Применение данной методики оценки предполагает осуществление следующего алгоритма:

- первый этап – отбор структурных элементов экономического потенциала;
- второй этап – определение показателей, характеризующих состояние структурных элементов потенциала организации.

Применение данной методики оценки позволит руководству комплексно подходить к процессу оценки, так как будут учитываться количественные и качественные параметры экономического потенциала, помогающие принимать своевременные управленческие решения, направленные на повышение уровня экономического потенциала.

При оценке экономического потенциала можно использовать сводные данные аналитических таблиц, источником данных которых является бухгалтерская, управленческая и другая отчетность организации за выбранный промежуток времени. Для анализа чаще всего ис-

пользуются относительные и абсолютные величины, позволяющие определить результаты деятельности организации.

В настоящее время все предприятия осуществляют свою деятельность в условиях цифровизации. Процесс цифровизации экономики неизбежно затронул не только сферы жизнедеятельности человека, но и изменил понятия и методологию, применяемые в рамках исследования и анализа экономического потенциала хозяйствующих субъектов. Цифровизация экономического потенциала осуществляется в различных формах, которые опираются на использовании компьютерных ресурсов и сетевых возможностей и их внедрении в различные сферы производственной социальной и бытовой деятельности. Она предполагает не только развитие производства компьютеров, компьютерных технологий и программных продуктов, но и формирование специальных платформ на базе компьютерных сетей, позволяющих перерабатывать и перераспределять информацию между заинтересованными лицами [1].

С помощью различных компьютерных программ можно легко и быстро провести анализ экономического потенциала организации. Наиболее популярными являются такие программы, как: «ИНЭК-Аналитик», «Audit Expert», «Альт-Финансы», «Dynamics 365 Finance», «АБФИ-предприятие».

Для начала рассмотрим более подробно программу «ИНЭК-Аналитик» [4]. Программа позволяет проводить всесторонний анализ финансово-экономической деятельности предприятия в динамике за ряд периодов. Из всего многообразия показателей и коэффициентов программный комплекс отбирает ключевые, характеризующие все стороны хозяйственной деятельности предприятия. На основе выбранных показателей проводится комплексная оценка финансового состояния предприятия. Далее относит его к одной из четырех групп:

- высокорентабельные предприятия;
- предприятия с удовлетворительным уровнем доходности;
- предприятия, находящиеся на грани финансовой устойчивости;
- предприятия, находящиеся в глубоком кризисе.

На основе данного показателя можно проследить изменения финансового положения организации в динамике, определить его рейтинг по отношению к другим организациям.

Программа «Dynamics 365 Finance» – модуль для проведения оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия [5]. После заполнения из исходных форм финансовой отчетности в программе рассчитывается ряд таблиц. В данных таблицах производится оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Анализ финансовых коэффициентов производится путем сравнения полученных значений с рекомендуемыми нормативными величинами, играющими роль пороговых нормативов. Чем более удаленное значение коэффициентов от нормативного уровня, тем ниже степень финансового благополучия предприятия. «Dynamics 365 Finance» позволяет оценить экономический потенциал организации, его перспективы, а также составить графики, которые иллюстрируют основные показатели предоставленной финансовой отчетности.

Данные программы помогают сделать проще и быстрее процесс оценки экономического потенциала организации. Кроме того, исключают вероятность ошибки в расчетах данных.

Таким образом, анализ экономического потенциала дает нам наиболее полное представление о состоянии организации и помогает принять своевременные стратегические решения. Для более эффективной деятельности организациям необходимо постоянно проводить оценку экономического потенциала, помочь им в этом могут предложенные компьютерные программы, которые значительно упрощают и совершенствуют методику оценки.

Литература

1. *Воронцовский А.В.* Цифровизация экономики и ее влияние на экономическое развитие и общественное благосостояние // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2020. – № 2. – С. 189–216.
2. *Жигунова О.А.* Теория и методология анализа и прогнозирования экономического потенциала предприятия: монография. – М.: Финансы и кредит, 2010. – 140 с.

3. Ханов А.Р. Экономический потенциал предприятия как объект исследования // Российское предпринимательство. – 2016. – № 10. – С. 58–60.
4. Официальный сайт «ИНЭК-Аналитик». – URL: <https://inec.ru/> (Дата обращения: 30.04.2021).
5. Официальный сайт «Dynamics 365 Finance». – URL: <https://docs.microsoft.com/ru-ru/dynamics365/finance/finance-insights/> (Дата обращения: 30.04.2021).

ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИИ

**Сагитов Руслан Ринатович,
Кирпиков Алексей Николаевич**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Утвержденные Приказом Минфина России от 02.07.2010 г. № 66-н формы бухгалтерской (финансовой) отчетности не позволяют внешним пользователям реализовать инструментарий финансового анализа деятельности компании, необходимый для оценки перспектив развития бизнеса. В рамках данного исследования авторами рассмотрены отдельные недостатки представления данных в составе бухгалтерской (финансовой) отчетности, сформированной в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета, а также предложены направления совершенствования подходов к раскрытию финансовой информации.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, бухгалтерский баланс, актуарный баланс, запасы, просроченная дебиторская задолженность.

Распространение новой коронавирусной инфекции, быстро переросшей в пандемию COVID-19, в 2020 году вынудило многие страны закрывать границы, останавливать производственную деятельность предприятий. В таких условиях риски снижения финансовой стабильности компаний существенно возросли. Отдельные экономические субъекты оказались не в состоянии не только погашать действующие кредитные обязательства, но и обеспечивать производство сырьем и материалами.

В таких условиях существенно возросли риски и для внешних пользователей, заинтересованных в финансовой устойчивости той или иной компании. Среди основных стейкхолдеров можно выделить [2, с. 16]:

1. Государство, заинтересованное в своевременности и полноте уплаты налоговых платежей в бюджеты разных уровней. Выручка от реализации товаров (работ, услуг), прибыль и некоторые другие показатели финансовой деятельности определяют величину поступлений по налогу на добавленную стоимость (НДС) и налогу на прибыль, имеющие существенный вес средств, поступающих в бюджеты всех уровней.

2. Коммерческие банки, осуществляющие выдачу хозяйствующим субъектам краткосрочных и долгосрочных кредитов. Платежеспособность компании, наличие залогового обеспечения и поручителей влияет на суммы и сроки кредитования.

3. Для покупателей, поставщиков и подрядчиков финансовое состояние компании является показателем возможности выполнения договорных обязательств.

4. Для собственников компании показателем эффективности является рост стоимости бизнеса, а также своевременность и уровень выплачиваемых дивидендов.

5. Для потенциальных инвесторов важно соотношение риска и доходности инвестиций, определяемое в том числе на основе тщательного финансового анализа по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности).

При этом в качестве основной информационной базы при проведении анализа финансовой устойчивости внешними пользователями используется бухгалтерская отчетность организаций, в частности ее бухгалтерский баланс [3, с. 356].

Обладая рядом преимуществ, анализ бухгалтерского баланса имеет и недостатки [5]:

– условность, выражающаяся в составлении бухгалтерского баланса и отражении итогов деятельности компании по состоянию на отчетную дату. В связи с этим информация, происходящая в интервале отчетных дат, в данном отчете не отражается. В результате возникают трудности в определении процессов, повлиявших на формирование финансовых показателей. Таким образом, выводы, полученные на основе анализа, будут касаться только отчетных дат, а не периода в целом:

– сложность в сопоставлении разделов баланса, то есть сложность в определении по статьям активов источников их финансирования с разделением на собственные и заемные (краткосрочные или долгосрочные). И, наоборот, рассматривая собственный и заемный капитал сложно определить его размещение в оборотных и внеоборотных активах.

– реальность. В ряде случаев завышение валюты баланса связано с тем, что на балансе числятся объекты, давно утратившие свои производственные свойства. Возможна и обратная ситуация, когда балансовая стоимость активов не отражает их реальной стоимости. В обоих случаях происходит искажение реального финансового состояния компании.

– раскрытие детализированной информации. Используемая форма баланса имеет укрупненные статьи активов и пассивов расчете на то, что пояснения к отчетности будут содержать исчерпывающие расшифровки учетного объекта. Вместе с тем это происходит далеко не всегда, что в свою очередь оказывает влияние и на анализ, ведь именно детализация выступает основой адекватного представления о финансовом положении компании.

В контексте отмеченных особенностей считаем необходимым акцентировать внимание на обосновании возможных путей преодоления недостатков бухгалтерского баланса.

По нашему мнению, значительный акцент необходимо сделать на необходимость детализации укрупненных статей, что значительно повысит качество финансового анализа, позволяя по его результатам сформировать объективное мнение об уровне финансовой устойчивости организации. Именно детализация в некоторой степени способна скорректировать еще один недостаток бухгалтерского баланса – сложность его восприятия. Пользователь отчетности, сможет получить по детализированным статьям больше релевантной информации о состоянии дел на предприятия, чем в случае рассмотрения укрупненных статей без расшифровки.

В качестве одной из рекомендаций можно предложить детализацию строк баланса 1210 «Запасы» и 1230 «Дебиторская задолженность», которые отражаются в разделе оборотных активов. В составе запасов присутствуют низколиквидные сырье и материалы, а в структуре дебиторской задолженности – просроченные обязательства покупателей. В результате коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости могут быть значительно завышены, и у внешнего пользователя сформируется некорректное представление о положении дел в компании.

Остановимся на запасах. Во-первых, для получения исчерпывающей информации в отчетности рекомендуется раскрывать информацию о структуре запасов, отражая информацию об остатках наиболее существенных номенклатурных групп на начало и конец отчетного периода, а также их средневзвешенной себестоимости. Зная данную информацию, а также рассчитав длину финансового цикла компании, становится возможным осуществление перегруппировки запасов по степени ликвидности. В таблице 1 представлены расчеты на примере компании «Альфа».

Как видно из таблицы 1, благодаря информации о структуре запасов и их себестоимости аналитик может перевести часть имущества в состав низколиквидных активов и не использовать их при расчете финансовых коэффициентов.

Группировка запасов компании «Альфа» по степени ликвидности

| Наименование показателя | Среднегодовая величина сырья, млн. рублей | Себестоимость сырья, млн. рублей | Оборачиваемость, дней | Оборачиваемость к финансовому циклу (ФЦ = 119 дней) |
|----------------------------------|---|----------------------------------|-----------------------|---|
| Всего | 10 368,68 | 19 281,11 | 61,70 | 0,52 |
| Бензол каменноугольный | 0,94 | 539,97 | 0,63 | 0,01 |
| Изопентан | 5,87 | 1 652,15 | 1,30 | 0,01 |
| Бензин прямогонный | 336,80 | 41 297,76 | 2,98 | 0,03 |
| Бензин газовый | 12,72 | 386,13 | 12,02 | 0,1 |
| Бензол нефтяной | 71,93 | 665,58 | 39,45 | 0,33 |
| Пищевая парфюмерия | 52,71 | 293,03 | 65,66 | 0,55 |
| Сырье ЦГФУ | 10 314,08 | 18 987,96 | 198,26 | 1,67 |
| Спирт этиловый из пищевого сырья | 0,54 | 0,04 | 4 875,88 | 40,97 |
| Спирт этиловый | 1,34 | 0,07 | 6 992,13 | 58,76 |

В соответствии с действующим порядком нормативного регулирования задачу представления отчетной информации о дебиторской задолженности как высоколиквидном долге активе должен реализовывать механизм формирования резервов по сомнительным долгам, определяемых в зависимости от платежеспособности должника и степени вероятности погашения им взятого на себя обязательства. Отсутствие четких законодательных принципов создания резерва, наряду со сложностью решения поставленной задачи аналитическими методами, на наш взгляд, значительно снижает практическую ценность информации о резерве для внешнего пользователя. В этой связи мы считаем целесообразной нормативную регламентацию обязательных реквизитов реестра старения дебиторской задолженности, формируемого в качестве структурного элемента пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах организации. Наглядно представляя данные в формате таблицы, он позволит оценить задолженность крупнейших дебиторов компании по срокам возникновения задолженности и признаку нахождения пределах или вне нормативных сроков погашения. Мы полагаем, что предметное изучение содержания реестра для внешнего пользователя будет иметь выраженное преимущество по сравнению с оценкой информации о резервах, поскольку предоставляет ему право самостоятельной интерпретации полученной информации. С другой стороны, в настоящий момент резервированию не подвергается дебиторская задолженность по авансам, выданным поставщикам, в то время как в составе реестра состоящие указанных видов расчетов получит исчерпывающее отражение.

Развивая идею детализации дебиторской задолженности, правомерно воспользоваться алгоритмом, на основе которого была осуществлена перегруппировка запасов. Имея информацию о дебиторской задолженности каждого контрагента в течение года, а также поступающую по нему выручку, можно рассчитать оборачиваемость дебиторской задолженности в разрезе дебиторов и определить ту часть средств в расчетах, которую можно считать низколиквидной. С другой стороны, в дополнение к реестру старения целесообразно обособленно раскрывать в составе пояснений к отчетности информацию о просроченной дебиторской задолженности по контрагентам в разрезе сумм и сроков её образования (табл. 2).

Таблица 2

Пример формирования отчета о просроченной дебиторской задолженности

| Наименование контрагента | Сумма просроченной задолженности, тыс. рублей | Дата образования задолженности | Состояние дел по взысканию задолженности | Создан ли резерв по сомнительным долгам по данной задолженности |
|--------------------------|---|--------------------------------|--|---|
| Бетта | 2 500 | 15.01.2020 | Направлена претензия | нет |
| Гамма | 1 400 | 20.01.2021 | Должник на стадии банкротства, назначен конкурсный управляющий | да |
| ... | ... | ... | ... | ... |
| Итого | | X | X | X |

Обладая указанной информацией, можно оценить степень концентрации продаж и зависимость анализируемой организации от состояния конкретных дебиторов. Анализ просроченной задолженности позволит интерпретировать состояние расчетных операций, охарактеризовать направление и темп динамики доли просроченной дебиторской задолженности. Кроме того, исследуя дебиторскую задолженность в динамике можно определить наличие или отсутствие просроченной задолженности со стороны покупателя на стадиях предыдущего сотрудничества, а также при наличии такой задолженности определить ее основные характеристики: длину, частоту возникновения и долю в составе совокупной дебиторской задолженности по данному контрагенту.

Далее рассмотрим проблему сложности увязки статей актива и пассива баланса. В данном случае рекомендуется обратить внимание на алгоритм составления и анализа баланса, предложенный А.В. Грачевым [1, с. 45]. Авторская методика предлагает рассмотрение структуры активов и пассивов, как в отдельности, так и во взаимосвязи элементов. Структурный анализ проводится на основании изучения порядка и степени покрытия каждого вида активов соответствующими источниками финансирования. Таким образом, осуществляется переход от традиционной классификации активов и пассивов в бухгалтерском балансе к нетрадиционной (актуарной) форме.

Таблица 3

Унифицированный формат баланса по А.В. Грачеву

| ЭАФ \ ЭАС | Имущество собственное (И _с) | Имущество заемное (И _з) | Итого |
|---|---|-------------------------------------|------------------|
| Имущество в неденежной форме (И _{ндф}) = Долгоср. нефинанс. активы + долгосрочн. финанс. активы + оборотные нефинанс. активы | СК _{ндф} | ЗК _{ндф} | И _{ндф} |
| Имущество в денежной форме (И _{дф}) = ОФА | СК _{дф} | ЗК _{дф} | И _{дф} |
| Итого | СК | ЗК | Актив = Пассив |

В соответствии с предложениями автора строятся две матрицы, в которых имущество по форме разделяется на денежное и неденежное, а по содержанию – на собственное и заемное. Таблица 3 представляет собой унифицированный формат баланса, который отражает

взаимосвязь видов имущества, структуру этого имущества, а также преобладание той или иной формы или источника в определенный момент времени.

Таким образом, преимущество рассмотренной формы баланса заключается в том, что, если у компании есть прибыль, то известны активы, в которые эта прибыль вложена. Кроме того, денежные средства получают собственную и заемную составляющие, можно определить, какая часть имущества в денежной форме сформирована собственными источниками финансирования. Существенной особенностью актуарного баланса выступает то, что в ней он восстанавливает форму и содержание имущества. Каждый из четырех центральных элементов (СК_{ндф}, СК_{дф}, ЗК_{ндф}, ЗК_{дф}) в таблице 3 входит и в состав активов, и в состав пассивов, поскольку элементы строк данной таблицы образуют имущество по форме, а элементы столбца – имущество по содержанию.

Литература

1. *Грачев А.В.* Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. От бухгалтерского учета к экономическому: учебное пособие. – М.: Финпресс, 2002. – 208 с.
2. *Данилова Н.Л.* Сущность и проблемы анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – № 2. – С. 16–20.
3. *Тресницкий А.Б., Щепочкина Н.А.* Совершенствование бухгалтерской отчетности // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 4. – С. 356–359.
4. Интернет-ресурс «<http://1-fin.ru>» (Финансовый анализ. Все о финансовом анализе. Платежный календарь). – URL: <http://1-fin.ru/?id=281&t=536> (Дата обращения: 20.04.2021).
5. Интернет-ресурс «naukarus.com». – URL: <http://naukarus.com/go-polozheniya-predpri> (Дата обращения: 20.04.2021).

АУТСОРСИНГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Сафина Алина Салаватовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В научной статье рассматривается один из эффективных способов ведения бухгалтерского учета, обеспечивающий непрерывную работу в удаленном режиме. В статье уделено внимание влиянию развития аутсорсинга на цифровизации экономики страны, путем использования высококвалифицированных сотрудников и передовых программных ресурсов. Рассмотрены факторы передачи ведения бухгалтерского учета компаниям аутсорсинга, а также недостатки и преимущества внешней бухгалтерии. Приведены примеры успешных аутсорсинговых компаний, использования данных услуг организациями.

Ключевые слова: аутсорсинг, цифровая экономика, автоматизация бухгалтерского учета, эффективность организации.

С каждым годом увеличиваются сегменты внедрения и использования информационных технологий в различных сферах жизни. Современный бухгалтерский учет сложно ассоциировать лишь с бумажными носителями, так как любая организация, его ведущая, со временем сталкивается с проблемой хранения и обработки огромных массивов данных, которые с каждым годом прогрессивно увеличиваются. В настоящее время автоматизация бухгалтерского учета является неотъемлемым фактором процесса глобализации экономики.

С 1 января 2020 года согласно ст. 1 ФЗ-444: «бухгалтерская отчетность должна составляться на электронном носителе», тем самым правительство при помощи нормативно-правовых актов стимулирует экономические процессы организаций России к переходу

на новый уровень цифровизации. В 2020 году мировая пандемия заострила внимание руководителей организаций всех уровней на строжайшую необходимость поиска способов и отлаживания механизмов выполнения повседневных функциональных задач сотрудников, в том числе и по ведению бухгалтерского учета организаций, путем перевода их на дистанционно удаленную форму работы. При этом ключевым звеном реализации указанного механизма явились обеспечение техническим оборудованием каждого сотрудника организации, определение уточненного регламента, форм (протоколов) и сроков предоставления отчетных информационных массивов, порядок подключения сетевых ресурсов.

Передача ведения бухгалтерского учета команде профессионалов-аутсорсинг является рациональным решением, позволяющим добиться конкурентных преимуществ в современных условиях.

Ведение внешней бухгалтерии передается специализированной фирме на договорных основах, как возмездное оказание услуг, которое регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации.

Руководителю стоит оценить выгоду от перехода на бухгалтерский аутсорсинг. Проанализировав масштаб и вид деятельности, квалификации сотрудников, стоимость программного обеспечения, масштаб документооборота, руководитель принимает решение о полном, частичном или отсутствии надобности аутсорсинга бухгалтерии. Существуют несколько видов тарифов услуг, предлагаемые бухгалтерскими аутсорсинговыми компаниями: нулевой тариф (для вновь созданных организаций при нулевом балансе), базовый тариф, включающий полный спектр услуг, услуги налоговой оптимизации.

Для организаций малого бизнеса характерен штат бухгалтерии из одного – двух сотрудников. Средняя заработная плата, которых составляет 33 тысячи рублей по Татарстану, согласно сайту trud.com, без учета страховых взносов, а также оснащение автоматизированного рабочего места. В компании 1С-WiseAdvice стоимость обслуживания малых предприятий начинается от 30000 в месяц [7].

В данном случае организации можно посоветовать передать ведение бухгалтерии бухгалтерским аутсорсинговым организациям, что будет экономически выгодно, однако среднему и крупному бизнесу такое решение может не подойти.

Выбрав подходящий тариф, заказчик должен трезво оценивать положительные и отрицательные стороны услуги. Преимуществами бухгалтерского аутсорсинга являются:

- сокращение издержек содержания штата специалистов, благодаря чему руководитель уделяет внимание росту эффективности производства;
- повышение гибкости и развития бизнеса, при увеличении масштабов и оборотов компании опытный аутсорсер может подстроиться под ситуацию;
- обладание страховой защищенности рисков, а также договорной ответственностью за причинение ошибок и ущерба из-за неправильного ведения бухгалтерии;
- возможность сокращения транспортных издержек за счет использования электронной подписи и сервиса «удаленный банк»;
- исключение фактора текучести кадров, болезни сотрудников;
- использование передовых цифровых технологий.

Существуют и обременяющие факторы использования услуг бухгалтерского аутсорсинга:

- Контроль над правильностью, своевременностью и полнотой введения учета, предоставления отчетности – непосредственная обязанность ответственного лица [3]. Ошибочным является мнение о том, что контроль над деятельностью аутсорсинга не обязателен. Некорректное и не полное установление условий контракта может привести к недопониманию с внешней организацией, а также к убыткам.

- Возможность утечки коммерческой тайны. Руководителю следует заключить соглашение о конфиденциальности информации, в случае утечки секционные меры.

- Недостаточная квалификация персонала аутсорсинг-компании.

Согласно аналитике рейтингового агентства «Raex» представленного в таблице 1 определен рейтинг лучших бухгалтерских организаций, осуществляющих услуги аутсорсинга.

Рейтинг пяти лучших организаций (групп и компаний)
в области аутсорсинга учетных функций по итогам 2019 года

| Место | Название | Местоположение центрального офиса | Тип участника рейтинга | Выручка от услуг аутсорсинга учетных функций (тыс. руб.) за 2019 год | Число специалистов в области аутсорсингу учётных функций (чел.) в 2019 году |
|-------|---------------------------------|---|------------------------------|--|--|
| 1 | «Сбер Решения» | Москва | группа | 1 620 685 | 944 |
| 2 | BDO Unicon Outsourcing | Москва | группа | 1 396 649 | 445 |
| 3 | «IC-Wise- Advice» | Москва | группа | 600 176 | 348 |
| 4 | «Юнистафф Пейрол Компани» | Москва | группа | 594 400 | 212 |
| 5 | «Информ- аудитсервис» | Москва | группа | 552 388 | 213 |

Такие крупные организации, как ОАО «ГМК «Норильский никель», ОАО «Российские железные дороги», РАО «ЕС России», международные корпорации Nissan, Ford, Toyota, ОАО «Лукойл» имеют успешный опыт в ведении бухгалтерии с привлечением бухгалтерских аутсорсинговых компаний.

Таким образом, проанализировав преимущества и недостатки использования услуг бухгалтерского аутсорсинга, подобрав необходимый тариф, руководитель может сделать вывод о том, что данная услуга является отличным решением для ведения бизнеса. Использование аутсорсинга оказывает большое влияние на эффективное развитие цифровой экономики страны. Аутсорсинг позволяет повысить эффективность выполнения определенных функций предприятий в области информационных технологий, снабжения и поставок, обслуживания, финансов, обеспечения персоналом и даже производства.

Литература

1. *Евграфова Т.Н.* Outsourcing – новая и эффективная роль в жизни бизнеса // Мир современной науки. – 2014. – № 6 (28). – С. 36–40.
2. Федеральный закон от 28.11.2018 г. № 444-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учете».
3. *Аникин Б.А.* Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 187 с.
4. *Беляева Н.* Финансовый аутсорсинг // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2017. – № 43. – С. 37–38.
5. Интернет-ресурс «trud.com». – URL: <https://www.trud.com/kazan/salary/874/3454.html> (Дата обращения: 02.05.2021).
6. Интернет-ресурс «RAEX». – URL: <https://raexrr.com/business/consulting/o> (Дата обращения: 02.05.2021).

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Снеткова Татьяна Анатольевна,
Маркарьян Сергей Эдуардович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются особенности организации и осуществления внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни в условиях цифровой экономики, аспекты эффективного функционирования системы внутреннего контроля экономического субъекта в современных условиях управления рисками.

Ключевые слова: внутренний контроль, внутренний аудит, цифровая экономика.

В настоящее время организационные вопросы построения внутреннего контроля в системе управления деятельностью достаточно широко исследованы и урегулированы на законодательном уровне [1]. Однако на практике внедрение системы внутреннего контроля экономическими субъектами реализуется формально или ошибочно сводится к аудиту бухгалтерской (финансовой) отчетности, осуществляется перевод внутреннего контроля из функции управления в контролирующее структурное подразделение организации. Для успешного достижения стратегических и тактических целей развития бизнеса в условиях динамичных изменений внешней среды, повышения сложности процессов управления объективной необходимостью становится функционирование эффективной системы внутреннего контроля.

На построение системы внутреннего контроля оказывают влияние объективные факторы. Отношение владельцев и руководства хозяйствующего субъекта к формированию контрольной среды определяет готовность культивировать контрольные процедуры, мотивирует развитие профессиональных навыков менеджеров. Для разделения и ротации должностных обязанностей субъектов внутреннего контроля необходимым условием является наличие квалифицированных кадровых ресурсов. Под влиянием внешней среды руководство организации разрабатывает антикоррупционную политику, уделяет особое внимание решению проблем искоренения мошеннических действий со стороны своих сотрудников.

Субъекты системы внутреннего контроля должны обеспечить ее функционирование и отвечать за ее эффективность. Высшее руководство экономического субъекта, руководители и работники его структурных подразделений должны быть осведомлены о рисках в их зоне ответственности для принятия управленческих решений и осуществления внутреннего контроля. Функционирование системы внутреннего контроля может быть реализовано на практике целевыми составляющими: службой внутреннего контроля, службой внутреннего аудита и контрольно-ревизионной службой [2, с. 366].

Ключевыми и обязательными элементами внутреннего контроля являются информация и коммуникация. При формировании информационной системы контроля следует выделить подсистемы сбора, передачи и анализа контрольной информации, формирования результатной информации и хранения контрольной информации. Значимость каждой подсистемы определяется объективной необходимостью обеспечения управленческого персонала учетно-аналитической информацией с целью разработки проектных решений, рекомендаций или указаний. Эффективность цифровой коммуникации о фактах хозяйственной жизни достигается при удовлетворении требований адресности, объективности измерения фактов, понятности передаваемой информации и полезности в целях принятия управленческих решений. В вопросах цифровой коммуникации обязательным требованием становится рациональность распространения информации при осуществлении внутреннего контроля.

В условиях цифровой экономики система внутреннего контроля объективно строится в направлении риск-ориентированного подхода с целью концентрации проведения контрольных процедур в зонах повышенного риска и своевременной разработки управленческих мер по предотвращению или минимизации рисков. При внедрении риск-ориентированного подхода

в контрольную среду экономического субъекта необходимо учитывать особенности и стратегические цели деятельности организации, требования и условия осуществления внутреннего контроля в условиях цифровизации.

В системе внутреннего контроля автоматизированные системы сбора, передачи и обработки экономической информации могут создавать определенные риски. При выполнении сложных расчетов в процессе обработки больших объемов цифровой информации полагаются на точность и надежность работы программных продуктов. В организации цифровой коммуникации необходимо управлять рисками несанкционированного доступа к контролируемым данным. С этой целью устанавливается порядок разграничения полномочий и ротация обязанностей сотрудников, которые контролируют функционирование информационных систем, разрабатываются превентивные процедуры контроля для минимизации риска по несанкционированным модификациям баз данных, программных продуктов. Потенциальная возможность потери или искажения цифровой информации в процессе ее сбора, передачи, обработки и хранения становится ключевой проблемой в системе экономической безопасности.

При формировании профессионального суждения допускается свобода выбора проведения контрольных процедур вручную или с использованием автоматизированных систем обработки цифровой информации. Рациональность комбинирования автоматизированных процедур и средств контроля, проводимого вручную, определяется характером и сложностью информационных систем хозяйствующего субъекта. На практике рекомендуется вручную проводить внутренний аудит необычных, неповторяющихся фактов хозяйственной деятельности, которые оказывают существенное влияние на объекты контроля [3, с. 15]. Особое внимание следует уделять обстоятельствам, при которых сложно выявить или спрогнозировать ошибочный характер действия или бездействия менеджеров.

Средства контроля, проводимого вручную, содержат риски, связанные с человеческим фактором, поэтому они могут быть менее надежными, чем автоматизированные процедуры контроля. Проведение контрольных процедур без применения программных продуктов обработки информации может подвергаться внешнему вмешательству, что приводит к ошибочным результатам или искажению отчетных показателей. Разработка и использование специальных автоматизированных программы для проведения контрольных действий позволят оперативно выявить ожидаемые риски или прогнозируемые ошибки, повысить доступность и точность обрабатываемой информации, расширить возможности мониторинга контролируемых фактов хозяйственной жизни.

Система внутреннего контроля становится эффективной, когда она демонстрирует способность динамично изменяться с целью снижения вероятности возникновения идентифицированных ошибок и отклонений от прогнозируемых результатов. В настоящее время на эффективность системы внутреннего контроля определенное влияние оказывают особенности инновационных технологических решений в системе управления рисками. Контроль информационных потоков обеспечивает необходимую безопасность каналов их передачи, защиту баз данных. При мониторинге акценты в оценке эффективности системы внутреннего контроля следует составлять не столько на результативности сколько на действенности процедур контроля. Применяемые контрольные процедуры должны быть адекватны рискам по критериям достаточности и действенности [4, с. 19].

Применение инновационных технологических решений в системе внутреннего контроля позволяет максимально снизить влияние субъективного фактора в оценке контролируемого объекта, определить зоны ответственности каждого сотрудника для достижения прогнозируемого результата и предупреждения или сокращения вероятности возникновения ошибок при выполнении персоналом контрольных функций. В условиях цифровизации значимым становится реализация принципа превентивности контроля в системе управления экономического субъекта.

Литература

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: <http://base.consultant.ru> (Дата обращения: 13.04.2021).

2. Мелешенко С.С. Методические инструменты контроля финансово-хозяйственной деятельности организации / Учетно-аналитические инструменты исследования экономики региона: сборник материалов III Международной научно-практической конференции (Махачкала, 25-27 декабря 2019), 2020. – С. 366–370.
3. Мелешенко С.С. К вопросу контроля качества аудита в цифровой экономике / Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук: сборник научных трудов III Международной конференции профессорско-преподавательского состава (Казань, 2019) – С. 15–18.
4. Снеткова Т.А. Современные тенденции развития финансового контроля деятельности организации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук: сборник научных трудов IV Международной конференции профессорско-преподавательского состава (Казань, 2020). – С. 19–21.
5. Meleschenko S.S, Snetkova T.A, Lyzhova A.V, Aletkin P.A., Markaryan S.E. Developments in the financial supply chain and its impact on the economy // International Journal of Supply Chain Management. – 2020. – Volume 9, Issue 4. – P. 931–936.
6. Snetkova T.A, Aletkin P.A, Meleshenko S.S. The competencies of the supply chain management in the system of economic security of Russian enterprises // International Journal of Supply Chain Management. – 2020. – Volume 9, Issue 4. – P.781–786.
7. Meleschenko S.S, Snetkova T.A, Lyzhova A.V. Aspects of environmental issues in the audit evidence // Procedia Environmental Science, Engineering and Management. – 2020. – Volume 7, Issue 3. – Pp. 395–407.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

**Староскольская Вероника Дмитриевна,
Шарафутдинова Наталья Сергеевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается влияние цифровой экономики на эффективность управления денежными потоками в современной бизнес среде. Выявлено, что денежными потоками в организации управлять необходимо. Так же были описаны основные объекты управления денежными потоками, а также методы, помогающие повысить эффективность управления денежными потоками.

Ключевые слова: денежные потоки, цифровая экономика, расходы, доходы, контроль, планирование, оптимизация.

Актуальность исследования состоит в том, что эффективность управления денежными потоками оказывает огромное влияние на финансовый результат и компаниям приходится внедрять цифровые технологии для улучшения показателей.

Осуществляя основные направления деятельности, в организации возникают различные финансовые операции. Основной формой осуществления финансовых операций является поступления и расходы. Поступления осуществляется на основании реализуемой продукции или оказанных услуг, расходы – это те затраты, которая организация несет в результате реализации основной деятельности [2, с. 321]. В процессе осуществления финансовых операций возникает движение денежных средств.

Денежные потоки организации представляют собой поступления, и расходование денежных средств за определенный период времени.

Зависимость показателей эффективности использования собственных денежных средств и активов указана на рисунке 1 [3, с. 384].

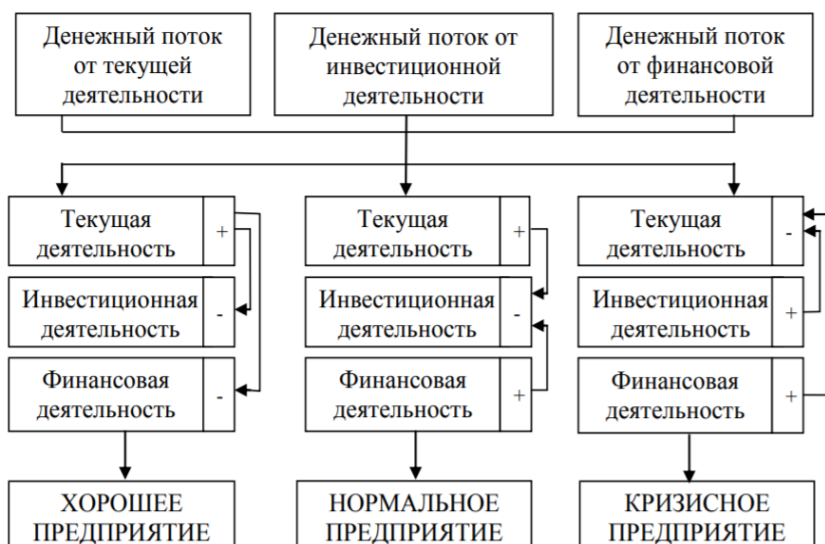


Рис. 1. Влияние качества управления на структуры

Необходимо, чтобы организация предпринимала различные попытки и мероприятия для того, чтобы повысить эффективность управления денежными потоками. Для этого, например многие компании используют инструменты цифровой экономики.

Технологии цифровой экономики помогают не только повышать прибыль, но и снижать издержки. Для поддержания оперативного управления денежными потоками необходимо внедрение оптимизации бизнес-процессов. Важным моментом является – выбор программного обеспечения с учетом всех требований (рис. 2) [1, с. 137].



Рис. 2. Требования к ПО для оптимизации бизнес процессов

Данные требования позволят сократить трудовые затраты, минимизировать человеческий фактор в компании.

Таким образом, в завершение представленного в статье исследования можно сделать вывод о том, что денежные потоки формируются от основной деятельности организации. Компании, освоившие инструменты цифровой экономики смогут достичь увеличения денежного потока.

Литература

1. Бердникова Л.Ф., Хохрина Е.В. Влияние денежных потоков на состояние и результаты финансовой деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2019. – № 16. – С. 137–140.
2. Бертонеш М., Найт Р. Управление денежными потоками. – СПб.: Питер, 2017. – 321 с.
3. Бороненкова С.А. Управленческий анализ. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 384 с.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ АУДИТОРА И БУХГАЛТЕРА: ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СУЩНОСТЬ

Ундов Антон Андреевич,
Ярославцева Татьяна Вячеславовна

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

Аннотация. В статье рассматривается содержание профессионального суждения бухгалтера и аудитора, история формирования данных категорий, обозначены сходства и различия между ними. В статье приводится соотношение профессионального суждения в бухгалтерском учете и аудите.

Ключевые слова: профессиональное суждение бухгалтера и аудитора, аудиторское мнение, контроль качества, качество аудиторских процедур, этика профессиональных аудиторов и бухгалтеров.

В наши дни специалисты анализируют профессиональное суждение бухгалтера как некий новейший способ учета, институт или инструмент сокращения бухгалтерских рисков. Бухгалтер принимает осознанную ответственность за выработку решения в условиях неопределённости. Данный принцип закладывается в основу профессионального суждения, который впервые был упомянут в Концепции развития бухгалтерского учета и отчётности в РФ на среднесрочную перспективу (2004 г.), что является базовым принципом международных стандартов финансовой отчетности.

В отношении выработки профессионального суждения в аудите методологическая основа сформирована, однако существует не до конца осознанный подход к ее устройству. Наряду со сложившейся практикой международные стандарты аудита, а также российские правила требуют формирования и структурирования профессионального аудиторского суждения в реальных условиях неопределённости и рисков [4, с. 5].

В отношении выработки профессионального суждения в бухгалтерском учете сложилась схожая ситуация. Появление этого понятия связано с переходом к новым федеральным стандартам бухгалтерского учета (ФСБУ), которые максимально сближены с международными стандартами (МСФО). В научной литературе под суждением понимается мнение или заключение бухгалтера для отражения отношения к объекту в учетной политике [5, с. 27].

Целью работы является исследование различий и сходств при формировании актуального представления о понятиях «профессиональное суждение бухгалтера» и «профессиональное суждение аудитора» в современных экономических условиях для обоснования достоверности принимаемых решений и подтверждения фактов хозяйственной жизни.

Актуальность данной темы исследования заключается в отсутствии: установленных понятий в нормативной базе; точно определённых методик и моделей построения суждения.

Аудиторская и бухгалтерская деятельность приобретает всё более творческий характер и решение нестандартных ситуаций в современных условиях требует применения профессионального суждения.

Профессиональное суждение есть финальный вывод, сформированный специалистом в отношении конкретной области при разборе профессиональной проблемы, не имеющей стандартного решения [1, с. 73]. Под ним также понимается логическое завершение мыслительного процесса и сам мыслительный процесс в определённой сфере деятельности.

Проведенные специалистами российского научного сообщества исследования с 1990-х годов были направлены на анализ вопроса формирования профессионального суждения бухгалтера. Благодаря научной деятельности С.М. Бычковой, М.Л. Пятовой, С.А. Рассказовой-Николаевой, И.Н. Санниковой, Я.В. Соколовой, Т.О. Терентьевой, Н.В. Фадейкиной, А.А. Шапошниковой и других на сегодняшний день сформирована и широко применяется концепция «профессионального суждения бухгалтера». В международных стандартах аудита категории профессионального суждения уделено большее внимание, нежели в отечественной нормативно-правовой базе. Международные стандарты затрагивают исследуемый термин более 180 раз [3, с. 50].

Научные труды Лоуренса Роберта Дикси (1864–1932 гг.) «Аудит: практическое руководство для аудиторов» сформировано первое пояснение дефиниции «аудит». По мнению указанного автора, под аудитом понимается проверка и анализ бухгалтерских записей, которые осуществляются на основании цели утверждения того, в какой мере полно и корректно указанные записи отражают хозяйственные операции [4, с. 22].

На практике применяются несколько типов индикаторов, характеризующих надлежащее качество профессионального суждения:

- условия формирования суждения;
- требования к субъекту, формирующему суждение;
- требования к процессу формирования суждения;
- требования к структуре и свойствам суждения.

Условия формирования суждения включают в себя комплекс параметров определенной проблемной ситуации, сущность и особенности которой порождают суждение. Предпосылками возникновения неопределенности в проблемной ситуации являются «пробелы» в нормативно-правовой и законодательной базе; недоработки локальной (внутрифирменной) основы аудиторской деятельности; наличие равновесных доказательств по конкретной проблеме и т. д.

Требования к субъекту, который вырабатывает суждение, включают наличие у аудитора конкретного образовательного и практического ценза, который в свою очередь является подтверждением действий в пределах профессионально-этических норм.

Процессный подход; формулировка гипотез и постановка задач; использование профессиональной логики аудита и т. д. составляют необходимые составные части формирования суждения. Структура и свойства профессионального суждения базируются на законах логики.

Также не менее интересным является формирование профессионального суждения бухгалтера. Ученые в области бухгалтерского учета и практикующие бухгалтеры стараются находить разрешения непростых ситуациях, используя для этого нормативно-правовые акты и прецеденты. Однако, на практике возникают ситуации, которые не находят своего отражения в нормативных актах либо факт её разрешения не имеет четкого определения [2, 6].

Для вынесения профессионального суждения бухгалтеру целесообразно моделировать различные ситуации и навыки прогнозировать возможные варианты исходов. Окончательное формирование профессионального суждения должно быть направлено на достоверное отражение финансового состояния экономического субъекта. Сформулированное бухгалтером профессиональное мнение, основанное на его взглядах и суждениях, должно быть добросовестным и правдивым [5, с. 28].

Положительной стороной применения профессионального суждения является возможность выбора и свобода действий бухгалтера. Однако, с другой стороны, это создаёт проблему выбора, так как гораздо проще придерживаться уже имеющихся способов разрешения ситуаций, чем разрабатывать новый метод и вариант учета, позволяющий найти более эффективный путь.

Рожнова О.В. предлагает внедрение профессионального суждения бухгалтера на практике осуществлять в два этапа: подготовительный (информационное обеспечение и обучение) и оценочный (выявление ошибок, исследование операций и т. д.) [5, с. 28].

Существующее программное обеспечение способно исключать арифметические ошибки в документах, представлять аналитику в наглядном виде, обеспечить быструю реакцию на изменения в законодательстве и оперативно обрабатывать огромные информационные массивы. Эти инструменты обеспечивают решение более сложных и ёмких задач не только в учетной, но и в аудиторской деятельности [3, 6].

Анализ научной литературы посвящённой данной проблематике позволил определить сравнительные и общие характеристики, которые отражены в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительные характеристики профессионального суждения бухгалтера и аудитора

| Критерий сравнения | Сфера бухгалтерского учета | Сфера аудита |
|--|---|--|
| Определение | Мнение, заключение определённого лица, являющееся основанием для принятия им решения в условиях неопределённости | Экспертный метод оценки в условиях неопределённости |
| Первое упоминание | В международных стандартах финансовой отчетности | В стандартах, регламентирующих аудиторскую деятельность |
| Область применения | Учетная деятельность экономического субъекта при выборе и способе метода учета (в основном, это учетная политика) | Аудиторская деятельность (риск, существенность, объём процедур, документирование аудита, раскрытие информации) |
| Методика | Не определена | Не определена |
| Надёжность информации при использовании профессионального суждения | Не гарантируется, зависит от профессионального опыта бухгалтера | Не гарантируется, зависит от профессионального опыта аудитора |
| Контроль за достоверностью суждения | Осуществляется в рамках системы внутреннего контроля и аудита экономического субъекта | Осуществляется в рамках внутреннего контроля качества аудита |
| Направленность суждения | Достоверное отражение финансового состояния экономического субъекта | |
| Границы применения суждения | Не определены | |

Обобщение вышеизложенного позволяет сделать вывод, что теория бухгалтерского учета и аудита включает в себя не только базовые концепции, постулаты, принципы, категории, но и профессиональное суждения бухгалтера и аудитора.

Бухгалтер, формируя профессиональное суждение, использует все элементы теории и методологии. Аудитор, формируя профессиональное суждение, подтверждает или опровергает достоверность финансовой отчетности, сформированной на основе профессионального суждения бухгалтера. Деятельность аудитора по отношению к бухгалтерской и учетной деятельности носит экспертный характер, поэтому дополнительно профессиональное суждение аудитора проходит несколько стадий контроля, что подтверждает категориальные различия между анализируемыми понятиями.

Так как суждение аудитора состоит в проверке отчетной информации, подготовленной бухгалтером, и, соответственно, требует проверки бухгалтерского суждения, то суждение в учетно-аудиторской деятельности, во-первых, становится многоуровневым средством обеспечения уместности и достоверности бухгалтерской отчетности; во-вторых, суждение, делает профессию бухгалтера и аудитора, творческой, и ответственной.

Литература

1. *Азарская М.А.* Теория и методология обеспечения качества аудита: дис. ... д-р экон. наук / М.А. Азарская. – Йошкар-Ола, 2016. – 414 с.
2. *Зими́на Е.В., Фролова О.А.* О классификации признаков профессиональных бухгалтерских суждений // Учет. Анализ. Аудит. – 2020. – № 7. – С. 6–13.
3. *Баранов П.П.* Методология и методика формирования профессионального суждения о существенности. – Кемерово, 2011. – 257 с.
4. *Баранов П.П.* Развитие концепции профессионального суждения в аудите: теория и методология: дис. ... д-р экон. наук / П.П. Баранов. – Новосибирск, 2013. – 375 с.
5. *Никонова И.Ю.* Формирование учетной политики в отечественной и международной практике. – Иркутск, 2018. – 140 с.
6. *Рожнова О.В.* Профессиональное суждение о прекращении признания финансового актива // Аудиторские ведомости. – 2014. – № 5. – С. 49–55.

РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Харисова Фирдаус Ильясовна,

Ахмадуллина Динара Муллануровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы инновационного развития служб внутреннего аудита в современном мире. Авторы статьи считают, что современным службам внутреннего аудита необходимо внедрение инноваций. Эффективное функционирование служб внутреннего аудита без использования технологий не представляется возможным на сегодняшний день. Инновационное развитие достигается за счет внедрения технологий, подбора квалифицированного персонала и тщательно продуманной стратегии.

Ключевые слова: внутренний аудит, инновационное развитие, цифровая экономика.

Мы живем в эпоху развития цифровых технологий, которые проникают во все аспекты нашей жизни. Они влияют на социальное, политическое, культурное и, конечно же, экономическое преобразование общества. На сегодняшний день понятие «цифровая экономика» общеизвестно. В научной среде еще не сложилось определение этого понятия. По смыслу же – это экономическая активность, основанная на цифровых технологиях [4]. Можно выделить следующие ключевые технологии в области цифровой экономики, которые неизбежно приведут к глобальным изменениям: Роботы, «Интернет вещей», Дополнительная реальность, Виртуальная реальность, Технология «блокчейн», Искусственный интеллект, Трехмерная печать, Беспилотные устройства (дроны).

Каждая современная компания в той или иной мере стремится или же просто вынуждена применять эти технологии в своей деятельности. Эти технологии определяют развитие компании, что является мировой тенденцией, от которой никому не остаться в стороне. Несомненно, новейшие технологии помогают повысить эффективность деятельности компаний во всех отношениях, однако вместе с тем они создают новые риски, которыми необходимо управлять. Эти обстоятельства прямым образом влияют на необходимость модернизации служб внутреннего аудита, отвечающих и за эффективность деятельности организации, и за управление рисками в том числе. Недостаточное использование технологий приведет к снижению ценности работы внутреннего аудита [5].

Мы изучили исследования о развитии внутреннего аудита, проводимые Институтом внутренних аудиторов при поддержке крупнейших аудиторских компаний на ежегодной основе, опубликованные с 2015 по 2020 гг. Основной идеей исследований является необходимость внедрения инноваций в работу внутренних аудиторов. Согласно исследованиям, на сегодняшний день уже многие службы внутреннего аудита используют в своей деятельности современные технологии. Например, это могут быть облачные решения, инструменты роботизации бизнес-процессов, инструменты анализа данных, применение искусственного интеллекта и т. д. Но также есть компании, в которых не наблюдается такой положительной динамики. Причиной этому могут служить нехватка средств или же недостаточное развитие принятой в компании культуры для внедрения инноваций.

В исследовании современного состояния профессии внутреннего аудитора «Движение со скоростью инноваций» специалисты аудиторской компании ПвК Аудит приводят шаги, которые должны предпринять службы внутреннего аудита для своего технологического развития [2]. Данные шаги были разработаны на основе многочисленных исследований и направлены на поддержку реализации инновационных стратегий компаний.

По мнению специалистов компании ПвК Аудит, первостепенной задачей внутренних аудиторов на сегодняшний день должно быть одновременное развитие технологий и кадрового потенциала. Технологическое развитие служб внутреннего аудита невозможно без сотрудников, обладающих определенными навыками. Только наличие компетенций в области технологий поможет их внедрить в повседневную деятельность. Также без этих компетенций невозможны анализ и принятие решений в отношении инноваций, существующих внутри компании. Кроме того, технологии могут заменить труд аудиторов в ряде рутинных операций. А сотрудникам служб внутреннего аудита дается возможность сосредоточиться на все более сложных задачах и областях, которые сопряжены с более высоким уровнем риска и которые требуют экспертного суждения. В такой ситуации компаниям нужно нанимать на работу сотрудников с необходимым набором компетенций и предварительно измерять уровень мотивации дальнейшего обучения. Правильно подобранная кадровая модель позволяет быстрее извлекать выгоду из технологий.

Во вторую очередь службам внутреннего аудита необходима тщательно продуманная стратегия. Возможность извлекать выгоду из современных технологий не может являться результатом стихийного стечения обстоятельств и необдуманного применения доступных технологий. Необходимо закладывать технологическое развитие в стратегические планы и цели службы внутреннего аудита. Также необходимо соответствие этих целей общему плану развития компании.

В третью очередь внутренним аудиторам необходимо акцентировать внимание на совместной работе с использованием технологий. В деятельности внутреннего аудита очень важно взаимодействие с объектами аудита и с сопряженными подразделениями. Инструменты работы с «дэшбордами», применение сетевых папок, использование внутрикорпоративной сети, видеоконференции упрощают взаимодействие во всех отношениях и улучшают эффективность внутреннего аудита.

По мнению специалистов, также важно самостоятельное извлечение данных. Самостоятельное извлечение данных из операционных и финансовых систем делают службу внутреннего аудита самодостаточной. Для этого служба внутреннего аудита должна уметь поль-

зоваться такими системами компании как системы корпоративного управления, управления рисками, обеспечения нормативно-правового соответствия и безопасности. Умение получать необходимые данные из таких систем способствует расширению результатов анализа и выявлению важных для аудита закономерностей.

Далее важно применение передовых методов анализа данных и мониторинга. В области внутреннего аудита уже много лет обсуждается тема анализа данных. При активном применении информационных технологий на первый план выходит их внедрение в анализ данных. Такой анализ позволит значительно сократить трудозатраты и получать многогранные результаты анализа. В будущем службам внутреннего аудита предстоит изучить все более глубокое применение анализа данных в аудите.

Одним из основополагающих ступеней развития внутреннего аудита является и опора на интеллектуальную автоматизацию. Здесь предполагается, что внутренний аудит должен будет перейти от обычного использования инструментов принятия решений на базе интеллектуальной автоматизации к более широкому применению искусственного интеллекта. В будущем компании будут находить все больше применения интеллектуальной автоматизации. Внутренние аудиторы же будут вынуждены разобраться в этих технологиях задолго до того, как они будут применяться в работе их службы.

Специалисты компании ПвК Аудит также предполагают возникновение новых требований и к самим сотрудникам служб внутреннего аудита. Сегодня они должны обладать комплексным набором навыков и знаний. Если раньше команды внутренних аудиторов состояли из сотрудников с индивидуальным набором навыков, то на сегодняшний день более актуальна идея о том, что каждый специалист должен обладать набором необходимых компетенций. В службы внутреннего аудита требуются специалисты по управлению рисками с широким кругозором, которые готовы изучать и внедрять инновации по мере появления новых рисков. В скором времени каждый сотрудник внутреннего контроля должен будет обладать знаниями в области современных технологий. Эти знания выходят за рамки базового представления об общих средствах контроля в ИТ-системах.

Таким образом, в рассматриваемом исследовании предлагается выделить семь характеристик, которыми должна обладать современная служба внутреннего аудита:

- одновременное развитие технологий и кадрового потенциала;
- тщательно продуманная стратегия;
- совместная работа с использованием технологий;
- самостоятельное извлечение данных;
- передовые методы анализа данных и мониторинга;
- опора на интеллектуальную автоматизацию;
- сотрудники служб внутреннего аудита – специалисты, обладающие комплексным набором навыков и знаний.

В заключение можно добавить, что независимо от отрасли экономики, размера департамента и бюджета, служба внутреннего аудита может и должна продолжать выстраивать технологические и кадровые основы. Технологии - центральный элемент функции внутреннего аудита. Они обеспечивают необходимую скорость и возможности для того, чтобы внутренние аудиторы могли консультировать по рискам, связанным с технологиями, менять направление работы в соответствии с инновациями, внедренными в организации, и проводить аудит операционных процессов, в основе которых лежат технологии.

Литература

1. Официальный сайт «Делойт». – URL: <https://www2.deloitte.com/mt/en/pages/technology/articles/mt-what-is-digital-economv.html> (Дата обращения: 13.04.2021)
2. Официальный сайт «ПвК Аудит». – URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/2018internalauditstudy.html> (Дата обращения: 13.04.2021)
3. Официальный сайт «Эрнст энд Янг». – URL: <http://www.ey.com/ru/ru/home/library> (Дата обращения: 13.04.2021).

4. Официальный сайт World Economic Forum. – URL: <http://reports.weforum.org/digital-transformation/> (Дата обращения: 13.04.2021).
5. Официальный сайт Ассоциации «Институт внутренних аудиторов». – URL: https://www.iaa-ru.ru/inner_auditor/library/ (Дата обращения: 13.04.2021).

ПРОБЛЕМНЫЕ СТОРОНЫ РАЗВИТИЯ АУДИТА, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

**Хасилова Нигора Григорьевна,
Лопухова Наталья Владимировна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются современные проблемы развития аудита: концепция его развития, оценка устойчивого развития предприятий, взаимосвязь международных стандартов аудита и образования профессиональных бухгалтеров (аудиторов), подготовка и аттестация аудиторов, пути решения проблем осуществления аудиторской деятельности, через систему блокчейн.

Ключевые слова: аудит, устойчивое развитие предприятий, непрерывность деятельности, интегрированная (нефинансовая) отчетность, блокчейн, большие данные.

Необходимо отметить, тема цифровой экономики становится ключевой. Нас убеждают в том, что цифровая экономика должна прийти на смену традиционной индустриальной экономики, то есть на смену промышленности идет экономика услуг. За каждым инновационным действием в области цифровой экономики – совершенствование экономики и управления ею.

Управление экономикой – это «игра» с цифрами. Обработка больших данных и учет результатов этой обработки в управлении экономикой – новая современная проблема. Важно не утонуть в big-данных, а четко представлять взаимосвязь ключевых показателей экономики, объективно данную нам законами и категориями рыночной экономики.

Устойчивое развитие – это развитие, которое отвечает потребностям настоящего, не подрывает способность будущих поколений удовлетворять свои потребности.

Таким образом, переход к концепции устойчивого развития сопряжен с тем, что появилась необходимость раскрывать в отчетности компании не только финансовые, но и нефинансовые показатели ее деятельности, т. е. формирование интегрированной отчетности. На этом общем фоне развития современной экономики подчеркнем ряд проблем в развитии аудита [2, с. 15–19].

Первая проблема связана с сущностью аудита. В соответствии с МСА аудит – это независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выработки мнения о достоверности такой отчетности, которая позволяет пользователю этой отчетности, инвесторам, быть уверенными в том, что финансовые операции компании осмысленны и отчетность, предоставляемая общественности достоверно отражает ее финансовое состояние.

Аудит не должен ограничиваться только констатацией формального соответствия отчетности правилам ведения бухгалтерского учета, а должен анализировать данные учета в целях оценки эффективности бизнеса. В практике много примеров, когда, при положительном заключении аудитора, следует банкротство. У ЦБ все больше претензий к аудиторам, которые дают положительные заключения на отчетность проблемных банков [3].

Требование к аудиторам по оценке применимости принципа непрерывности деятельности компании содержится в международном стандарте аудита (ISA) № 570 «Непрерывность деятельности».

Таким образом, для определения способности аудируемого лица продолжать хозяйственную деятельность в обозримом будущем аудитор должен применять аналитические

процедуры (рассчитывать коэффициенты и сравнивать их значения с ожидаемыми или нормальными значениями).

Целесообразно было бы заменить понятие непрерывности деятельности на понятие финансово-экономической устойчивости.

Вторая проблема – становление аудита достоверности интегрированной отчетности. Интегрированная отчетность содержит много нефинансовых показателей, а также много описательной информации, которая также должна быть проверена в ходе аудита.

Комитет по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации (IAASB) Международной Федерации бухгалтеров запустил проект по независимой проверке интегрированной отчетности

Что касается отечественной практики, то 5 мая 2017 года распоряжением Правительства Российской Федерации были утверждены Концепция развития публичной нефинансовой отчетности и план мероприятий по ее реализации [1].

Таким образом, проблемы аудита (внешней оценки) интегрированной (нефинансовой) отчетности находятся в стадии активного обсуждения как в России, так и за рубежом.

В-третьих, проблема подготовки аудиторов и вступление в силу с 15 июня 2019 года нового Кодекса профессиональной этики аудиторов. По нашему мнению, применение принципа объективности и независимости осуществления аудитором своей профессиональной деятельности, предусмотренного нормативно-правовыми актами, фактически, невозможно на практике. Действительно, чтобы не потерять клиента, аудитор проявляет излишнюю лояльность по отношению к нему.

Следующая четвертая проблема, связана с анализом и оценкой показателей именно состояния устойчивого развития предприятий. Обеспечение устойчивого развития определено ООН как глобальная цель мирового развития предстоящего тысячелетия. Проблема устойчивого развития основных звеньев народного хозяйства, предприятий, – проблема профессиональных бухгалтеров (в том числе аудиторов). Она требует стандартизации интегрированной отчетности, разработки методов анализа и аудита этой отчетности, комплексной оценки показателей (финансовых, нефинансовых) устойчивого развития (экономических, социальных и экологических).

Как известно, тема устойчивого развития, ввиду своей важности привлекает внимание ученых всего мира. Над разработкой стандартов отчетности и методик оценки устойчивости развития заняты международные и отечественные организации, российские и зарубежные ученые.

Следующая пятая проблема связана с внедрением МСА в России, как и в других странах СНГ. В международной практике есть три группы международных стандартов, тесно взаимосвязанных между собой. Это международные стандарты финансовой отчетности, международные стандарты аудита и международные стандарты образования профессиональных бухгалтеров и аудиторов. Первые две группы стандартов обязательны для России. Встает вопрос: в какой форме использовать в России стандарты образования, которые изданы МФБ и рекомендованы ею для использования всеми членами МФБ. Следовательно, концепция такого стандарта на основе Международных стандартов образования с учетом специфики России требует разработки [4, с. 272].

Следующая шестая проблема обострилась в последние годы – проблема воспроизводства аудиторов. Приход новых аудиторов в профессию, как правило, во многом отстает от выбытия. В России за три года (2015–2017) выбыло аудиторов 2,6 тыс., а сдали экзамен 802 человека.

Основной причиной, которая привела к уменьшению числа желающих сдавать квалификационный экзамен, является стагнация на рынке аудиторских услуг и, отсюда, снижение престижа профессии аудитора [5, с. 512].

Надо совершенствовать систему и порядок проведения квалификационного экзамена. Здесь и организация начальной профессиональной подготовки, и совершенствование программы квалификационного экзамена на получение аттестата аудитора в соответствии

с международным стандартом образования МФБ № 2 «Содержание профессиональных бухгалтерских программ», и переход от тестирования знаний к тестированию компетенций, и повышение прозрачности процедур «входа в профессию», и внедрение модульной системы сдачи экзаменов.

Таким образом, анализ существующей практики осуществления аудиторской деятельности, позволил вывить ряд недостатков:

- методическое отставание российского аудита, неготовность ряда аудиторов к работе в условиях ужесточения требований к качеству аудита;
- недостаточная квалификация аудиторов, особенно в банковском, инвестиционном и страховом секторе.

Обозначенные выше недостатки создают прямые угрозы для осуществления аудиторской деятельности и требуют безотлагательного принятия комплекса ответных мер.

Вполне вероятно, что технология блокчейн произведет революцию и в области финансов и аудита, когда она наберет критическую массу и станет распространенным инструментом учета и анализа. Согласно исследованию PWC, блокчейн входит в восьмерку технологий, трансформирующих внутренний аудит. Ключевой особенностью этой технологии является более прозрачный способ отражения операций, который позволит по умолчанию проводить аудит рутинных операций в режиме реального времени, а также получать более полную картину всех транзакций и выявлять недобросовестные действия [6, с. 284].

Компания EY объявила о запуске пилотной версии EY Blockchain Analyzer. Это технологический инструмент для аудита блокчейн-решений, который значительно расширяет возможности проведения углубленной проверки операций с криптовалютами. В дальнейшем появится возможность для автоматизации процедур тестирования активов, обязательств, капитала и смарт-контрактов, использующих технологию блокчейн, по мере расширения ее применения в компаниях. Инструмент EY Blockchain Analyzer должен облегчить аудиторским командам EY сбор максимального объема данных об операциях компании из многочисленных блокчейн-реестров. В инструменте предусмотрена поддержка тестирования различных криптовалют, включая BitCoin, Ether, BitCoin Cash, LiteCoin, а также ряда других блокчейн-активов, которыми управляют или торгуют биржи или компании по управлению активами.

Благодаря роботизации время, которое высвобождается от рутинных функций, перераспределяется для выполнения более важных и качественных задач. Специалисты будущего не останутся без работы, будет скорее меняться спектр задач, и это касается любых индустрий.

Можно сделать вывод, что аудиторская деятельность в России располагается на этапе развития и направление ее становления станет зависеть не только от государства, но и от самих участников процесса аудита, насколько компетентно станут решаться проблемы, связанные с аудиторской деятельностью, будет зависеть «здоровье» российской экономики в целом.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации № 307 от 30 декабря 2008 года «Об аудиторской деятельности». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/ (Дата обращения: 10.04.2021).
2. *Алексеев Е.А.* Исторические аспекты становления и развития аудита // Теоретические и прикладные аспекты современного аудита. – 2015. – № 3. – С. 15–19.
3. *Зайцева О.Ю., Зиновьева И.С.* Проблемы обеспечения качества аудиторской деятельности / IX Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум 2017». – URL: <https://www.scienceforum.ru/2017/pdf/35511.pdf> (Дата обращения: 10.04.2021).
4. *Галузина С.М.* Международный учет и аудит. – Санкт-Петербург, 2015. – 272 с.
5. *Савин А.А.* Аудит. – М.: НИЦ Инфра-М, 2018. – 512 с.
6. *Орлов С.Н.* Внутренний аудит в современной системе управления компанией. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 284 с.

СЕКЦИЯ «ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ ЭКОЛОГО-ГЕОГРАФИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ»

ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ГРАМОТНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ГЕОГРАФИИ

**Бекетова Светлана Ивановна,
Валиев Марат Ринадович,
Кубышкина Елена Николаевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Сегодня в методической литературе поднимаются очень важные вопросы о функциональной грамотности обучающихся, которая, прежде всего, связана с практико-ориентированным обучением, при котором школьники применяют полученные знания в решении конкретных жизненных ситуаций.

Ключевые слова: урок географии, обучение, география, ключевые компетенции, интеллектуальная сфера, коммуникативность, грамотность личности.

Современный урок географии сегодня является очень сложной методической системой, в которой все компоненты взаимосвязаны между собой и направлены на формирование и развитие универсальных учебных действий. Это динамичная форма организации учебно-воспитательного процесса, включающая отбор основного и дополнительного учебного материала, приемов учебной работы, выбор наиболее рациональных методов обучения, современных педагогических технологий и средств обучения.

Каждый урок географии – это творчество учителя, именно учитель работает непосредственно с классом, знает умственные, психолого-физиологические особенности обучающихся, наиболее эффективные подходы к формированию знаний, умений, опыта творческой деятельности и эмоционально-ценностного отношения к миру. Сегодня в методической литературе поднимаются очень важные вопросы о функциональной грамотности обучающихся, которая, прежде всего, связана с практико-ориентированным обучением, при котором школьники применяют полученные знания в решении конкретных жизненных ситуаций. Вопросам, раскрывающим понятие «функциональная грамотность личности» уделено внимание академиком А.А. Леонтьевым, профессором Н.Ф. Виноградовой, В.С. Басюк, С.Е. Дюковой, Г.С. Ковалевой, Т.В. Коваль, Е.Э. Кочуровой, М.И. Кузнецовой» [1]. Владение функциональной грамотностью следует рассматривать как владение ключевыми компетенциями в интеллектуальной сфере, коммуникативной, информационной. Компетентностный подход освещен в трудах И.А. Зимней, Г.И. Ибрагимова, А.В. Хуторского, В.В. Давыдова, И.С. Якиманской. «Ориентация на освоение обобщенных знаний, умений и способов деятельности была ведущей в их работах» [3].

Компетенции развиваются в учебном процессе средствами содержания при формировании всех компонентов географического образования, они представлены познавательными, креативными, коммуникативными, регулятивными, соответствующими универсальным учебным действиям. Среди компонентов функциональной грамотности выделяют: читательскую грамотность, математическую, естественнонаучную, финансовую и глобальную согласно модели исследования PISA-2018 [1].

Остановимся непосредственно на компонентах, реализации которых способствует обучение географии в общеобразовательной школе. Важным компонентом читательской компетенции является смысловое чтение, предусматривающее внимательное чтение текста, нахождение информации, ответов на поставленные вопросы, умение творчески раскрыть образ, вопрос или тему – интерпретировать, воспринимать информацию, осмысливать и применять полученные знания для решения учебных задач и жизненных ситуаций.

Приведем фрагменты текстов, составленные учителем, например, при изучении Дальневосточного экономического района в 9-м классе можно предложить интересный познавательный текст о единственном в СССР подводном железнодорожном тоннеле под рекой Амур, протяженностью 7 192 км, построенного в 1941 году, сыгравшего важную роль в победе советских войск над японскими захватчиками. Материал о строительстве объекта № 4 Народного комиссариата путей и сообщения-железнодорожного тоннеля способствует не только воспитанию патриотизма, гражданской позиции, но прежде всего, будет стимулировать развитие познавательного интереса историческими фактами, развитие мыслительных операций, так как по предложенному тексту учитель продумывает задания для учащихся (Какую информацию вы получили из предложенного текста? Ответьте на вопросы по прочитанному тексту).

В 8-м классе при изучении темы «Пояс гор Южной Сибири» учитель предлагает текст о марсианских горах Алтай – настоящего чуда природы, представляющего нереально фантастические ландшафты, напоминающие Марс. Кызыл-Чин (радужная гора, красное ущелье, в нем представлены все оттенки красного цвета). Ученые называют это место – филиалом Марса на Земле. Около 9 млн лет назад здесь было теплое море.

При изучении гидросферы в 6-м классе, рассматривая вопрос о приливах и отливах, учитель использует подготовленный им текст о природном явлении, происходящем два раза в год между островами Модо и Чиндо в Южной Корее, когда, из-за разницы приливов и отливов во времени море расступается на два часа, на протяжении 2,8 км и на ширину 40 метров, и жители могут пройти по тропе среди моря. Безусловно, такие тексты будут способствовать активизации мыслительной деятельности, внимательному чтению, глубокому осмыслению, выявлению причинно-следственных связей, интерпретации. Отвечая на последовательно составленные вопросы и задания учителя, у обучающихся будут формироваться теоретические, эмпирические знания и читательская компетенция.

Мы согласны с точкой зрения ученых, что к смысловому чтению относится умение читать географическую карту. Формирование картографической компетенции является обязательной составляющей в деятельности учителя, так как карта является и объектом изучения и средством обучения. На уроках географии учитель должен научить понимать карту (математическую и геодезическую основы карты), читать карту по условным знакам (простое чтение) и устанавливать связи между отображенными на карте явлениями, делать обобщения, выявлять информацию на карте, которая не обозначена с помощью ассоциаций, делать выводы (сложное чтение). Обучение умению читать географическую карту происходит с помощью специальных упражнений, учитель задает вопросы по карте, ученики вычитывают ответы из карты, затем учитель использует типовые характеристики физико-географических объектов и самостоятельную работу по карте. Процесс обучения чтению географической карты постепенный и идет параллельно с изучением теоретического материала. Таким образом, формируются когнитивные качества и читательская картографическая грамотность.

Способствуя формированию естественнонаучной грамотности, изучение географических дисциплин направлено на формирование целостного восприятия мира, представлений о единстве и многообразии живой и неживой природы. В школьной географии наблюдается преемственность между пропедевтическими курсами начальной школы и начальным курсом географии в 5 классе и далее с систематическими курсами физической географии 6–8-х классов.

Если в начальном курсе 5-го класса «География. Введение в географию» у обучающихся складывается целостная картина взаимосвязи живой и неживой природы, их постоянное развитие во времени и в пространстве, то в шестом классе в курсе «География. Физическая география» формируются понятия об оболочках Земли их взаимодействии; в 7-м классе при изучении курса «География. Материки и океаны» рассматриваются общие физико-географические закономерности, формируются знания о целостности и дифференциации природы материков и океанов; в 8-м классе при изучении курса «География: физическая география России» формируется целостное географическое представление о России как части общей картины мира. «Преемственность между курсами географии основана на единой цели

географического образования – формирование системы географических знаний как основного компонента научной картины мира. Формирование научной картины мира через познание природных процессов, явлений, географического пространства» [4]. Преемственность компонентов географического образования из курса в курс способствует обеспечению естественнонаучной грамотности.

Рассматривая данный вопрос, следует отметить, что хорошему и глубокому усвоению знаний и умений способствует формирование исследовательских компетенций обучающихся. Учебно-исследовательская деятельность, прежде всего, творческая деятельность, связанная с научным поиском решения поставленной задачи. Именно в такой работе формируются такие креативные качества как, наличие своей точки зрения, умения ее аргументировать и защищать, мыслительные операции (анализ, сравнение, абстрагирование, конкретизация, обобщение, выявление причинно-следственных связей), следовательно, и гибкость умственных действий. В исследовательской деятельности обучающиеся удовлетворяют свои потребности в развитии познавательной активности и самостоятельном добывании знаний [2]. Учебно-исследовательская деятельность позволяет углубить и расширить теоретические знания, систематизировать их, обучающиеся получают навыки сбора информации, ее обработки, юные исследователи приобщаются к исследовательской, экспериментальной работе. Учителя географии используют в учебном процессе технологию проектной деятельности как наиболее эффективную для проведения учебно-исследовательской деятельности школьников, для развития опыта творческой деятельности, развития нестандартного мышления. Интересны работы эколого-географического содержания, например, «Кислотные осадки и их мониторинг», «Изучение загрязнения воздуха по величине автотранспортной нагрузки», «Методы биоиндикации загрязнений экосистем» [2]. При проведении проектных работ у школьников формируются регулятивные универсальные учебные действия, особые качества, а именно, способность поставить цель и задачи исследования, составить план их достижения, осознанно выбирать наиболее рациональные пути решения поставленных, принимать решение, осуществлять самоконтроль и давать оценку.

Коммуникативные универсальные учебные действия обусловлены необходимостью работать в группах, общаться, обсуждать проблемные вопросы, добывать информацию и обмениваться ею, выдвигать свою точку зрения и защищать ее. Для формирования коммуникативных качеств целесообразно использование приемов, методов, технологий на интерактивной основе, популярных в современной школе.

Для формирования компетенций: читательских, картографических, исследовательских школьным учителем используются такие методы как, частично-поисковый, исследовательский, объяснительно-иллюстративный и репродуктивный. Таким образом, формирование функциональной грамотности обучающихся очень серьезный, многогранный процесс. Мы рассмотрели лишь примеры, в которых географические знания способствуют формированию читательских компетенций и читательской грамотности, картографическую компетенцию, как читательскую, исследовательскую компетенцию, как необходимую для формирования естественнонаучной грамотности. Все полученные знания, сформированные общеучебные компетенции направлены на развитие способности к самопознанию, саморазвитию, самосовершенствованию, к умению применять полученные знания, умения, опыт творческой деятельности непосредственно в жизненных ситуациях, самостоятельно принимать решения поставленной задачи, давать оценку результатам, эти ключевые компетенции способствуют формированию научного мировоззрения – гармонии человеческого сознания и внешней культуры, формируемой личности школьника.

Литература

1. Беловалова Е.Н. Развитие функциональной грамотности обучающихся-направление расширения деятельностного потенциала школьной географии // География в школе. – 2020. – № 4. – С. 44–52.

2. Даниленко Б.В., Зарипова Р.С., Файрушина С.М., Смирнова А.В. Исследовательская деятельность как часть учебно-воспитательного процесса: учебное пособие. – Казань: Изд-во МОиНРТ, 2011. – 164 с.
3. Камалеева А.Р., Григорьева Э.Р. Компетентность как результат образовательного процесса // Образование и саморазвитие. – 2009. – № 4 (14). – С. 59–85.
4. Суслов В.Г. Современный урок географии как методическая система // География в школе. – 2019. – № 1. – С. 23–26.

ИЗУЧЕНИЕ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА ТУРКМЕНИСТАНА В КУРСЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ГЕОГРАФИИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН В ШКОЛЕ И ВУЗЕ

**Гайсин Ильгизар Тимергалиевич,
Гайсин Ренат Ильгизарович,
Какаджанов Шатлык**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается изучение темы транспортного комплекса отдельных стран в курсе экономической и социальной географии зарубежных стран в высших учебных заведениях, готовящих учителей географии на примере Туркменистана. Государство Туркменистан, имея выгодное экономико-географическое и геополитическое положение, с середины 90-х годов XX века интенсивно стало развивать все виды транспорта: автомобильный, воздушный, железнодорожный, речной, морской и трубопроводный. В настоящее время основными задачами развития транспортного комплекса Туркменистана являются обеспечение экономических связей между отраслями хозяйства, регионами страны и внешняя торговля с другими странами.

Ключевые слова: экономическая и социальная география, транспортный комплекс, Туркменистан, вуз.

Экономическая и социальная география являются комплексной и интегрированной научной дисциплиной, одновременно относящаяся к географическим и общественным наукам. В условиях происходящих геополитических и экономико-географических изменений в современном мире, в высших учебных заведениях, где ведется подготовка учителей географии, уделяется значительное внимание изучению экономической и социальной географии зарубежных стран. В Казанском (Приволжском) федеральном университете для студентов, обучающихся по направлению Педагогическое образование по профилям «Географическое образование», «География и экология» введены курсы по экономической и социальной географии зарубежных стран в школьном образовании, экономической географии стран Содружества независимых государств. В рамках изучения данных курсов уделяется значительное внимание усвоению студентами отдельных стран ближнего зарубежья и, в том числе, Туркменистана.

Государство Туркменистан расположено в Центральной Азии и имеет выгодное экономико-географическое положение граничит на севере с Узбекистаном и Казахстаном, а на юге с Ираном и Афганистаном, занимает площадь в 491,2 тысяч квадратных километров [1, 4]. Страна расположена на перекрестке торговых дорог Великого шёлкового пути, где пересекаются различные виды дорог. По административно-территориальному устройству Туркменистан делится на пять велаятов: Ахалский, Балканский, Дашогузский, Марыйский и Лебапский. В настоящее время в Туркменистане проживает более 6 млн. человек [2, 4].

Туркменистан, имея выгодное экономико-географическое и геополитическое положение, интенсивно развивает все виды транспорта: автомобильный, воздушный, железнодо-

рожный, речной, морской, трубопроводный. Основными задачами развития транспортного комплекса являются обеспечение связи между отраслями хозяйства, регионами страны и внешняя торговля Туркменистана с другими странами. Следовательно, все виды транспорта страны должны быть взаимосвязаны и дополнять друг друга, образуя единую транспортную систему, и поэтому строительство новых транспортных коммуникаций является приоритетным направлением. Туркменистан также является частью международного транспортного коридора, созданного в рамках Ашхабадского соглашения, подписанного Индией, Оманом, Ираном, Туркменистаном, Узбекистаном и Казахстаном, для создания международного транспортного и транзитного коридора, облегчающего транспортировку товаров между Центральной Азией и Персидским заливом [5].

Территория страны в основном равнинная и пустынная, около 25 % территории лежит в пределах Туранской низменности, занятой пустыней Каракумы, которая является самой большой пустыней в стране. На юге страны находятся неширокая полоса возвышенностей и средневысотные горы Копетдаг, Койтендаг и др. Поэтому преобладание равнинного рельефа в стране позволяет комплексному развитию сухопутных видов транспорта: автомобильного и железнодорожного.

Транспортная система Туркменистана представляет собой сложный комплекс, объединяющий 3127 километров железнодорожных, 13 644 километров автомобильных (шоссеиных) дорог. Имеет более одной тысячи километров внутренних судоходных путей, из них около 813 километров по реке Амударья и 210 километров Каракум-реки [5]. В структуре грузовых перевозок в стране около 80 % грузов приходится на автомобильный, 5,5 % на железнодорожный и более 11 % на трубопроводный транспорт, наблюдается незначительная доля грузов, перевезенных речным, морским и воздушным транспортом, однако, при этом в последние годы наблюдается рост доли и морского транспорта. В Туркменистане 99,2 % перевозки пассажиров приходится на долю автомобильного транспорта [2, 4].

Анализ литературных источников показывает, что в Туркменистане, начиная с середины 90-х годов XX века, уделяется большое внимание развитию железнодорожного транспорта. Так, в 1999 году был построен участок железной дороги от города Туркменабата до города Атамурат по левому берегу Амударьи, а раньше этот путь можно было проделать только по железной дороге через Узбекистан. В 2006 году была построена железная дорога Ашхабад-Каракумы-Дашагуз протяженностью 560 километров и это способствовало интенсивному хозяйственному освоению пустынных территорий Ахалского велаята. В настоящее время ведётся строительство железной дороги Атамурат – Ымамназар (85 км) и Туркменабат – Фарап (2,3 км). В перспективе планируется строительство дороги Берекет – Этрек – Горган (Иран), Туркменбаши – Кизылкая – Дашогуз, Теджен – Бабадайхан (Ахалский велаят). В 2019 году парк подвижного состава железных дорог (ТРА) насчитывал 119 тепловозов, 10 056 грузовых вагонов и 425 пассажирских вагонов [2, 4, 5].

В транспортном комплексе страны автомобильный транспорт является основой всей транспортной системы и качество автомобильных дорог республики остается на высоком уровне. Основные автомобильные дороги, соединяющие крупнейшие города: Ашхабад – Туркменбаши, Ашхабад – Мары – Туркменабат, Ашхабад – Каракумы – Дашогуз, Туркменбаши – Дашогуз. Однако, автомобильный транспорт, несмотря на ведущее место в грузовых перевозках, всё ещё остается слабым звеном транспортного комплекса, особенно по плотности автодорог с твердым покрытием (242 км на 10 тыс. кв. км территории). В 1991 году была построена автомобильная дорога через Каракумы до самого далекого центра Велаята – Дашогуза. В настоящее время ведётся строительство автомобильной дороги международного значения Туркменбаши – Ашхабад – Мары – Туркменабат – Фарап. Ведутся работы по реконструкции дорог: Балканабат – Хазар, Балканабат – Этрек – Эсенгулы, Мары – Серхетабат и других [4, 5].

В Туркменистане водный транспорт представлен речным и морским видами. Страна, имея выход на побережье Каспийского моря, с протяженностью береговой линии около 600 километров постепенно развивает морской транспорт, формируется танкерный флот

и вновь открывается железнодорожное паромное сообщение с Азербайджаном «Туркменбаши-Баку». Морские порты расположены в городах Туркменбаши, Хазар, Гарабогаз, Аладжа, Экрем [4, 5]. Основной Туркменбашинский морской порт имеет большое экономико-географическое значение для развития торгово-экономических связей с другими странами и через этот порт осуществляется экспорт и импорт, в страну поступают почти все товары из других стран через Каспийское море. В перспективе после завершения строительства портового комплекса в городе Оля в Астраханской области России будет создан новый морской путь транспортирования товаров из России и стран Центральной и Западной Европы в Центральную Евразию и страны Персидского залива. В 2006 году в Туркменистане было восемь торговых судов водоизмещением более 1000 тонн, из которых четыре грузовых судна, два нефтеналивных танкера, один рефрижераторный груз и одно комбинированное судно для перевозки руды и нефти. Так, в 2019 году национальный морской перевозчик – ЗАО «Морской торговый флот» располагал 19 судами, в том числе, 4 сухогрузными судами, 7 нефтеналивными танкерами, 2 паромами типа Ro-Pax и другими [5].

Речной транспорт Туркменистана в экономике страны занимает незначительное место. Судосходными реками являются Амударья, Каракум-река и на территории страны река Амударья судосходна от Келифа до Дуйебоюна. Вдоль реки Амударьи расположены стоянки (речные порты) Туркменабат, Атамурат, Келиф [4]. Основными грузами в речном транспорте являются минеральные удобрения, гидротехническое оборудование, горючее, строительные материалы и др.

В Туркменистане также уделяют значительное внимание развитию воздушного транспорта. Аэропорты работают в городах Ашхабад, Атамурат, Гарабогаз, Дашогуз, Мары, Туркменбаши, из них аэропорты Ашхабада, Туркменбаши являются международными, они способны принимать самолеты всех типов и связаны с регулярными рейсами со многими государствами мира (Индия, Пакистан, Иран, Турция, Великобритания, страны СНГ, ОАЭ, Германия, Таиланд, Китай и др.). Небольшие аэродромы обслуживают промышленные объекты вблизи других городов, но не обслуживают регулярные коммерческие пассажирские перевозки. Крупнейшей и единственной авиакомпанией Туркмении является «Туркменские авиалинии» [2, 4, 5].

Трубопроводный транспорт имеет огромное значение для развития экономики Туркменистана. На него приходится максимальная доля в грузообороте, около 60 % и второе место в стране по общему объему перевозок – 30 %. Трубопроводная сеть страны начала интенсивно развиваться в бывшем СССР из крупных газовых месторождений Ачак и Шатлык. Они были связаны с магистральным трубопроводом Средняя Азия – Центр (Россия). Основные газопроводы: Готурдепе – Белек – Туркменбаши, Белек – Балканабат, Моллакер – Мары, Сакар – Туркменабат – Галкыныш, Центральные Каракумы – Йыланлы и др. На востоке Туркменистан пересекает газопровод из Афганистана в Узбекистан. В 2009 году построен газопровод Туркменистан – Китай протяженностью более 7,0 тысяч километров. Введены в эксплуатацию газопроводы в Иран: Корпедже – Гуртгуйи (1997) мощностью 10 млрд куб. метров; Давлетабат – Сарахс – Хангеран (2010) мощностью 12,5 млрд куб. метров газа в год [5].

В Туркменистане имеются крупные месторождения нефти: Акпатлавук, Барсагельмез, Готурдепе, Джейтун, Экерем, Челекен и др. Основными нефтепроводами являются: Узбой – Балканабат, Готурдепе – Белек – Туркменбаши, Готурдепе – Хазар, Гумдаг – Балканабат и другие. Добываемая нефть по нефтепроводам отправляется на Туркменбашинский и Сейдинский нефтеперерабатывающие заводы [4, 5].

Таким образом, Туркменистан имеет выгодное экономико-географическое и геополитическое положение среди стран Центральной Азии и Каспийского бассейна, в стране уделяется значительное внимание комплексному развитию всех видов транспорта. В рамках изучения экономико-географических курсов в школах и вузах, готовящих будущих учителей географии, необходимо уделять большое внимание усвоению обучающимися отраслей хозяйственного комплекса и, в том числе, транспортного комплекса.

Литература

1. *Гайсин И.Т.* Экономическая география стран Содружества независимых Государств и Балтии: учебное пособие. – Казань: Изд-во «Тан-Заря», 2002. – 128 с.
2. *Ратанова М.П., Бабурин В.Л., Гладкевич Г.И., Горлов В.Н., Данышин А.И.* Экономическая и социальная география стран ближнего зарубежья: пособие для вузов. – М.: Дрофа, 2004. – 576 с.
3. *Вольский В.В.* Социально-экономическая география зарубежного мира. – М.: Дрофа, 2001. – 560 с.
4. *Чарыев Б.Р.* Экономическая и социальная география Туркменистана: пробный учебник для 8 класса с русским языком обучения общеобразовательных средних школ. – А.: Туркменская государственная издательская служба, 2015. – 303 с.
5. Интернет-ресурс «ru.qaz.wiki». – URL: https://ru.qaz.wiki/wiki/Transport_in_Turkmenistan (Дата обращения: 12.03.2021).

ПРОВЕДЕНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ ШКОЛЬНИКОВ ВО ВНЕУРОЧНОЕ ВРЕМЯ

**Уленгов Руслан Анатольевич,
Саушкина Олеся Сергеевна,
Яруллина Лилия Фаритовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье говорится об организации научно-исследовательской деятельности школьников. Дается краткая характеристика понятийного аппарата исследовательской работы. Представлены основные результаты применения научно-исследовательской деятельности школьников.

Ключевые слова: школьное образование, научно-исследовательская деятельность, внеклассная работа.

На сегодняшний день обширный анализ школьной практики показал, что в школах необходимо внедрять инновационные методы с помощью современных технологий XXI века. Именно такой подход к организации учебного процесса считается наиболее приоритетным для образования нового, продвинутого поколения. К одним из таких подходов можно отнести организацию исследовательской деятельности обучающихся как на уроке, так и внеурочное время. Исследовательская деятельность способствует развитию универсальных учебных действий, развитию мыслительных процессов, построению логической цепочки мышления [4, с. 23]. Современное общество ожидает от школы выпускника, который мыслит самостоятельно, который может не только видеть возникающие проблемы, но и творчески решать их. К сожалению, не каждый ребенок может самостоятельно развивать свои способности и реализовывать их, поэтому многое зависит как от семьи, так и от школы.

Организация исследовательской деятельности учащихся во внеурочное время должна иметь методологическое основание, системно-деятельный подход, который предполагает развитие личности, проявление инициативы, самостоятельности, дисциплинированности и ответственности, а также немало важным – раскрытие потенциала у каждого обучающегося [2, с. 155].

Занимаясь научно-исследовательской работой, учащиеся самостоятельно выбирают тематическое направление, готовятся теоретически, составляют доклад по теме, изучают методику научно-исследовательской работы. Проводя экспериментальную работу, учащиеся ведут журнал наблюдений, анализируют результаты наблюдений, готовят доклады на научную конференцию. Такая научная подготовка, позволяет учащимся сделать осознанный выбор жизненного пути с учетом своих склонностей и особенностей характера.

Каждый учитель при организации научно-исследовательской деятельности обучающегося должен иметь четкую картину того, что каждый ребенок от природы наделен умением познавать окружающий мир. Для этого данную деятельность необходимо организовать так, чтобы она способствовала прямому развитию у учащихся. На начальных этапах важно привить обучающимся интерес к познанию и методам научно-исследовательской деятельности. После этого необходимо дать понимание, что они собираются исследовать, и только после этого необходимо создавать и разрабатывать план исследовательской работы [1, с. 107]. Поэтому, на наш взгляд, научно-исследовательская деятельность может расширить образовательное пространство, не только углубить и обновить знания учащихся по предметам учебной программы, но и расширить понимание междисциплинарных контекстов, что может развить интеллектуальную творческую инициативу учащихся. Учитель должен только помочь ученикам понять это, и тогда они будут охотно работать сами, потому что у них всегда есть объект исследования.

Важным моментом внеклассной работы является создание успешной ситуации, в которой ребенок имеет возможность испытывать радость и верить в себя, что способствует дальнейшему развитию учащихся в их учебно-познавательной деятельности [5, с. 165]. Работа над проектами помогает развивать навыки общения и социальные навыки.

Научно-исследовательская деятельность учащихся позволяет реализовывать дифференцированный подход к обучению, сочетать различные формы работы и реализации проектов, осуществлять междисциплинарные связи, повышать самооценку, в конечном итоге реализовывать творческий потенциал обучающихся и стимулировать их дальнейшее творчество и самообразование. Внеклассная и самостоятельная работа повышает интерес к изучению предмета, развивает творческие способности детей, их нравственные качества, активизирует познавательные интересы, улучшает знания и навыки [3, с. 26]. Основным направлением в организации исследований во внеурочное время должно стать раскрытие роли науки в решении важных жизненных проблем. В то же время важно показать возможности и положительные результаты научного предвидения по сравнению со многими заблуждениями. Убежденность в том, что наука дает человеку возможность понимать природу и создавать богатство, приводит учащихся к пониманию важности процесса приобретения научных знаний [5, с. 174].

Одной из форм реализации научных исследований школьниками во внеучебного времени являются полевые практики. Учебно-полевая практика одна из важнейших составных частей в преподавании географии. На полевой практике обучающиеся закрепляют знания, умения и навыки, полученные на уроках, овладевают новыми методами познания природных процессов, знакомятся с проблемами рационального природопользования. Учебно-полевая практика позволяет проводить самостоятельные географические исследования (сбор фактического материала, его систематизация), обобщать полученный результат, делать выводы. Учебно-полевая практика расширяет круг теоретических познаний и практических умений как базы для изучения последующих физико-географических, экономико-географических знаний, развивает у обучающихся географическое мышление, умение выявлять и анализировать причинно-следственные связи между различными природными процессами и явлениями, компонентами природы и хозяйственной деятельностью человека.

Важное значение на учебно-полевой практике имеет экологическая работа среди обучающихся, формирование экологического мышления школьников; понимания природных и антропогенных факторов, оказывающих воздействие на биогеоценоз; причин, вызывающих загрязнение биосферы и последствий тех или иных процессов способных повлиять, в том числе и на здоровье человека. Организация летней полевой практики позволит учащимся расширить и углубить свои знания о разнообразии природы родного края, а также укрепить здоровье, создать единый коллектив, расширить свою жизненную позицию. Видеть, чувствовать свою полезность и значимость не в покорении природы, а в заботе о ней не на словах, а на конкретном деле, приобретение навыков самостоятельной деятельности – это и есть неопределимое значение летних полевых исследований. Как правило, местом проведения учебных полевых практик являются локальные геосистемы региона проживания школьников. Это

геологические обнажения на берегах водоемов, участки рек, озер, и т. д. Одной из наиболее перспективных форм внеурочной деятельности по географии является учебно-исследовательская практика на экологической тропе. Проводя экскурсии по экологической тропе, мы выполняем практические работы по измерению расстояний, составлению простейшего плана местности, изучаем растительный и животный мир природных экосистем экологической тропы, а также влияние антропогенной деятельности человека на природу.

Научно-исследовательская работа, как в урочное, так и в неурочное время расширяет кругозор школьников, способствует приобретению навыков публичных выступлений, формирует дружеские отношения между учащимися, создает целеустремленность, атмосферу взаимопомощи. Научно-исследовательская работа ведет к активному познанию мира и приобретению профессиональных навыков.

Мы считаем, что владение учителем методикой организации научно-исследовательской деятельности учащихся и знание ее основных методов является основным элементом реформы школьного образования. Основная задача учителей – создать стимул для повышения уровня развития ребенка, стимул к самосовершенствованию, а также улучшить свои педагогические навыки.

Литература

1. *Леонтович А.В.* Исследовательская деятельность учащихся: сборник статей. – М.: Издание МГДД(Ю)Т, 2017. – 300 с.
2. *Леонтович А.В.* Учебно-исследовательская деятельность школьников как модель педагогической технологии // Народное образование. – 2015. – № 10 – С. 274–276.
3. *Муравьев Е.М.* Психологические основы подготовки учителя к исследовательской деятельности // Завуч. – 2014. – № 5 – С. 189–191.
4. *Обухов А.С.* Исследовательская позиция и исследовательская деятельность: что и как развивать? // Исследовательская работа школьников. – 2016. – № 4. – С. 390–395.
5. *Рождественская И.В.* Система работы по интеллектуально-творческому развитию учащихся // Исследовательская работа школьников. – 2018. – № 1. – С. 277–280.

СЕКЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ»

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ МАРОЧНОГО КАПИТАЛА ТЕРРИТОРИИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Гарипова Альбина Альбертовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Данная статья описывает необходимость пересмотра факторов формирующей конкурентоспособную территорию в условиях глобализации. Автором приведены некоторые статистические показатели, которые подтверждают необходимость определения вектора развития Казахстана, относительно формирования его марочного капитала, что в последующем послужит триггером более эффективной интеграции в мировое глобализирующееся экономическое пространство.

Ключевые слова: глобализация, трансформация, цифровизация, марочный капитал.

Современному миру присуще такое понятие и процесс как глобализация. Актуальность процесса глобализации экономики на сегодняшний день активно сопряжена с таким явлением как регионализация. Влияние на процесс глобализации экономики оказывает рынок, посредством которого происходит размытие межстрановых, межтерриториальных границ.

В начале XXI века мы можем наблюдать возникновение определенных сложностей связанных с процессом интеграции национальных экономик и финансов в одно целое. Данные проблемы вынуждают государства переоценить роль в глобализирующемся мире без так называемых «границ».

Определение термина «глобализация» достаточно многогранно, по праву его основоположником считается Т. Левит. На сегодняшний день, по мнению многих авторов, процесс глобализации представлен организацией мирового общества в едином пространстве, с унифицированными законами и правовыми актами, следствием чего произойдет размытие уникальности социумов, многообразия цивилизаций [1]. Такие процессы влияют как на хозяйственно-производственную сферу мирового сообщества, так и оказывают влияние на изменения на бытовом уровне.

Подобного рода изменения становятся условием для формирования мономодели унифицированных потребностей людей на всех уровнях, от физиологического до духовного и культурного. Что впоследствии как результат должно привести к унификации и стандартизации этнокультурного, религиозно-исторического восприятия современности всеми народами мира [2].

С начала процесса глобализации, многогранной культуре человечества брошен вызов со стороны массовой культуры. Ответом такому вызову, должно быть, сохранение национальных и культурных ценностей, что как факт поможет решить вопрос о сохранении языковой и культурной идентичности и самобытности народов. Многими территориями процесс глобализации воспринимается как триггер в развитии [3] экономики, культурной, духовной жизни и т. д.

Однако некоторые все же утверждают и настаивают на том мнении, что процесс глобализации влечет за собой и потерю позиций национальных культур и языков. Данные обвинения, безусловно, имеют обоснованность, однако нельзя принимать их в качестве оправдания бессилия некоторых национальных правительств в проведении грамотных экономических реформ, целью которых становится достижение достойного мета своих государств в современной мировой экономике [4].

Поскольку мы наблюдаем развитие глобальной конкуренции между территориями, развивающийся быстрыми темпами процесс цифровизации международных отношений,

можно сказать, что на данном этапе возрастает неопределенность, относительно самих территорий, их имиджа, бренда и в частности марочного капитала, который будет способствовать привлечению и увеличению интереса к территории. Для того чтобы территория могла конкурировать на рынке, необходимо формирование максимально позитивного имиджа у латентных посетителей.

Марочный капитал, являясь нематериальным активом, способствует созданию дополнительной ценности для потребителя (посетителя) территории, что способствует осведомлению бедующих потребителей об уникальных преимуществах территории, создавая имидж более выгодно привлекательной, по сравнению с территориями-конкурентами.

Анхольтом С. была предложена модель, которая раскладывает на факторы содержание марочного капитала территории.

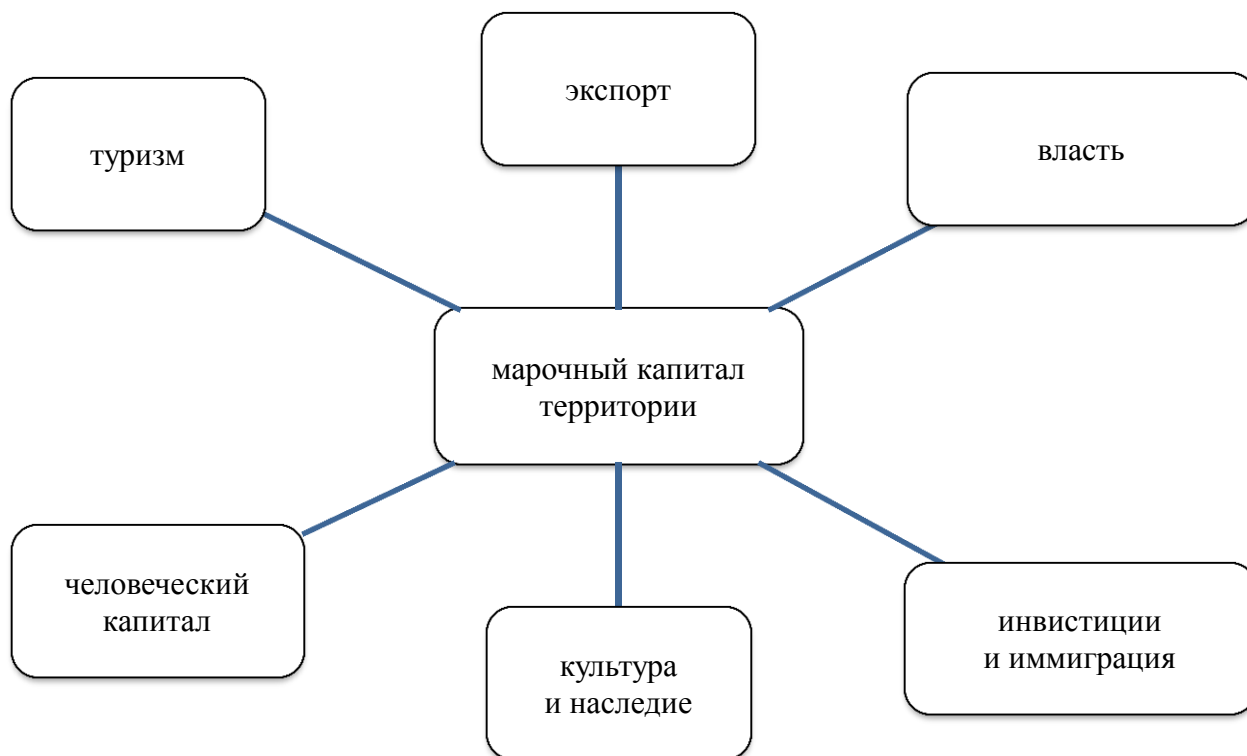


Рис. 1. Модель марочного капитала по С. Анхольту

Для Казахстана, как и для многих стран, вектором дальнейшего развития в условиях глобализации становится развитие казахской культуры, с целью повышения ее конкурентоспособности относительно по большей части более распространенной западной культуры. Самобытность и уникальность территорий, интеграция их в мировое пространство может привлечь интерес не только среди резидентов, но и также со стороны нерезидентов.

На протяжении долгих лет Казахстан рассматривается другими территориями как конкурентоспособное государство по большей части на рынке минерального сырья. Имея нематериальные активы, Казахстан вполне может стать в глобализирующемся мире конкурентным государством.

В Казахстане на протяжении многих лет ведется работа над созданием бренда не только территорий, но и самого Казахстана, но на современном этапе Казахстан больше всего интересен с позиции не страны для посещения в качестве отдыха, или знакомства с культурой, что отражено на рисунке 2 [5].



Рис. 2. Цели посещения Казахстана за 2020 год

В связи с закрытием границ для въезда нерезидентов из-за пандемии COVID-19, выборочное обследование въездных посетителей было проведено только в аэропортах городов Нур-Султан и Алматы. В основном въездные посетители приезжали с личной целью – 68,4 %, а остальные 31,6 % – с деловой и профессиональной целью. Наибольшее количество посетителей было из России – 30,2 %, из Узбекистана – 18 %, из Кыргызстана – 12,3 %, из Турции – 11,3 %, из Украины – 8,5 %. Учитывая и показатели предыдущих лет, отмечается не высокий интерес как к Казахстану в целом, так и относительно его территориальных делений. Туризм, в данном случае тот показатель, который учитывает уровень заинтересованности посетителей Казахстана, привлекательность его природных ресурсов и достопримечательностей.

Несмотря на все правительственные программы по развитию привлекательности Казахстана и интеграции его в глобальный мировой рынок, посетителей не так и много, за исключением, пожалуй, периода проведения международной выставки ЕХРО 2017, а если и приезжают, то получают не совсем позитивный потребительский опыт. Связано это напрямую с тем, что инфраструктура развивается не повсеместно. Казахстану необходимо перенимать опыт таких стран как Россия, Турция, Швейцария, куда сами же казахстанцы очень любят отправляться в отпускное время.

Анализируя глобальный индекс конкурентоспособности Всемирного экономического форума по оценке политики, обеспечивающей устойчивое развитие в частности рассматриваемого нами сектора туризма, Казахстан стал обладателем 80 места из 140 стран – участниц. Россия заняла 39 место, тройку лидеров возглавили Испания, Франция и Германия. Казахстан опередил даже Уругвай – он на 74-м месте.

По данным отчета по Казахстану отмечен достаточно медленный темп роста. Критериями оценки были взяты следующие показатели:

- благоприятная деловая среда, где Казахстан в 2019 году спустился с 36 на 49 место;
- рынок труда, здесь тоже произошло смещение с 47 на 57 место;
- здоровье и условия гигиены, также не показывает динамики роста, Казахстан сместился с 6 на 12 место.

По созданию благоприятных условий в стране для туризма Казахстан также в 2019 году не показывает значительного улучшения позиций, заняв 98 место, сразу после Мозамбика. Инфраструктура Казахстана также по оценкам экспертов удостоена 89 места, обогнав Кению. По международной открытости Казахстан занимает 113 место из 140 возможных, к слову, Киргизия по данному пункту занимает 86 место. Однако по ценовой конкурентоспособности Казахстан занимает 4 место [6].

Учитывая все показатели, можно сказать, что в Казахстане ведется работа по развитию бренда территории, бренда страны, но не марочного капитала. В связи со слабой исследован-

ностью дайной тематики, возникает необходимость пересмотра стратегических ориентиров развития Казахстана, так как марочный капитал представляется широким набором факторов, способствующих эффективному территориальному развитию. Поскольку основные принципы экономического развития в последние десятилетия выстраиваются на доминанте роли человеческого капитала, возрастающего значения нематериальных факторов производства, глобализации социально-экономических процессов, которые в свою очередь выстраиваются в основном на марочном капитале территории [7].

Литература

1. Трифонов Д.С. Глобализация: сущность и современные тенденции развития // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2016. – № 4. – С. 26–38.
2. Перская В.В. Многополярность и национальные интересы в современном мире // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2018. – № 4. – С. 268–284.
3. Калдыбаева О.В., Калдыбаев М.С. Традиции vs глобализация: ценностные ориентации населения современного Казахстана // Society and Security Insights. – 2018. – №. – С. 113–138.
4. Токаев Т.К. Казахстан в условиях глобализации // Вестник РУДН. Серия: Международные отношения. – 2009. – № 3. – С. 34–44.
5. Официальный сайт «Stat.gov». – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/22/statistic/6> (Дата обращения: 01.05.2021).
6. Новостной ресурс «Informburo». – URL: <https://informburo.kz/stati/kak-v-kazahstane-razvivayut-turizm-i-chto-s-nim-ne-tak.html> (Дата обращения: 01.05.2021).
7. Груничев А.С. Методологические подходы к формализованной оценке влияния репутационного капитала региона на параметры его инвестиционной активности (на примере республики Татарстан). Теоретическая и прикладная экономика. – 2019. – № 4. – С. 10–23.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РОССИИ

Григорьева Екатерина Анатольевна,
Сахапова Айсылу Алмасовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Данное исследование посвящено вопросу по изучению частных показателей уровня экономического развития России, а именно по восьми федеральным округам нашей страны. В качестве методологической базы исследования являются расчеты относительных величин уровня экономического развития по каждому федеральному округу. Базой данных для вычислений являются статистические сборники, которые разработаны Федеральной службой государственной статистики. В них собраны сведения по социально-экономическим показателям по всем регионам России за 2019 год.

Ключевые слова: конкурентоспособность, валовой внутренний продукт, экономическое развитие, валовой региональный продукт, федеральный округ.

Сохранение конкурентоспособности России на мировой экономической арене является одной из неменяющихся целей, которая остается основной на протяжении нескольких лет. Данный показатель обеспечивает сохранность и независимость нашего государства перед другими странами. В частности, конкурентоспособность экономики России отражается через показатель уровня экономического развития страны. Президент России В.В. Путин в Послании Федеральному Собранию в 2019 году сделал акцент на том, что только при объединении усилий всех граждан России наше государство сможет добиться положительных результатов в достижении поставленных целей [3]. Там было подчеркнuto, что в поддержании уровня экономического развития важен вклад каждого экономического субъекта, будь то физиче-

ское и (или) юридическое лицо или целый регион. Отсюда следует, что при повышении данного показателя мы добиваемся его положительного изменения в общем, что делает наше государство более конкурентоспособным в экономическом плане среди других стран.

Важным шагом для дальнейшего анализа рассматриваемого вопроса является расчет относительных величин уровня экономического развития. Для этого необходимо будет воспользоваться перекрестными или пространственными данными из статистических сборников, на основе которых определяются указанные величины по каждому из федеральных округов.

В общем виде, они представляют собой отношение величины валового внутреннего продукта (ВВП) за год на среднегодовую численность населения за тот же год. Но, так как ВВП больше связано с масштабом «страна», то в рамках исследования, следует заменить числитель на близкий ему показатель – «валовой региональный продукт» (ВРП). Он выступает в качестве обобщающего показателя экономической деятельности региона, характеризующего процесс создания товаров и услуг для конечного использования. Так, ВРП представляет собой валовую добавленную стоимость, созданную резидентами региона, и исчисляется разницей валового выпуска и промежуточного потребления.

Для большей наглядности и удобства анализа, данные о величине ВРП и среднегодовой численности населения за 2019 год по восьми федеральным округам, соотношения для представления относительных величин уровня экономического развития представлены в табличной форме (табл. 1).

Таблица 1

Расчетные данные относительных величин
уровня экономического развития федеральных округов (ФО) России [4]

| Наименование федерального округа | Среднегодовая численность населения на 2019 г., тыс. человек | Валовой региональный продукт (ВРП) за 2019 г., млн руб. | Относительная величина уровня экономического развития ФО, руб. |
|-------------------------------------|--|---|--|
| Центральный ФО | 39 405,80 | 30 264 892,85 | 768 031,43 |
| Северо-Западный ФО | 13 977,00 | 9 186 478,92 | 657 256,84 |
| Южный ФО | 16 460,30 | 5 930 820,09 | 360 310,57 |
| Северо-Кавказский ФО | 9 898,90 | 1 949 624,43 | 196 953,64 |
| Приволжский ФО | 29 342,50 | 12 704 355,80 | 432 967,74 |
| Уральский ФО | 12 355,40 | 13 430 783,02 | 1 087 037,49 |
| Сибирский ФО | 17 145,90 | 8 532 403,81 | 497 635,23 |
| Дальневосточный ФО | 8 178,90 | 5 386 260,89 | 658 555,66 |

Из таблицы 1 видно, что лидирующую позицию по уровню экономического развития занимает Уральский федеральный округ с показателем в 1 087 037,49 руб., а последнее место – Северо-Кавказский федеральный округ (далее – СКФО) в 196 953,64 руб.

Исходя из целей, поставленных ранее, необходимо предложить меры по повышению уровня экономического развития по каждому федеральному округу, чтобы улучшить общее состояние по стране. Существует множество факторов, способных повлиять на изучаемые величины. Однако, для расчетов применили только два показателя – среднегодовая численность населения и объем ВРП за 2019 год. Таким образом, абстрагируемся от влияния всех других факторов, кроме двух рассматриваемых, т. е. применяем метод элиминирования. В частности, внимание будет уделено второму показателю – объему ВРП, так как его легче подвергнуть изменению.

Для проведения дальнейшего сравнения федеральных округов определяется средняя величина ВРП. Она будет представлять собой среднее арифметическое величин ВРП по каж-

дому из восьми федеральных округов за 2019 год, а именно: средняя величина ВРП = $(30\,264 + 892,85 + 9\,186\,478,92 + \dots + 8\,532\,403,81 + 5\,386\,260,89) / 8$, и она равняется 10 923 202,48 млн руб. Далее, необходимо рассчитать отклонения фактических значений ВРП по восьми федеральным округам от найденного ранее среднего значения ВРП (табл. 2).

Таблица 2

Расчетные данные отклонений от средней величины ВРП по федеральным округам России

| Наименование федерального округа | Валовой региональный продукт (ВРП) за 2019 г., млн руб. | Величина отклонений, млн руб. |
|----------------------------------|---|-------------------------------|
| Центральный ФО | 30 264 892,85 | 19 341 690,37 |
| Северо-Западный ФО | 9 186 478,92 | -1 736 723,56 |
| Южный ФО | 5 930 820,09 | -4 992 382,39 |
| Северо-Кавказский ФО | 1 949 624,43 | -8 973 578,05 |
| Приволжский ФО | 12 704 355,80 | 1 781 153,32 |
| Уральский ФО | 13 430 783,02 | 2 507 580,54 |
| Сибирский ФО | 8 532 403,81 | -2 390 798,67 |
| Дальневосточный ФО | 5 386 260,89 | -5 536 941,59 |

Основываясь на таблице 2, можно сделать выводы, что наибольшее положительное отклонение относится к Центральному федеральному округу (19 341 690,37 млн рублей). Последнее место, аналогично предыдущей таблице, достается СКФО с наибольшим отрицательным отклонением в 8 973 578,05 млн рублей. Почему данный показатель у обоих регионов так сильно отличаются от рассчитанного среднего значения? Ответ на указанный вопрос можно найти в отчетах государственным органам.

Самый процветающий регион России – Центральный федеральный округ. Так, по информации Правительства Брянской области, известно, что ряд местных промышленных предприятий осуществляли производственные инвестиционные проекты. Например, в результате реализации двух инвестиционных проектов при поддержке Фонда развития промышленности АО УК «Брянский машиностроительный завод» в 2019 году нарастил выпуск магистральных тепловозов на 25 %, маневровых тепловозов – на 55 % [1]. Кроме того, на территории всего Центрального федерального округа создавались центры «Мой бизнес» по поддержке предпринимателей малого и среднего секторов бизнеса [5], что является благоприятным фактором для повышения ВРП в будущем.

Иначе обстоят дела в Северо-Кавказском федеральном округе. В ходе аудиторской проверки, которая проводилась Счетной палатой, использования субсидий, что были выделены на социально-экономическое развитие региона в соответствии с Программой «Развитие Северо-Кавказского федерального округа на период до 2025 года», были выявлены ряд ошибок: отклонения фактических показателей от ранее запланированных, неполноценное осуществление инвестиционных проектов и др. Причиной для этого, по мнению аудитора Счетной палаты Орловой Светланы Юрьевны, могло послужить отсутствие актуализированной Стратегии развития данного федерального округа. Она отметила, что с 2010 года, данная Стратегия не изменялась, и возникли несоответствия целей и направлений развития, указанных в Стратегии. Они оказались не актуальными в настоящее время [2]. При решении указанной проблемы регион сможет добиться повышения показателя ВРП в будущем.

В ходе исследования сделан следующий вывод: каждый регион России по-своему уникален, а значит, имеет свои достижения и неудачи. Поэтому очень важно уделять внимание особенностям развития каждого субъекта. Таким образом, добившись нужных частных изменений, можно достичь того уровня экономического развития, который необходим для повышения и дальнейшего поддержания конкурентоспособности российской экономики.

Литература

1. Сайт Полномочного представителя Президента России в ЦФО. – URL: <http://cfo.gov.ru/ekonomika/invest19/bryansk/> (Дата обращения: 29.04.2021).
2. Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации «ach.gov.ru». – URL: <https://ach.gov.ru/news/meru-gospodderzhki-napravlennye-na-razvitie-regionov-severnogo-kavkaza-poka-ne-dostigli-ozhidaemogo-https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204> (Дата обращения: 29.04.2021).
3. Официальный сайт Президента России. – URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/> (Дата обращения: 29.04.2021).
4. Федеральная служба государственной статистики «rosstat.gov.ru». – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204> (Дата обращения: 29.04.2021).
5. Сайт Полномочного представителя Президента России в ЦФО. – URL: http://cfo.gov.ru-national_targets/npcfo/ (Дата обращения: 29.04.2021).

АКТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФОРМИРУЮЩИХСЯ РЫНКОВ (EMERGING MARKETS)

**Дашкин Ренат Музафьярович,
Батталова Алина Рустамовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Настоящее исследование посвящено изучению вопроса определения формирующихся рынков в контексте современной глобальной экономики. В рамках работы рассмотрены классификации международных институтов и глобальных рейтинговых агентств для определения критериев разделения рынков по уровню их развития.

Ключевые слова: формирующиеся рынки, классификации, рейтинг.

В последнее время группа стран с формирующимися рынками стала играть существенную роль в мировой экономике, торговле и инвестиционных потоках.

Несмотря на то, что термин «формирующиеся рынки» (emerging markets) часто используется в литературе, до сих пор не существует единой трактовки этого определения. Разные ученые фокусируются на различных аспектах развивающихся рынков. Например, по мнению Jeffrey С. Нооке развивающиеся рынки – это бедные страны со средним доходом на душу населения менее 9 000 долл. США в год. Под данное определение подпадает 156 наций, или 75 % государств, в которых проживает 84 % мирового населения (по состоянию критерия на 2001 год) [4].

Austin В. Fraser, проанализировав различные подходы к определению развивающихся рынков, признал отсутствие единого консенсуса относительно данного вопроса и вместо обобщения предыдущих попыток вывести понятие и формирования собственного привел общие характеристики присущие подобным рынкам [3] – быстрорастущая экономика, низкий уровень дохода на душу населения, незрелый рынок капитала, слабая защита прав собственности, отсутствие приверженности принципам капитализма, различные политические модели и устройство, недоразвитые институты, ограничения для иностранных инвесторов, недостаточная свобода национальной валюты и значительный валютный контроль, высокий риск.

По мнению Miller (1998) [5] всем развивающимся рынкам присущ потенциал будущего роста, что отличает данные страны от других; данные рынки характеризуются активной фазой экономического стимулирования в форме привлечения новых технологий, иностранных инвестиций и расширения коммерческого сектора.

Итак, в рамках поиска наиболее подходящего определения мы столкнулись с проблемой того, что, во-первых, во многих определениях присутствует широкий диапазон характеристик, присущих данным странам, а во-вторых, в перечень формирующихся рынков

по многим определениям включаются совершенно разные по уровню развития страны – например, Пакистан с ВВП на душу населения, равным 1 530 долл. США, и Китай с ВВП на душу населения, равным 9 630 долл. США [8].

Классификации стран по уровню их развития – сложный и зачастую субъективный процесс. Нет определенного и однозначного критерия (по крайней мере, теоретически обоснованного или основанного на объективном бенчмарке), который являлся бы общепринятым. Безусловно есть и те, кто будет аргументировать, что уровень развития не является основой для классификации стран. Этот вопрос является спорным и активно обсуждаемым на протяжении долгих лет с 60-х годов, когда появление международных институтов обусловило необходимость категоризации стран, а отсутствие единого критерия стало катализатором появления огромного количества классификаций стран по различным признакам.

Проблемы наличия большого количества классификаций стран в первую очередь обусловлены различным уровнем жизни в разных странах: например, уровнем средней ежегодной заработной платы, ожидаемым сроком жизни. Для понимания таких различий в социальных и экономических показателях страны группируются по тем или иным признакам. Наиболее известные группы – развитые и развивающиеся страны. Но где именно проходит линия между данными группами? Нет очевидного ответа на данный вопрос в силу отсутствия общепринятого критерия.

В условиях отсутствия единой методологии или согласия о том, как классифицировать страны по уровню их развития, многие международные организации, например, использовали фактор членства в ОЭСР как главный критерий для отнесения страны к разряду развитых. Другой пример – определение уровня развития стран по направлению трансферов реальных ресурсов – от богатых (развитых) к бедным (развивающимся) [6].

Мы рассмотрели подходы к классификации стран трех международных организаций – Организации объединенных наций (ООН) [9], Международного валютного фонда (МВФ) [8] и Всемирного Банка (ВБ) [7]. Подходы данных организаций различны. Объяснением может служить различные мандаты и цели деятельности данных организаций. Однако стоит отметить, что в то же самое время в определении стран как развитые или развивающиеся организации сходятся в некотором консенсусе. Все три организации идентифицируют относительно небольшое количество развитых стран; все страны, рассматриваемые МВФ как развитые также классифицируются и ООН, за исключением некоторых. Группа ВБ с высоким доходом включает широкий перечень стран, классифицируемых как развитые и развивающиеся со стороны ООН и МВФ. Так как институты в общем смысле одинаково классифицируют развитые страны, консенсус достигается и в отношении развивающихся. Все три организации ввиду того, что данная группа стран состоит из большого количества представителей, подразделяют подгруппы развивающихся стран.

В настоящее время некоторые аналитические финансовые институты по-своему классифицируют перечень стран, подпадающих под определение «развивающиеся экономики», отслеживая различные показатели, характеризующие степень развития экономики и рынков данных стран. Обратимся к некоторым из них.

Широкое развитие получили индексы аналитических агентств, которые отслеживают индикаторы состояния развивающихся рынков и соответственно классифицируют страны по соответствию определенным критериям. Наиболее известные и авторитетные агентства в настоящее время – это MSCI, S&P и FTSE. В своей работе они на постоянной основе проводят процедуры классификации стран.

Агентства практически одинаково классифицируют перечень стран, подпадающих под понятие Emerging Markets: однако FTSE относит Польшу к развитым рынкам, в то время как MSCI и S&P к развивающимся; MSCI относит Южную Корею к развивающимся рынкам, в то время как FTSE и S&P к развитым экономикам; FTSE на последнем заседании перевел с повышением Кувейт в разряд развивающихся, чему пока не последовали другие агентства.

Если по составу рынков различия незначительные, то по методологии определения развитости рынков агентства различаются. Агентство S&P использует двухэтапный процесс

оценки стран [1]. На первом этапе серия количественных показателей позволяет провести начальную классификацию, которая включается в повестку ежегодной консультации по классификации стран. Финальное решение по классификации, или второй этап процесса оценки, состоит в комбинации количественных и консультационных критериев, оценку которым дают члены комитета по классификации, а также инвесторы. Консультационные критерии позволяют инкорпорировать мнение главных институциональных инвесторов о той или иной стране. Критерии покрывают диапазон факторов, отражающих макроэкономические условия, политическую стабильность, правовые аспекты, а также условия функционирования финансовых рынков.

Начальные критерии, позволяющие включить страну в список рассмотрения для последующей классификации агентства S&P:

- общая рыночная капитализация всех ценных бумаг, прошедших листинг биржи страны, находится на уровне, превышающем 2,5 млрд. долл. США;
- ежегодный оборот по ценным бумагам, находится на уровне, превышающем 1 млрд долл. США, что позволяет говорить о существенной ликвидности;
- показатель развитости рынка (Market Development Ratio) составляет более 5 %, что позволяет говорить о существенном покрытии рынком капитала внутренней экономики. Данный показатель рассчитывается как отношение общей рыночной капитализации всех ценных бумаг к номинальному ВВП страны.

Следующим этапом является оценка дополнительных требований, соответствие которым позволит присвоить стране статус развивающейся экономики. Если три из пяти требований выполняются, и рыночная капитализация составляет более 15 млрд. долл. США, страна подпадает под статус Emerging Markets. Перечень требований представлен ниже:

- режим торгов и проведения операций на бирже должен проходить с поставочным периодом T + 3 или ранее. Своевременность поставки ценных бумаг существенна для инвесторов, поэтому данный критерий важен для оценки эффективности того или иного рынка;
- соответствие инвестиционному уровню главных рейтинговых агентств суверенного долга страны. Способность страны оперировать долгом напрямую зависит от финансовой ситуации. Рейтинг страны должен быть на уровне ВВ+ или выше по шкале S&P и Fitch, или Ваа или выше по шкале Moody's;
- отсутствие признаков гиперинфляции в экономике страны. Уровень гиперинфляции, согласно агентству, составляет показатель, превышающий 25 % в течение года оценки страны;
- отсутствие значительных ограничений на владение иностранными инвесторами долями в местных компаниях;
- свободное обращение национальной валюты. Проблемы с покупкой или продажей национальной валюты или репатриацией капитала с рынка усложняют инвестиционный процесс.

Полное соответствие восьми вышеуказанным критериям, а также нахождение показателя ВВП по ППС на душу населения выше отметки в 15 тыс. долл. США, позволяет присвоить стране статус развитого рынка.

В случаях, когда изменение индикаторов говорят о необходимости пересмотра классификации рынка, или при незначительных отклонениях от установленных значений, проводится более детальный анализ, основанный на дополнительных количественных и качественных показателях, оценивающих экономические и политические факторы, а также условия функционирования рынка капитала.

Второй этап состоит в консультационных процедурах, в рамках которых оцениваются операционные стандарты, такие как регулятивные аспекты, рыночная структура и условия торговли на финансовых рынках.

Регулятивные аспекты покрывают следующие переменные:

- наличие сильного регулятора, который играет значительную роль в функционировании рынков;
- равенство и общие условия для миноритарных и мажоритарных акционеров, иностранных и внутренних инвесторов;

- доступность рынка для иностранного инвестора – отсутствие дополнительных процедур для регистрации и деятельности;
- способность репатриации капитала и доходов с рынка без наличия существенных ограничений и лимитов по временному периоду или релевантным налоговым аспектам.

Рыночную структуру оценивают по следующим параметрам:

- наличие развитой площадки для операций с иностранной валютой;
- соответствующие размер и ликвидность рынка деривативов;
- наличие значительного количества кастодианов с разумным уровнем расходов на хранение ценных бумаг.

Условия торговли должны соответствовать следующим параметрам:

- существенная ликвидность рынка;
- возможность осуществления коротких позиций на рынке, использования кредитного плеча, а также займа ценных бумаг;
- прозрачность и своевременность информации о ценах, корпоративных действиях и новостях, а также равнодоступность информации для всех участников рынка;
- разумный уровень и прозрачность транзакционных издержек;
- подходящий уровень качества брокерского обслуживания;
- разумный уровень налога на прибыль от капитала.

Основным инструментом оценки стран агентством FTSE является матрица качества рынка, которая позволяет присвоить тот или иной рейтинг стране и далее, в рамках консультационных процедур вынести решение о статусе страны и ее классификации [2].

Отметим наличие схожести с критериями агентства S&P, однако FTSE более детально рассматривает состояние и функционирование финансовых рынков страны, но в то же время оценка некоторых показателей не содержит количественное измерение, что может привести к более субъективному результату классификации. Добавим, что эта проблема решается через многочисленные дополнительные процедуры, например консультации с участниками рынка, постоянное анкетирование экспертов, которые проводит FTSE в рамках процедур классификации стран.

Агентство MSCI в своей классификационной деятельности основывается на три основных критерия – экономическое развитие, размер и ликвидность рынка, а также его доступность. Для того чтобы получить тот или иной статус, рассматриваемый рынок должен соответствовать определенным требованиям.

Мы рассмотрели основные подходы к определению группы формирующихся стран, как со стороны наднациональных институтов, так и со стороны глобальных рейтинговых агентств. Так, мы определили, что параметр национального дохода на душу населения является одним из ключевых в различных подходах классификации стран (для рейтинговых агентств актуален порог в 15 тысяч долларов США). Важными для отнесения страны к разряду формирующихся являются характеристики развития рынка капитала в стране, наличие финансовой инфраструктуры и ограничения по количественным внешним индикаторам – соответствие кредитным рейтингам, относительная инфляционная стабильность, свобода обращения национальной валюты.

Литература

1. Интернет-ресурс «us.spindices.com». – URL: <https://us.spindices.com/documents/index-policies/methodology-country-classification.pdf> (Дата обращения: 20.04.2021).
2. Интернет-ресурс «www.ftse.com». – URL: https://www.ftse.com/products/downloads/FTSE_Equity_Country_Classification_Paper.pdf (Дата обращения: 20.04.2021).
3. *Fraser A. Fisher investments on emerging markets.* – Hoboken, N.J.: Wiley, 2010. – 138 p.
4. *Hookey J. Emerging markets: a practical guide for corporations, lenders, and investors.* – New York: Wiley, 2001. – 130 p.
5. *Miller R. Selling to Newly Emerging Markets.* – New York: Quorum Books, 1998. – 243 p.

6. *Pearson L. Partners in Development: Report of the Commission on International Development.* – New York: Praeger Publishers, 1969. – 431 p.
7. Интернет-ресурс «[datahelpdesk.worldbank.org](https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/)». – URL: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/> (Дата обращения: 20.04.2021).
8. Интернет-ресурс «www.imf.org». – URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/> (Дата обращения: 20.04.2021).
9. Интернет-ресурс «www.un.org». – URL: <https://www.un.org/development/desa/dpad/> (Дата обращения: 20.04.2021).

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМИРУЮЩИХСЯ И РАЗВИТЫХ РЫНКОВ В КОНТЕКСТЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ

**Дашкин Ренат Музафьярович,
Батгалова Алина Рустамовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В исследовании предпринята попытка обобщить наиболее характерные экономические особенности для группы стран с формирующимися рынками. На основе обширных статистических данных приведены характеристики основных групп экономических индикаторов развития формирующихся рынков – инвестиционных, макроэкономических и финансовых. Значительная часть работы посвящена сравнительной характеристике уровня развития финансовой системы развивающихся и развитых стран. В завершении приведено авторское определение формирующейся экономики.

Ключевые слова: формирующиеся рынки, развитые рынки, инвестиции, финансовые условия.

Если абстрагироваться от количественных критериев агентств, то термин «развивающиеся экономики» в широком понимании, как мы выяснили, не является строго определенным и под ним понимаются страны, находящиеся на стадии развития и проведения структурных реформ в экономике. Степень развития стран не определена в каких-то четких границах – несмотря на то, что Китай является одной из мировых экономических держав, он подпадает под определение развивающейся экономики наряду, например, с Египтом – в несколько порядков более слабой экономикой; обе страны являются развивающимися, так как находятся на стадии проведения экономических реформ и относительно недавно стали открывать свои рынки в рамках процессов глобализации, благодаря чему их экономики стали расти опережающими среднемировыми темпами роста.

Развивающиеся страны иногда характеризуются как переходные, что означает их нахождение на пути движения от закрытой экономики к открытой рыночной экономике. Механизмом движения являются упомянутые структурные реформы, которые ведут к более высокому экономическому развитию, а также свободному движению капитала наряду с повышением прозрачности и эффективности финансовых рынков страны. К развивающимся экономикам относят страны, которые не классифицируются как развитые, а движутся в сторону развитых, то есть проводимые реформы в потенциале должны привести к сопоставимым состояниям показателей, по которым определяется развитость той или иной страны.

Зрелые экономики (США, Великобритания, Япония и др.) согласно статистике [9] в среднем растут на 2,43 % ежегодно, в то время как развивающимся странам присущи более высокие потенциальные темпы роста экономик – 4,52 %, а средние темпы роста по миру составляют 3,48 %. Одной из причин является эффект низкой базы – одинаковый абсолютный прирост будет различен для экономик разного масштаба: зрелая экономика испытает незначительный рост, в то время как формирующаяся прибавит значительно.

Одной из характерных черт развивающихся экономик в последние десятилетия стал значительный рост инвестиционной активности как внешних инвесторов по отношению к данным экономикам, так и внутренних инвесторов. Рост инвестиций для развивающихся стран означает возможность стабилизации экономики и ее «взросления» или созревания, так как международные потоки капитала добавляют веса финансовой системе страны через портфельные инвестиции, а также способствуют реализации долгосрочных инвестиционных инфраструктурных проектов через прямые инвестиции. Во многом высокие темпы роста данных стран обеспечиваются реализацией масштабных инвестиционных проектов. Важно для развития данного исследования отметить, что компании на развивающихся рынках стремятся сохранить темпы роста бизнеса. В результате большая часть прибыли реинвестируется в производственные процессы, нежели выплачивается в виде дохода акционерам.

Интерес иностранных инвесторов к развивающимся экономикам подогревается условиями реализации инвестиционных программ – зачастую инвестор может без каких-либо проблем расширять начатый бизнес и открывать новые направления производств, не беспокоясь о нехватке дешевых экономических ресурсов – например, земли, сырьевых месторождений, рабочей силы – и ожидая высокую отдачу на вложенный капитал. В свою очередь реципиент данного процесса – формирующаяся экономика – получает рост занятости и постепенный трансферт технологии, что в долгосрочном периоде приводит к значительному экономическому росту – или сокращению разрыва между развитым и развивающимся миром.

Высокая доходность на вложенный капитал является фактором, определяющим интерес иностранных инвесторов к формирующимся рынкам. Однако другая сторона инвестиционного процесса – риски, присущие подобным рынкам. Высокий доход в большинстве случаев говорит о наличии сопоставимых рисков. Для формирующихся рынков они проистекают из политической нестабильности, регуляторных изменений, инфраструктурных проблем, волатильности национальной валюты, ограниченным рынком капитала и его низкой ликвидностью, высокой доли государства в экономике, в целом нестабильности экономической ситуации – высокой вероятности возникновения паники на рынках, спекулятивных операций.

Охарактеризуем параметры осуществления инвестиционной деятельности более подробно, рассмотрев статистические данные по следующим показателям: среднегодовой доход на вложенный капитал, показатель месячной волатильности финансовых рынков, а также страновую риск премию на капитал, дефолтный спред и показатель беты.

Согласно данным [8], развивающиеся рынки характеризуются большей отдачей на капитал, а также более высокой волатильностью, что хорошо видно на примере наиболее крупных экономик данной группы стран.

Другой важной характеристикой, определяющей условия инвестиционной активности на формирующихся рынках является показатель риск премии на капитал, а также дефолтный спред [2]. Ожидаемая риск премия для зрелых рынков составляет 5,08 %; данный показатель рассчитан на основе индекса S&P 500. Страновая риск премия рассчитана путем умножения дефолтного спреда на относительную рыночную волатильность данного рынка (взят средний для развивающихся стран результат отношения стандартного отклонения рынка капитала к стандартному отклонению рынка долга, равный 1.12). Для развитых стран страновая риск премия равна нулю, так как она уже включена в начальную риск премию на капитал (5.08 %). По развивающимся странам данный показатель варьируется от 10 % до 0.8 %.

Представленные результаты позволяют сделать ряд важных выводов. Во-первых, мы можем утверждать, что развивающиеся рынки характеризуются большей риск премией на капитал, что соответственно увеличивает стоимость финансирования инвестиционной деятельности компаний или инвесторов. Во-вторых, страновой риск более присущ развивающимся странам нежели для развитых экономик. Однако, некоторые развитые страны имеют большее значение рискованной составляющей в силу локальных проблем в экономике (долговые кризисы в Испании, Португалии, проблемы с дефицитом бюджета и уровнем долга к ВВП в Италии и т. д.).

Оценить систематический уровень риска можно также по показателю беты, которая характеризует не только компоненту рыночного риска, но и отражает подверженность данному виду риска со стороны компаний. Так согласно данным [3], для развивающихся компаний совокупная бета составляет 1,14, для компаний США – 1, для европейского рынка – 1,07, для Японии – 0,86. Это означает, что при расчете стоимости капитала инвестор на развивающихся рынках должен будет принять на себя больший уровень риска, характеризующийся большей волатильностью рынка.

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 компаний использует внешние источники финансирования – фондовый и долговой рынки, а также в условиях ограниченности внутренних ресурсов финансирования компаний).

Инвестиционные решения различаются в условиях разного состояния тех или иных факторов, оказывающих прямое или косвенное влияние на результаты инвестиционной деятельности. Макроэкономические показатели принимаются в расчет многих инвестиционных решений, поэтому мы считаем важным охарактеризовать некоторые аспекты макроэкономики развивающихся экономик.

Выше было отмечено, что формирующиеся рынки подвержены большей волатильности экономических показателей – инфляционного уровня, национальной валюты. Было также отмечено, что формирующимся рынкам присущи более высокие темпы роста экономики. Кроме того, важный аспект – стоимость денег в экономике, или уровень процентных ставок на формирующихся рынках. Охарактеризуем вышеотмеченные показатели.

Высокий уровень инфляции и степень ее изменчивости, согласно данным, являются характеристиками формирующихся рынков: за последние 20 лет за период с 1997 по 2017 годы формирующиеся рынки характеризовались большей инфляцией и ее волатильностью, нежели развитые страны. Так, среднее значение дефлятора ВВП по миру за данный период составляет 4,15 %, по развитым рынкам – 1,78 %, а страны с формирующимися рынками – 7,47 % [9]. Кроме того, стандартное отклонение данного показателя выше у развивающихся экономик – 4,22 % против 0,66 % по развитым странам.

Известно, что формирующиеся рынки наиболее подвержены волатильности валютных рынков в силу отличной от развитых стран структуры экономики. По мнению P. Disyatat, G. Galati [4] фактором высокой волатильности является высокая стоимость хеджирования, а иногда и отсутствие такой возможности на недоразвитых и несовершенных рынках капитала. R. Caballero, A. Krishnamurthy [1] считают, что формирующиеся рынки подвержены высокой зависимости от потоков капитала и резкое изменение их направления приводит к значительным колебаниям на валютном рынке.

На наш взгляд, одним из существенных факторов значительной волатильности валюты формирующихся рынков также является высокая степень экспорториентированности экономик развивающихся стран (статистика подтверждает более высокую долю экспорта товаров и услуг по отношению к ВВП формирующихся стран), что в свою очередь является другой важной характеристикой данной группы. Приток валютной выручки зачастую значителен по отношению к размерам финансового рынка данных стран, что создает риски изменения валютного курса при покупке национальной и продаже иностранной валюты компаниями-экспортерами. Статистические данные также подтверждают большую экспорториентированность развивающихся экономик.

Другой важной характеристикой формирующихся рынков является более высокая стоимость денег в экономике. Мы проанализировали данные по реальным процентным ставкам в экономике (заемная ставка за вычетом инфляции, рассчитанной как дефлятор ВВП согласно методологии Всемирного Банка) и пришли к подтверждению данного предположения. Так, средняя реальная процентная ставка развитых стран в период с 2001 по 2017 годы составляла 2,57 %, в то время как развивающихся стран (без учета Бразилии) – 3,63 % (6,37 %

с учетом Бразилии) [5]. Разница относительно незначительная, но имеется; к тому же номинальный уровень процентных ставок значительно выше на формирующихся рынках, а нестабильная инфляция позволяет сглаживать процентные ставки только в долгосрочном периоде, в то время как в краткосрочном различия могут быть значительны.

Финансовое развитие стран с формирующимися рынками играет особую роль в инвестиционном процессе компаний. Эмпирические исследования подтверждают, что различия между экономиками стран обусловлены во многом уровнем их финансового развития [6]. Исследования подтверждают также, что финансовые институты и финансовые рынки оказывают мощное влияние на экономическое развитие, борьбу с бедностью и экономическую стабильность [7]. Кроме того, в рамках исследования детерминант инвестиционной активности российских компаний, мы убедились, что наличие источников финансирования инвестиционной деятельности компаний положительно влияет на их инвестиционную активность [10].

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что общий уровень финансового развития развивающихся экономик в целом ниже уровня развитых стран. Кроме того, формирующиеся рынки капитала характеризуются низкой эффективностью в силу слабой информационной прозрачности, что приводит к тому, что оценка многих активов является искаженной, так как не происходит дисконтирования всей имеющейся информации в ценах активов.

Литература

1. *Caballero R., Krishnamurthy A.* Exchange Rate Volatility and the Credit Channel in Emerging Markets: // *International Journal of Central Banking*. – 2005. – Volume 1. – Pp. 207–245.
2. Интернет-ресурс «pages.stern.nyu.edu». – URL: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html (Дата обращения: 15.04.2021).
3. Интернет-ресурс «people.stern.nyu.edu». – URL: http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/datacurrent.html#discrate (Дата обращения: 15.04.2021)
4. *Disyatat P., Galati G.* The effectiveness of foreign exchange intervention in emerging market countries // *Journal of International Money and Finance*. – 2007. – Volume 3. – Pp. 383–400.
5. Официальный сайт Всемирного банка. – URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/financial-structure-database> (Дата обращения: 15.04.2021).
6. *Khan M.S., Senhadji A.* Financial Development and Economic Growth: An Overview. IMF Working Paper 00/209. – Washington: IMF, 2000. – 143 p.
7. *Levine R.* Finance and Growth: Theory and Evidence. Philippe Aghion & Steven Durlauf (ed.) // *Handbook of Economic Growth*. – 2005. – № 12. – Pp. 865–934.
8. Интернет-ресурс «blogs.cfainstitute.org». – URL: <https://blogs.cfainstitute.org/investor/2017/12/19/> (Дата обращения: 15.04.2021).
9. Интернет-ресурс «www.imf.org». – URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/09/24/> (Дата обращения: 15.04.2021)
10. *Анкудинов А.Б., Дашкин Р.М., Дашкин Э.М.* Оценка детерминант инвестиционной активности российских нефинансовых компаний // *Российское предпринимательство*. – 2018. – № 4. – С. 1175–1188.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ, СТРАНОВЫЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ ФОРМИРУЮЩИХСЯ РЫНКОВ

**Дашкин Ренат Музафьярович,
Гиниятова Айгуль Рафисовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В настоящем исследовании проведена сравнительная описательная характеристика корпоративных детерминант инвестиционной активности компаний формирую-

щихся рынков в разрезе макрорегионов, стран и отраслей. Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что региональный и отраслевой факторы существенны при оценке инвестиционного поведения компаний. Инвестиционная активность компаний, а также влияние на нее финансовых детерминант отличается в различных регионах и отраслях.

Ключевые слова: формирующиеся рынки, инвестиции, финансовые детерминанты, отрасли, макрорегионы.

Инвестиционные решения экономических агентов – движущая сила в экономическом развитии страны. Инвестиции в масштабе макроэкономики – внутренний драйвер и резерв расширения экономической активности, необходимой для обеспечения высокой конкурентоспособности в рамках глобальной экономики и возрастающей конкуренции на рынках. Вопрос эффективности осуществления инвестиций компаниями является также одним из наиболее важных для самих компаний, так как его решение определяет устойчивость их долгосрочного развития.

В последнее время группа стран с формирующимися рынками стала играть существенную роль в мировой экономике, торговле и инвестиционных потоках [3]. В условиях сокращения темпов роста мировой экономики исследование инвестиционной среды стран потенциальных драйверов роста представляется крайне целесообразным [4].

Данные для настоящего исследования были аккумулированы с помощью использования баз данных аналитического подразделения Bureau Van Dijk компании Moody's Analytics [5]. В результате процедур отбора и формирования выборки, мы получили данные, включающие 29583 наблюдений по 3983 компаниям из 8 нефинансовых отраслей, представляющим 23 формирующиеся экономики. Анализируемый период составил 8 лет – с 2010 по 2017 годы включительно. Выборка состоит из данных по публичным компаниям, прошедшим листинг на национальных биржах, то есть допущенных к публичным торгам, и представляющим ведущие отрасли реальной экономики стран.

Исследуемая переменная – темпы изменения показателя основных средств компаний – характеризует инвестиционную активность компаний. В рамках данного исследования мы установили, что в среднем наиболее высокими приростными инвестициями за анализируемый период отмечались компании Колумбии (47 %), Китая (38 %), Чешской Республики (35 %), Индии (31 %), Бразилии и Филиппин (30 %). Российские компании в среднем наращивали инвестиции за данный период на 22 %, в то время как наименьшие темпы прироста наблюдаются в таких странах, как Греция (13 %), ОАЭ (13 %) и Индонезия (7 %).

Корпоративными детерминантами в настоящем исследовании выступили темпы изменения чистой прибыли компаний, рентабельность используемого капитала, финансовый леверидж компании. Выбор именно данных детерминант обусловлен имеющейся дискуссией в научном сообществе касательно степени влияния корпоративных детерминант на инвестиции компаний [1] [2].

Наиболее высокие темпы роста прибыли наблюдались в таких странах, как Колумбия, Россия, Турция, Греция, Бразилия и Египет (143 %, 97 %, 90 %, 82 %, 80 %, 80 % соответственно).

В страновом разрезе наибольшими значениями рентабельности капитала характеризуются компании Пакистана, Индии и Египта – 16,5 %, 15 % и 15 % соответственно. Наименьшими – Колумбия (6,8 %), Филиппины (6,2 %) и Греция (4,7 %).

Страновой анализ показал, что наибольший леверидж наблюдается у компаний Греции, Пакистана, Бразилии и России (все выше 100 %, но менее 115 %). Меньше всего долговые инструменты используют компании Индии (42 %), Чешской Республики (18 %), Индонезии (10 %).

Рассмотрим динамику инвестиционной активности немного шире – на региональном уровне. Проведенный анализ позволяет нам утверждать, что темпы роста инвестиций азиатских и американских компаний, во-первых, были более высокими, а во-вторых, менее подверженными негативному тренду в течение кризисного периода 2014–2015 годов по сравнению с регионом ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка).

Имея агрегированные данные в региональном разрезе, мы можем также охарактеризовать кратко состояние проверяемых детерминант инвестиционной активности по географическому признаку. Темпы изменения чистой прибыли компаний по всем регионам носили снижающийся характер, с 2011 – середины 2012 годов темпы изменения стали отрицательными, что также свидетельствует о наличии кризисных явлений в целом по экономике. На протяжении 2010–2017 годов средние темпы изменения чистой прибыли азиатских компаний находились около нуля (0,3 %), американских равнялись 2,8 %, а региона ЕМЕА – 10,5 %.

Отдача на капитал, хотя и падала с течением времени, но все же оставалась выше уровня в 8 %. Наиболее сильное падение показателя наблюдалось в азиатском регионе; регион ЕМЕА в отличие от других с 2014 показывал положительную динамику показателя. В среднем по всем регионам показатель на протяжении 8 лет находился около уровня в 10 %.

Уровень использования заемного капитала согласно данным наиболее высок в компаниях американского региона – в среднем за 8 лет показатель Debt to Equity составлял 77 %; наименьшей закредитованностью характеризуются азиатские компании – 59,5 %. Интересна динамика показателя – в Азии долг оставался около уровня 60 % на протяжении всего периода, в то время как компании американского региона с 2012 года начали наращивать долговые источники в своих пассивах с уровня в 65 % до диапазона в 85–90 % в 2016–2017 годах. Компании ЕМЕА в структуре пассивов использовали от 65 % до 75 % долговых инструментов в течение периода.

Рассмотрим также характеристики исследуемых переменных в отраслевом разрезе. Показатели прибыльности, структуры капитала и инвестиционной активности различны в разных секторах экономики.

В первую очередь рассмотрим, как менялась динамика инвестиционной активности компаний всех 8 исследуемых отраслей. На следующих графиках представлены отраслевые темпы изменения зависимой переменной на протяжении анализируемого периода.

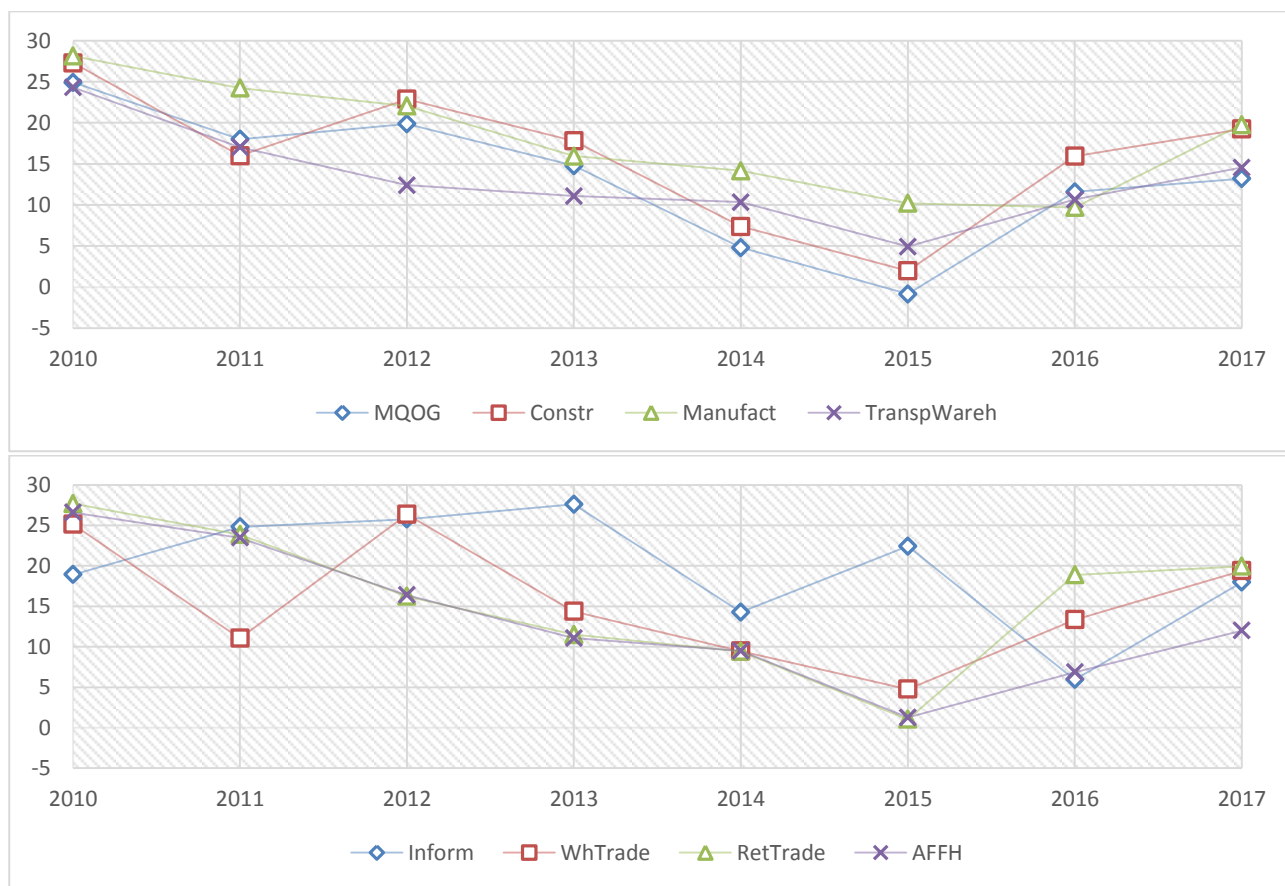


Рис. 1. Средние темпы изменения инвестиционной активности по отраслям, %

Согласно данным, можно отметить, что в течение 2012–2015 годов наибольшее снижение капиталовложений было отмечено у компаний добывающего (MQOG) и строительного (Constr) секторов, а также сельского хозяйства (AFFH) и розничной торговли (RetTrade). Отрасль обрабатывающих производств (Manufact) в целом прошла кризисный период без значительного сокращения инвестиций – темпы изменения находились на положительной территории и составляли более 10 %. Информационная отрасль (Inform) оказалась наиболее устойчивой к кризисным явлениям на протяжении анализируемого периода и значительно сократила темпы инвестиций лишь в 2016 году, вернувшись на прежние высокие уровни капиталовложений в 2017.

В показателе DebtEq наиболее интересна не его динамика, которая в силу природы меняется относительно незначительно, но средние значения структуры капитала в каждой отрасли. Так, согласно данным наиболее высокое соотношение долга к капиталу наблюдается в строительной отрасли – в среднем показатель равен 105 %; следующей по долговой нагрузке отраслью является сектор транспортировки и складирования (TranspWareh) (87,5 %); компании отраслей добычи полезных ископаемых и сельского хозяйства в целом характеризуются одинаковой структурой капитала с соотношением долга к капиталу, равному 79 %; отрасли торговли, обрабатывающих производств и информации характеризуются наименьшим отношением долга к капиталу – в среднем около 63 % в течение анализируемого периода.

Интересные наблюдения можно сделать, проанализировав отраслевую отдачу на используемый капитал, или показатель ROCE. С точки зрения динамики отметим, что наиболее стабильными секторами за 2010–2017 период стали отрасль транспортировки и оптовой торговли (WhTrade) (показатель стандартного отклонения ROCE находится на уровне 1 – минимальном среди других отраслей); в свою очередь большей волатильностью показатель характеризовался в секторе добычи полезных ископаемых (2,9) и информации (2,1). Наиболее рентабельной оказалась отрасль розничной торговли – в среднем отдача на капитал равнялась 11,2 %; наименее рентабельными стали отрасли сельского хозяйства, транспортировки и строительства (7,7 %).

Темпы изменения чистой прибыли компаний оказались наиболее волатильными в отраслях добычи полезных ископаемых (стандартное отклонение среднего по отрасли равно 30%), сельского хозяйства (со стандартным отклонением в 24,3 %), а также строительства – 21,1%. Интересно отметить, что эти же отрасли оказались с наиболее высокими отрицательными значениями изменения чистой прибыли (–4,7 %, –9,2 % и –6,1 % соответственно). Наиболее высокими темпами роста чистой прибыли на протяжении анализируемого периода характеризовалась отрасль розничной торговли (4 % в среднем), а также транспортировки с усредненным темпом роста за период в 1 % (в то же самое время с наименее значительными изменениями в течение периода – стандартное отклонение значений отрасли равно 10 %).

В рамках исследования получены интересные результаты анализа инвестиционной активности компаний формирующихся рынков в разрезе макрорегионов, стран и отраслей. Так, параметры внутренних детерминант в размере регионов характеризуются следующим – большую долговую нагрузку берут на себя компании американского региона, эффективность используемого капитала выше в компаниях Азии, а уровень падения темпов изменения чистой прибыли был наиболее высок в регионе, объединяющем Европу, Ближний Восток и Африку. Инвестиционная активность компаний отличается в зависимости и от отраслевой принадлежности. Так, мы установили более высокую чувствительность добывающей, строительной и сельскохозяйственной отраслей к кризисным явлениям – компании данных секторов наиболее активно снижали капиталовложения в течение периода. Показатели прибыльности, рентабельности и структуры капитала компании также отличаются в зависимости от ее отраслевой принадлежности.

Литература

1. Almeida H., Campello M. Financial constraints, asset tangibility, and corporate investment // Review of Financial Studies. – 2007. – Volume 20, Issue 5. – Pp. 1429–1460.

2. *Asongu S.A.* Linkages between investment flows and financial development causality evidence from selected african countries. *African Journal of Economic and Management Studies*. – 2014. – Volume 5, Issue 3. – Pp. 269–299.
3. Reynolds J.V. *Emerging Markets: Identification, New Developments and Investments*. – Hauppauge: NY, 2010. – 143 p.
4. *Hookey J.* *Emerging markets: a practical guide for corporations, lenders, and investors*. – New York: Wiley, 2001. – 312 p.
5. Интернет-ресурс «www.bvdinfo.com». – URL: <https://www.bvdinfo.com/en-gb> (Дата обращения: 10.04.2021).

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ КНР НА ДЖИБУТИ

**Лялеков Арслан Раушанович,
Игнатъева Оксана Анатольевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной научной статье рассмотрено экономическое влияние Китайской Народной Республики на Республику Джибути. Изучены основные экономические и политические интересы КНР в данном государстве и, в частности, в регионе Африканского Рога.

Ключевые слова: Китайская Народная Республика, Джибути, инвестиции, экономика военных баз, зона свободной торговли.

Регион Африканского Рога, разделяющий Красное море и Индийский океан, исторически служит одним из ключевых стратегических направлений мировой морской торговли. В настоящее время, благодаря устойчивой политической ситуации и географическому положению, зоной повышенных экономических и геополитических интересов является независимая с 1977 года Республика Джибути. Данное государство, наряду с Йеменом, омывает Бабель-Мандебский пролив, благодаря которому морские суда могут перемещаться из Аденского залива в Красное море. С начала XXI века, геополитический интерес к данному государству проявляют Соединенные Штаты Америки, Франция, Италия и Китай.

Начало 2000-х годов ознаменовалось увеличением экономических и политических интересов Китайской Народной Республики на Африканском континенте. В связи с удачным географическим расположением, Джибути имеет особое значение для КНР в области расширения собственных интересов. В первую очередь, немногочисленные порты Джибути играют роли перевалочных пунктов, через которые проходит транзит китайских товаров на европейские рынки. К тому же данное государство рассматривается Китаем, как логистическим посредником между КНР и Эфиопией, которое не имеет прибрежную морскую зону с 1993 года. Тем самым Джибути представляется «ключом» к экономикам стран Африканского Рога.

Экономическое взаимоотношение двух стран определяется китайской стратегией «Модели Шекоу», суть которой заключается в создании и развитии в Джибути морской и наземной инфраструктуры, которая позволит ей стать связующим звеном между КНР и Восточно-африканским регионом. Одним из крупнейших проектов может послужить многоцелевой порт Дорале, построенный в 2017 году и включающий в себя нефтяные и контейнерные терминалы. Его постройкой занималась крупнейшая строительная фирма КНР China State Construction Engineering Corporation, используя \$ 590 млн, выделенные Экспортно-импортным банком КНР. Уже в 2018 году через многоцелевой порт прошло около 1,762 млн тонн товаров [2]. Данный порт находится под совместным управлением государственной администрации и China Merchants Port, что позволяет китайской стороне влиять на работу портовых терминалов.

В то же время завершилось строительство терминала Губет, строительством которого занималась инженерная корпорация China Harbour Engineering Company с выделенным Эк-

сим банком Китая суммы размером \$ 64 млн. Основная задача данного терминала заключается в добыче и экспорте около 5 млн тонн соли в год в соляном озере Асаль, которое в свою очередь содержит около 1,8 млрд запасов соли. Китайская государственная корпорация China Communications Construction Company подписала контракт на 50 лет, по которому она может добывать около 60 % всего запаса соли. Тем самым, можно заявить, что инвестируя в экономику Джибути и другие страны Африканского Рога, Китай заинтересован в решении проблемы к доступу источников сырья.

Также в списке совместных джибуто-китайских проектов находится Международная зона свободной торговли Джибути, созданная китайской компанией China Merchants Port [3]. На 2021 год проект находится на этапе разработки, но данная зона свободной торговли может стать крупнейшей на Африканском континенте. По прогнозу, данная зона будет обрабатывать грузы общей стоимостью в \$ 7 млрд. за 2–3 года.

Китайская Народная Республика активно инвестирует в логистические системы государств Африканского Рога. Так как Джибути подвержена ограничению природно-ресурсной базы, КНР активно инвестирует в месторождения полезных ископаемых соседней Эфиопии. Цель Китайской стороны заключается в формировании транспортно-маршрутных систем Джибути с Эфиопией, в которых располагаются крупные нефтяные и газовые месторождения. Так, в 2016 году китайской государственной корпорацией China Railway Construction Corporation была построена первая на Африканском континенте полностью электрифицированная железная дорога Аддис-Абебба-Джибути. Около 70 % финансирования для постройки эфиопской части железной дороги предоставил Эксим банк КНР, что составляет \$ 2,4 млрд от всего объема стоимости. Часть железной дороги, проходящая на территории Джибути, составляла лишь 15 % от общей всей дороги, однако для ее строительства китайский банк профинансировал около \$ 3,275 млрд. В среднем по данному маршруту доставляют порядка 8,5 тонн груза в год.

В 2013 году между китайской компанией GCL-Poly Energy Holdings и правительством Джибути было пописано соглашение об инвестировании \$ 4 млрд на строительство газопровода на территории газовых месторождений эфиопского региона Сомали (Огаден). В тоже время между компанией и эфиопскими властями были подписаны соглашения на \$ 4 млрд о строительстве газопровода, завода по сжижению газа и экспортного терминала. Ежегодно газопровод транспортирует 12 млн кубометров природного газа, из которых 10 млн кубометров экспортируется в Китайскую Народную Республику.

Так как большая часть территорий этих стран имеет засушливый климат, власти Китая профинансировали строительство трубопровода, по которому из Эфиопии в крупные города Джибути перекачивают подземные воды. В общей сложности, в данный проект Эксим банк Китая профинансировал около \$ 340 млн, что составило 95 % от всей суммы совместного проекта.

Тем самым Китайская Народная Республика является крупнейшим инвестором Джибути за последние 10 лет. Общий объем инвестиций КНР в развитие морской, портовой и транспортной инфраструктуры составляет около \$ 16 млрд [4]. Основными китайскими компаниями, инвестирующими в инфраструктуру Джибути, являются China State Construction Engineering Corporation, China Harbour Engineering Company, China Communications Construction Company.

Данное положение повлияло на то, что экономика Республики Джибути все больше зависела от китайских инвестиций и от экономики Китая в целом. В 2016 году в столице Джибути был образован Silkroad International Bank, который является совместным предприятием Министерства Финансов Джибути и китайскими компаниями IZP Group и Silk Road Group. Данный банк находится под контролем Китайской Народной Республики, однако в Джибути он выполняет ряд казначейских функций, таких как распределение заработных плат государственных служащих, распределение пенсионных выплат, распределение налоговых поступлений от предприятий.

Активное экономическое взаимодействие Китайской Народной Республики со странами Африканского Рога, включая Джибути, обуславливается окончательным формированием как экономических, так и геополитических интересов Поднебесной в данном регионе. Китай использует крупные частные и государственные корпорации для достижения поставленных целей путем инвестирования в добычи природных ресурсов, таких как нефть и газ, и следствием чего разработка масштабных проектов портовой и логистической инфраструктуры. Таким образом, ключевой задачей Китая в Джибути и в других странах Восточной Африки является расширение африканских источников сырьевой базы и осуществление контроля над ними.

Джибути является плацдармом для экономического взаимодействия Китая с богатой полезными ресурсами, однако, не имеющей выхода к мировому океану, соседней Эфиопии. Поэтому, для китайской стороны экономическое и, следовательно, военное присутствие в Джибути стратегически необходимо. Однако, имея географическое преимущество, власти реализуют экономическую политику «Экономика военных баз». Суть данной политики заключается в сдаче в аренду иностранным государствам военных баз, находящихся на ее территории. Так, на территории Джибути расположены военные объекты США, Франции, Италии и с 2017 года КНР. Власти Китая за размещение базы ежегодно выплачивают около \$ 20 миллионов. Впрочем, власти КНР официально не признают базу в Джибути военной, позиционируя ее как материально-техническую, которая ориентирована на ликвидацию пиратства в Аденском заливе и оказание гуманитарной помощи Восточноафриканских государств. Эта база является первым военно-гуманитарным объектом, находящимся за пределами Китая. Данное присутствие в Джибути нацелено на защиту, поддержание и дальнейшее расширение собственных экономических и геополитических интересов в данном регионе [1].

Таким образом, с начала 2000-х годов Китай стал основным коммерческим игроком не только в Джибути, но и во многих странах Африканского Рога. Своей инвестиционной политикой Пекину удастся расширять свои экономические интересы. Вследствие чего, за данный период, экономика Джибути стала сильно зависимой от импорта товаров из КНР и китайских инвестиций. Следуя продолжающейся политике по отношению к странам Восточноафриканского региона, в краткосрочном периоде Китай может закрепить свое экономическое и политическое доминирование на Африканском континенте.

Литература

1. *Pant H.V., Haidar A.M.* China's Expanding Military Footprint in Africa. ORF Issue Brief. – NY, 2017. – 195 p.
2. American Enterprise Institute. – URL: <http://www.aei.org/china-global-investment-tracker/> (Дата обращения: 28.03.2018).
3. Интернет-ресурс «english.cscec.com». – URL: <https://english.cscec.com/> (Дата обращения: 28.03.2018).
4. Carnegie-Thinghua center for global policy. – URL: <https://carnegietsinghua.org/2018/12/09/> (Дата обращения: 28.03.2018).

КОРОНАВИРУС И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: КАК ОДНО ВЛИЯЕТ НА ДРУГОЕ

**Мартынов Александр Сергеевич,
Сайбатгалов Тагир Айратович**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Коронавирусная инфекция потрясла весь мир и оказала значительное влияние на все сферы жизнедеятельности общества. Не является исключением и процесс глоба-

лизации, а также связанная с ним мировая экономика. В данной статье рассматривается влияние коронавируса и глобализации друг на друга и вытекающие из этого последствия для экономики мира.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, пандемия, цепочки поставок, экспорт товаров, объёмы мировой торговли.

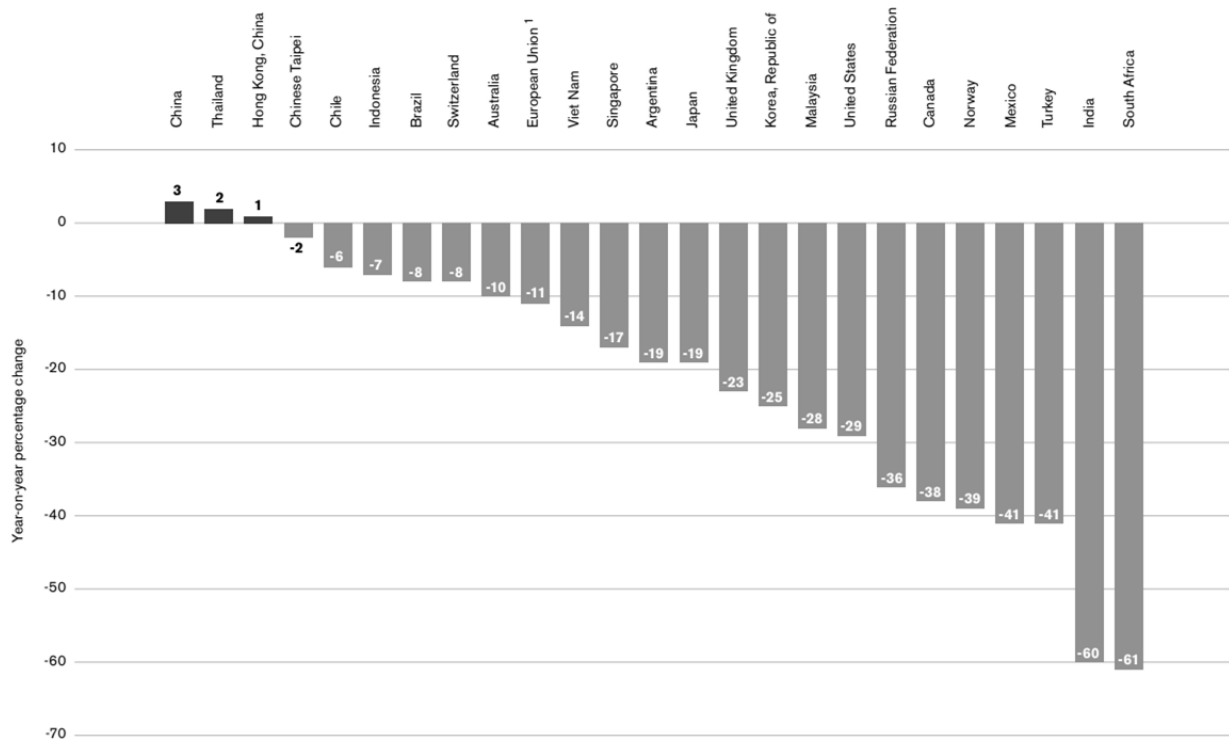
Глобализация представляет собой один из ключевых процессов, с которым человечество сталкивается на протяжении последних 100 лет. Глобализация приобрела своё значение прежде всего с развитием научно-технического прогресса, индустриализации, расширением способов передачи данных и транспортного сообщения между различными государствами. Её целями являются общемировое объединение и интеграция, как политическая, культурная, так и экономическая.

Более глубокое развитие процесс глобализации получил в начале XXI века, чему в том числе поспособствовало и создание сети интернет. В это время развитые страны пытались взять усиливающиеся глобализационные процессы под свой контроль. А разразившийся кризис 2008 года заставил исследователей и учёных по-новому взглянуть на тенденцию к интеграции.

Как таковая, глобализация всегда имела своих сторонников и противников, противоречия между которыми обострились на фоне пандемии Covid-19, распространившейся в 2020 году и имевшей своими последствиями массовые локдауны, закрытие границ и фактически полную остановку экономических процессов среди всех участников рыночных отношений. Первые зачастую в качестве аргументов поддержки дальнейшего развития глобализации приводили ускорение темпов роста экономик развивающихся стран, расширение рынков для производителей, развитие конкуренции, нормы гуманизма и другое. Вторые – противники глобализации – выступали с доводами усиливающегося экономического неравенства, потерей части независимости отдельных стран, ослаблением роли отечественных производителей и т.п. Один из аргументов противников общемирового объединения как раз проявил себя во время распространения коронавируса по всему свету. Действительно, вполне очевидно, что темпы роста заболеваний названной инфекцией во многом обусловлены современными реалиями. Миллионы людей ежедневно перемещались между странами, используя самолёты, поезда, морские и речные суда, личные автомобили, оказывая тем самым «поддержку» распространению вируса.

Вдобавок, коронавирусная инфекция показала зависимость современных экономик мира от экспортных отношений между собой. В 2020 году ни в одной развитой или развивающейся экономике мира, за исключением Китая, не было положительного роста ВВП. Валовой продукт этих стран упал как за счёт локдаунов, вводимых для сокращения темпов распространения инфекции и останавливающих производства, так и из-за падения экспорта товаров и услуг. По данным Всемирной торговой организации, положительная динамика экспорта товаров за апрель 2020 года в сравнении с предыдущим годом наблюдается только в Китае, Гонконге и Таиланде, тогда как в остальных странах объём экспорта снизился до более чем на 60 % год к году (рис. 1).

Также имеются данные по объёмам мировой торговли, которая резко сократилась весной 2020 года. Такие неожиданные изменения, очевидно, оказывают негативное влияние на экономики мира, участвующие в экспортно-импортных отношениях. Объёмы мировой торговли за 2008–2020 года представлены на рисунке 2.



Source: WTO.
¹ European Union refers to year-on-year growth in March 2020.

Рис. 1. Экспорт товаров в странах мира в апреле 2020 года в сравнении с 2019 годом [5]

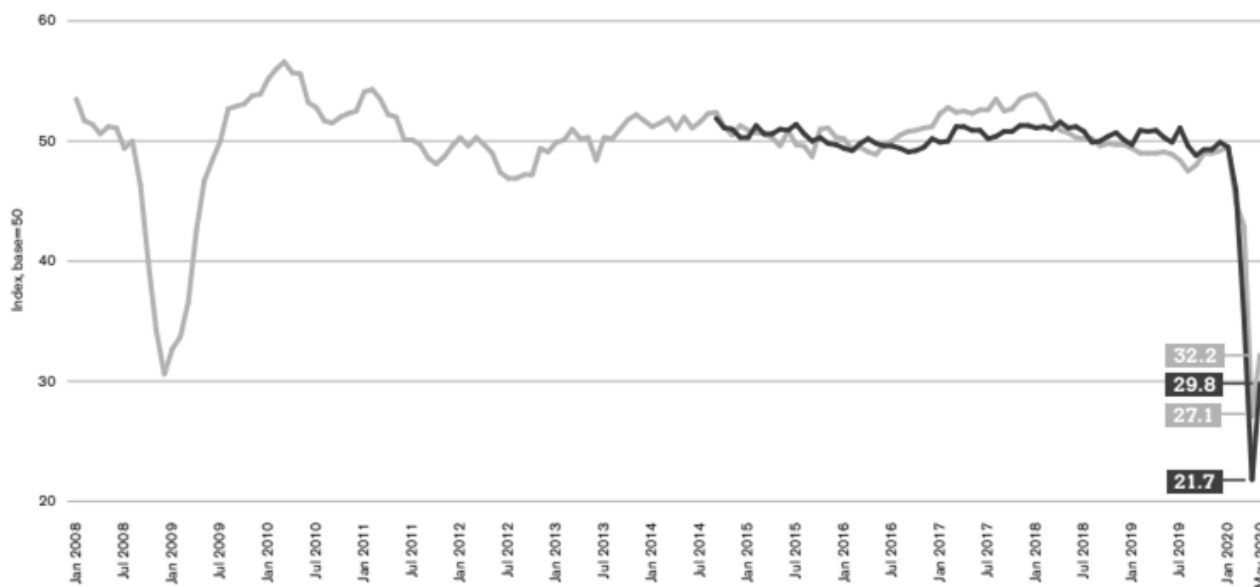


Рис. 2. Объем мировой торговли товарами с января 2008 по май 2020 года [5]

Подобные последствия пандемии, равно как и темпы её распространения, обусловлены сложившимися международными отношениями, выстроенными на принципах глобализации и зависимости одних стран от других. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что глобализация поспособствовала скоротечному росту заболеваемости вирусной инфекцией,

а также в какой-то степени привела к значительным экономическим потерям большинства стран мира.

Помимо проблемы чрезмерно высокой мобильности населения из-за глобализации и, как следствие, быстрого распространения инфекции на Земле, пандемия показала, что несмотря на существование большого количества различных договорённостей и создания специальных экономических зон, процесс глобализации не бесконечен и в какой-то момент перестаёт быть эффективным. Ярким примером тому служит обострившаяся ситуация в Европейском Союзе. Ряд стран ЕС, в частности Италия и Испания, остро нуждались в поддержке Брюсселя, который не мог должным образом ответить на призывы о помощи. Вполне очевидно, что народ и правительства этих стран будут задаваться вопросом необходимости членства в Союзе, подрывая тем самым его стабильность, о которой уже не первый год беспокоится ряд европейских лидеров. Так, Эммануэль Макрон 26 марта 2020 года прямо указал, что выживание объединённой Европы находится под вопросом ввиду отсутствия поддержки нуждающимся странам Союза. При одном из самых плохих сценариев развития событий экономика европейского региона, а равно и всего мира, крупным экономическим субъектом которого является ЕС, может претерпеть серьёзные изменения, поводом к которым окажется отказ стран Европы от излишней глобализации. Следовательно, коронавирусная инфекция может повлечь за собой крутой поворот во внешней политике множества государств и перенастройку всей экономической системы мира.

Также необходимо подчеркнуть, что результатом длительного стремления человечества к сплочению и объединению в настоящее время стало возникновение очень сложных и запутанных цепочек поставок, когда компания владеет десятками фабрик по всему миру и зависит от ещё большего количества организаций, предоставляющих необходимое для производства сырья. Таким образом, нарушение хотя бы одного из элементов производственной линии может повлиять на производственные процессы в других местах. В начале 2020 года первой страной, объявившей на своей территории жёсткие санитарные ограничения и «заморозку» экономической деятельности оказался Китай – один из главных поставщиков товаров, услуг и сырья для мирового сообщества. Уже тогда множество производств стало сокращать объем выпуска своей продукции из-за нехватки материалов из КНР. Фактически этот опыт показал высокую зависимость каждого участника экономических отношений и стран друг от друга. Спустя год многие государства принимают решение вновь закрывать свои границы в связи с новыми волнами заражений, из-за чего мировая экономика испытывает серьёзную турбулентность.

Подводя итог вышеизложенному, стоит отметить, что глобализация, как и любые другие процессы, находится в постоянном развитии и вряд ли человечество когда-нибудь полностью откажется от неё, однако пандемия коронавируса и сопутствующие экономические потрясения точно заставят задуматься над вопросами: насколько выгоден процесс глобализации? до какой степени его стоит развивать?

Литература

1. *Долженко И.Б.* Влияние пандемии Covid-19 на международную торговлю текстильными товарами и одеждой // *Международный журнал гуманитарных и естественных наук.* – 2021. – № 1-2. – С. 89–93.
2. *Коноплева И.А., Коноплева В.С.* Процессы глобализации в условиях пандемии // *The Scientific Heritage.* – 2021. – № 58-4. – С. 27–30.
3. *Хуанфу Ш.* Финансовое обеспечение торговых операций на международном рынке в условиях пандемии // *Финансовые рынки и банки.* – 2021. – № 2. – С. 49–53.
4. Информационный портал газеты «Известия». – URL: <https://iz.ru/996285/ekaterina-postnikova/vsekh-podderzhka-kak-es-pomogaet-svoim-chlenam-v-borbe-s-covid-19> (Дата обращения: 29.04.2021).
5. Официальный сайт «World Trade Organization». – URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts20_toc_e.htm (Дата обращения: 29.04.2021).

ЭФФЕКТИВНЫЕ МОДЕЛИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Мурадинова Алиса Ниязовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается понятие модернизации и основные модели модернизации. Кроме этого, значительная часть исследования направлена на рассмотрение особенностей проведения модернизации на современных промышленных предприятиях. Перечислены этапы и проблемы, которые мешают качественной модернизации и реализации процесса улучшения в общем.

Ключевые слова: модернизация, процесс, глобализация, модель, производство, инвестиции, конкурентоспособность, ресурсы, резервы.

Современные условия хозяйствования промышленных предприятий характеризуются с одной стороны ускорением процессов глобализации и становлением постиндустриальных обществ, а с другой – необходимостью скорейшей модернизации техники и технологий. Для этого многие предприятия используют различные технологии и инновации. Это позволит обеспечивать конкурентоспособность как отдельного предприятия, так и экономики в целом. Реализация подобного состояния возможна в перспективе.

Российская экономика и современные предприятия характеризуются тем, что руководители большую часть изменений реализуют по отношению к обновлению парка технологического оборудования, при этом несколько внимания не отводят решению инфраструктурных задач. И в этом видится одна из основных проблем российских промышленных предприятий. Очень важно реализовать логистические направления улучшения совместно с технико-технологическими.

Модернизация традиционно рассматривается как процесс усовершенствования, обновления объекта, приведения его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества. В научной литературе встречаются различные концепции модернизации: социально-экономическая, инновационная, экономическая (производственная) [1]. Не будем вдаваться значительно в процесс модернизации с точки зрения ее основных видов, типов и направлений. Расширение существующего производства или повышение эффективности деятельности компании – это результат проведенной модернизации производства. Модернизация может пойти по двум путям – экстенсивному и интенсивному.

Экстенсивный путь включает в себя рост числа цехов, станков и работников. Технология остается неизменной, производственные инновации не используются. Интенсивные методы включают в себя изменение технологического процесса, внедрение инновационных технологий.

Также необходимо обратиться к истории вопроса и теоретическим аспектам сущности модернизации, поэтому необходимо рассмотреть основные модели модернизации промышленного предприятия. Итак, первоначально рассмотрим модель классической хаотичной модернизации. Особенностью данной модели является последовательное развитие и правовое закрепление института частной собственности, существовавшего и прежде. Следующей моделью является запаздывающая и неорганичная. Данную модель характеризует то, что при изменении участвует государство, его лидеры. Следовательно, это может привести к возникновению бюрократизма. Также выделим еще одну модель – форсированную. Данную модель характеризуют направления тоталитаризма и авторитаризма [1]. Считаем, что это основные модели модернизации промышленных предприятий.

На сегодняшний день в экономической литературе выделяется 7 основных этапов, посредством которых промышленные предприятия осуществляют модернизацию промышленного предприятия. Итак, первые этапы непосредственно связаны с анализом имеющейся информации и статистики. Рассмотрим каждый этап немного подробнее.

Первым этапом мы выделяем принятия решения. Решение о проведении модернизации принимается при наличии соответствующих предпосылок:

- большое количество устаревшего и аварийного оборудования;
- неэффективность имеющегося оборудования;
- недостаточная производительность;
- желание расширить производство в среднесрочной перспективе [3].

Достаточно наличия одной из причин и это станет необходимостью принятия решения о модернизации. Для этого может потребоваться проект последующей модернизации.

Вторым этапом мы можем назвать оценку имеющегося оборудования и поставщиков, с которыми работает предприятие. В рамках данного этапа необходимо оценить, какое у предприятия имеется в наличии оборудование, каковы его возможности и характеристики. От качества и производственных характеристик поставляемого оборудования напрямую зависит эффективность процесса производства продукции. Кроме этого, необходимо оценить возможности и сильные стороны работы поставщиков на рынке. Если на производстве используется уникальное оборудование, которое реализует единственный монополист – придется работать именно с ним. В иных случаях анализируется надежность поставщика – это напрямую влияет на скорость модернизации и стоимость замены оборудования.

Следующий этап – составление бизнес-плана, в котором необходимо указать все основные и сопутствующие расходы, срок окупаемости и выгоду, которую получит предприятие при проведении мероприятий по модернизации производственной деятельности. Одновременно уточняется проект модернизации производства.

Компания может провести модернизацию за свой счет или привлечь заемные источники. Большинство компаний не имеют достаточного количества собственных ресурсов для проведения столь масштабных и дорогостоящих работ, потому стоит заранее озаботиться поиском дополнительных источников привлечения кредитных денег. После получения предварительного одобрения от кредитора на необходимую сумму, можно заключать договора с поставщиками. Затягивать с этим не стоит – через некоторое время цены могут поменяться, и кредитных денег может не хватить на модернизацию.

Следующим этапом является доставка и монтаж. Этап проводится в несколько шагов. Первый шаг – доставка поставка оборудования. Это не одномоментный процесс – в большинстве случаев различные элементы доставляются от разных производителей. Далее следует демонтаж старого оборудования. Убираются устаревшие или неисправные станки, приборы и иное оборудование. Тактика демонтажа зависит от того, какой вид модернизации выбран. При проведении частичной замены проводится выборочный или кустовой демонтаж. При комплексной модернизации проводится сплошной демонтаж – площадка полностью очищается от старого оборудования. Или же происходит полный демонтаж одной или нескольких производственных линий, если мы имеем дело с многопоточным однотипным производством. Третий шаг – монтаж новой техники. На крупных предприятиях монтажные работы могут занять до месяца. В течение всего времени в компании работают приглашенные технические специалисты. Как вариант, можно предварительно повысить квалификацию собственных работников до требуемого уровня.

Перед окончательным монтажом оборудования проводится опытная эксплуатация. Это позволяет выявить возможные неполадки и провести отладку. После испытаний оборудование окончательно монтируется в местах дальнейшей эксплуатации, и работа на производстве во время модернизации продолжается в штатном режиме. В ряде случаев можно проводить проверочные и пуско-наладочные работы отдельных элементов параллельно монтажу. Это позволит минимизировать время, необходимое для реализации проекта [2].

Очень часто проводятся опросы собственников промышленных предприятий. Подобные исследования преследуют целью проведение оценки определенных направлений деятельности предприятий. В нашем случае, имеется в виду проведение модернизации промышленных предприятий. Стоит отметить, что результаты опросов демонстрируют неравномерность модернизации и то, что данное явление не является частым в практике российских

предприятий. Последовательную работу по модернизации на предприятии отмечает менее 5 % промышленных предприятий. Негативным фактом в деятельности отечественных предприятий является то, что до 45 % модернизацию на предприятиях не проводят совсем. Оставшаяся часть предприятий вообще вносят изменения только в отдельные аспекты производственных систем, не отводя внимания всей системе, в общем. Некоторые предприятия в модернизации используют собственные разработки и направления или обращаются к японскому опыту.

Но ключевой тенденцией является низкая активность реализации направлений по модернизации производственных систем собственных предприятий. Эти направления имеют точечный характер, а проекты модернизации порой реализуются вообще не в полной мере. Чаще всего используются 1–2 инструмента модернизации производственной системы: управление качеством, дополняемое визуализацией отдельных рабочих мест или снижением межоперационных запасов. Такой подход не является комплексным и сдерживает возможности повышения эффективности организации производства в масштабах всего предприятия. В более полной мере они задействуются всего на 5 % опрошенных предприятий, применяющих 3 и более инструментов модернизации.

В целом можно отметить, что возможности у российских предприятий по модернизации безграничны, но порой на это не хватает времени и финансовых средств. Но для производственных предприятий модернизация имеет важное значение и положительно воздействует на эффективность деятельности, так как позволяет преодолевать «узкие места» на производстве, а также определить возможности увеличения производства на предприятии. Но как уже отмечалось, многие предприятия не в состоянии улучшить свои производственные мощности по причине недостатка ресурсов и финансовых средств. Получить дополнительное финансовое обеспечение за счет кредитования также является очень сложным, что обусловлено сложностью получения кредита, сбора документов, высокими ставками, частыми отказами. Очень часто банки отказывают по причине того, что финансировать инвестиционные проекты невыгодно и может быть рискованно. В соответствии с этим, выходом из подобной ситуации может стать совершенствование производственных процессов, исключение потерь, совершенствование кадрового потенциала путем профессионального и производственного обучения сотрудников [3].

Практический опыт зарубежных и российских предприятий показывает, что совершенствование организации производственных процессов предоставляет возможность повышения конкурентоспособности предприятий за счет роста производительности труда и качества продукции. Для российских предприятий модернизация производственных систем выступает в качестве одного из способов повышения конкурентоспособности за счет внутренних резервов, без привлечения масштабных инвестиционных ресурсов.

Таким образом, модернизация – многоаспектный процесс, заключающийся в восстановлении морально устаревшего оборудования до уровня производительности его современных видов, которые участвуют в производственном процессе промышленного предприятия. Выделяют четыре стратегии модернизации производства. Каждой стратегии присущи свои особенности, и применяется в зависимости от занимаемой ниши в экономике.

Литература

1. *Афоничкин А.И.* Основы производственного менеджмента: учебник для СПО. – М.: «Юрайт», 2018. – 338 с.
2. *Милкова О.И.* Экономика и организация предприятия: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: «Юрайт», 2018. – 473 с.
3. Интернет-ресурс «www.promreg.ru». – URL: <http://www.promreg.ru/articles/modernizaciya-proizvodstvennoj-sredy-predpriyatiya/> (Дата обращения: 25.04.2021).

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА КАЗАНИ

Половкина Эльвира Анасовна,
Хайдарова Алия Инсафовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Актуальность темы исследования определена тем, что в настоящее время миграционные процессы растут с каждым днем, и они влекут за собой изменения в различных структурах общества. Целью работы является исследование миграционных процессов в городе Казани и их влияние на демографическую ситуацию. Методологической базой исследования послужили сводка и группировка данных, метод расчета обобщающих показателей и показателей динамики.

Ключевые слова: миграция, коэффициент эффективности миграции, коэффициент прибытия, миграционный прирост населения, коэффициент выбытия.

Невозможно представить историю человечества без миграционных процессов, поскольку на протяжении всего человеческого рода людям свойственно перемещаться через границы определенных территорий на другие. Это связано с тем, что люди находятся в поисках лучшего места жительства, думая, что при миграции их жизнь изменится в лучшую сторону.

Миграции могут быть вызваны по двум причинам: политическим и экономическим. Миграции, вызванные по политическим причинам, могут возникнуть вследствие политических режимов, забастовок, которые существуют в их среде обитания, либо вследствие вооруженных конфликтов, которые зачастую вызывают страх у людей за свою жизнь. Следует, кроме того, выделить то, что политически инициированные перемещения людей, несмотря на то, что они возбуждают факторы внеэкономического режима, ведут к перераспределению трудовых ресурсов среди государств, что воздействует на формирование экономики. Миграции, вызванные экономическими причинами, возникают вследствие поиска людьми соответствующего уровня жизни, где у них будут лучшие условия труда и высокая заработная плата. Причиной таких миграций является высокий уровень безработицы людей и значительные отличия в оплате труда.

Миграция – это переселение людей из границ одних территорий в другие. Разделяют внутреннюю и внешнюю миграции. Они различаются тем, что при внутреннем переселении люди мигрируют внутри страны, а при внешней – из одной страны в другую [1].

Мигрировать можно безвозвратно, временно, сезонно и маятниковым способом. При безвозвратном перемещении люди окончательно меняют свое место жительства, при временном мигрируют лишь на определенный период, при сезонном люди перемещаются только в определенные времена года и при маятниковой миграции люди перемещаются лишь во время регулярных поездок в места работы или учебы в течение суток [2].

Интенсивность миграции оценивают с помощью абсолютных и относительных показателей. К абсолютным показателям относят: количество прибывших, количество выехавших, миграционный прирост, объем миграции.

Посредством относительных показателей миграции можно охарактеризовать частоту миграционных событий. Для расчета относительных показателей применяют формулу, где в числителе находятся абсолютные показатели, а в знаменателе – среднегодовая численность населения. К ним относятся: коэффициенты выбытия и прибытия, коэффициент миграционного прироста и коэффициент эффективности миграции.

Используя данные Татарстанстата о миграции населения в городе Казани за 5 лет (2015–2019 гг.), представленные на рисунке 1, можно рассчитать абсолютные и относительные показатели динамики [3].

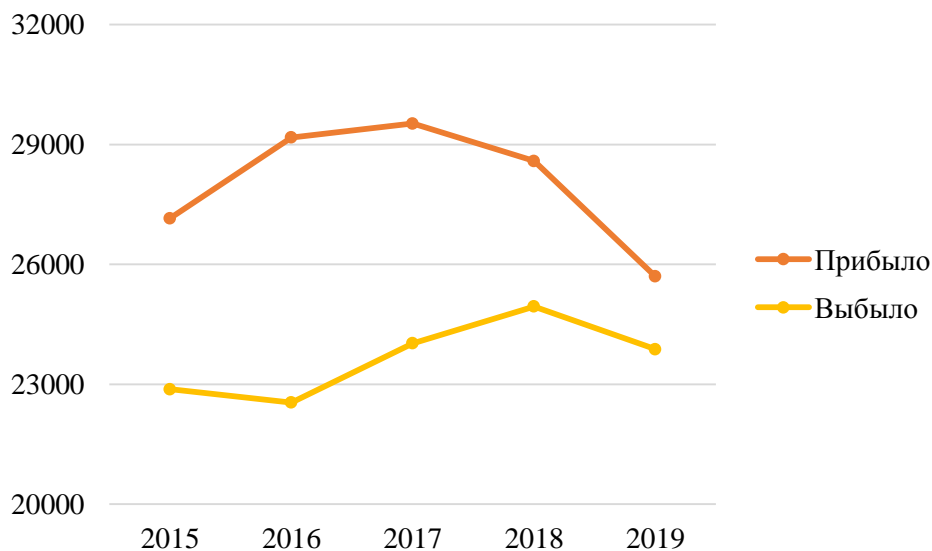


Рис. 1. Миграция населения в городе Казани, чел.

Для расчета миграционного прироста необходимо определить разницу между количеством прибывших и количеством выбывших.

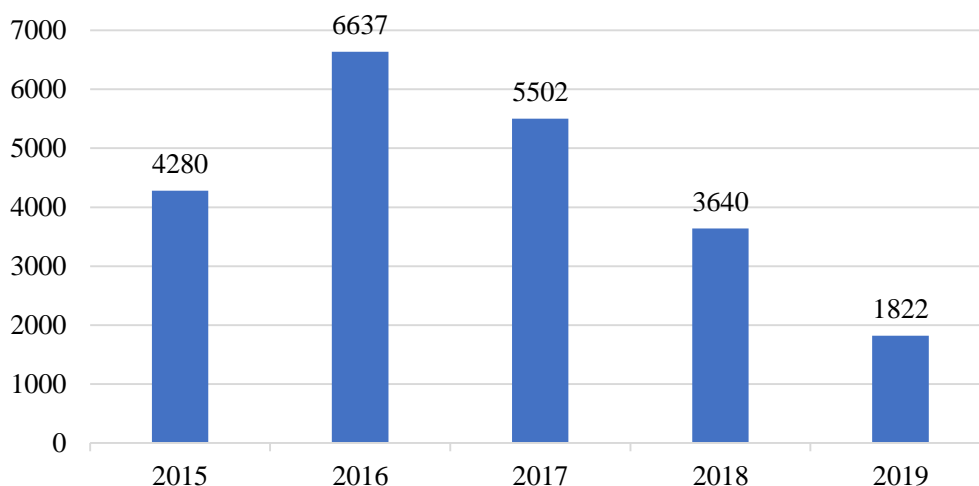


Рис. 2. Миграционный прирост населения в городе Казани, чел.

По данным, представленным на диаграмме (рис. 2), можно сделать вывод, что наибольший миграционный прирост в городе Казани наблюдался в 2016 году и составлял 6637 человек. Также следует отметить, что за данный период времени отсутствует миграционная убыль. Это означает, что в регионе устойчивая тенденция миграционных процессов.

Для расчета коэффициента прибытия используется следующая формула:

$$K_{II} = \frac{II}{\bar{S}} \times 1000 \quad (1).$$

где: II – число прибывших человек;

\bar{S} – среднегодовая численность населения.

Рассчитанный коэффициент прибытия населения в город Казань представлен в виде диаграммы (рис. 3).

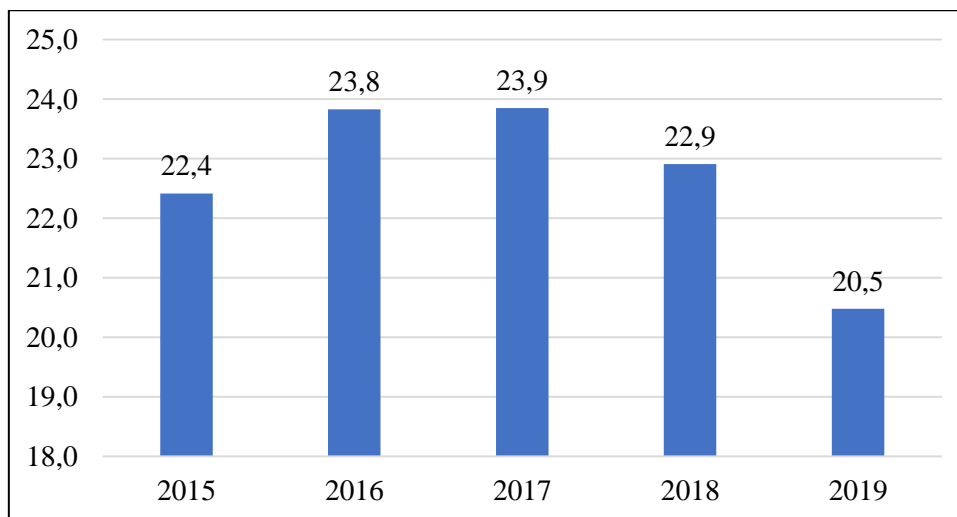


Рис. 3. Коэффициент прибытия населения в город Казань, %

По данным, представленным на диаграмме (рис. 3), можно сделать вывод, что с 2015 года по 2017 гг. в город Казань число прибывших в расчете на 1000 человек увеличилось и в 2017 году достигло своего максимума. Далее наблюдалась тенденция сокращения числа прибывших в расчете на 1000 человек, и в 2019 году достигло своего минимума.

Для расчета коэффициента выбытия используется следующая формула:

$$K_{II} = \frac{B}{\bar{S}} \times 1000 \quad (2).$$

где: B – число выбывших человек;

\bar{S} – среднегодовая численность населения.

Рассчитанный коэффициент выбытия населения из города Казани представлен в виде диаграммы (рис. 4).

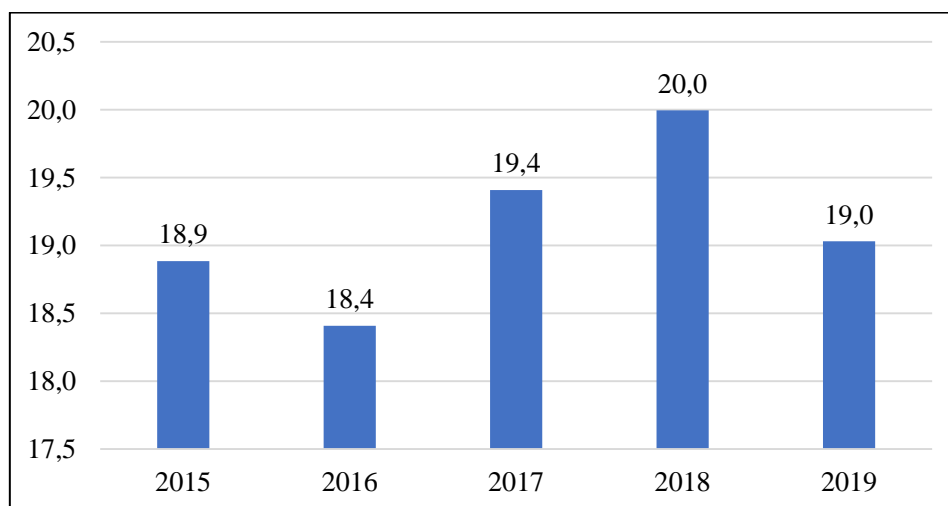


Рис. 4. Коэффициент выбытия из города Казани, %

По данным, представленным на диаграмме (рис. 4), можно сделать вывод, что с 2015 года по 2016 год количество выбывших на 1000 человек сократилось и в 2016 году достигло своего минимума. Далее количество выбывших на 1000 человек увеличивается и в 2018 году достигло своего максимума, а затем вновь сократилось.

Для расчета коэффициента миграционного прироста необходимо рассчитать разницу между коэффициентом прибытия и коэффициентом выбытия (рис. 5).

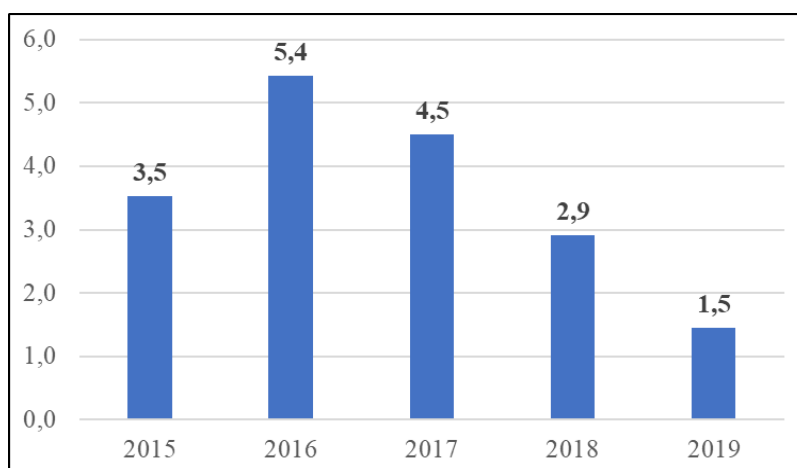


Рис. 5. Коэффициент миграционного прироста в городе Казани, %

По данным, представленным на диаграмме (рис. 5), можно сделать вывод, что в 2016 году наблюдался наибольший коэффициент миграционного прироста, который составил 5,4 %. Далее миграционный прирост на 1000 человек сокращался и в 2019 году достиг своего минимума, который составил 1,5 %.

В таблице 1 представлены результаты расчетов динамических показателей миграционных процессов в городе Казани [3].

Таблица 1

Показатели миграции населения в городе Казани

| Показатели | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Число прибывших, чел. | 27 155 | 29 177 | 29 524 | 28 587 | 25 698 |
| Число выбывших, чел. | 22 875 | 22 540 | 24 022 | 24 947 | 23 876 |
| Миграционный прирост, чел. | 4 280 | 6 637 | 5 502 | 3 640 | 1 822 |
| Среднегодовая численность населения, чел. | 1 211 308 | 1 224 422 | 1 237 689 | 1 247 735 | 1 254 680 |
| Коэффициент прибытия, % | 22,4 | 23,8 | 23,9 | 22,9 | 20,5 |
| Коэффициент выбытия, % | 18,9 | 18,4 | 19,4 | 20,0 | 19,0 |
| Коэффициент миграционного прироста, % | 3,5 | 5,4 | 4,5 | 2,9 | 1,5 |
| Коэффициент миграционного оборота, % | 41,3 | 42,2 | 43,3 | 42,9 | 39,5 |

Среднегодовая численность населения города Казани с каждым годом растет, вследствие чего город Казань в настоящее время занимает четвертое место по приросту населения. Также стоит отметить, что население города Казани растет, в основном за счет миграционного прироста.

При рассмотрении структуры мигрантов города наибольшее количество выбывших и прибывших приходится на жителей России. Число прибывших людей в пределах России от общего количества мигрантов составило 88,3 %, а выбывших – 89,4 %. Это означает, что большинство жителей России уезжает из города Казани, чем приезжает в него. Несмотря на то, что в Казани небольшой естественный прирост, наблюдается положительное сальдо.

В ходе исследования были получены данные, которые свидетельствуют о том, что в городе Казани на протяжении рассматриваемого периода наблюдается положительная динамика миграционных процессов.

В Казани на протяжении 5 лет количество прибывших граждан превышает число выбывших, что говорит о положительном сальдо. За 2019 год число выбывших составило 23 876 человек, а число прибывших – 25 698 человек. Это связано с тем, что город снабжен всем необходимым, чтобы люди прожили счастливую жизнь, не меняя своего места жительства. Уровень образования в городе стоит на высоком уровне, а уровень безработицы занимает минимальное положение даже во время экономических кризисов. Также в городе не останавливается строительство новых образовательных учреждений, жилых и промышленных комплексов, где в работы привлекаются иностранные жители, которые в дальнейшем остаются жить в данном городе на постоянной основе.

В городе наблюдается увеличение миграционного оборота и положительное сальдо миграционного прироста, а также наблюдается естественная убыль населения. Исходя из этого, можно сказать, что миграционные процессы положительно сказываются на экономическом и социальном положении города Казани.

Литература

1. *Воробьева О.Д.* Миграционная политика России: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры. – М.: «Юрайт», 2018. – 182 с.
2. *Сушков Ю.С.* Миграция населения: закономерности, проблемы и пути их решения // *Academia. Архитектура и строительство.* – 2018. – № 2. – С. 103–108.
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан. – URL: <https://tatstat.gks.ru/> (Дата обращения: 29.04.2021).

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА РЫНОК ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЯ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Фахрутдинова Алина Ленаровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье мы представили результаты изучения рынка онлайн-образования в России и в мире. Являясь неотъемлемой частью сегмента онлайн-услуг, EdTech компании увеличили количество новых пользователей в период пандемии COVID-19. Мы рассмотрели влияние пандемии на деятельность провайдеров онлайн-образовательных услуг в России и в мире, а также какие возможности и вызовы стоят перед данными сервисами в период пандемии, и какие маркетинговые решения могут быть использованы после пандемии для сохранения вовлечения новых пользователей.

Ключевые слова: рынок онлайн-образования, рынок EdTech, COVID-19.

Рынок онлайн образования, или рынок EdTech, являясь сравнительно новым рынком, который еще не окончательно сформирован как во всем мире, так и в России, стремительно развивается в последние годы. К данной сфере можно отнести дошкольное, школьное, послешкольное, высшее, дополнительное образование, получаемое при помощи онлайн-технологий.

Оценки роста рынка онлайн-образования разнятся в зависимости от маркетинговых исследований. Прогнозируется, что глобальный рынок онлайн-образования будет иметь среднегодовой темп роста 9,23 % и к 2025 году достигнет 319,167 млрд долларов США, увеличившись с 187,877 млрд долларов США в 2019 году [2]. В другом отчете приводятся следующие данные: размер рынка в 2019 составил 334,5 млрд долларов США, прогнозируемый размер в 2024 году – 416,23 млрд долларов США, а совокупный среднегодовой

темп роста составит 4,47 % [3]. По последним оценкам EdMarket, глобальный объем рынка онлайн-образования на конец 2019 г. составил 205 млрд долларов США, а к 2023 году вполне может достигнуть 282 млрд долларов США.

Все отчеты схожи в одном: рынок онлайн образования будет расти в ближайшие годы на 4–10 % по всему миру, при этом в развивающихся странах это число будет в несколько раз выше. Согласно отчету «Интерфакс Академии», российский рынок онлайн-образования будет расти в ближайшие годы на 20–25 % в год. [4]

Основным фактором роста рынка является растущее распространение облачных решений и использование искусственного интеллекта. В сочетании с огромными инвестициями основных игроков рынка в повышение безопасности и надежности облачных образовательных платформ, это еще больше увеличивает их распространение среди конечных пользователей. Присутствие на рынке большого количества поставщиков услуг и контента приносит огромные объемы образовательного контента в онлайн. Снижение стоимости хостинга и растущая потребность в доступе к образовательному контенту еще больше стимулируют внедрение этой технологии, тем самым ускоряя рост рынка.

Достижения в области искусственного интеллекта и быстрый рост Интернета вещей (IoT) продолжают улучшать пользовательский опыт на этих онлайн-образовательных платформах, что, как ожидается, будет стимулировать рост рынка в ближайшие годы.

Повышенная эффективность онлайн обучения наряду с гибкостью в обучении – это некоторые другие факторы, способствующие росту онлайн-образования в академических учреждениях. Отсутствие компетентного персонала в различных школах и колледжах в развивающихся странах также приводит к тому, что учащиеся переходят на онлайн-образование. Поддержка и средства со стороны правительств – еще один важный фактор роста отрасли.

Колледжи и университеты по всему миру часто предлагают новые массовые открытые онлайн-курсы (МООС), а также курсы дистанционного обучения. Рост платы за обучение и высокие проценты по ссудам на образование как в развитых, так и в развивающихся странах увеличили стоимость получения образования в кампусе, что постоянно меняет тенденцию к решениям для онлайн-обучения, что положительно влияет на спрос на LMS в этих университетах и колледжах.

Как и во многих других секторах экономики, цифровая трансформация послесреднего образования все в большей степени происходит за счет начинающих компаний и частного капитала. Согласно данным инвестиционной аналитической компании HolonIQ, первая половина 2020 года была вторым по величине полугодием для глобальных инвестиций в образовательные технологии – в размере 4,5 миллиарда долларов – в три раза больше, чем в среднем за шесть месяцев венчурных инвестиций за предыдущее десятилетие. Большая часть этих инвестиций направлена на высшее образование и его взаимодействие с рабочей силой. В отличие от других отраслей, таких как финансы и здравоохранение, образование отставало в том, что для его поддержки была капитализированная «отрасль», но сейчас эти тенденции быстро подтягиваются [1].

Онлайн-образование входит в топ-10 самых привлекательных областей для венчурных инвестиций в России. Согласно оценкам, его емкость может достигать до 30 млрд руб., а ежегодный рост последние два года достигает 25–30 %. Крупные российские компании, такие как Сбербанк, Mail.ru, «Северсталь», имеют свои проекты в этой сфере, что говорит об инвестиционной привлекательности сферы онлайн-образования для крупного бизнеса.

При этом в России на сегодняшний день рынок онлайн-образования реализуется в основном в сегменте дополнительного образования. Объем рынка EdTech дополнительного профессионального и дополнительного образования взрослых, включая языковое образование, в 2019 году составил около 22–25 млрд рублей, что составляет 50 % всего рынка онлайн-образования в России. Ожидается, что в 2020 году объем этого сегмента достигнет 27–30 млрд рублей.

Как и другие виды онлайн-бизнесов, платформы онлайн-образования увеличили свои доходы и популярность во время эпидемии COVID-19 и связанных с ним эпидемиологических мер. Сектор онлайн-образования быстро рос еще до пандемии COVID-19, можно с уверенностью сказать, что инфекция ускорила этот рост с невообразимой скоростью. Благодаря онлайн-обучению физическое присутствие в классах уступило место новым инновационным методам обучения. Поддерживая мировой тренд, рынок EdTech стал одним из самых развивающихся сфер во время пандемии. На это оказало влияние несколько факторов: у населения появилось свободное время на изучение нового, люди стали пересматривать приоритеты и принимали решение уйти в другую отрасль, осваивая новый навык.

Пандемия стала катализатором роста рынка онлайн-образования. На данный момент перспектив для снижения спроса на этом рынке нет, скорее рынок ожидает стабильный рост. Согласно данным Нетологии спрос на онлайн-образование не упал даже после снятия ограничений. Размер и количество транзакций продолжают расти постоянно. Общая сумма транзакций на платные программы Нетологии по месяцам в 2020 году по сравнению с 2019 годом росла в 2–2,5 раза постоянно. При этом средний чек покупки после апреля 2020 года был ниже, чем в 2019 году. Это связано, прежде всего с тем, что компании, продающие курсы по онлайн-образованию, на фоне общего снижения доходов населения снижали стоимость онлайн-курсов и устраивали различные маркетинговые акции для того, чтобы привлечь клиентов [5].

Главная возможность, которая появилась для рынка онлайн-образования в России и в мире – это, прежде всего, быстрый рост и расширение клиентской базы. Это обусловлено следующими факторами:

Соединение форматов онлайн- и офлайн-обучения. Благодаря пандемии многие ВУЗы и школы начали использовать инструменты онлайн-обучения, увидели, что часть из них действительно может оптимизировать образовательный процесс. Ярким примером здесь может служить сервис Учи.ру, который школьники России использовали во время учебного процесса.

Появление новых программ обучения по передовым специальностям. Это, прежде всего, диджитал, биотехнологии, медтех и финтех. В эти сферы сейчас приходят большинство инвестиций, а корпорации обращают на них свое внимание. Таким проектам сейчас требуются специалисты, способные создавать инновационные продукты.

Миграция вследствие пандемии. До закрытия границ тысячи студентов-мигрантов вернулись в свои родные города, чтобы остаться дома и быть в безопасности со своими семьями. В таком сценарии онлайн-обучение становится спасителем. С помощью электронного обучения учащиеся могут получить доступ к образовательным возможностям, которые в противном случае были бы им недоступны.

Изменение отношения к онлайн-образованию. Пожалуй, самое главное изменение, которое станет поворотной точкой для рынка онлайн-образования это изменение отношения многих студентов и родителей к образованию в онлайн. Ограничительные меры, подтолкнув миллионы людей получать образование онлайн, привели к уничтожению мнения о том, что качественное и эффективное образование возможно только оффлайн. Попробовав один онлайн-продукт, люди более склонны продолжить обучение онлайн.

В то же время пандемия обозначила некоторые вызовы для рынка онлайн-образования, связанные в первую очередь с бурным ростом и появлением новых игроков на рынке.

Возможное государственное регулирование. Декан факультета управления университета «Синергия» Инна Баранова считает, что несмотря на то, что сейчас единственным фильтром для онлайн-курсов является потребительский спрос, и утверждает о необходимости проверять провайдеров, которые поставляют курсы на образовательный рынок, нужно на государственном и законодательном уровне [6].

Вероятно, рынок онлайн-обучения будет законодательно отрегулирован, что приведет к увеличению сложности входа на рынок для новых игроков, а также уменьшению маржинальности онлайн-продуктов для уже существующих.

Рост конкуренции дешевых аналогов. Взрывной рост количества бесплатных продуктов на рынке онлайн-образования, произошедший на фоне пандемии, привел к «девальвации» дистанционного обучения. Непрофессиональный контент стал транслироваться в большом количестве, в по ценам ниже среднерыночных. Это может привести к необходимости снижению цен поставщиков образовательного контента, увеличению затрат на привлечение клиентов и привлечение дополнительных маркетинговых кампаний, что также, в свою очередь, приведет к снижению маржинальности онлайн-продукта для бизнеса.

Мы полагаем, что в настоящий момент перед компаниями, ведущими деятельность в сфере EdTech стоит несколько задач:

- увеличение конкурентных преимуществ, что обусловлено возрастанием количества игроков на рынке и необходимостью удержания и расширения клиентской базы пользователей;
- использование технологий AI, VR для улучшения пользовательского опыта и расширения персонализации онлайн-образовательных продуктов;
- сознание сбалансированной ценовой политике, которая привлекала бы клиентов для первых покупок, но в то же время не создавала впечатление дешевого и некачественного продукта;
- проведение продуманных маркетинговых кампания для повышения узнаваемости среди населения и лояльности клиентов;
- необходимость учета риска возможного государственного регулирования.

Литература

1. Harvard Business Review. – URL: <https://hbr.org/2020/09/the-pandemic-pushed-universities-online-the-change-was-long-overdue> (Дата обращения: 07.05.2021).
2. Аналитический портал «Research and Markets». – URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/4986759/global-online-education-market-forecasts-from> (Дата обращения: 06.05.2021).
3. Интернет-портал «TechNavio». – URL: <https://www.technavio.com/report/online-education-market-industry-analysis> (Дата обращения: 06.05.2021).
4. Интексфакс Академия. – URL: <https://academia.interfax.ru/ru/analytics/research/4257/> (Дата обращения: 07.05.2021).
5. Информационный портал «Retail-Loyalty.org». – URL: <https://retail-loyalty.org/news/rynok-onlayn-obrazovaniya-v-epokhu-koronakrizisa/> (Дата обращения: 01.05.2021).
6. Новостной ресурс «Comnews». – URL: <https://www.comneonlayn-obrazovanie-rastet-i-trebuuet-regulirovaniya> (Дата обращения: 08.05.2021).

ОСОБЕННОСТИ КОГНИТИВНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

Хафизова Эльмира Камилевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Развитие постиндустриального технико-экономического уклада привело к качественному изменению характера общественного разделения труда, которое приняло форму специализации видов деятельности на основе когнитивного принципа. Это приводит к изменению состава источников конкурентоспособности субъектов хозяйствования и территории их размещения, к повышению роли владельцев информационно-знаниевых ресурсов и становится источником интеллектуальной ренты, присваиваемой территориями размещения подобных активов. Следствиями когнитивного распределения выступают: растущий уровень автономности носителей высокоспециализированного человеческого капитала и распределенные в экономическом пространстве процессы производства знаний.

Ключевые слова: экономика знаний, постиндустриальная экономика, массовое производство, когнитивное разделение, интеллектуальный труд, нематериальные активы.

Современный этап развития постиндустриальной экономики характеризуется фундаментальными изменениями в характере разделения труда, которое от традиционных трансформируется в пользу качественно новых когнитивных форм [1, с. 49]. Развитие общества в индустриальную эпоху было связано со специализацией и кооперацией труда на уровне международном, отраслевом, а также уровне отдельного предприятия. Преимущества внутрифирменного разделения труда в соответствии с традиционным подходом были использованы для развития массового производства и выражались в фрагментации производственных процессов с учетом однородности операций. Использование положительных эффектов масштаба позволило повысить производительность труда, увеличить объемы производства и доходы предприятий, в то же время результаты финансово-хозяйственной деятельности производителей находились в зависимости от факторов внешней среды, среди которых в качестве ключевых выступали объемы рынка и состояние рыночной конъюнктуры [3, с. 59].

В свою очередь, развитие экономики, основанной на знаниях, сопровождается когнитивным разделением труда, при котором производственные процессы фрагментируются на составляющие с учетом однородности знаний, используемых в определенных операциях, и это касается целых отраслей производства [8, с. 15]. То есть происходит переход от разделения труда, который был присущ индустриальной экономике, к когнитивному разделению труда. И хотя обе этих форм сосуществуют, разделение труда, основанное на когнитивных принципах, качественно преобладает. Об этом преобладании свидетельствует мобильность капитала: особые трудности испытывает как раз таки территории с традиционным разделением труда из-за подвижности капитала и наоборот, знаниеемкие отрасли гораздо лучше закрепляют свои позиции, так как в этом случае, капитал сам подпадает в зависимость от интеллектуального и нематериального труда [6, с. 67]. Поэтому при когнитивном разделении труда определяющим фактором конкурентоспособности территории все больше становится «ресурс» интеллектуального труда, который может мобилизовать для какой-либо цели на данной территории.

Таким образом, кардинально изменяется характер трудовых процессов, исполнение которых сопряжено с реализацией специализированных профессиональных компетенций и с использованием специфических активов, приобретающих часто нематериальную форму [5, с.106]. Положительный эффект масштаба в этом случае возникает вследствие кумулятивного характера знаний, которые обеспечивают растущий удельный вес прироста совокупного предложения. Для реализации эффекта масштаба компании исходят из необходимости экономики нематериальных активов и согласования блоков знаний, используемых в производственном процессе, что предполагает использование технологий непрерывного обучения сотрудников и других форм накопления человеческого капитала [2, с. 73].

Принципы когнитивного разделения труда учитываются в процессе территориальной организации производственных процессов и фрагментации производственно-сбытовых цепочек создания ценности [4, с.63]. Это проявляется в выборе территории размещения предприятий-участников производственных цепочек с учетом компетенций и способностей к обучению, сформированных у владельцев трудовых ресурсов, которые присутствуют в границах локального образования. Данный подход к решению проблемы выбора территории размещения способствует формированию и эффективной реализации стержневых компетенций предприятия. Тем самым, предприятие приобретает абсолютные преимущества в части состава компетенций работников и сравнительные преимущества в относительно более низких альтернативных издержках, что приводит к формированию монопольной власти на рынке конкретного товара. Признание доминирующей роли когнитивного разделения труда позволяет объяснить процессы локализации высокотехнологичных предприятий, финансово-кредитных организаций и объектов финансовой инфраструктуры в развитых странах в границах урбанизированных территорий, которые характеризуются высокой концентрацией носителей интеллектуально-креативных, или когнитивных ресурсов. Следствием углубления когнитивного разделения труда выступает дальнейшая автономизация реального и финансового секторов экономики, начало которому было положено в индустриальную эпоху.

Литература

1. *Дзарасов Р.С.* Механизм накопления капитала и инвестиционные стратегии российских корпораций: автореф. дис. ... канд. эк. наук / Р.С. Дзарасов. – М., 2010. – 31 с.
2. *Динец Д.А.* К вопросу об эволюции финансового капитала // *Инновации и инвестиции.* – 2017. – № 5. – С. 73–76.
3. *Делокаров К.Х.* Является ли «общество, основанное на знаниях», новым типом общества? / Концепция «общества знания» в современной социальной теории: сборник научных трудов. – М., 2010. – 234 с.
4. *Даниелян Н.В.* Когнитивный капитализм как новая социально-экономическая концепция // *Экономические и социально-гуманитарные исследования.* – 2016. – № 1 (9). – С. 63–67.
5. *Брижак О.В.* Конформирование корпоративного капитала в условиях системных социально-экономических преобразований: дис. ... канд. экон. наук / О.В. Брижак. – Волгоград, 2018. – 374 с.
6. *Аганбегян А.Г.* Человеческий капитал и его главная составляющая – сфера «экономики знаний», как основной источник социально-экономического роста // *Экономические стратегии.* – 2017. – № 3. – С. 66–79.
7. *Хумарян Д.Г.* Принуждение, когнитивный капитал, стоимость: к вопросу о принципах управления знанием // *Социология власти.* – 2020. – № 32 (1). – С. 55–88.
8. *Vercellone S., Lucarelli S.* The Thesis of Cognitive Capitalism. New Research Perspectives. An introduction // *Knowledge Cultures.* – 2016. – Issue 1. – Pp. 15–27.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОТКРЫТОСТИ ЭКОНОМИКИ СРЕДНЕГО МАКРОРЕГИОНА РОССИИ

Чумляков Кирилл Станиславович

Тюменский государственный университет, Тюмень, Россия

Аннотация. Статья посвящена изучению экономической интеграции макрорегиона УрФО. Показаны показатели, характеризующие внешнеторговую деятельность макрорегиона, проанализированы результаты и представлена динамика изменений эластичности валового регионального продукта по экспорту, импорту и внешнеторговому обороту.

Ключевые слова: экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, экономическая интеграция, глобализация.

Процесс усиления экономической глобализации способствует взаимозависимости национальных экономик по всему миру. В этой связи увеличивается скорость движения капиталов, объемов товаров и услуг, инновационных технологий через границы стран мира. Это приводит к объединению отдельных национальных рынков в один всемирный. Так, экономическая интеграция между странами обуславливает ситуацию, когда развитие внешне-торговых отношений становится одним из доминирующих условий социально-экономического развития страны и ее макрорегионов.

Высокие позиции в общероссийской экономике занимает Уральский федеральный округ [1–3]. Обеспечивается это относительно высокой конкурентоспособностью его промышленно-хозяйственного комплекса, как на национальном уровне, так и на уровне мирового значения. Срединный макрорегион располагает уникальным по запасам и разнообразию природно-ресурсным потенциалом, развитыми транспортной и энергетической инфраструктурой и т. п. Производимая на территории макрорегиона продукция считается конкурентоспособной на мировом рынке и пользуется высоким спросом в ряде стран Азиатско-Тихоокеанского региона [4, 5]. Рассчитав показатели, характеризующие внешнеторговую деятельность, оценим открытость экономики УрФО.

Показателем открытости экономики макрорегиона, отражающим его вовлеченность в мировую экономику, является коэффициент эластичности (E) внешнеторгового оборота по отношению к валовому региональному продукту (ВРП). Такой коэффициент дает оценку тенденций роста открытости экономики макрорегиона. Коэффициент эластичности исследуется отдельно для экспорта, импорта и внешнеторгового оборота. Эластичность экспорта по ВРП показывает отношение между темпами прироста экспортной продукции макрорегиона и ВРП, эластичность импорта по ВРП – аналогичный показатель по импорту, а эластичность внешнеторгового оборота по ВРП представляет относительное изменение внешнеторгового оборота при изменении ВРП [6]. Прочие факторы, от которых зависит внешнеторговый оборот, в расчетах принимаются постоянными.

Интерпретация коэффициента эластичности следующая: если $|E| > 1$, то незначительное изменение одной величины приведет к значительному изменению другой величины, если $|E| < 1$, наоборот. Результаты расчетов коэффициента эластичности ВРП по экспорту, импорту и внешнеторговому обороту УрФО представлены на рис. 1.

Как видно, динамика изменения открытости экономики УрФО имеет неоднородный характер. Эластичность ВРП по экспорту в 2017 г. принимает значение выше 1, в 2016 г. и 2018 г. – меньше 1, т. е. значительное изменение объемов экспорта приведет к незначительному изменению ВРП, что свидетельствует о не высокой чувствительности ВРП к изменениям экспорта. В 2017 г. наблюдается, наоборот, высокая чувствительность ВРП к изменениям экспорта – незначительное изменение экспорта ведет к значительному изменению ВРП.

Значение эластичности ВРП по импорту за период 2016–2018 гг. меньше 1 (1,05 в 2017 г.), что свидетельствует о не высокой чувствительности ВРП к изменениям импорта. Полученные величины коэффициента эластичности ВРП по экспорту и импорту свидетельствуют о тенденции сохранения открытости экономики УрФО в неизменном состоянии. Вместе с тем, данные показатели необходимо рассматривать в совокупности с уровнем внешнеторгового оборота.

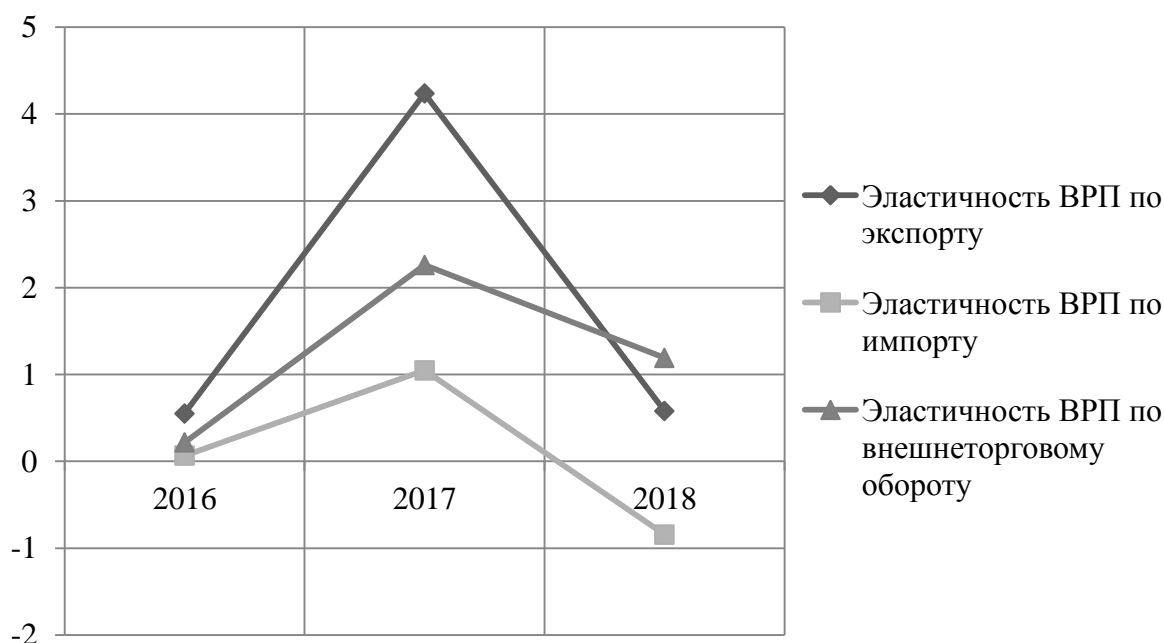


Рис. 1. Динамика изменения открытости экономики УрФО

Значение коэффициента эластичности ВРП по внешнеторговому обороту к концу исследуемого периода достигает величины выше 1, следовательно, внешнеэкономические связи оказывают влияние на экономический рост макрорегиона и воздействуют на структуру

регионального производства, экономика макрорегиона открыта, хотя динамика сравнительно не высокая.

Таким образом, развитие внешнеэкономических связей УрФО идет стабильно, реализуется извлечение выгод и преимуществ, которые дает открытая экономика. Вместе с тем, с точки зрения открытой экономики видна некоторая экономическая отсталость во внешнеэкономической деятельности. Такое отставание может быть вызвано общим замедлением динамики мировой торговли и/или снижением мировых цен на экспортируемую российскую продукцию, в большей степени топливно-энергетического комплекса.

Литература

1. *Анимица Е.Г., Глумов А.А.* Срединный регион: теория, методология, анализ. – Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2007. – 296 с.
2. *Силин Я.П., Анимица Е.Г., Новикова Н.В.* Тенденции развития экономического пространства Уральского макрорегиона // *Управленец*. – 2017. – № 2 (66). – С. 2–11.
3. *Татаркин А.И.* Социально-экономический статус срединного региона России // *Пространственная экономика*. – 2005. – № 4. – С. 21–39.
4. *Чумляков К.С.* Срединный макрорегион России в системе внешнеэкономических связей // IX Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансам: сборник научных трудов (Казань, 2020). – Казань: КФУ, 2020. – С. 539–542.
5. *Чумляков К.С.* Географическая и товарная структура экспорта и импорта международной торговли УрФО / Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем: материалы XIV Международной научно-практической конференции. УФИЦ РАН, Институт социально-экономических исследований – обособленное структурное подразделение, 2020. – С. 104–108.
6. *Тарасова Т.Г., Костюкова О.И.* Мировая экономика: Учебный материал. – Владивосток: ДВГАЭУ, 2002. – 136 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В ПОСТКОВИДНЫЙ ПЕРИОД

Ашова Нургул Темиртаевна¹,
Гарипова Альбина Альбертовна²

¹Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия

²Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Являясь наиболее чувствительной к изменениям экономики в условиях пандемии оказалась туристическая отрасль. Данная статья рассматривает последствия пандемического кризиса, а также возможности их нивелирования за счет внедрения новых технологий обслуживания и формирования туристического продукта.

Ключевые слова: туризм, цифровизация, диджитализация, геймификация.

Пандемия коронвирусной инфекции оказала влияние на развитие практически всех секторов экономического развития во всем мире. Первой ощутила на себе все негативное влияние сфера услуг. В 2020 году индустрия туризма столкнулась с серьезным вызовом в своем развитии – тяжелым кризисом, связанным со стремительным распространением (COVID-19) по всей планете. Как известно, кризис это не только негативные последствия, но также и повод пересмотреть устоявшиеся инструменты, подходы в развитии.

Как показывает практика туристская отрасль достаточно незащищенный вид экономической деятельности, так как представляется наиболее чувствительной к происходящим трансформациям, несмотря на довольно недолгий этап восстановления. Так же отметим, при вышеуказанных условиях спрос на туризм не походит к стагнации (Келлер, 2013). Мотивом конкуренции сферы туризма для многих стран становится снижение мировых туристских потоков.

Распространение пандемии привело к закрытию границ практически всех стран, остановки продажи и бронирования билетов на все виды транспорта, все в следствии привело к режиму всеобщей самоизоляции. Однако на современном этапе, в сравнении с предыдущими пандемиями у нас более вариативный подход и арсенал средств борьбы с Covid-19.

Принципиальным отличием текущей пандемии является одновременное возникновение так называемой «неинфекционной пандемии» («пандемии страха»), связанной со стремительным развитием информационных технологий и мгновенным распространением информации в современном мире. Например, люди под страхом заразиться, будут стараться меньше покидать свои города, страны, места привычного проживания.

Для того что бы минимизировать эффект кризиса вызванного пандемией, необходимо быть мульти факторными, то есть готовыми к завтрашнему дню, к примеру необходимо диверсифицировать рынок турпродуктов и сервисов, уделять внимание инвестициям. Для быстрого темпа восстановления отрасли туризма необходимо подготовка к завтрашнему дню инвестиции в системы исследования рынка и цифровой трансформации.

Сценарий развития туризма на современном этапе, как мы видим на рисунке 1, практически идентичен во всех регионах мира. Отсюда возникает необходимость в трансформации классического и адаптации нового туристического продукта. Привычные экскурсии с посещением достопримечательностей также трансформируются. Туризм становится цифровым. Так, анализ 321 млн способов вовлечь аудиторию, проведенный Adobe Digital Insights (ADI), обнаружил, что как минимум 8 из 10 крупных отелей тестируют возможности виртуальной реальности. Разработчики соединяют VR-девайсы с приложениями в мобильных телефонах посетителей. Виртуальные развлечения становятся важнейшей частью туристического обслуживания.

Пандемия привела колоссальному снижению туристских потоков по всему миру, что продемонстрировано на рисунке 1.

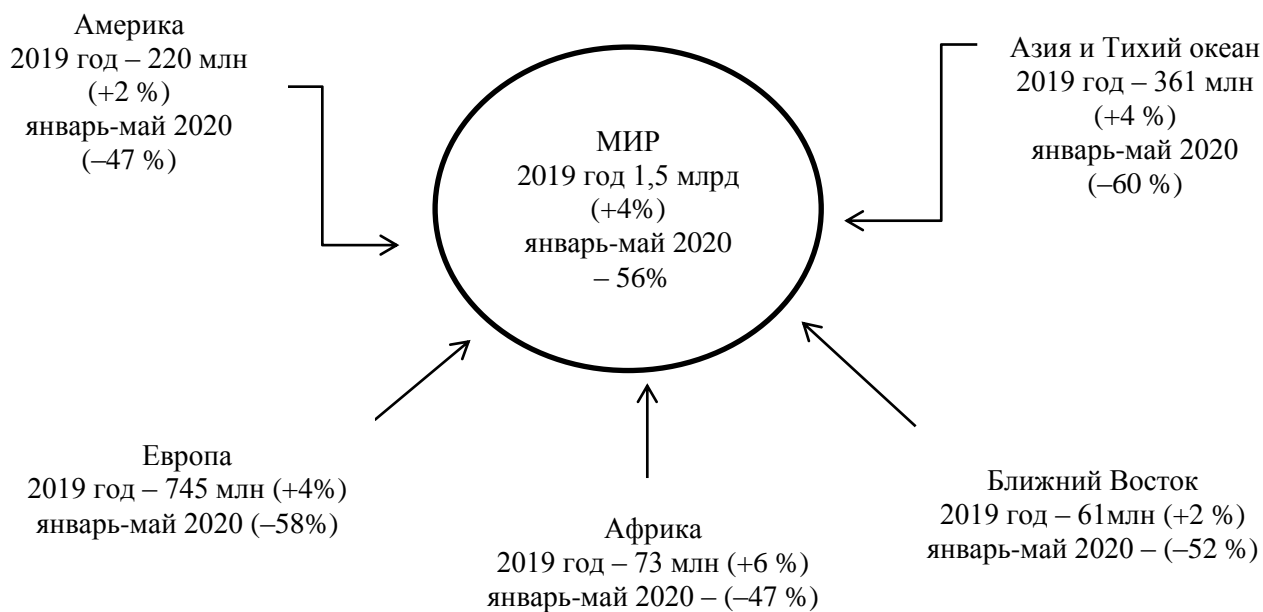


Рис. 1. Поток зарубежных туристов январь-май 2020 год, в процентах (по данным ВТО)

Внедрение таких элементов как геймификация переносят туристов в виртуальную реальность, делая их непосредственными участниками процесса. Данные технологии призваны улучшить и разнообразить качество предоставляемых услуг. Одним из ярких примеров можно отметить отель Hilton Hotels Garden Inns, которой успешно имплементировал элементы интерактивной игры в качестве в тренинг для сотрудников отеля.

Данные модели позволяют экспериментировать, так как подразумевают внедрение заданных ситуаций, с целью мониторинга поведения сотрудников в тех или иных ситуациях. Данные модели позволяют экспериментировать, так как подразумевают внедрение заданных ситуаций, с целью мониторинга поведения сотрудников в тех или иных ситуациях в процессе обслуживания. По итогу тестирования сотрудником выставляются баллы в зависимости от того, насколько хорошо они справлялись с заданиями, а также на основании отзывов гостей. Данный девайс позволил улучшить предоставляемый сервис, который сами посетители отеля имели возможность оценить [2].

Многие страны с целью нивелирования ущерба отрасли стали предпринимать меры по цифровизации. Так сложилось, что из-за карантина, связанным из-за мировой пандемии коронавируса Covid-19, нам стало затруднительно путешествовать не то, что по миру – по своей родной стране не везде можно свободно перемещаться без веской причины.

Век цифровых технологий подарил нам уникальную возможность в период пандемии не выходя из собственного дома посещать посетить разные в любом уголке мира [3]. Главное преимущество таких экскурсий – это неограниченное время на посещение, и большинство из них абсолютно бесплатны, а также не требуется оформление визовых документов. При этом вы можете посмотреть не только действующую, но и предыдущие экспозиции, что тоже очень хорошо. Помимо самостоятельных виртуальных путешествий, предоставляется возможность забронировать себе экскурсию с частным гидом по музеям и городам мира.

Не только в период пандемии, но и до нее уже были популярны многие цифровые технологии, позволяющие бронировать туристические услуги также стоит отметить появление в туристском пространстве так называемых «миллениалов», то есть это новый набор характеристик туриста, таких как новые привычки проведения отдыха, новые модели потребления, новые бизнес-модели и связь с цифровыми технологиями. Принципы смарт-технологий: инно-

вационное пространство, доступность, обеспечение передовыми технологиями, способствование устойчивому развитию туристской территории, упрощение взаимодействия и интеграция среды и гостя, повышение качества услуг для гостей. Направления: творчество, устойчивость, координация, ответственность, использование IT-инструментов и приложений [5].

На сегодняшний день в России не наблюдается внедрение турфирмами описанных выше VR-платформ, которые позволят максимизировать число клиентов, а также сделают уникальными турпродукты. Исходя из потенциала курортных мест России, такие технологии гармонично можно внедрять в продвижении курортов Кавказских Минеральных Вод, горнолыжные базы Эльбруса или отели в Сочи. Такие технологии уже активно применяются в Швейцарии, Америке, Ирландии. Примеров удачного внедрения цифровых продуктов в туристической индустрии немало. Но нужно понимать, что цифровизация – это лишь вспомогательный инструмент в продвижении продукта и улучшении клиентского опыта. В отличие от других отраслей, здесь цифра не заменит основного продукта – поездки в новое место и пребывания в нем.

Литература

1. Козлова Е.В., Солод Т.В., Завьялов А.А. Международный туризм в условиях кризиса мировой экономики: тенденции и проблемы развития // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2019. – № 4 (107). – С. 7–12.
2. Новостной ресурс «Цифровые тренды в туризме – 2020». – URL: <https://welcometimes.ru/opinions/cifrovyie-trendy-v-turizme-2020> (Дата обращения: 02.05.2021).
3. Новостной ресурс «traveloo.ru». – URL: <https://traveloo.ru/museums-online-besplatno.html> (Дата обращения: 02.05.2021).
4. Жертовская Е.В., Якименко М.В. Возможности и перспективы использования технологий Smart city для развития туризма территории // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 2. – С. 83–89.
5. Интернет-ресурс «<https://www.researchgate.net>». – URL: <https://www.researchgate.net/-publication/> (Дата обращения: 02.05.2021).

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В ПОСТПАНДЕМИЧЕСКИЙ ПЕРИОД

Гафиятуллина Алия Фэнисовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье указывается, что туризм является важной сферой, которая участвует в обеспечении экономической безопасности страны. Рассмотрено, как на туристическую отрасль повлияли ограничения, которые были введены по причине снижения распространения коронавирусной инфекции. Кроме этого, определены основные направления, которые реализуются со стороны государства по повышению привлекательности внутреннего туризма страны.

Ключевые слова: туризм, пандемия, безопасность, угрозы, туроператор, постпандемический период, коллапс.

Российская Федерация обладает богатым культурно-историческим потенциалом, что позволяет создать современную и качественную индустрию туризма, способную значительно увеличить потоки иностранных и отечественных туристов. Такие аспекты положительно скажутся на экономической безопасности и обеспечат достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития страны, независимость ее экономических интересов по отношению к эндогенным и экзогенным угрозам [1].

За последние несколько лет в туристической отрасли складывается беспрецедентная ситуация – такого коллапса, как сегодня, не было еще никогда. Из-за коронавируса встал

весь выездной туризм: туроператоры снимают полетные программы и останавливают продажи даже по тем направлениям, которые до сих пор не закрыты на карантин, либо открывались, но снова закрыты.

В отчете Федерального агентства по туризму Российской Федерации говорится: «что оплату за несостоявшийся тур, где обстановка угрожает безопасности жизни и здоровья, туристы могут получить в полном объеме. По некоторым закрытым направлениям туроператоры имеют право удержать сумму фактически понесенных расходов. Но это все равно не решает проблемы компаний, которые финансируют операционную деятельность, прямо в воздухе разворачивают борта и в срочном порядке оплачивают туристам проживание в других странах» [2].

Туристическая розница в большинстве своем была на стороне туристов, требующих вернуть им деньги, однако теперь осознала, что выбивать средства из туроператоров – значит вести к краху всю отрасль. Сами компании, формирующие туры, поняли это гораздо раньше. Инициативная группа ежедневно обращается в Ростуризм с просьбой оказать им содействие и подтолкнуть власти к признанию ситуации форс-мажором. По словам юристов, это не снимет с поставщиков туров обязательств, но как минимум даст им отсрочку – в такой ситуации решение о возврате средств туристам будет приниматься в суде.

В том же отчете указывается: «что во многих регионах гостиницы теперь закрыты. А там, где они продолжали работать, с постояльцев зачастую требовали справку об отсутствии коронавируса. В итоге туристы, предпочитавшие останавливаться в гостиницах, переключились на краткосрочную аренду жилья. Но даже в этом сегменте все равно было серьезное падение спроса» [2]. По данным «Авито Недвижимости», в апреле оно составляло до 50 % к прошлогодним показателям.

Вместо отпуска многие россияне постарались переехать поближе к природе и подальше от скопления людей – тем более, что компании массово переводили сотрудников на удаленку. В итоге резко подскочил спрос на загородную недвижимость: в некоторых регионах отмечали трехкратный рост. Эта ситуация сохранялась на протяжении всего лета 2020 года [3].

Став серьезным потрясением для туризма, пандемия коронавируса наряду с этим выступила триггером важных структурных изменений, которые будут определять формат работы туристической отрасли и после снятия всех ограничений, связанных с COVID-19 летом 2021 года. Для некоторых компаний это будет означать более активное внедрение онлайн-форматов и переориентацию на индивидуальные туры и работу с малыми группами, а для ряда других, возможно, даже радикальную смену профиля деятельности и поиск альтернативных ниш на российском рынке.

Одним из безусловно важных импульсов, которые сложившаяся ситуация привнесла в развитие туристической отрасли, стала ориентация игроков рынка и российских туристов на внутренний туризм. Многие россияне летом 2020 года открыли для себя новые направления внутри страны, отправившись не только на юг России, но и в Карелию, на Байкал, Алтай, Камчатку, а также в другие регионы.

Всему туристическому рынку сейчас приходится работать в ситуации полной неопределенности. Как мы видим, это является одним из ключевых дестабилизирующих факторов для отрасли. Неизвестно, как будет изменяться эпидемиологическая ситуация в мире и в отдельных странах, как скоро появится возможность снятия ограничений на международные перелеты и ослабления введенных мер санитарной и эпидемиологической безопасности. Ключевым драйвером роста сейчас является внимание, которое государство уделяет туризму. Кризис – это не только проблемы, но и новые возможности. Отсутствие выездного туризма сейчас компенсируется внутренним. Развивая внутренний туризм, игроки рынка развивают и выездной, поскольку создаются база, инфраструктура, механизмы, практика взаимодействия.

Важной тенденцией этого года являются путешествия внутри регионов. Так как регионы крупные, можно даже внутри них перемещаться на большие расстояния, поэтому полу-

чаются полноценные путешествия, причем, как правило, поездки в этом году были к водоемам. Яркий пример – Приволжский федеральный округ, когда Самарская область поехала в Ульяновскую, из Ленинградской области отправились в Карелию. Таким образом, по определенным направлениям в 2020 году турпоток увеличился. Причем популярные локации останутся точками притяжения: до 30 % туристов будут «возвратными», то есть на следующий год они снова поедут по этому же маршруту.

Среди регионов, которые пострадали в наименьшей степени, можно выделить курортные и загородные. Многие из объектов размещения в этих регионах, кто работал в сезон, так и продолжают работать. При этом летом более заполненными оказались отели премиального сегмента: он получил спрос со стороны тех людей, кто не смог полететь за границу, и тех, кто ездил и продолжает ездить на наш юг. Помимо этого, крупные отели обеспечили наполняемость, так как хорошо работали с онлайн и туроператорами. Осенью перевод детей на дистанционное обучение способствовал реализации отложенного спроса в октябре-ноябре среди объектов размещения в категории «4–5 звезд», в то время как сегменты категории «3 звезды» и ниже не получили достаточного объема спроса в эти месяцы.

Итак, ситуация в сфере туризма в постпандемический период развивается медленными темпами. При этом отмечается прирост по направлениям внутреннего туризма. Стоит рассмотреть, как государство реализует ключевые направления своей политики в сфере поддержки туризма и основных туристических направлений. Так, в качестве примера, можно привести туристический кэшбек. Туристический кэшбэк – программа Государственного субсидирования поездок по России, разработанная Федеральным агентством по туризму. В рамках этой Программы туристы могут оплатить путешествие картой «Мир» и получить кэшбэк 20 % от его стоимости [4].

Так 18 марта 2021 года стартовал третий этап Программы (первый этап прошел в августе, второй длился с октября по декабрь 2020 года) – чтобы участвовать, нужно купить тур, забронировать круиз, проживание в отеле или санатории до 15 июня. Путешествие должно завершиться 30 июня 2021 года.

Федеральная программа, направленная на поддержку внутреннего российского туризма, продлена Правительством до 30 июня 2021 года. В рамках третьего этапа каждый гражданин России вправе получить возврат за туристические поездки по России в размере 20 % от суммы, потраченной на покупку. Предварительно обещают даже возместить затраты на бензин, если турист поедет своим ходом по российским дорогам (пока это не получило подтверждения) [4].

Оператор программы – Ростуризм возвращает 20 % с каждого тура, максимально с одной транзакции можно получить до 20 000 рублей. Чтобы деньги вернули, стоимость тура должна быть оплачена полностью дебетовой или кредитной картой платежной системы «МИР». Средства зачисляются на карту в течение 5 календарных дней после транзакции.

Также рассмотрим, каковы условия участия в программе:

- можно оплачивать неограниченное количество путевок;
- участие принимают все регионы страны (раньше их ограничивали);
- турист должен проживать в гостиницах, рекомендованных Ростуризмом;
- можно отдыхать любыми компаниями, ограничений по числу отдыхающих в одной путевке не предусматривается;
- длительность отдыха должна быть не менее 2-х ночей (раньше кэшбэк предоставляли при проживании от 4 ночей);
- тур должен закончиться до 30 июня 2021 (а после карета превратится в тыкву);
- ограничений на минимальную стоимость тура нет (раньше существовал лимит стоимости тура – не менее 25 000 рублей).

Итак, на сегодняшний день сфера туризма подвержена не только кризисным явлениям, но и различным ограничениям, которые были введены по причине снижения распространения коронавирусной инфекции. В частности, основным результатом введения подобных ограничений в ряде стран является ограничение выездного туризма для России. Это является

отличным драйвером для повышения привлекательности внутренних направлений туризма. Сфера туризма является важной частью обеспечения экономической безопасности страны. И, как кажется, развитие и актуализация внутренних направлений туризма положительно отразится на состоянии экономической безопасности.

Литература

1. *Полухина А.Н.* Инновационные подходы к обеспечению экономической безопасности туристско-рекреационной сферы: монография. – Йошкар-Ола: ПГТУ, 2018. – 216 с.
2. Интернет-ресурс «investinrussia.com». – URL: <https://ru.investinrussia.com/data/files/sectors/ru-ru-tourism-in-russia-current.pdf> (Дата обращения: 10.04.2021).
3. Официальный сайт программы «Туристический кэшбек». – URL: <https://xn--b1afakdgpzinidi6e.xn--p1ai/> (Дата обращения: 10.04.2021).
4. Новостной ресурс «Российская газета». – URL: <https://rg.ru/2021/04/29/predstavlen-novyj-nasproekt-turizm-i-industriia-gostepriimstva.html> (Дата обращения: 10.04.2021).

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ТУРИСТИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ РОССИИ

**Пулина Светлана Максимовна,
Шевко Наиля Рашидовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Мировая экономика претерпевает сильные изменения в связи с пандемией COVID-19: оказалось, что мир намного больше зависит от туристической отрасли, чем представлялось ранее. Введение карантинных ограничений негативно повлияло и на туристическую отрасль России.

Ключевые слова: внутренний туризм, стимулирование, курорты, пандемия, последствия, меры восстановления.

Туризм является одной из глобальных индустрий, которые больше всего пострадали в связи с экономическими последствиями пандемии коронавируса. Традиционно туристско-рекреационная отрасль сильно подвержена влиянию внешних факторов и событий, происходящих в принимающих странах, что незамедлительно приводит к перераспределению туристических маршрутов. Однако, такие мощные шоки, как пандемия COVID-19, способны парализовать мировой туристический рынок на неопределенный срок. В России до пандемии доля в ВВП туристической и смежных с ней отраслей составляла около 5 % (5 трлн 442,9 млрд руб.), обеспечивая 5,6 % общей занятости (более 4 млн человек). Отрасль переживает кризис: продолжительность отмены бронирования туров по России составляет 3–6 месяцев (50–80 %), в случае выездного туризма отмена бронирований – 100 % с глубиной бронирования 4–7 месяцев. Выручка 95 % компаний туристической отрасли (большинство из которых – субъекты МСП) упала до нуля, загрузка коллективных средств размещения снизилась до уровня 0–3 % [6].

Туристическая индустрия России пострадала значительно больше, чем во многих других странах. По данным Росстата, поток иностранных граждан, въезжающих в Россию (с учетом поездок к родственникам, в командировки и т.п.) сократился в январе–сентябре 2020 года на 73,0 % в годовом выражении, составив 5,1 млн иностранцев. Из них, по данным пограничной службы ФСБ России, лишь 0,33 % прибыло с целью туризма (12,9 тыс. человек).

Многие российские туристы предпочли различные формы отдыха дома выездному туризму. Такой тенденции поспособствовало и то, что Россия богата на рекреационные пространства, природные и культурные достопримечательности. За 10 месяцев пандемии 2020 года внутренний туризм подорожал для россиян в среднем на 1,7 % в годовом выражении.

Эпидемиологическая обстановка продолжит серьезно сдерживать все виды туризма в мире и в России в 2021 году. В связи с этим эксперты предлагают не терять время и ис-

пользовать его для развития внутренней рекреации и туризма. Это также поможет расширить возможности полноценного отдыха внутри страны, всех видов спортивного, познавательного туризма для обеспечения улучшения здоровья нации и развития человеческого капитала по мере снятия карантинных ограничений.

На официальном сайте UNWTO проводится мониторинг мер, принимаемых странами или организациями для сглаживания последствий кризиса, вызванного коронавирусом, и восстановления рынка туризма и путешествий. По данным на 10 июня 2020 г., 18 % таких мер, принимаемых странами, относятся к мерам фискальной политики, 18 % – к мерам монетарной политики, 14 % – связаны с трудом и занятостью (рис. 1) [2].

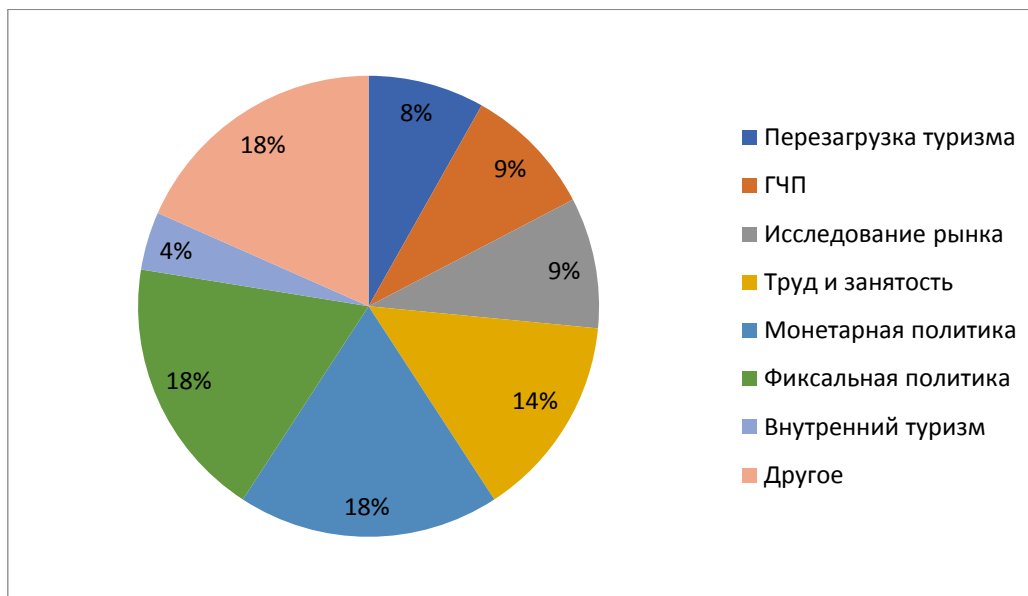


Рис. 1. Меры, принимаемые странами для снижения последствий кризиса, вызванного коронавирусом, и восстановления туризма и путешествий

Правительство России выделяет достаточно большие суммы для стимулирования внутренних туристических потоков. Например, к таким проектам относится реализация программы по возвращению гражданам части расходов за покупку туров по России и бронирование билетов (туристический кэшбэк). На такой проект было выделено 15 млрд рублей. Министр туризма и оздоровительных курортов Ставропольского края Александр Трухачев отметил, что программа кэшбэка способствовала более динамичному восстановлению отрасли туризма. Участие в программе также открыло новые возможности для бизнеса: это увеличило загрузку, туроператоры смогли предложить совершенно новые направления для путешествий, что в целом повысило привлекательность внутреннего туризма [4].

В основном туристическом регионе страны – Краснодарском крае туротрасль непосредственно пострадала больше всего. Туристический поток снизился и составил около 30 % к уровню 2019 года. В декабре 2020 года вице-премьер РФ Дмитрий Чернышенко сообщил, что национальный проект «Туризм и индустрия гостеприимства» будет готов уже весной 2021 года, чтобы начать активно работать с отраслью уже в летнем сезоне. В национальном проекте будет в особенности уделено внимание нескольким туристическо-рекреационным кластерам – Крым, Дальний Восток, Золотое кольцо, Кавказ [4].

Многие из туристов не были на курортах России 10–15 лет, и их представления об уровне сервиса и оснащении гостиниц и санаториев Российских курортов остались на том же уровне. Работники данной отрасли рассчитывают приятно удивить туристов [1].

Нужно помнить, что любой кризис, помимо убытков, несет за собой новые возможности и позитивные изменения. В ближайшие годы мировой туристический рынок ожидает глобальная трансформация. Стимулирование его развития и повышения конкурентоспособ-

ности российских курортов может способствовать улучшению состояния экономики страны за счет притока иностранного капитала и создания новых рабочих мест.

Литература

1. Шпырня О.В. Тенденции развития международного рынка туристских услуг // Научный вестник ЮИМ. – 2018. – № 1. – С. 62–66.
2. Всемирная туристическая организация UNWTO. – URL: <https://www.unwto.org/> (Дата обращения: 30.04.2021).
3. Новостной ресурс «IATA». – URL: <https://www.iata.org/> (Дата обращения: 30.04.2021).
4. Новостной ресурс «Ростуризм». – URL: <https://www.russiatourism.ru/news/15818/> (Дата обращения: 01.05.2021).
5. Информационное агентство «Интерфакс». – URL: <https://www.interfax.ru/world/703736>. (Дата обращения: 01.05.2021).
6. Интернет-ресурс «АСИ». – URL: <https://asi.ru/news/121744/> (Дата обращения: 02.05.2021).

ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА ИНДУСТРИЮ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

**Рубцов Владимир Анатольевич,
Джумаев Бобир Аскарлович**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Кризис, начавшийся в конце 2019 года от последствий коронавирусной пандемии Covid-19, ударил по всем направлениям экономики мира. Экономика многих стран серьезно пострадала от последствий распространения коронавирусной инфекции. К сожалению, не стала исключением экономических и социальных потерь ситуация в Республике Узбекистан. В качестве оценки влияния Covid-19 на экономику Узбекистана была изучена отрасль туризма. В статье было проанализировано влияние различного рода кризисных явлений на мировой рынок туризма. Для оценки состояния качества рынка туризма и влияния на экономическую, политическую и социальную сферу был взят рынок туризма в Узбекистане. По оценкам состояния рынка туризма Республики Узбекистан были разработаны рекомендации по улучшению состояния туристской отрасли. Поддержка туристских предприятий с малыми потерями во время циклических застоев в экономике было предложено укреплять внутренний рынок туризма. В качестве дополнения расширения возможностей развития «Территориально-рекреационных систем» (ТРС), даст еще большую возможность не только пережить кризис в туристском бизнесе, но и увеличить потенциальные возможности, опыт и инфраструктуру рынка туризма в целом.

Ключевые слова: коронавирусная инфекция, Covid-19, кризис, туризм в Узбекистане, системы ТРС, путешествующие, природные и культурные впечатления.

Туризм в Республике Узбекистан рассматривается в качестве приоритетного сектора в структуре национальной экономики и одного из основных факторов регионального развития. В республике с эффективным функционированием сферы туризма связывается решение важнейших социально-экономических задач, таких как рост трудовой занятости и повышение уровня качества жизни населения, диверсификация региональной экономики, повышение инвестиционной привлекательности региона, улучшение экологической ситуации и оптимизация процесса природопользования и ряд других. В свете современной экономической ситуации все большую актуальность приобретает вопрос развития туризма как элемента экономической системы в целях наиболее полного и эффективного использования туристского потенциала страны с учетом сложившихся в настоящее время благоприятных условий для развития туристской сферы.

Туризм в Узбекистане достаточно новая экономическая сфера деятельности, начало развития происходит с 1998 года. С 2017 года с приходом к власти Президента Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёева начались кардинальные перемены в экономике и в обществе в целом. Мировая интеграция экономики Узбекистана способствовала активному росту большинства хозяйствующих субъектов страны, которым необходимо либеральное проведение государственной политики и активное сотрудничество со всеми странами. Так и туризм в стране начал трансформироваться в отдельную отрасль экономики. Преобразование в структуре началось с Постановлением Президента Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёева от 02.12.2016 г., № ПП-2666 «Об организации деятельности Государственного Комитета Республики Узбекистан по развитию туризма». До создания комитета в стране координационную деятельность осуществляла Национальная компания «Узбектуризм».

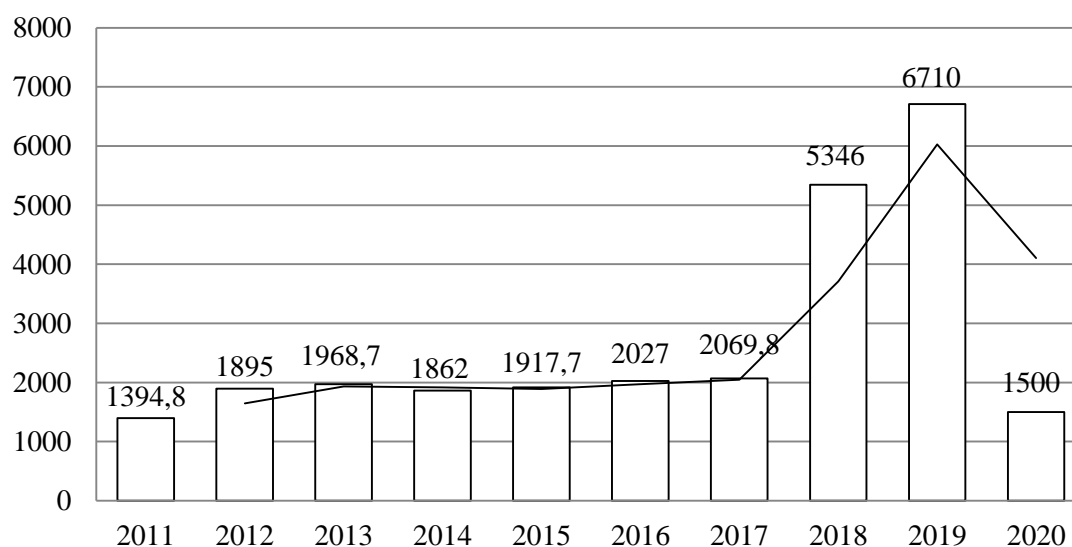


Рис. 1. Показатели количество прибывших туристов в Узбекистан с 2011 по 2020 года (млн человек).

Туризм в Республике Узбекистан также пострадал от последствий принятых карантинных мер и ограничений по распространению коронавирусной инфекции «Covid-19». Так, согласно по статистическим данным Государственного Комитета Республики Узбекистан по развитию туризма, в 2020 году число прибывших туристов в страну составило 1,5 млн человек, это приблизительно на 78 % меньше показателей 2019 года, число туристов в котором составляло 6 748,5 млн (рис. 1).

Причиной тому явилось прекращение с марта 2020 года всех транспортных сообщений (авиа, железнодорожные, автотранспортные, речные и др.), являющихся катализатором распространения коронавирусной инфекции Covid-19.

Учитывая прибыль от международного туризма в Узбекистане, в 2019 году порядка 1 млрд 313 тыс. долларов США, в 2020 году этот показатель снизился на 80,2 %, составив 261 млн долларов США (рис. 2).

Таким образом, экономика Узбекистана только в отрасли туризма потеряла более 1 млрд долларов США, что говорит о серьезности назревшего глобального экономического кризиса.

В сравнении с другими отраслями экономики, сектор туризма в Узбекистане впервые испытал на себе подобного рода кризис. Выше упомянутые анализы статистических данных явное тому доказательство.

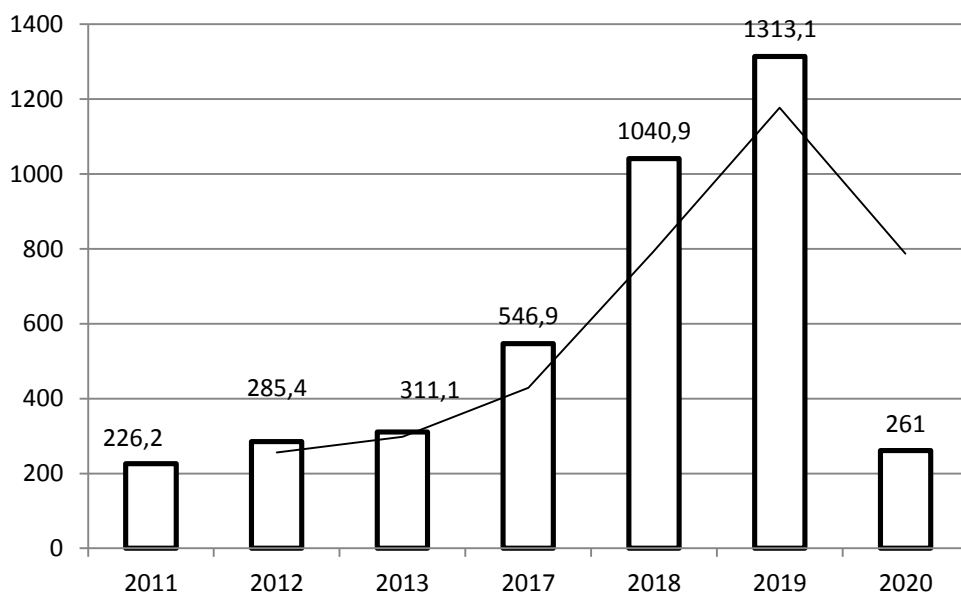


Рис. 2. Экспорт туристических услуг в период 2011–2019 годах (млн долл. США)

Так как туристские продукты не являются первой необходимостью потребительских товаров (услуг), во время пандемии и кризисных явлений туристические поездки в страну откладываются до улучшения ситуации. При этом необходима всесторонняя поддержка правительства для поддержания туристской сферы до выхода из кризисной ситуации. Как и многие страны, Правительство Узбекистана принимает меры по борьбе с пандемией «Covid-19». Одним из важных является Указ Президента Республики Узбекистан Ш. Мирзиёева от 28 мая 2020 года № УП-6002 «О неотложных мерах поддержки сферы туризма» для снижения негативного воздействия коронавирусной пандемии». На основании Указа в период с 1 июня 2020 года в туристском секторе и связанных с ней отраслях ставки налога на прибыль были снижены на 50 % от установленных ставок. Перенаправление рынка туристических услуг на развитие внутреннего туризма в Указе подразумевает деление регионов на «зеленые», «жёлтые» и «красные» зоны. «Зеленые» зоны обозначают территории наименее пострадавшие от коронавирусной инфекции в отличие от «желтых» и «красных» зон, тем самым разрешается совершать внутренние турпоездки только в «зеленые» зоны при строгом соблюдении установленных санитарно-гигиенических норм и масочно-перчаточного режима.

В связи с указанными событиями стоит отметить создание антикризисного фонда при Министерстве Финансов и выделение из государственного бюджета 20 млрд сумм (около 2 млн долл. США). Это была дополнительная поддержка предприятиям туристической деятельности, оказавшимся на грани банкротства из-за возникшей ситуации с коронавирусом.

Учитывая пики туристического сезона в среднем с апреля месяца до сентября, в 2020 году пик заражения пришелся именно в пиковый период туристической активности. Анализ данных показал эффективность перенаправления туристского рынка на внутренний туризм. Вероятней всего внутренний туризм будет основываться в возрастной категории которая находится в пенсионном возрасте, имеет больше свободного времени и стабильную социальную поддержку.

В виду достаточно внушительных потерь туристическую отрасль в Узбекистане необходимо восстановить в соответствии с правилами, возникшими в условиях борьбы с пандемии Covid-19. Так, многие страны начали внедрять разработанные инновационные технологические новшества. В частности, Испания одной из первых разработала и утвердила на государственном уровне новые санитарные протоколы для туристкой сферы. Власти России и Китая испытывают технологию распознавание лица – “Findface” (Лицевая биометрия

устанавливается на местах с большим скоплением людей, и с помощью нейросети выявляются люди, зараженные вирусным заболеванием. Данную систему испытал впервые Китай и на сегодняшний день она является самым мощным орудием выявления инфицированных коронавирусом.

Так как индустрия туризма фактически первой почувствовала такого рода кризисное явление с закрытием границ, изоляцией, отмененными крупномасштабными мероприятиями и все ограничения ещё долгое время будут влиять на восстановления сферы туризма и примыкающим к ней отраслей. В будущем независимо от сценария в сфере туризма будет наблюдаться резкое и долгосрочное сокращение расходов, поскольку виртуальные встречи и онлайн системы начали преобладать.

Большинство государств предлагают финансовые пакеты (например, налоговые каникулы, кредитные возможности, поддержку занятости), чтобы пережить кризисное время. Тем не менее, этот период также можно рассматривать, как возможность исправить выявившиеся структурные проблемы в туристской отрасли и в других отраслях хозяйствования.

В реализации мер по стимулированию туристской отрасли в будущем стоит сделать определенный упор на развитие территориально-рекреационных системы (ТРС), так как в скором времени путешествующие будут предпочитать отдыхать в местах, отдаленных от густонаселенных и загрязненных городов в поисках необычных природных зон для впечатления и восстановления здоровья. Необходимо развивать рынок внутреннего туризма, развивая ТРС с помощью GIS технологии, с переходом на внешний международный уровень. ТРС – географический объект особого рода. Она характеризуется территориальной упорядоченностью объектов, их плотностью, размещением и прочими свойствами. Выступая собственно ресурсом и носителем различных ресурсов, территория приобретает социально-экономическую составляющую. ТРС представляет собой систему взаимодействий между ландшафтной, производственной и социальной сферами (рис. 3).

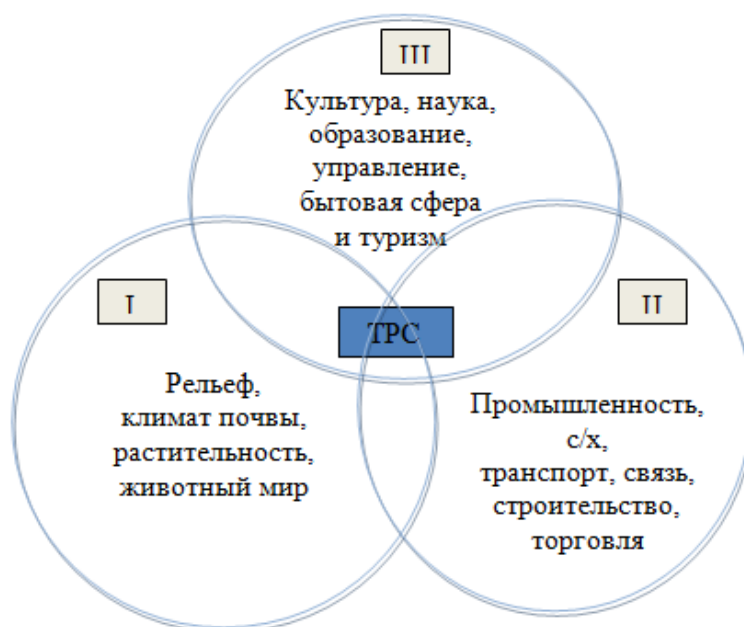


Рис. 3. Система взаимодействия (I-ландшафтной, II-материальной и III-непроизводственной) сфер жизнедеятельности общества, определяющих местоположение ТРС.

Безусловно, развитие ТРС на территории имеет комплексный характер, который включает процесс пропорциональной направленности между хозяйственными и социальными элементами, эффективностью использования рекреационных ресурсов и полного удовлетворения социальных потребностей населения. Основными генерирующими и принимающими

туристские потоки являются социально-экономические развитые центры с высокой долей объектов инфраструктуры. Периферийные районы отличаются затрудненной транспортной доступностью и практически отсутствием комфортных средств размещения. Подробное изучение ТРС позволяет подойти к их рациональной организации. Взаимное расположение территориальных систем даёт возможность выделить целостное сочетание элементов природного, культурного, социального, экономического характера – туристско-рекреационные районы.

В заключении необходимо подчеркнуть о серьезности данного кризиса Covid-19 и что многие эксперты и ученые придерживаются мнению долгого восстановление туристской отрасли. В будущем существуют разные примеры того как будет восстанавливаться отрасль:

– мировые стандарты для путешествия будут ужесточены однозначно, что приведет к уменьшению въездного туризма;

– туроператоры будут сокращаться, переходить на удаленную работу, но их место будут занимать роботы на местах, совершения турпоездки;

Следовательно, правительству стран с развитой туристической сферой необходимо:

– устанавливать тесные взаимоотношения с туристскими предприятиями по оказанию содействия развития отрасли;

– создавать фонды на базе Правительства стимулирующих внутренний рынок туризма;

– оптимизировать налоговые сборы с установлением долгосрочных налоговых льгот;

– субсидировать туристско-рекреационные зоны с привлечением научных специалистов по выявлению территорий с помощью современных технологий и организации социально-экономического пространства на базе рекреационных территорий;

– составлять долгосрочные планы управляющими структурами по повышению устойчивости туристического рынка сопутствующих в будущем мировых кризисов и т. д.

Литература

1. *Рубцов В.А., Джумаев Б.А.* Анализ современного состояния развития туризма в Республике Узбекистан / IV Всероссийский форум «Экономика в меняющемся мире». – Казань: КФУ, 2020. – С. 37–45.
2. Государственный комитет Республики Узбекистан по развитию туризма. – URL: <https://uzbektourism.uz/ru/research> (Дата обращения: 15.04.2020).
3. Указ Президента Республики Узбекистан № УП-6002 от 28 мая 2020 года «О неотложных мерах поддержки сферы туризма» для снижения негативного воздействия коронавирусной пандемии». – URL: <https://lex.uz/ru/docs/4831122> (Дата обращения: 23.04.2021).
4. *Шабалина С.А., Рубцов В.А., Байбаков Б.И.*, Территориальные аспекты развития туризма в Республики Татарстан: монография. – Казань: Отечество, 2014. – 159 с.
5. *Рубцов В.А., Рожко М.В., Биктимиров Н.М.* Прогнозное картографирование динамики численности сельского населения Республики Татарстан // Геополитика и экогеодинамика регионов. – 2019. – № 15 – С. 185–192.
6. *Габдрахманов Н.К.* Территориальная организация туристско-рекреационных систем с учетом тенденций расселения сельского населения в регионе (на примере Республики Татарстан) // Казанский экономический вестник. – 2017. – № 2 (28). – С. 5–10.
7. *Габдрахманов Н.К., Рубцов В.А.* Специфика развития туризма в малых и средних городах России // Сервис в России и за рубежом. – 2017. – № 7. – С. 55–64.
8. *Полухина А.Н.* Инновационные подходы к обеспечению экономической безопасности туристско-рекреационной сферы: монография. – Йошкар-Ола: ПГТУ, 2018. – 216 с.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ В ТУРИЗМЕ

**Юрьева Оксана Владимировна,
Сазонова Кристина Дмитриевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье проанализированы методы управления в туризме на макроуровне, на предприятии (в турагентстве, в туроператорской компании) и по отношению к отдельному работнику. Эффективность рассмотренных методов актуализируется в связи с необходимостью выхода из кризиса отрасли после окончания пандемии COVID-2019.

Ключевые слова: туризм, менеджмент, методы управления, развитие туризма, турагентство.

Туризм, несмотря на спад количественных показателей отрасли в 2020-2021 гг. вследствие пандемии коронавирусной инфекции, представляет собой один из динамично развивающихся секторов российской и в целом мировой экономик в последние десятилетия [4]. Вплоть до марта 2020 года во многих странах отрасль туризма вносила значимый вклад в валовый внутренний продукт, активизацию внешнеторговых показателей, создание рабочих мест, а также оказывало ключевое влияние на развитие смежных отраслей экономики: транспорта, строительства, гостиничной деятельности, услуг общественного питания, индустрии развлечений, сельского хозяйства и др. Экспертами прогнозируется быстрое восстановление отрасли после окончания пандемии и снятия введенных ограничений, что будет требовать грамотных управленческих решений как со стороны государства, так и со стороны руководителей туристских фирм: туроператоров, турагентов, субагентов. Все это предопределило актуальность выбранного исследования, главной задачей которого является изучение методов управления в туризме.

В целом метод управления – это совокупность приемов и способов воздействия на управляемый объект для достижения поставленных организацией целей [3]. Анализируя методы управления и их применение на разных уровнях объекта управления, классифицируем их на методы: на макроуровне, на предприятии, по отношению к отдельному работнику.

Рассматривая макроуровень, проанализируем основные организационные модели государственного регулирования туристской отрасли, их три:

1. Наличие сильного и авторитарного отраслевого органа власти, который регламентирует и контролирует деятельность туристской отрасли: все это говорит о том, что туризму в данных странах придается очень важное значение как в социальном, так и экономическом аспекте. Для реализации задач, сформулированных данным органом власти, необходимы большие финансовые вложения и полномочия его сотрудникам в сфере бюджетных инвестиций, научных разработок, инфраструктурного развития, маркетинга, продвижения, обеспечения безопасности. Целесообразна и наиболее эффективна данная модель для стран, которые обладают благоприятными предпосылками и условиями для развития туризма и осознают, что въездной туризм вносит значительный вклад в ВВП страны. Все это говорит о необходимости вклада большего количества финансовых ресурсов (как государственных, так и частных) в туристскую сферу, в частности в ее инфраструктуру, а также в продвижение бренда страны за рубежом. Данная модель управления присуща Турции, Египту, Тунису и Таиланду [1].

2. Для второй модели характерно наличие многоотраслевого министерства, одно из ведомств (департаментов, отделов) которого реализует государственную политику в области туризма. Чаще всего данного отраслевого министерства имеет экономический профиль, а в некоторых странах оно регулирует вопросы транспорта, культуры, спорта или промышленности. Данная модель характерна для большинства европейских стран.

3. Третья модель реализуется при отсутствии центрального государственного регулятора туризма, его развитие осуществляется на основе рыночного регулирования: соответственно, она практикуется в странах с ярко выраженными рыночными механизмами, пример – США.

Резюмируя макроуровень, можно констатировать, что субъектом, играющим ключевую роль в развитии туризма, является государство. Данную задачу государство выполняет посредством законодательства, анализа рекреационных ресурсов и потенциальных стратегических вариантов их развития, а также финансирования отрасли. В целом, отрасль туризма имеет тенденцию развития в тех регионах, где на высшем государственном уровне она рассматривается как одна из ключевых отраслей экономики [1].

Переходя к управлению на туристском предприятии и по отношению к отдельному работнику, отметим, что, несмотря на пандемию COVID-2019, в последнее десятилетие число туроператоров и турагентств в России имеет тенденцию увеличения [4], что говорит о высокой конкуренции в отрасли и актуализирует вопросы эффективного менеджмента как способа руководства, позволяющего активизировать все виды имеющихся ресурсов к достижению целей компании: как текущих, так и стратегических. Для достижения данной цели одним из главных условий является выбор подходящих методов управления, позволяющих определить ключевые факторы успеха компании и ее конкурентных преимуществ.

Существует множество критериев, позволяющих классифицировать методы управления. Рассматривая их комплексно, сочетая при этом формы содержания, направленность и организационную форму, классифицируем методы управления в туристской компании следующим образом:

- организационно-административные;
- экономические;
- социально-психологические.

Рассмотрим данные методы более подробно.

Организационно-административные методы, которые в свою очередь подразделяются на регламентирование, распоряительство, инструктирование – одни из ключевых компонентов менеджмента, проявляющиеся в воздействии субъекта управления на объект, где важно рациональное применение принципов исключения (когда большую часть полномочий передаются вниз) и приоритета функций (означающий, что структурное подразделение внедряется лишь при острой потребности в нём) [2]. Они обеспечивают упорядоченное разделение прав и обязанностей по вертикали и горизонтали. Механизмами их реализации являются приказы, распоряжения, указания: здесь заключается главное отличие данного метода от других – обязательность выполнения. Необходимо отметить, что прямое воздействие не всегда может привести к эффективному результату, для этого необходимо комбинированное их применение с косвенными методами, осуществляющимися посредством стимулирующих механизмов [2].

Рассматривая экономические методы, необходимо отметить, что им отводится ключевое место в управлении туристической фирмой, так как именно они в большей степени способствуют реализации главной задачи – получения прибыли. Они носят косвенный характер управления, но при этом реализуют важное материальное стимулирование работников туристских фирм достигать поставленных перед ними задач и планов. Инструментами данного стимулирования выступают заработная плата, премия, поездка в рекламный тур, депремирование: с учетом иных экономических показателей фирмы – кредитование, прибыль, цена.

В туристических компаниях экономические рычаги воздействия выступают в форме планирования, анализа, хозяйственного расчета, ценообразования (которое определяется себестоимостью туристского продукта и спросом на этот продукт) и финансирования. Отметим факторы, влияющие на стоимость туристского продукта: класс обслуживания, вид транспорта, формы обслуживания, конъюнктура рынка, сезонность.

Общеизвестна потребность в социально-психологических методах управления. Предприятия сферы туризма не являются исключением, здесь так же психологические факторы

оказывают воздействие на эффективность труда, на сплоченность трудового коллектива и дружественный климат в нем.

В целом социально-психологические методы – это система специфических способов воздействия на взаимоотношения и социальные отношения, возникающие в трудовых коллективах, позволяющие определить назначение сотрудника в нем, в том числе его лидера, выявить возможные мотивационные механизмы и индивидуальный подход к сотрудникам [2]. Ключевая особенность данного метода – это ориентация на внутренний мир индивида (сотрудника), его характер, философию, чувства для того, чтобы в дальнейшем приспособить и направить их на реализацию задач компании.

Практика менеджмента в туризме определяет две группы методов руководства: стимулирования (поощрение, наказание, критическая оценка) и регулирования (метод информирования (создание ориентирующих ситуаций, авторитетного личного примера) и метод нормирования (разрешения, запрещения, предписания)) [2].

Главная цель применения социально-психологических методов – создание в трудовом коллективе благоприятного социально-психологического климата, осознавая при этом, что сформулированные задачи туристской фирмы выполнимы при важнейшем критерии – человеческом факторе.

Проанализированные методы управления в туризме на уровне предприятия неразрывно связаны между собой, ключевая задача эффективного управленческого воздействия – это правильное их сочетание.

Литература

1. *Бессонова Г.Б.* Организационные модели государственного регулирования туризма за рубежом // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2016. – № 1 (60). – С. 31–40.
2. *Бикташева Д.Л., Гиевая Л.П., Жданова Т.С.* Менеджмент в туризме. – М.: Инфра-М, 2008. – 587 с.
3. *Моисеев В.В.* Методы управления в повышении эффективности производства // Научный журнал КубГАУ. – 2017. – № 133. – С. 41–44.
4. Официальный сайт Федерального агентства по туризму. – URL: <https://tourism.gov.ru/> (Дата обращения: 30.03.2021).

СЕКЦИЯ «ТРЕНДЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИКЕ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА»

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

Алексеева Анастасия Дмитриевна,
Нурийахметова Светлана Мазгутовна
Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена обоснованию необходимости цифровой трансформации нефтегазовой отрасли, так как в России она является одним из ключевых факторов развития экономики страны в целом. Определены приоритетные направления цифровизации нефтегазовых предприятий, выявлены их особенности.

Ключевые слова: нефтегазовая отрасль, цифровая трансформация, цифровизация, цифровые технологии, моделирование, цифровые двойники.

Всестороннее внедрение и использование цифровых технологий – это неотъемлемая часть 4-ой промышленной революции. На конкурентном и волатильном нефтяном рынке, где важен каждый процент экономии, такие технологии как Big Data, машинное обучение и искусственный интеллект способны существенно повысить эффективность всех бизнес-процессов компании – от добычи и переработки до сбыта произведенной продукции конечному потребителю.

Повышение эффективности предприятия в целом во многом зависит от использования новых технологий. В нефтегазовой отрасли годовой эффект от цифровизации производственных процессов оценивается в размере 10 % EBITDA (аббр. англ. Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization, – аналитический показатель, равный объему прибыли до вычета расходов по выплате процентов, налогов, износа и начисленной амортизации). Для выживания на конкурентном рынке, в условиях шестого технологического уклада, нефтегазовые компании должны разрабатывать и внедрять внутренние цифровые стратегии уже сегодня.

Компания «Татнефть» реализует собственную программу цифровой трансформации, в которую входят следующие бизнес-направления: добыча и переработка нефти, реализация нефтепродуктов, шинный бизнес, энергетика, машиностроение и т. д. Компания уже много лет применяет IT-технологии, с помощью которых смогла накопить положительный опыт реализации мероприятий по автоматизации и оптимизации процессов за счет IT-систем.

Центром моделирования, созданным в ПАО «Татнефть», осуществляется создание цифровых геологических моделей и цифровых двойников по каждому объекту нефтедобычи, которые позволяют выявлять проблемы при разработке месторождений. Более того, с использованием цифровых моделей ведется прогноз отказов оборудования, что дает возможность исключить простои оборудования, тем самым обеспечивая его непрерывную работу. Помимо этого, строится интегрированная система от пласта и процесса добычи до систем сбора и подготовки нефти.

Цифровыми технологиями в деятельности ПАО «Татнефть» охвачены все процессы, которые связаны как со сбором и обработкой геолого-технической информации, так и с построением геолого-гидродинамических моделей, созданных на основе трехмерных (3D) моделей месторождения. Наряду с этим с цифровыми технологиями связано принятие решений по выбору геолого-технических мероприятий (ГТМ) и их реализацией. К программным продуктам, применяемым в «Татнефти» для моделирования основных бизнес-процессов, относятся КИС АРМИТС, КИС «Татнефть-нефтедобыча», Roxar, T-navigator и другие.

В последние годы большинством нефтяных компаний реализуется 3D моделирование месторождений, которые позволяют обеспечивать контроль и управление процессами добычи нефти с целью стратегического планирования производственных задач и их решений. 3D геолого-гидродинамическое моделирование обеспечивает формирование нескольких вариантов моделей, по геологической модели осуществляется подсчет запасов и дорозведка месторождения, а по фильтрационной модели – управление процессом добычи и оценка ГТМ.

К следующим типам моделей относят экономическую модель разработки, инженерную модель обустройства месторождения и модель, связанную с управлением добычей. В «Татнефти» трехмерное моделирование реализуется не только для того, чтобы решить производственные задачи, но и для того, чтобы обосновать оптимальные варианты разработки нефтяных объектов, а также для обеспечения бизнес-планирования.

Текущая стратегия ПАО «Татнефть», неотъемлемой частью которой является процесс цифровизации, обеспечила ей выход на 8-ую строчку самых дорогих компаний России. Во всех направлениях деятельности «Татнефти» ведется планомерное внедрение цифровых технологий. С помощью реализации цифрового моделирования Ромашкинского месторождения Компании удалось снизить себестоимость добычи на 30 %.

Цифровая трансформация «Татнефти» способствует получению производства, которое минимизирует нагрузку на природу, снижает риск возникновения происшествий техногенного характера, а также увеличивает экономическую эффективность Компании.

Таким образом, основными преимуществами цифровой трансформации для социально-экономических систем является:

1. Оптимизация процессов. За счет внедрения новых технологий предприятию удается осуществить автоматизацию более простых процессов, в результате чего происходит исключение промежуточных этапов по более сложным процессам. Благодаря этому обеспечивается повышение гибкости предприятий, использующих свои ресурсы более эффективно.

2. Поиск новых потоков доходов. Появление новых технологий служит открытию новых способов увеличения прибыли компаний, недоступных им ранее.

3. Создание персонализированной и привлекательной инфраструктуры обслуживания. Современные заказчики ожидают, что предприятия будут прислушиваться к их мнению и удовлетворять их специфические потребности. Современные технологии развиты настолько, что могут решить все эти задачи.

В перспективах развития нефтегазовой отрасли многие видят угрозу масштабного внедрения и применения электротранспорта, однако, это только одна из ниш данной отрасли.

Авиация и судоходство, шинный бизнес, производство пластика и асфальта также являются основными направлениями, где востребованы нефть и нефтепродукты. Чтобы быть готовыми к любому сценарию развития событий необходимо постоянно повышать эффективность своей компании. В этом может помочь цифровизация, направленная на повышение эффективности и снижение затрат на всех уровнях деятельности.

Цифровая трансформация в нефтегазовой отрасли – залог успешного развития экономики страны в целом и усиление её позиций на мировом рынке.

Литература

1. Грибанов Ю.И., Шатров А.А. Сущность, содержание и роль цифровой трансформации в развитии экономических систем // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 3-1. – С. 44–48.
2. Еремин Н.А., Сарданашвили О.Н. Инновационный потенциал цифровых технологий // Актуальные проблемы нефти и газа. – 2017. – № 3 (18). – С. 3–10.

РАЗВИТИЕ РЫНКА АЛЬТЕРНАТИВНОГО МЯСА КАК ТРЕНД В ЭКОНОМИКЕ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

Алимова Камилла Ильнуровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена анализу рынка альтернативного мяса в условиях формирования шестого технологического уклада в экономике. Данная тема актуальна, поскольку в последние годы на фоне распространения в обществе гуманности и тенденций устойчивого потребления интерес к мясу из альтернативного белка резко возрос и финансовые показатели у его производителей продолжают улучшаться. Объектом исследования является рынок альтернативного мяса. Предметом исследования является анализ рынка растительного мяса в условиях формирования шестого технологического уклада. Целью анализа является выявление тенденций на рынке мяса из альтернативного белка. Задачи данного исследования следующие: ознакомиться с понятием шестого технологического уклада, выявить принадлежность развития альтернативных источников мяса шестому технологическому укладу, проанализировать рынок растительного мяса в мире (преимущественно в США) и в России.

Ключевые слова: шестой технологический уклад, рынок альтернативного мяса, растительное мясо.

Понятие «технологический уклад» ввел учёный-экономист Николай Дмитриевич Кондратьев. Он является автором теории больших экономических циклов, каждый из которых характеризуется собственным уровнем развития производительных сил. Такие уровни учёный назвал «технологическими укладами». Обычно кондратьевский цикл завершается кризисом, который служит отправной точкой для перехода производительных сил на более совершенную ступень развития.

По данным аналитиков, шестой технологический уклад начнёт формироваться в 2010–2020 годах, а пика развития достигнет в 2040-е годы (Каблов Е.Н, 2010).

Сейчас шестой технологический уклад только начинает формироваться. Это происходит прежде всего в США, Китае, Японии. И становится понятно, что для данного уклада характерно стремление развивать и активно внедрять наукоёмкие технологии: мембранные и квантовые технологии, фотонику, микромеханику, термоядерную энергетику, генную инженерию, нано- и биотехнологии [1, с. 2].

А биотехнологии, которые, как теперь известно, являются одним из аспектов шестого технологического уклада, используются в пищевых технологиях. У пищевых технологий есть и другое, более распространенное название – фудтех. Это активно развивающийся сектор, который изучает методы применения технологий для повышения эффективности и экологичности на всех этапах производства, распределения, обмена и потребления продуктов питания. В фудтехе применяется новое поколение решений и процессов, которые требуют использования науки и технологий для создания новых видов продуктов питания и напитков. Наиболее высокие темпы роста в области пищевых технологий имеет рынок инновационных продуктов питания – по прогнозам, среднегодовые темпы роста к 2025 году составят 50,5 %. Эта категория включает мясо из пробирки, продукты на основе насекомых и грибов, функциональные продукты питания и альтернативные белки (альтернативное мясо) [7].

Рассматриваемый автором статьи рынок альтернативного мяса аудиторско-консалтинговая компания Deloitte подразделяет на две группы: растительное и клеточное мясо (мясо из пробирки).

При производстве мяса из пробирки берут клетки животного, склонные к размножению, затем увеличивают их количество в биореакторе. Мировой рынок клеточного мяса, по данным аналитиков, на данный момент слабо развит. В прошлом году его продажи были менее \$ 14–15 млн. Одной из причин его медленного развития специалисты видят запрет на продажи мяса из пробирки в большинстве стран мира.

Растительное же мясо – это продукт, похожий на настоящее мясо по виду, вкусу, цвету, запаху и консистенции. Его производят на основе растительных белков (например, сои или гороха). В данной статье рассматривается преимущественно растительное мясо [5].

Крупнейшие производители в сегменте растительного мяса – Impossible Foods из Кремниевой долины и Beyond Meat из Лос-Анджелеса.

Компания Beyond Meat появилась в 2009 году. Она производит котлеты, фарш, сосиски из горохового белка, муки, крахмала, воды, масла, специй и красителя на основе свекольного сока.

Стартап же Impossible Foods был создан американским биохимиком, профессором Стэнфорда Патриком Брауном в 2011 году. Он решил заменить мясо животных на мясо из растительного белка. Также Патрик Браун выделил из растительных корней молекулы, похожие на молекулы гемоглобина. Это позволило получить у котлет для гамбургеров от Impossible Foods цвет и сок, имеющиеся в настоящем мясе.

Какова главная мотивация покупателей альтернативного мяса? На мясо из растительного белка переходят те, кто стремится защитить животных и минимизировать экологический ущерб от животноводства, но при этом не готов отказываться от привычек в питании. Поэтому производители растительного мяса стремятся максимально приблизить свои продукты по вкусу, виду и запаху к реальному мясу и преуспевают в этом [4].

Рассмотрим финансовые показатели самых известных продавцов искусственного мяса. Beyond meat на протяжении долгого времени увеличивала выручку, но расходы все равно не позволяли заработать. А в третьем квартале 2019 года компания впервые показала чистую прибыль – \$ 4,1 млн, хотя годом ранее у нее был убыток в размере \$ 9,3 млн. Выручка за этот же квартал увеличилась на 250 %, до \$ 92 млн по сравнению с аналогичным периодом 2018 года. Компания Impossible Foods еще не добилась прибыльности, однако выручка у нее больше – 132 млн долларов за 2019 год.

Кроме Beyond Meat и Impossible Foods, в рознице США есть и иные фирмы – производители альтернативного мяса: Morning Star Farms, Gardein, Boca и т. д. [4].

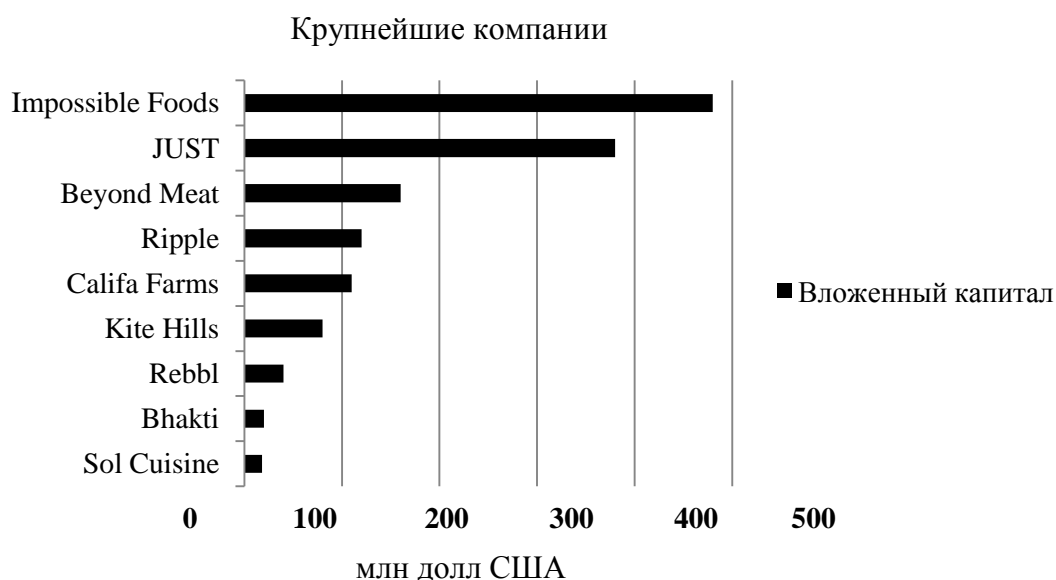


Рис. 1. Вложенный капитал на рынке растительного мяса (на 2018 год) [8]

Мясо из альтернативных источников белка могут начать выпускать крупные производители традиционного мяса. А сети фастфуда уже сотрудничают с производителями растительного мяса: в 2019 году сеть бургерных White Castle и сеть ресторанов быстрого питания

Burger King начали продавать экспериментальные партии бургеров из «мяса» в США. X Nestle с McDonald's в 2019 году начали поставки в европейские магазины [3].

Аналитики из группы компаний «ЭФКО» совместно с Московской биржей и J'son & Partners Consulting прогнозируют к 2025 году рост рынка пищевых технологий до \$ 390 млрд. Самые высокие темпы роста в фудтехе имеет рынок инновационных продуктов питания – их показатель среднегодового темпа роста, по мнению аналитиков, достигнет к 2025 году 50,5 %. Искусственное мясо, в том числе на растительной основе, может составить 10 % мирового рынка мяса, который оценивается в \$ 1,4 трлн, и в ближайшие 10 лет перерастет в индустрию стоимостью \$140 млрд. Специалисты прогнозируют увеличение объема мирового рынка растительного мяса (аналогов Impossible Foods и Beyond Meat) почти до \$ 4 млрд к 2025 году [6].

По материалам исследовательского центра Deloitte Consulting, росту поспособствует, прежде всего, европейский рынок: именно в Европе в 2020 году было продано 38 % всего произведенного искусственного мяса. Среди крупных рынков Deloitte также называет США (27 %), страны Азиатско-Тихоокеанского региона (23 %) и Латинскую Америку (12 %).

Говоря о России, отметим, что по данным аналитиков компании Deloitte, здесь рынок мяса из альтернативных источников белка составляет 0,7–0,8 % от такового в Европе, но имеет хорошие перспективы. За год в России потрачено на покупку мяса из альтернативного белка 2,6 млрд руб., подсчитали в Deloitte Consulting. Аналитики прогнозируют, что до 2025 года рынок альтернативного мяса будет расти ежегодно минимум на 10 %. Около 47 % россиян в возрасте от 16 до 40 лет готовы питаться искусственным мясом, отмечают аналитики исследовательского центра Deloitte Consulting.

В 2019 году на российском рынке появилась продукция Beyond Meat – тогда её бургеры начали продаваться в сети ресторанов White Rabbit Family. Продукция Beyond Meat появилась в «Азбуке вкуса», «Ленте», «Утконосе», торговых сетях «Город-сад» и «Перекрёсток».

Производством альтернативного мяса в России занялись и небольшие стартапы, и крупные агрохолдинги. Например, в 2020 году компания «Эфко», производящая майонез «Слобода», выразила готовность инвестировать 100 млн руб. в производство котлет для бургеров из растительного мяса. [5]

В заключение заметим, что развитие пищевых технологий и такого их проявления, как производство альтернативной мясной продукции из растительных ингредиентов, оказалось неотъемлемой частью развития экономики шестого технологического уклада в США. Эта продукция пользуется спросом у потребителей, приверженных экологическим и гуманистическим ценностям, что проявляется в постепенном росте финансовых показателей у компаний, производящих растительное мясо. Это сопровождается распространением данного рынка по всему миру и развитием его в России. Этот рынок динамично развивается, что может послужить отправной точкой для дальнейших исследований.

Литература

1. *Авербух В.М.* Шестой технологический уклад и перспективы России (краткий обзор) // Вестник Ставропольского государственного университета. – 2010. – № 71 – С. 2–6.
2. *Каблов Е.Н.* Шестой технологический уклад // Наука и жизнь. – 2010. – № 4. – С. 37–40.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР ПЕРЕХОДА РОССИИ К ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Амерханова Алсу Камилевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной работе приведены результаты исследования авторов, обращающих свое внимание на понятие «инновационное технологическое предпринимательство».

Рассмотрены основные отличия инновационного от традиционного технологического предпринимательства. Приведены аналитические сравнительные материалы по индексу инноваций стран мира, в которых учитываются такие показатели, как инновационные институты, уровень подготовки человеческого капитала, наличие исследований, инфраструктуры, устойчивости рынка, научных и творческих результатов, использование ресурсов сети Интернет. Выделены проблемы развития инновационного технологического предпринимательства и сформулированы предлагаемые пути их решения.

Ключевые слова: индекс инноваций, технологическое предпринимательство, инновационная модель, цифровизация, производство.

В настоящее время научно-технический прогресс способствовал быстрому развитию информационной сферы. Переход от традиционной формы к цифровой экономике, предполагающий использование цифровых технологий, идет быстрыми темпами в различных отраслях.

Цифровизация затронула все отрасли экономики, в том числе и предпринимательство, особенно его инновационную, высокотехнологичную часть. В связи с этим тенденции развития инновационного технологического предпринимательства очень актуальны.

В программе развития цифровой экономики в России до 2035 года приводится следующее определение: «цифровая экономика – это совокупность общественных отношений, которые складываются в процессе использования электронных технологий и инфраструктуры, а также технологий анализа больших объёмов данных и прогнозирования, с целью оптимизировать производство, распределить потребление и повысить уровень социально-экономического развития государства».

В современном мире наблюдается особая роль интеллектуальных ресурсов, открытость экономики, высокотехнологичное производство, клиентоориентированность, что необходимо учитывать субъектам предпринимательства для успешной деятельности. Учитывая данные черты развития общества и экономики, современное предпринимательство коренным образом отличается от традиционного. В конце XX века произошло отделение данного вида предпринимательства после создания в США таких высокотехнологических предпринимательских структур, как Apple, Google, Microsoft и многие другие.

В настоящее время продолжается научная дискуссия о содержании понятия «инновационное технологическое предпринимательство». По мнению О.Г. Тихомировой, технологическое предпринимательство – это инвестирование капитала (финансового, интеллектуального, человеческого) в аккумуляцию, использование и распространение специфических активов, основанных на современных достижениях научных и технологических знаний с целью создания и увеличения капитализации.

Под инновационным технологическим предпринимательством в широком смысле Г.В. Кадакоева понимает процесс создания и использования в коммерческих целях технико-технологических нововведений.

Е.С. Балашова, Е.А. Громова рассматривают инновационное технологическое предпринимательство в качестве практической реализации инноваций, внедрения передовых технологий в производство, применения новых технико-технологических процессов с целью получения качественно нового результата.

Таким образом, инновационное технологическое предпринимательство можно охарактеризовать в виде нового бизнеса, в основу которого положено устойчивое конкурентное преимущество, основанное на высокотехнологичной инновационной идее.

Следовательно, основным преимуществом и источником получения прибыли в случае инновационного технологического предпринимательства является наличие новой технологии или устройства, защищенных патентом, которые не могут повторить конкуренты.

Отличия инновационного технологического
предпринимательства от традиционного предпринимательства

| Сравниваемые параметры | Традиционное предпринимательство | Инновационное технологическое предпринимательство |
|---|---|--|
| Соотношение спроса и предложения | Удовлетворение спроса потребителей | Создание нового предложения, рождающего спрос |
| Повышение эффективности товара или услуги | Путем снижения затрат | Созданием принципиального нового продукта или технологии |
| Увеличение прибыли | Путем увеличения объема товаров или услуг | За счет создания нового товара или технологии |

При расчете индекса инноваций каждой страны учитываются такие показатели, как инновационные институты, уровень подготовки человеческого капитала, наличие исследований, инфраструктуры, устойчивости рынка, научных и творческих результатов, использование ресурсов сети Интернет. В таблице 2 приведен рейтинг стран с наилучшим рейтингом и показано место России в рейтинге.

Таблица 2

Рейтинг стран согласно Глобальному инновационному индексу

| 2018 | | | 2019 | | |
|------------------|----------------|------------------|------------------|----------------|------------------|
| Место в рейтинге | Страна | Индекс инноваций | Место в рейтинге | Страна | Индекс инноваций |
| 1 | Швейцария | 68,4 | 1 | Швейцария | 67,2 |
| 2 | Нидерланды | 63,3 | 2 | Швеция | 63,7 |
| 3 | Швеция | 63,1 | 3 | США | 61,7 |
| 4 | Великобритания | 60,1 | 4 | Нидерланды | 61,4 |
| 5 | Сингапур | 59,8 | 5 | Великобритания | 61,3 |
| 6 | США | 59,8 | 6 | Финляндия | 59,8 |
| 7 | Финляндия | 59,6 | 7 | Дания | 58,4 |
| 8 | Дания | 58,3 | 8 | Сингапур | 58,4 |
| 9 | Германия | 58,0 | 9 | Германия | 58,2 |
| 10 | Ирландия | 57,1 | 10 | Израиль | 57,4 |
| 46 | Россия | 37,9 | 46 | Россия | 37,6 |

При сравнении результатов 2018–2019 гг. видно, что в 2019 г. улучшились позиции в рейтинге таких стран, как Швеция, США, Финляндия, Дания, Израиль. Россия осталась на той же позиции, что и в 2018 г. Россия пока отстает от стран, имеющих высокий уровень инновационного развития, что связано с наличием в России стандартизированного массового производства, преобладающего в сырьевом секторе, и трудностями перехода страны на альтернативную инновационную экономику.

Следовательно, в условиях формирования инновационной экономики в России особое значение приобретает создание эффективных институтов взаимодействия государства и субъектов инновационного технологического предпринимательства.

Проблемы развития инновационного технологического предпринимательства и предлагаемые пути их решения

| Проблемы развития | Пути решения |
|--|---|
| Отсутствие инфраструктуры консалтинговых услуг для бизнеса, осуществляющего высокотехнологичные разработки | Создание сети региональных центров сервисной поддержки инноваций в предпринимательстве |
| Отсутствие учета специфики деятельности малых и средних инновационных технологических предприятий, приводящее к снижению эффективности мер государственной поддержки | Создание системы государственной поддержки инновационного технологического предпринимательства |
| Отсутствие доступа на мировой рынок продукции инновационного технологического предпринимательства | Разработка мер, облегчающих доступ на международный рынок наукоемкой продукции. Оказание консалтинговых услуг предпринимателям в оформлении внешнеторговых операций |
| Отсутствие полноценной системы статистического учета и отчетности малых инновационных предприятий | Создание специальных инструментов изучения результативности инновационных технологических предприятий |
| Дефицит специалистов в области инновационного технологического предпринимательства и менеджмента | Организация подготовки кадров для инновационного технологического предпринимательства |

Таким образом, в процессе проведенного исследования нами были выявлены следующие тенденции развития инновационного технологического предпринимательства в условиях цифровой экономики:

- выявлены принципиальные отличия инновационного технологического предпринимательства от традиционного;
- рассмотрены причины отставания РФ от стран, имеющих высокий индекс инновационного развития;
- на основе статистических данных рассмотрен количественный и качественный состав инновационных производственных технологий, разработанных в РФ;
- определена тенденция использования цифровых технологий в организациях предпринимательского сектора;
- рассмотрены проблемы развития инновационного технологического предпринимательства и предложены пути их решения.

Развитие инновационного технологического предпринимательства способствует переходу России к инновационной модели развития экономики.

Литература

1. *Petti C., Zhang, S.* Factors influencing technological entrepreneurship capabilities // *Journal of technology management in China.* – 2011. – Volume 6, Issue 1. – Pp. 7–25.
2. *Astebro T.* Key success factors for technological entrepreneurs R&D projects // *IEEE Transactions on Engineering Management.* – 2004. – Volume 51, Issue 3. – Pp. 314–321.
3. *Khan M.T., Kumar N.* Technology entrepreneurship capability development in Indian automotive industry // *Advances in Interdisciplinary Engineering.* – 2019. – Issue 3. – Pp. 561–567.

4. *Fuentelsaz L., Maicas J.P., Montero J.* Entrepreneurs and innovation: The contingent role of institutional factors // *International small business journal: researching entrepreneurship*. – 2018. – Volume 36, Issue 6. – Pp. 686–711.
5. *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.
6. *Яковлев А., Фрейнкман Л., Макаров С., Погодаев В.* Элитный консенсус и экономическое развитие региона: опыт Республики Татарстан // *Экономическая политика*. – 2018. – Т. 13. – № 1. – С. 180–217.
7. *Zimin D.* Promoting Investment in Russia's Regions // *Eurasian geography and economics*. – 2010. – Volume 51, Issue 5. – Pp. 653–668.
8. *Баранов А., Малков Е., Полищук Л., Рохлиц М., Сяняев Г.* Измерение институтов в российских регионах: методология, источники данных, анализ // *Вопросы экономики*. – 2015. – № 2. – С. 69–102.
9. *Швиданенко Г.А.* Интеллектуализация процесса бизнес-планирования в условиях современной экономики // *Economics, jurisprudence and management*. – 2014. – № 3. – С. 6–9.

ЭВОЛЮЦИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА В РАМКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Гиниятова Айгуль Рафисовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье представлен подход к оценке модели человека в экономической теории и показана роль государства в этой модели. По итогам анализа научных исследований охарактеризована эволюция экономической модели человека (от меркантилизма до экспериментальной экономики) и выявлены особенности принятия решений человеком в рамках поведенческой экономики, приведена характеристика влияния различных типов патернализма на процесс принятия решений индивидом.

Ключевые слова: поведенческая экономика, индивид, модель поведения, рационализм.

Одной из последних тенденций развития экономической теории является развитие междисциплинарной концепции – поведенческой экономики. В поведенческой экономике собраны наработанные исследования по процессу принятия решений человеком, максимально приближена модель индивида к реальности, показана его нерациональность. Нивелирование этой нерациональности является одной из целей государства. Согласно некоторым исследованиям, сторонники поведенческой экономики убирают мало соответствующие действительности предпосылки неоклассической модели человека, делают его более «реальным», приближенным к жизни, говорят о его нерациональности, но при этом попадают в другую крайность – наделяют чрезмерной рациональностью государство, активно вмешивающееся в процесс принятия решений.

Эволюция понятия экономической модели индивида в экономике началась с экономической школы меркантилизма (основные представители У. Стаффорд (1554–1612 гг.), Т. Ман (1571–1641 гг.), А. Монкретьен (1575–1621 гг.), Дж. Стюарт (1712–1780 гг.)). В этот период четко прослеживалась идея об эгоистичности всех экономических агентов. Поздние меркантилисты разделили людей на 2 типа – управляемые (руководствуются в повседневной жизни своими эгоистическими интересами) и управляющие (руководствуются в повседневной жизни общественными интересами, хотя и указывалось, что эти общественные интересы должны достигаться с учетом эгоистических интересов управляемых) [4]. Так как индивиды настроены эгоистично и действует против так же настроенных индивидов, то для ограничения свободы каждого необходимы институты, представляющие государство.

Подход А. Смита (1723–1790 гг.) отражал понятие «человека-эгоиста», субъекта рынка, производителя, работающего на рынок. Он считал, что индивид, который на рыночных условиях предлагает другим индивидам товары или услуги, тем самым выражает свой личный интерес, при чем это абсолютно взаимно со стороны всех индивидов (то есть у индивидов присутствует взаимный интерес) [6]. Личный интерес, который преследуется каждым отдельным индивидом, является также и интересом всего общества, следовательно, удовлетворение потребностей каждого отдельного человека способствует росту общественного благосостояния и общественного производства. Таким образом, человек по Смицу обладает некой рациональностью, хотя ее и нельзя назвать полной (абсолютной).

Отметим, что модель человека Смита наиболее похожа на модель реального человека, который каждый день в реальной жизни принимает множество мелких и более существенных экономических решений. В моделях иных экономических школ есть те или иные предпосылки, которые делают модель человека в экономике, в некоторой степени, абстрактной и оторванной от реальности [7].

Маржиналистская революция произошла в последней трети XIX (основные представители Г. Госсен (1810–1858 гг.), У. Джевонс (1835–1882 гг.), К. Менгер (1840–1921 гг.), Л. Вальрас (1834–1910 гг.), И. Бентам (1748–1832 гг.)). В основе маржиналистской революции лежит принцип убывания предельной полезности и утилитаристская этика (предполагающая, что целью каждого отдельного действия человека является наслаждение, удовольствие). Маржиналистская революция внесла важные изменения в экономическую модель человека. Человека начали определять как максимально рационально мыслящего, который максимизирует свою функцию полезности, знает, как это делать. Стал активно развиваться математический анализ при обработке данных по модели человека в экономической теории. При таких предпосылках экономический человек превратился в полную абстракцию, так как заведомо завывшалась рациональность экономических субъектов.

Впоследствии, появилось много трудов, посвященных отклонениям реального поведения людей от «идеального» поведения в соответствии с неоклассической теорией, так как неоклассическая концепция модели человека явно не способна объяснить процесс принятия решений в специфичных ситуациях, но и противоречит хорошо известным фактам о человеческой природе и поведении (например, полная рациональность или абсолютная память).

До второй половины XX в. все постулаты неоклассической теории (в том числе и о максимизации целевой функции полезности) были весьма убедительны, не было необходимости придумывать что-то новое, что только бы значительно усложнило анализ [11].

Дальнейшее развитие вопроса поиска экономической модели человека можно описать как сближение модели человека в экономике к реальному человеку (аналогично модели человека по Смицу). Активно исследуются проблемы выбора в условиях неопределенности, мотивации, учета ограниченных возможностей человека [1]. Этот этап развития модели человека в экономике характеризуется тем, что в анализ стали включаться знания и опыт таких особых областей экономики, как поведенческая и экспериментальная экономика.

Поведенческая экономика начала формироваться в 1950-х гг. Именно в этот период Г. Саймоном была предложена идея ограниченной рациональности, которая противопоставляется модели человека в неоклассической концепции. Идея Саймона отличается, прежде всего, тем, что она принимает в учет ограниченную рациональность человека, в том числе его не абсолютную память, не безграничные умственные и познавательные способности, не корректную оценку вероятности желательных событий и т. д. [5]. Все эти факторы приводят к ошибкам в работе неоклассической модели. Именно в этот момент начинает зарождаться поведенческая экономика – междисциплинарная наука на грани экономики, психологии, социологии, этики, философии. Работы по поведенческой экономике были отмечены также и Нобелевским комитетом. В 2002 г. лауреатами стали психолог Даниэл Канеман (Принстонский университет, США) и экономист Вернон Смит (Иерусалимский университет, Израиль). Оба этих ученых показали, что люди в действительности действуют не так разумно и рационально, как это описывается в классических экономических теориях. Было при-

знано, что психологические и поведенческие ошибки, свойственные людской натуре, оказывают существенное влияние на экономические и бизнес-решения человека. Можно сказать, что формально был признан факт того, что сложились такие новые научные дисциплины, как экономическая психология, поведенческая экономика со своей абсолютно иной, чем прежде, моделью человека в экономике. В настоящее время индивидуальное поведение и модели человека характеризуются в том числе с помощью психологических характеристик процесса принятия решений.

Сторонники поведенческой экономики провели не только позитивный анализ, но и выработали определенные нормативные рекомендации. Эти рекомендации были связаны, в основном, с вмешательством государства в экономику, вмешательством, призванным корректировать нерациональное поведение экономических агентов. Такая нормативная программа в экономической теории называется новым патернализмом, так как такое вмешательство благотворно сказывается на положении человека (под патернализмом понимается именно государственное вмешательство). По сравнению с традиционной неоклассической моделью существенно раздвинулись границы вмешательства государства в экономику и в принятие решения каждым отдельно взятым человеком.

Неоклассическая экономическая теория традиционно негативно относится к ограничительной политике со стороны государства, которая сужает возможности выбора для индивидов. Этот антипатерналистский принцип в рамках неоклассической теории объясняется тем, что потребитель всегда действует настолько это возможно рационально, поэтому любое вмешательство в процесс принятия им решений излишне, оно лишь нарушает принятые потребителем оптимальные решения (единственное «оправданное» вмешательство государства в экономику – это «провалы» рынка). Если же говорить о поведенческой экономике, то к провалам рынка добавляются условно названные «поведенческие» провалы (так как потребители не рациональны), поэтому государству просто необходимо помогать индивидам и вмешиваться в процесс принятия решений. При этом выделяются так называемые формы «старого» и «нового» патернализма [3]. «Старый» патернализм игнорирует предпочтения и интересы экономических агентов, принимающих решения и заменяет их интересами государства. «Новый» (light) патернализм в отличие от «старого» не исключает личных предпочтений индивида [9], и даже способствует реализации этих предпочтений. Таким образом, поведенческая экономика решительно отвергает традиционную антипатерналистскую установку. Государственное вмешательство становится инструментом, при помощи которого в поведенческой экономике «несовершенное» поведение ограниченного индивида приближается к «идеальному» (то есть максимально рациональному).

Поведенческая экономика – перспективное направление исследований, предложившее новую модель человека в экономике и во многом изменившее облик современной экономической науки. Поведенческая экономика показала, как сильно отклоняется поведение людей в реальной жизни в отличие от идеального рационального поведения.

Таким образом, поведенческая экономика критикует неоклассическое представление о рациональном индивиде, но при этом фактически выдвигает на роль рационального регулятора государство, что создает некоторые риски. В этих условиях определение оптимального уровня вмешательства становится крайне сложной задачей. Государственное регулирование процесса принятия решений необходимо, однако должно носить ограниченный объективными причинами характер.

Литература

1. Автономов В.С, Белянин А.В. Поведенческие институты рыночной экономики: к постановке проблемы // *Общественные науки и современность*. – 2011. – № 2. – С. 24–27.
2. Белянин А.В., Канеман Д., Смит В. Экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) // *Вопросы экономики*. – 2003. – № 1. – С. 3–10.
3. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм // *Вопросы экономики*. – 2013. – № 10. – С. 15–20.

4. Ман Т. О богатстве Англии во внешней торговле или баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства. – М., 2007. – 30 с.
5. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления. – М.: ИНФРА-М, 1993. – 37 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 2007. – 960 с.
7. Тутов Л.А., Шаститко А.Е. Ограниченная рациональность: проблемы системности в междисциплинарном контексте // *Общественные науки и современность*. – 2005. – № 2. – С. 137–145.
8. Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M. Regulation for Conservatives: behavioral economics and the case for «Asymmetric Paternalism» // *University of Pennsylvania law review*. – 2003. – Volume 151, Issue 1. – Pp. 121–130.
9. Loewenstein G., Haisley E. The Economist as therapist: methodological ramifications of «light» paternalism // *The handbook of economic methodologies*. – 2006. – Volume 3. – Pp. 32–36.
10. Sunstein C., Thaler R. Libertarian Paternalism // *American Economic Review*. – 2003. – Volume 93, Issue 2. – Pp. 21–35.
11. Williamson O.E. *The Economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. – N.Y.: The Free Press, 1985. – Pp. 44–52.

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ КАК ВАЖНЫЙ ШАГ В ПЕРЕХОДЕ К ШЕСТОМУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ УКЛАДУ

**Зарипов Алмаз Альбертович,
Шевко Наиля Рашидовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Во многих стратегических документах Российской Федерации ставится цель обеспечения перехода России к новому технологическому укладу, развития в стране высоких технологий и стремления сократить отставание в технологическом развитии от стран-лидеров. В данной статье рассмотрены особенности развития в России особых экономических зон и их необходимость в осуществлении перехода к экономике нового типа.

Ключевые слова: технологический уклад, шестой технологический уклад, свободная экономическая зона, особая экономическая зона.

Согласно Стратегии экономической безопасности России на период до 2030 года к основным угрозам экономической безопасности нашей страны относятся: использование развитыми государствами преимуществ в развитии экономики, высоких технологий (в том числе и информационных) в качестве инструмента глобальной конкуренции; исчерпание экспортно-сырьевой модели экономического развития, резкое снижение роли традиционных факторов обеспечения экономического роста, связанное с научно-технологическими изменениями; отсутствие российских несырьевых компаний среди глобальных лидеров мировой экономики; слабая инновационная активность, отставание в области разработки и внедрения новых и перспективных технологий (в том числе технологий цифровой экономики), недостаточный уровень квалификации и ключевых компетенций отечественных специалистов [3].

Из этого следует, что на государственном уровне признают отставание России в развитии высоких технологий и ставят стратегические цели по устранению соответствующих угроз, а именно в Стратегии экономической безопасности России на период до 2030 года отмечают необходимость: создания экономических условий для разработки и внедрения современных технологий, стимулирования инновационного развития, а также совершенствования нормативно-правовой базы в этой сфере; создание и устойчивое развитие перспективных высокотехнологичных секторов экономики; поддержка высокотехнологичного малого и среднего бизнеса; формирование производственных кластеров, развитие территорий, на которых установлен льготный режим осуществления промышленно-производственной

и технико-внедренческой деятельности; развитие технологий (в том числе технологий цифровой экономики), обеспечивающих укрепление конкурентных позиций Российской Федерации на глобальных рынках [3].

Такое внимание в стратегических документах развитию высоких технологий связано с возникшей необходимостью перехода экономики России к так называемому шестому технологическому укладу и сокращению отставания развития как экономики в целом, так и отдельных сфер жизни населения от уровня развитых стран.

Под термином «технологический уклад» следует понимать сложившиеся устойчивые экономические отношения, в рамках которых осуществляется замкнутый цикл производства и потребления ресурсов, который в свою очередь основан на существующих достижениях техники. В основе же шестого технологического уклада лежат роботостроение, приборостроение, бикомпьютерные технологии и биомедицина. И очевидно, что необходимость перехода России к шестому технологическому укладу обусловлена существенным отставанием развития отечественных технологий от технологий развитых стран. Переход к новому укладу возможен только благодаря скачку в развитии высоких технологий, а этот скачок будет возможен благодаря комплексным мероприятиям, направленным, прежде всего, на создание условий для развития науки и привлечения инвестиций в соответствующие сферы [1].

Государству необходимо создавать условия для развития высокотехнологичной сферы экономики. Для более плавного перехода к новой экономике было бы целесообразно вкладывать деньги в развитие новых научных школ, но, как следует из Стратегии экономической безопасности России до 2030 года, отставание нашей страны от развитых стран настолько велико, что нам необходим не плавный переход к новому укладу, а резкий скачок к нему, поэтому следует сделать акцент на привлечение больших инвестиций и создание условий для функционирования производств, использующих новые технические решения.

Одним из механизмов развития высокотехнологичных отраслей экономики в России является создание особых экономических зон (ОЭЗ). Особая экономическая зона – часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны. На территории России могут создаваться четыре типа особых экономических зон: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные и портовые [4].

Для создания промышленно-технической продукции, программных продуктов, систем сбора и обработки данных и другого вида инновационных продуктов создаются особые экономические зоны технико-внедренческого типа (ОЭЗ ТВТ). В данных ОЭЗ допускается применение процедуры свободной экономической зоны и не разрешается размещение объектов жилищного фонда, также здесь можно осуществлять промышленно-производственную деятельность. ОЭЗ ТВТ располагаются в крупнейших научно-образовательных центрах, а их резидентами могут быть как индивидуальные предприниматели, так и коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий. На территории ОЭЗ могут также осуществлять предпринимательскую деятельность инвесторы, которые не являются резидентами ОЭЗ [5].

На территории России расположены семь особых экономических зон технико-внедренческого типа: «Дубна», «Санкт-Петербург», «Томск», «Технополис «Москва», «Исток», «Иннополис» и ОЭЗ ТВТ Саратовской области. По данным Минэкономразвития РФ на 1 января 2020 года резидентами ОЭЗ ТВТ являлись 454 компании, которые за время своей деятельности создали более 18 тысяч рабочих мест, осуществили более 169 млрд рублей инвестиций и выручка которых составила более 256 млрд рублей [5].

Создание льготных условий в виде функционирования особых экономических зон безусловно является огромным шагом на пути развития инновационных видов деятельности в России. Но если говорить о фундаментальных правилах перехода от одного экономическо-

го уклада к другому и сравнивать темпы роста инновационного сектора экономики в России и в странах-лидерах, то становится очевидным, что России всё-таки не хватает научной базы для развития инноваций, а ОЭЗ ТВТ призваны решать в большей степени только вопросы привлечения инвестиций [2].

Согласно официальному сайту Минэкономразвития особые экономические зоны предлагают своим резидентам следующие конкурентные преимущества: льготное налогообложение и таможенные льготы, минимальные административные барьеры, первоначальная помощь в реализации проектов и льготы на аренду земли и помещений. Если льготы на таможенные пошлины, налоги и аренду, безусловно, реализуются на практике. То с двумя другими указанными преимуществами можно поспорить, после анализа зарубежного опыта. Зарубежные свободные экономические зоны предлагают своим резидентам не только налоговые льготы, но и маркетинговую поддержку, это возможно реализовать во многом благодаря сильной PR-стратегии свободных зон, также централизованно оказывается и консультационная поддержка всем резидентам, тогда как в России маркетингу ОЭЗ практически не уделяется внимания, а консультационную поддержку могут получить лишь единицы резидентов, попадающих под определённые условия, из-за этого страдает большое количество малых и средних предпринимателей в инновационной сфере. Также, несмотря на заявления официальных органов власти об отсутствии административных барьеров, в сравнении с зарубежными странами, прежде чем стать резидентом ОЭЗ в России нужно пройти довольно много бюрократических процедур, что тоже часто посильно только крупным игрокам. А развитие любой отрасли начинается со становления сильной ниши мелких игроков на рынке [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что создание особых экономических зон технико-внедренческого типа и их деятельность по привлечению зарубежных инвестиций безусловно содействует развитию в нашей стране экономики нового типа и является шагом вперёд на пути к переходу к шестому экономическому укладу. Но существующие проблемы бюрократии содействуют развитию на этом рынке только крупных игроков, тогда как довольно важным является развитие в этой сфере также малого и среднего бизнеса. Также в деятельности особых экономических зон серьёзным недостатком является слабая консультационная поддержка резидентов, которая особенно важна в развитии новых отраслей экономики. Следует отметить, что практически при всех ОЭЗ ТВТ действуют свои научные центры, которые направлены на развитие науки и подготовку специалистов для работы в узкоспециализированных инновационных сферах экономики, а это в будущем должно способствовать фундаментальному развитию в стране новых технологий.

Литература

1. Урасова А.А. Ключевые аспекты перехода экономической системы к шестому технологическому укладу // *ARS administrandi*. – 2017. – № 1. – С. 52–61.
2. Сытник А.А. Организационно-экономические аспекты развития технологического уклада в формирующейся рыночной экономике (на примере Российской Федерации): автореф. дис. ... д-р экон. наук / А. А. Сытник. – Саратов, 2012. – 36 с.
3. Указ Президента РФ от 13.05.2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
4. Федеральный закон от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ (ред. от 30.12.2020) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».
5. Официальный сайт «Министерство экономического развития Российской Федерации». – URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/regionalnoe_razvitie/ (Дата обращения: 01.05.2021).
6. Четинога О.А., Солодков М.В., Семенова А.Э. Проблемы функционирования и перспективы развития особых экономических зон в России // *Baikal Research Journal*. – 2017. – №3. – С. 4–10.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОСИСТЕМЫ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Кулагин Роман Вадимович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Основой экономического роста является опора на постоянное увеличение производительности труда. Это подразумевает внедрение и широкое распространение новых технологий, а также развитие в сфере инноваций. Исходя из того, что российский уровень внутреннего валового продукта на душу населения относительно низок, можно говорить о нереализованном экономическом потенциале нашей страны. Можно предположить наличие возможности повышения темпов роста экономики, за счет его интенсификации, или иными словами – за счет внедрения более производительных способов труда. Последнее предполагает наличие развитой экосистемы инноваций.

Ключевые слова: инновации, венчурный капитал, инновационные производства, экономическая политика.

Современный этап технического развитие характеризуется трансформацией экономических процессов под влиянием новых информационных способов сопровождения производства. Бурное развитие цифровых технологий требует от экономических субъектов более высоких темпов при внедрении инновационных товаров и способов производства. В таких условиях, относительный уровень инновационных производств является показателем конкурентоспособности национальной экономики на мировой арене. Отмечается, что высокая доля инновационных производств способствует не только конкурентоспособности страны, но и улучшению ее социально-экономического положения [3, с. 88].

В контексте государственной экономики, развитие инновационной экосистемы стоит рассматривать, начиная с регионального уровня. С позиции региональной экономики, поддержать инновационную активность субъектов можно посредством института венчурных инвестиций. Значимость указанного института привлечения капитала определяется специфичными чертами инновационных проектов. Зарождающиеся предприятия, которые нацелены на новые товарные рынки не имеют доступа к таким традиционным источникам финансирования, как собственные средства учредителей, займы и банковские кредиты.

Для того чтобы обосновать последнее суждение обратимся к отличительным чертам венчурного капитала. Преимуществом венчурного финансирования является то, что венчурный капитал предоставляется без залога и поручительства, что выгодно для венчура, поскольку для предприятия становится обременительным использование банковских кредитов и займов. При этом, венчурный капитал может предоставляться с обеспечительными мерами, в качестве залога возможно рассматривать согласованную долю акций компании. Венчурный инвестор, в свою очередь, также заинтересован в росте капитализации инновационной фирмы, поскольку от этого зависит прибыль капиталиста при продаже им своей доли на заключительном этапе венчурного процесса [1, с. 32].

Для процесса венчурного финансирования соотношение риска и доходности прямо пропорционально – при успешной реализации проекта становится возможным за небольшой промежуток времени увеличить в несколько раз размер вложенных средств. При этом стоит обратить внимание на относительно высокий уровень риска в процессе финансирования венчурного проекта. Основные риски, с позиции инвестора, проистекают из отсутствия каких-либо обязательств основателей проекта перед инвестором. Избежать или минимизировать последствия провала проекта невозможно, так как венчурное инвестирование не предполагает возможность применения мер по страхованию инвестиционных рисков

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о наличии существенных ограничений для развития института венчурных инвестиций. Общепринятым в мировой практике является то, что государство должно создавать своими силами условия и давать первоначальную

чальный импульс к развитию своей национальной инновационной системы. Также, нормальной считается практика постоянного стимулирования инновационной деятельности и инновационной активности за счет средств государственного бюджета.

Это объясняется тем, что продвижение технологий в производство способствует реализации основных функций государства. Кроме поддержания конкурентоспособности экономики, это еще и обширный спектр социально-экономических функций. При этом механизмы государственной поддержки зачастую представляются недостаточно эффективными. Кроме того, государственные инвестиции не лишены рисков, которые крайне негативно сказываются на отсутствии интереса к венчурным инвестированиям у рыночных субъектов. Таким образом, при разработке государственных проектов в сфере науки и инноваций, стоит оценивать эффективность и целесообразность уже проводимых мероприятий.

Государственное участие в рамках института венчурных инвестиций заключается в создании и софинансировании специализированных инвестиционных фондов. Считается, что при анализе результативности государственной политики в данной сфере, стоит рассматривать показатели данных фондов. Однако, государственное участие покрывает всю цепь инновационной деятельности – начиная с научно-исследовательских работ (далее НИР), заканчивая непосредственно предприятиями, выпускающими инновационные товары [2, с. 68].

Таким образом, государственная политика в сфере поддержки венчурных предприятий начинается с финансирования предприятий, занятых в НИР. Результативность таких инвестиций в конечном счете должна отображаться на количестве патентуемых технологий. Кроме этих показателей, интерес представляют объемы производимых инновационных товаров и услуг, а также объемы валовых инвестиций в инновации. Проанализировав последние показатели, можно будет составить заключение о положении инновационных предприятий в стране. Указанные показатели представлены в таблице 1, кроме них приведена динамика численности населения, которая пригодится в дальнейшем анализе.

Таблица 1

Общие показатели науки, инноваций и исходные данные [4, 5]

| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Расходы федерального бюджета на гражданские НИР, млрд. руб. | 425,3 | 437,3 | 439,4 | 402,7 | 377,9 | 420,5 | 489,2 |
| Подано заявок на выдачу патентов, ед. | 64 266 | 59 444 | 62 352 | 58 163 | 53 584 | 53 612 | 52 567 |
| Численность населения, тыс. чел. | 143 347 | 143 668 | 146 267 | 14 654 | 146 804 | 146 880 | 14 678 |
| Объем инновационных товаров, млрд. руб. | 3 507,9 | 3 579,9 | 3 843,4 | 4 364,3 | 4 166,9 | 4 516,2 | 4 863,3 |

Как можно судить по представленным выше данным, объем расходов государственного бюджета на НИР не коррелируется с динамикой регистрируемых патентов. Что же касается других показателей, для информативности выводов их стоит соотносить между собой и другими показателями. К примеру, влияние венчурного капитала на социально-экономическое развитие государства возможно косвенно измерить при помощи показателя инновационных товаров, работ и услуг на душу населения. Для этого были представлены данные численности населения России, а также общий объем произведенных инновационных товаров по го-

дам. Экономическую же эффективность инновационной экосистемы государства можно представить в виде соотношения темпов роста инвестиций в инновации и темпов роста объемов производимых инновационных товаров. Все указанные показатели представлены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели результативности инвестиций в инновации [5]

| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Объем инновационных товаров на душу населения, млрд. руб. | 24 471,3 | 24 917,8 | 26 276,5 | 29 781,3 | 28 384,0 | 30 747,5 | 33 133,1 |
| Прирост объема инновационных товаров, % | 22,10 | 2,05 | 7,36 | 13,55 | -4,52 | 8,38 | 7,69 |
| Прирост объема затрат на инновац. деятельность, % | 22,97 | 8,94 | -0,68 | 6,73 | 9,36 | 4,83 | 32,68 |
| Эффективность затрат на инновац. деятельность, % | 96,22 | 22,95 | - | 201,39 | -48,30 | 173,44 | 23,52 |

Как можно видеть по результатам расчетов последнего упомянутого показателя, уровень эффективности инвестиций в инновации в лучшем случае можно охарактеризовать как умеренный. Прежде всего, стоит обратить внимание на высокий уровень колебаний не только объема инвестиций, но и объема производства инновационной продукции. Это может быть следствием не только нестабильного экономического положения, но и отсутствия последовательной экономической политики государства в сфере инноваций.

Крайне негативным для нашей экономики является то, что при увеличившимся уровне расходов государства на НИР, а также возросшем объеме выпуска инновационных производств, относительный показатель эффективности инвестиций в большинстве случаев менее ста процентов. При этом, наблюдается положительная динамика подушевого показателя произведенных инновационных товаров и услуг. В работе этот показатель был использован с допущением о том, что инновационные производства всегда благоприятно сказываются на социально-экономическом положении граждан. Таким образом, можно утвердить увеличение этого положительного влияния.

Наличие выявленных проблем в системе продвижения инноваций требует от государства разработки иного подхода к данному вопросу. Безусловно, увеличение затрат бюджета на инновации и науку отразится на экономическом развитии благоприятным образом. При этом очевидной является наличие проблемы в структуре таких затрат. Кроме того, необходимо разработать комплекс государственных программ, ориентированных на финансирование инноваций в каждой отдельной отрасли производства.

Литература

1. Кузнецова О.Н. Стимулирование инновационной активности экономических субъектов // Вестник финансового университета. – 2017. – № 1. – С. 28–34.
2. Плеханов А.Г., Ушакова Т.В. Оценка эффективности ресурсно-инновационного развития строительных организаций // Экономика и строительство. – 2017. – № 4. – С. 65–70.

3. *Акулинин Ф.В.* Инновационный потенциал как составляющая инновационного климата. Оценка элементов инновационного потенциала // Нормирование и оплата труда в промышленности. – 2018. – № 2. – С. 87–93.
4. Росстат. – URL: https://gks.ru/bgd/regl/b20_11/Main.htm (Дата обращения: 27.04.2021).
5. Росстат. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477> (Дата обращения: 27.04.2021).

ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ К СЕТЕВОМУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ТЕХНОЛОГИЧНОГО ЭКСПОРТНОГО ПОТОКА

**Маъруфи Максуд,
Садриев Азат Рафаилович**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе исследуется проблема преодоления сырьевой ориентации российского экспорта и его замещения технологичным экспортным потоком, содержание которого формировалось бы с позиции создания конкурентоспособного в глобальных масштабах ценностного предложения. Предлагается методика оценки готовности организаций к сетевому взаимодействию, в основу которой положены процедуры картирования состава участников экспортоориентированных инновационных сетей в зависимости от их предрасположенности к осуществлению либо инновационной, либо производственной деятельности.

Ключевые слова: экспортный поток, ценностное предложение, экспортная сеть, состав участников, картирование, инновационная специализация, производственная специализация.

Переход мировой экономики к шестому технологическому укладу, с одной стороны, предопределил смену глобальных приоритетов инновационного развития, а, с другой стороны, обусловил возникновение принципиально новой парадигмы технологического предпринимательства, сориентированного на открытое системное взаимодействие различных участников инновационного процесса [1]. С расширением масштабов такого взаимодействия и увеличением его глубины стали складываться целые сетевые инновационные сообщества, природа которых позволяла заявляться на проведение амбициозных технологических разработок [2]. Учитывая возрастающую потребность российской экономики в замещении текущего экспорта продукции с относительно невысокой добавленной стоимостью экспортом технологичных товаров и услуг создание таких инновационных сетей с четкой экспортной ориентацией становится одной из первоочередных задач [3].

Процесс организации сетевого взаимодействия предопределяет целесообразность выявления экономических субъектов, предрасположенных к участию в коллаборациях [4]. Комплекс необходимых для этого аналитических процедур предлагается организовать в рамках трех этапов. Во-первых, этап исследования статистической значимости различных факторов в общем массиве факторов, определяющих готовность различных организаций к участию в сетевых взаимодействиях. Во-вторых, этап использования полученной информации для запуска расчетных алгоритмов факторного анализа, предназначенных для ранжирования рассматриваемых организаций по степени их предрасположенности к работе в составе инновационных сетей. В-третьих, решение задачи систематизации состава рассматриваемых организаций с помощью одновременного (параллельного) использования альтернативных расчетных алгоритмов ранжирования потенциальных участников формируемого сообщества по степени проявления в них движущих мотивов участия в сетевом взаимодействии.

При проведении исследования в число исходных факторов, раскрывающие расположенность разных организаций к участию в работе экспортоориентированных инновационных сетей, предлагается включить следующие основные факторы:

1) фактор, раскрывающий соответствие накопленных анализируемой организацией профессиональных способностей требованиям, предъявляемым по отношению к участникам процесса разработки определенной технологии или образца техники;

2) фактор, отражающий степень дифференциации продуктового ряда определенной организации и долю в этом ряду инновационной продукции;

3) фактор, определяющий значимость сферы деятельности рассматриваемой организации и производимой ею продукции в соответствующем сегменте целевого рынка;

4) фактор, учитывающий открытость рассматриваемой организации при ее участии в процессе формирования и работы различных кооперационных сообществ.

Результаты ранжирования с использованием комплекса указанных факторов на следующем этапе выполнения исследования могут быть использованы для выявления компетентностного профиля анализируемых организаций, который может быть либо производственным, либо инновационным профилем.

Предрасположенность организаций к инновационной специализации предлагается оценивать с помощью таких показателей, как интенсивность НИОКР, абсорбирующая способность, организационная инерция и размер предприятия. Фондоотдачу, фондовооруженность, производительность труда на единицу персонала и рентабельность оборотного капитала предлагается рассмотреть в качестве показателей для оценки склонности действующих и потенциальных участников сетевого взаимодействия к производственной специализации.

1) Интенсивность НИОКР (\overline{RD}_i).

$$\overline{RD}_i = \sum_{i=1}^5 \frac{E_{r\&d_i}}{TR} \quad (1).$$

где $E_{r\&d_i}$ – затраты на исследования и разработки за период времени в 5 календарных лет, принятых в рамках данного исследования за глубину анализируемого массива статистических данных о деятельности контрольной выборки предприятий; TR – выручка.

2) Абсорбционная (поглощающая) способность (АС).

Это показатель, раскрывающий восприимчивость организации к использованию результатов исследований и разработок, созданных за пределами ее корпоративной среды. Абсорбционная способность в определенной степени характеризует вовлеченность организации в систему открытых инноваций, демонстрируя динамику, прежде всего, нематериальных потоков, ассимилирующихся в ее внутренней среде функционирования. Индикаторами абсорбционной способности могут служить, например, проведение организацией совместных исследований и разработок; приобретение лицензий на объекты интеллектуальной собственности и их использование в собственной инновационной деятельности; следование стратегии «спин-ин» и др. Количественная интерпретация абсорбционной способности может быть проведена с использованием данных о патентах на изобретения, полезные модели и промышленные образцы, а также данных о программах для ЭВМ, в которых анализируемая организация выступает в качестве одного из правообладателей наряду с другими участниками инновационного бизнеса:

$$AC = \sum_{i=1}^5 Pt_i + Evm_i \quad (2).$$

где Pt_i – число зарегистрированных патентов на изобретения, полезные модели и промышленные образцы за i -й год, правообладателями которых наряду с анализируемым предприятием являются и другие экономические субъекты; Evm_i – число зарегистрированных программ для ЭВМ за i -й год, правообладателями которых наряду с анализируемым предприятием являются и другие экономические субъекты.

3) Организационная инерция (ОИ).

Необходимость использования в расчетах данного показателя обусловлена снижением инновационной активности в среде функционирования крупных компаний. Данный феномен

был впервые достаточно подробно рассмотрен в исследовании «The Population Ecology of Public Organizations» М.Т. Ханнаном и Дж. Фрименом [5], которые пришли к выводу о том, что устойчивость корпоративной структуры компании на фоне достигнутых ею рыночных успехов ограничивает активизацию инновационных процессов. Учет этого феномена был проведен с помощью показателя организационной инерции по следующей формуле:

$$\text{ОИ} \uparrow = \sum_{i=1}^5 ((E_{r\&d_{i+1}} / E_{r\&d_i}) - 1) * 100 \% \quad (3).$$

где $E_{r\&d_{i+1}}$ – показатель затрат организации на НИОКР в базовом периоде, руб.;

$E_{r\&d_i}$ – показатель затрат организации на НИОКР в каждый i -год исследуемого пяти-летнего периода времени, руб.

4) Рентабельность оборотного капитала (РОК).

$$\text{РОК} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственные средства}} \quad (4).$$

5) Размер предприятия (РП).

$$\text{РП} = \text{Log} (Q) \quad (5).$$

где Q – общая численность сотрудников предприятия, чел.

6) Фондоотдача ($K_{\text{фо}}$).

$$K_{\text{фо}} = \frac{\text{TR}}{\text{Фс.п.ф}} \quad (6).$$

где TR – величина выручки, руб.;

Фс.п.ф. – среднегодовая стоимость основных фондов, руб.

7) Фондовооруженность ($K_{\text{фв}}$).

$$K_{\text{фв}} = \frac{\text{Фс.п.ф}}{Q_p} \quad (7).$$

где Q_p – среднесписочная численность сотрудников организации, чел.;

Фс.п.ф. – среднегодовая стоимость основных фондов, руб.

8) Производительность труда.

$$\text{ПТ}_i = \frac{\text{ВП}}{Q_p} \quad (8).$$

где ВП – валовая прибыль организации за отчетный период, руб.;

Q_p – среднесписочная численность сотрудников предприятия за отчетный период, чел.

Используя данные показатели, а также методы многомерного статистического анализа и стохастического моделирования факторных систем, могут быть оформлены контуры состава участников экспортоориентированной сетевой структуры.

Признательность.

Исследование выполнено за счет гранта Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 20-310-70023).

Литература

1. Мельник А.Н., Садриев А.Р., Лукишина Л.В., Маъруфи М. Санкционное давление: направления трансформации процессов управления инновационным развитием российской экономики. – Казань: КФУ, 2018. – 240 с.
2. Мельник А.Н., Садриев А.Р., Ермолаев К.А., Анисимова Т.Ю., Лукишина Л.В., Мустафина О.Н., Кузьмин М.С. Активизация энергосбережения и повышения энергоэффективности в условиях инновационной модернизации российской экономики. – Казань: КФУ, 2018. – 268 с.
3. Куимов В.В., Щербенко Е.В., Юшкова Л.В. Информационные потоки экономики кооперационно-сетевых взаимодействий // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2018. – №. 5. – С. 155–159.
4. Сухарев О.С., Глазунова В.В. Обработывающие производства России: структура инноваций и стратегия экспорта и замещения импорта машин // Экономические стратегии. – 2019. – Т. 21. – №. 6. – С. 78–89.
5. Hannan M.T., Freeman J. The population ecology of organizations // American journal of sociology. – 1977. – Т. 82. – №. 5. – Pp. 929–964.

КЛАССИФИКАЦИЯ И ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ЧЕЛОВЕКА ИННОВАЦИОННОГО

Нестерова Олеся Александровна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной работе проведена классификация и выделены основные виды человека инновационного. Сделан вывод, что классификация типов инновационного человека по наиболее значимым экономическим критериям позволяет определить наиболее предпочтительный с точки зрения обеспечения прогрессивного социально-экономического развития тип инновационного человека и, соответственно, осуществить концентрацию усилий государства и общества по формированию именно данного инновационного типа. Отмечено, что наиболее предпочтительным является инновационный человек, который способен успешно управлять всеми стадиями инновационного процесса, системный инновационный человек, действующий в нескольких или даже многих областях науки и инновационной практики, экстраверсный, имеющий рациональное или, по крайней мере, ограниченно рациональное поведение, склонный к компромиссу, позволяющему сохранить его инновационные идеи, концепции, проекты.

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

В специальной литературе практически не освещен вопрос о типах человека инновационного. Вместе с тем, как субъект экономического взаимодействия он представляет собой достаточно неоднородное понятие; в той же мере, в какой существует достаточно существенный спектр человеческих социально-психологических типов или видов экономического поведения индивидов, в той можно выделить достаточно широкий диапазон типов инновационной личности.

При этом подчеркнем, что в зависимости от особенностей различных видов человека инновационного, предопределяющих специфику его экономического поведения, должна строиться и государственная политика поддержки процессов формирования и развития инновационных личностей. Действительно, применение некоторого унифицированного подхода к различным типам инновационных личностей может быть не только недостаточно результативным, но и, в целом, негативным – не получая должной, индивидуализированной поддержки отдельные инновационные личности могут либо эмигрировать из данного госу-

дарства в другие страны, где такого рода поддержка оказывается или носит более комплексный характер, либо изменить свое экономическое поведение с инновационного на традиционное.

Нами разработана классификация типов инновационного человека по наиболее значимым экономическим и социальным критериям (табл. 1).

Таблица 1

Классификация типов инновационного человека

| Классификационные признаки | Типы инновационного человека |
|--|---|
| 1. Отношение к стадиям инновационного процесса | <ul style="list-style-type: none"> – инновационный человек, ориентированный преимущественно на генерирование инновационных идей, концепций, технологий; – инновационный человек, ориентированный преимущественно на практическое внедрение инновационных разработок; – инновационный человек, занимающийся совершенствованием инновационных технологий и продуктов, созданных другими экономическими субъектами; – инновационный человек, управляющий всеми стадиями инновационного процесса. |
| 2. Зависимость поведения инновационного человека от внешних факторов | <ul style="list-style-type: none"> – системно инновационный человек; – ситуативно инновационный человек (осуществляющий инновационное поведение иррегулярно, под влиянием значимых внешних факторов). |
| 3. Уровень специализации | <ul style="list-style-type: none"> – инновационный человек, осуществляющий Деятельность в узкоспециализированной области; – инновационный человек, осуществляющий деятельность в нескольких смежных областях; – универсальный инновационный человек. |
| 4. Рациональность поведения | <ul style="list-style-type: none"> – инновационный человек, характеризующийся преимущественно рациональным поведением; – инновационный человек, характеризующийся преимущественно ограниченно рациональным поведением; – инновационный человек, поведение которого преимущественно иррационально. |
| 5. Склонность к кооперации | <ul style="list-style-type: none"> – интраверсно инновационный человек; – экстраверсно инновационный человек, склонный к иррегулярной, непродолжительной инновационной кооперации; – экстраверсивно инновационный человек, склонный к устойчивой инновационной интеграции. |
| 6. Склонность к компромиссу или консенсусу | <ul style="list-style-type: none"> – инновационный человек, не склонный к компромиссу или консенсусу (реализующий доминирующую стратегию); – инновационный человек, обычно склонный к компромиссу (стремящийся преимущественно к достижению Нэш-равновесия); – инновационный человек, стремящийся к консенсусу (Парето-равновесию). |

Следует отметить, что в конечном итоге основной социально-экономической задачей развития любой инновационной личности является участие в инновационном процессе. На неразрывную взаимосвязь инновационного типа человеческой личности и инновационного процесса указывают, в частности, такие исследователи, как А.В. Артемьев, С.И. Бобылев,

А.С. Сухарев и др. Действительно, инновационный человек в конечном итоге должен проявлять свои знания, навыки, идеи в сфере инновационной теории и практики хозяйствования; они должны иметь определенное практическое воплощение.

Вместе с тем, в соответствии с предложенным классификационным признаком отношения инновационного человека к стадиям инновационного процесса инновационные личности, как правило, выступают либо генераторами инновационных идей, либо теми, кто их воплощает на практике, либо теми, кто совершенствует уже созданные инновационные продукты, идеи, технологии. При этом тип инновационного человека, который в равной степени эффективно мог быть реализовать себя на всех стадиях инновационного процесса, встречается достаточно редко.

Соответственно, по нашему мнению, одной из принципиальных задач государства и общества должно быть создание некоторой общей площадки взаимодействия, обеспечение возможности для результативных, взаимовыгодных коммуникаций между различным типами инновационных личностей, классифицированных по данному критерию. Отметим, что такого рода «площадки коммуникаций» различных типов инновационных личностей могут создаваться и без участия государства – например, в РТ различные типы людей – инноваторов встречаются друг с другом в рамках стартапов, организуемых различными структурами, в том числе например негосударственным технопарком «Навигатор», образовательно-коммуникативным проектом «Фабрика предпринимательства», организуемым с начала 2014 года совместно К(П)ФУ и рядом предпринимателей-инноваторов г. Казани и т. п.

С позиций того, в какой мере поведение инновационных личностей эластично к влиянию внешних факторов предлагается, с определенной долей условности, дифференцировать их на системно и ситуативно типы инновационного человека. Поведение системно инновационного человека, прежде всего в части генерирования и (или) внедрения инноваций, относительно индифферентно к изменению внешних факторов; даже в условиях неблагоприятных изменений внешней для инноватора среды (например, сокращения доступности государственной инновационной инфраструктуры, сужения предложения финансовых ресурсов, предлагаемых венчурными фондами и т.п.) он не прекращает собственную инновационную деятельность, хотя, возможно, и определенным образом снижает уровень ее интенсивности. В условиях неблагоприятной внешней среды системно инновационный человек прикладывает дополнительные усилия для поиска новых возможностей для инновационной деятельности или сам создает такого рода возможности.

В зависимости от уровня специализации можно дифференцировать типы инновационного человека на узких специалистов, специалистов в нескольких смежных областях и универсалов. Следует отметить, что в настоящее время наиболее существенные открытия, «прорывные» инновационные концепции и проекты формируются преимущественно именно на стыке нескольких смежных дисциплин (например, в рамках биохимии, химической физики, на стыке математического анализа и информатики и т. п.). Соответственно, формирование разносторонних инновационных личностей должно быть одним из приоритетов государственной политики в сфере образования, в особенности высшего и послевузовского.

Существенное значение имеет и классификация типов инновационных личностей в зависимости от рациональности экономического поведения. Проблема заключается в том, что достичь полной рациональности в сфере инновационного поведения крайне проблематично, поскольку сферы инноваций по определению связана с высоким уровнем неопределенности, что естественным образом затрудняет разработку и принятие рациональных решений. Соответственно, поведение инновационного человека часто является ограниченно рациональным, что, согласно одному из основоположников теории ограниченной рациональности Г. Саймону, представляет собой ситуацию, когда экономический субъект зачастую выбирает не оптимальный, а первый попавшийся, более-менее предпочтительный вариант поведения. При этом разумеется, обычно снижается потенциальный уровень эффективности инновационной деятельности.

Соответственно, одной из задач государственного регулирования инновационной деятельности должно быть содействие повышению уровня рациональности поведения инновационных личностей, для чего следует обеспечивать снижение уровня неопределенности инновационного процесса (посредством дополнительных гарантий для инвесторов в инновации, страхования их рисков, комплексного информационного сопровождения инновационной деятельности частных компаний и индивидов и т. п.).

В зависимости от склонности к кооперации можно выделить интраверсно инновационного человека, не склонного к кооперации (различными формами сотрудничества) с другими субъектами инновационной деятельности и экстраверсно инновационного человека, в той или иной мере использующего потенциал кооперации и интеграции в процессе своей деятельности. Отметим, что именно второй, экстраверсный тип инновационной личности является наиболее продуктивным, поскольку в процессе взаимодействия нескольких инновационных личностей либо инновационной личности и различных организаций осуществляется трансферт знаний, инновационных идей и т.п. – в более широком смысле формируется дополнительный положительный синергетический эффект инновационной деятельности.

Наконец, предлагается дифференцировать типы инновационных личностей в зависимости от склонности к компромиссу или консенсусу. В условиях достаточно сложной структуры экономических отношений, наличия различных групп влияния, связанных с инновационной деятельностью, поведение инновационного человека, реализующего, в терминологии теории игр, преимущественно доминирующую стратегию экономического поведения (т. е., по сути, не склонного к компромиссу или консенсусу) является недостаточно эффективным, поскольку подобный человек может столкнуться с непреодолимыми препятствиями, в первую очередь, административного характера. В то же время постоянная склонность к компромиссам способна привести к утрате инновационных идей, снижению их социально-экономической значимости, и, как итог, сокращению склонности самой личности к активному инновационному поведению.

В этой связи, по нашему мнению, наиболее эффективным является инновационный человек, который используют преимущественную модель поведения в части поиска консенсуса с другими участниками инновационного процесса, стремясь тем самым достичь Парето-оптимального состояния, то есть такого равновесия, при котором ни один из участников инновационного процесса не в состоянии улучшить собственное положение, не ухудшив при этом положение другого участника.

Таким образом, классификация типов инновационного человека по наиболее значимым экономическим критериям позволяет определить наиболее предпочтительный с точки зрения обеспечения прогрессивного социально-экономического развития тип инновационного человека и, соответственно, осуществить концентрацию усилий государства и общества по формированию именно данного инновационного типа. Соответственно, наиболее предпочтительным является инновационный человек, который способен успешно управлять всеми стадиями инновационного процесса, системный инновационный человек, действующий в нескольких или даже многих областях науки и инновационной практики, экстраверсный, имеющий рациональное или, по крайней мере, ограниченно рациональное поведение, склонный к компромиссу, позволяющему сохранить его инновационные идеи, концепции, проекты.

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. *Сафиуллин Л.Н.* Структурные исследования конкурентоспособности Республики Татарстан. – Казань: КФУ, 2011. – 269 с.
3. *Артемьев А.В.* Человеческий капитал как фактор экономического роста: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.В. Артемьев. – Казань, 2007. – 54 с.

4. *Бобылев С.* Развитие человеческого потенциала в России // Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. – 2013. – № 1. – С. 41–50.
5. *Сухарев А.С.* Теоретические основы инвестиций в человека и инноваций. – М., 2004. – 168 с.
6. *Саймон Г.* Науки об искусственном. – М.: Эдиториал УРСС, 2004. – 51 с.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА T-CLOUD КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЯ «РАЗВЕДКА И ДОБЫЧА» ПАО «ТАТНЕФТЬ»

Пиянзин Юрий Юрьевич

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрена информационная система, используемая транспортными службами нефтегазодобывающих управлений «Татнефть-Добыча» ПАО «Татнефть»; дана развернутая характеристика системы управления транспортными ресурсами «T-Cloud»; сделаны эмпирические исследования до и после внедрения системы; описана дальнейшая стратегия развития системы.

Ключевые слова: оперативный контроль, транспортные услуги, ресурсы, T-Cloud, информационные технологии.

Актуальность темы. В любой крупной нефтяной компании транспортная составляющая в себестоимости нефти достаточно велика, в связи с чем актуальным является вопрос оптимизации и повышения эффективности транспортных услуг. Существенная роль в этом отведена применению информационных технологий управления и учета.

До 2019 года в ПАО «Татнефть» использовалась система, предоставляемая подрядной организацией, «болевыми точками» которой являлись недостаточная эффективность организации оперативного планирования, учета, контроля и управления транспортными ресурсами. В связи с тем, что система была создана в устаревшей среде разработки, она имела ряд ограничений:

- автоматизация многих процессов требовала трудоемкой доработки системы, а некоторые процессы на данной платформе автоматизировать было невозможно. При этом все изменения в системе выполнялись разработчиком за дополнительную плату;

- интеграция с корпоративными системами осуществлялась в полуавтоматическом режиме, что увеличивало продолжительность обмена данными и вероятность возникновения ошибок;

- система была разработана в 2004 году с целью обеспечения взаимодействия нефтегазодобывающих управлений и управлений технологического транспорта. В связи с выводом транспортных служб на аутсорсинг и переходом их на платформы 1С, вся нагрузка на поддержку и сопровождение была возложена на ПАО «Татнефть».

Доработка действующей системы к новым требованиям ПАО «Татнефть» оценивалась в несколько десятков миллионов рублей, при этом отсутствовала возможность реализовать все заявленные требования в данной системе. В этой связи был предложен вариант внедрения нового программного обеспечения с минимальными затратами и максимальной выгодой для компании.

Основным недостатком решений в области управления транспортом, представленных на рынке, являлось необходимость их доработки и адаптации под бизнес-процессы Заказчика, что влекло дополнительные затраты.

С этой связи в 2017 году в ПАО «Татнефть» инициирован проект по разработке собственной корпоративной системы по управлению транспортными ресурсами «T-Cloud» на платформе «1С». При разработке технического задания специалистами компании в основе модели управления транспортными ресурсами закладывались бизнес-процессы ПАО «Тат-

нефть», а ее стоимость оценивалась в 2,7 раза дешевле доработки существующей. Данную инициативу поддержал топ-менеджмент компании, включив в проект «Разработка ИТ-стратегии Группы «Татнефть».

Стоимость технического сопровождения и обслуживания данной системы оказались аналогичны затратам на используемую ранее систему. При этом возникала дополнительная возможность выбора поставщика технического сопровождения, в т. ч. техническое сопровождение возможно силами ПАО «Татнефть».

Применение решения «Т-Cloud» по управлению транспортными ресурсами на основе современных информационных технологий, позволило устранить негативное воздействие «болевых точек» и обеспечить эффективное управление транспортными ресурсами. Дата ввода системы «Т-Cloud» в промышленную эксплуатацию 01.02.2019.

ИТ-платформа по управлению транспортными ресурсами «Т-Cloud» позволила обеспечить решение следующих задач:

– мониторинг исполнения заказов на транспорт (включая оперативное взаимодействие с исполнителем, оперативное управление и учет транспортных затрат).

В существующем ИТ-решении существует механизм контроля исполнения заказов на транспорт (в т.ч. подтверждение заказов), вследствие чего информация о факте поломки/задержки техники оперативно поступает Заказчику.

В целях повышения качества управления работой транспорта и обеспечения достоверности информации об использовании техники применен алгоритм, когда структурные подразделения вносят в систему фактический объем потребленной услуги.

– анализ коэффициента полезного использования (КПИ) транспорта по заказам.

В структурных подразделениях ПАО «Татнефть» стоит задача повышения эффективности использования транспорта и снижения транспортных затрат. Для достижения результативных показателей применяется механизм фиксации фактического КПИ и оценки его соответствия нормативным значениям.

– контроль использования техники вне зон деятельности нефтегазодобывающих управлений.

Для реального снижения транспортных затрат с помощью системы «Т-Cloud» за счет интеграции с системой спутникового мониторинга проводится тотальный мониторинг использования автотракторной и специальной техники со 100 % охватом для обнаружения фактов использования в непроизводственных целях.

Организация подобного мониторинга с применением имеющихся в компании ИТ-продуктов ранее требовала значительных трудозатрат (ежедневно нефтегазодобывающими управлениями используется более 4 тысяч единиц техники).

В целях оценки потенциала системы «Т-Cloud» была организована работа по анализу мониторинга эффективности работы спец.техники. Анализ «до и после» внедрения системы «Т-Cloud» показал, что процент совмещения заявок внутри нефтегазодобывающих управлений увеличился с 3 % до 9,5 % (с 91 ед. до 316 ед.), усредненный коэффициент полезного использования спецтехники – с 62 % до 66,5 %, что позволило улучшить производственные и финансовые показатели. Также удалось повысить совмещение заявок внутри структурных подразделений с 1 ед. до 24 ед. в месяц. Накопленный экономический эффект от совмещения заявок составил за первый год использования системы около 5 млн руб.

В феврале 2021 года проведен анализ эксплуатации закрепленной специальной и автотракторной техники в одном сервисном структурном подразделении. Было выявлено 89 не востребовавшихся машино-смен, из них по 68 ед. техники согласно договорных обязательств подписано 2 часа в режиме ожидания, по 21 ед. (22 %) заявки были оперативно совмещены или техника отработала полную рабочую смену в других структурных подразделениях. С целью повышения эффективности использования транспорта принято решение о снижении закрепленной спец. техники на 3 %.

Данные работы в компании стали возможны благодаря внедрению современному ИТ-решению.

Общая эффективность внедрения системы управления транспортными ресурсами «Т-Cloud» складывается из частных эффективностей:

– за счет снижения потерь от исключения нецелевого использования автотранспорта, увеличения коэффициента загрузки техники.

– за счет повышения дисциплинированности и ответственности Заказчика и Исполнителя транспортных услуг, оперативного перепланирования техники (переброс на другой объект с минимальными потерями для предприятия, например, при аварийных ситуациях на производственных объектах).

– за счет сокращения простоев путем формирования «план-заданий» для водителя и автоматической фиксации убытия или прибытия на объект работ.

В начале 2021 года в ПАО «Татнефть» начата работа по актуализации стратегии цифрового развития. Особое внимание уделено внедрению современных технологий и методов управления. В результате определены приоритетные цели по совершенствованию системы «Т-Cloud»:

- повысить оперативность подписания талонов заказчика в путевых листах;
- минимизировать трудоемкость специалистов транспортных служб компании по проверке первичных бухгалтерских документов (счетов-фактур, реестров транспортных услуг);
- увеличить количество объединенных заявок на технику;
- сократить время на поиск транспорта;
- оперативно выявлять освободившуюся технику;
- снизить трудозатраты на претензионную работу;
- обеспечить возможность проведения независимых торгов транспортных услуг и заключать договора.

Реализация этих целей, согласно стратегии, обеспечивается, в том числе за счет выполнения следующих инициатив:

1. Подписание талонов заказчика (путевых листов) электронной подписью – позволит отказаться от бумажных носителей и повысит оперативность.

2. Автоматическая сверка объемов транспортных услуг в счет-фактурах, реестрах при закрытии месяца – автоматизация процесса сверки машино-часов и рублей при подтверждении фактических объемов оказанных транспортных услуг.

Экономический эффект по пунктам 1 и 2: сокращение трудозатрат специалистов транспортных служб и цехов НГДУ «Татнефть-Добыча» на 3 697 человеко-часов в год или 2,3 млн руб.

3. Разработка модуля транспортной логистики – подразумевает создание функционала по объединению заявок на транспорт в зависимости от вида, места и времени работ, а также выстраивание оптимального маршрута техники с помощью собственной навигационной системы, в которой учтены производственные дороги и объекты Компании. В рамках данной инициативы также предусматривается разработка мобильного приложения для подачи заявок и подтверждения объемов работ (без привязки к стационарному рабочему месту).

Экономический эффект: экономия транспортных затрат за счет оптимизации заявочной техники на 5,6 млн руб.

4. Разработка модуля по поиску автотранспорта в течение смены (специальная и авто-тракторная техника по принципу «Такси») – подразумевает создание функционала быстрого поиска техники в рабочее время.

Экономический эффект: оптимизация времени специалистов транспортных служб на поиск необходимой техники на 0,5 часа или 1,7 млн руб.

5. Оценка качества услуги при подписании талона заказчика – функция оценки качества работы подрядчика с возможностью указания недостатков в каждом электронном путевом листе (заказе) позволит повысить качество предоставляемых услуг.

6. Интеграция с автоматизированным рабочим местом мастеров и операторов НГДУ – позволит производственным службам управлять заказами на транспорт через базовую информационную систему в области добычи нефти «АРМИТС».

Экономический эффект: сокращение времени специалистов цехов НГДУ «Татнефть-Добыча» на выдачу задания водителям утром (6,0 млн руб.)

7. Создание маркетплейса, проведение торгов в системе «Т-Cloud» на услуги спец. техники – позволит снизить издержки при проведении конкурсных процедур и организацию документооборота, а также с большой долей вероятности повлияет на снижение тарифов за счет усиления конкуренции.

Экономический эффект: оптимизация транспортных затрат на 8,4 млн руб.

Внедрение современной единой платформы управления транспортными ресурсами «Т-Cloud» позволило выстроить оперативное планирование и повысить эффективность использования техники в структурных подразделениях ПАО «Татнефть».

Литература

1. Официальный сайт ПАО «ТАТНЕФТЬ». – URL: <https://www.tatneft.ru> (Дата обращения: 10.04.2021).

ИНТЕГРАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКСПОРТНЫХ СЕТЕЙ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ

**Садриев Азат Рафаилович,
Мустафина Ольга Николаевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В исследовании рассматриваются проблемы интеграции российских предприятий и организаций в глобальные цепочки создания стоимости. Анализируются преимущества и риски интеграционных процессов в контуре глобальных цепочек создания стоимости. Обсуждаются направления вовлечения отечественных производителей в систему мирохозяйственных связей через использование механизма экспортных сетей.

Ключевые слова: глобальная цепочка создания стоимости, экспорт, экспортная сеть, интеграция, направления, условия.

Трансформация современного мироустройства, характеризующаяся возрастающим доминированием глобальных ценностных ориентиров над национальными экономическими интересами, окончательно закрепила приоритет глобальной системы координат при планировании экономических процессов на всех уровнях национального управления. Фундаментальные изменения, затронувшие саму сущность экономического суверенитета каждой отдельно взятой страны мира, все больше размывают ее собственную экономическую идентичность, растворяя ее в глобальном экономическом пространстве. Свое проявление эти процессы получили в ускоренном создании глобальных цепочек создания стоимости и интеграции в систему их функционирования даже тех экономических субъектов, которые на протяжении длительного периода времени могли позволить себе выступать в качестве самостоятельных и самодостаточных участников товарно-денежных отношений, полностью замыкающих на себе формирование добавленной стоимости в определенном продуктовом контуре [1]. В результате серьезно преобразилась и модель национального экспорта, и модель экспортной деятельности отдельных предприятий и организаций, которые все больше ориентируются не только и даже уже не столько на создание продукции конечного потребления, сколько на запуск востребованной в глобальных масштабах уникальной ценности промежуточного потребления. Неудивительно, что по разным оценкам [2, 3], темпы роста международной торговли товарами промежуточного потребления стали существенно превышать темпы роста торговли конечными товарами, в связи с чем основная интенсивность конкурентного противостояния начала смещаться в сторону борьбы не за долю рынка, а за место в глобальной цепочке создания стоимости.

Опираясь на данные теоретические положения, определим цепочку создания стоимости как исчерпывающий набор процессов, которые обеспечивают получение потребителем готового продукта, начиная с процесса возникновения продуктовой концепции, производства продукта, логистики, маркетинга, сбыта и заканчивая его конечным потреблением. Атрибуты глобального уровня цепочка создания стоимости приобретает после того, как все эти процессы закрепляются между многочисленными экономическими субъектами, располагающимися в различных национальных юрисдикциях и находящимися, как правило, на географическом удалении друг от друга. Преимущества и риски участия различных экономических субъектов в глобальных цепочках создания стоимости систематизированы в таблице 1.

Таблица 1

Преимущества и риски участия в глобальных цепочках создания стоимости

| Участник ГЦСС | Преимущества | Риски |
|--|---|---|
| Системообразующая для ГЦСС компания | <ul style="list-style-type: none"> – снижение издержек за счет более дешевой рабочей силы в зарубежных экономиках; – доступ к более дешевой сырьевой базе развивающихся экономик; – доступ к внутреннему рынку стран, локализующих у себя отдельные звенья цепочек; – пролонгация жизненного цикла продукции, за счет ее переориентации на менее требовательные рынки развивающихся экономик. | <ul style="list-style-type: none"> – сложность контроля качества продукции при организации ее производства в зарубежных экономиках; – утрата ключевых технологических ноу-хау, передаваемых партнерам из других юрисдикций; – зависимость от форс-мажорных обстоятельств как в глобальной экономике, так и в экономиках стран-партнеров. |
| Страна происхождения системообразующей для ГЦСС компании | <ul style="list-style-type: none"> – использование ресурсов и рынков сбыта стран-партнеров; – вывод экологически опасных производств за пределы страны; – доступ к технологиям и интеллектуальному капиталу зарубежных стран; – экономическое и политическое влияние на страны-партнеры. | <ul style="list-style-type: none"> – сокращение рабочих мест; – отток национальных инвестиций за рубеж; – снижение налоговых поступлений; – ухудшение торгового баланса. |
| Страна-участница ГЦСС | <ul style="list-style-type: none"> – снижение затрат на создание национальных производств; – доступ к современным технологиям; – создание новых рабочих мест; – ускорение экономического роста; – рост национального экспорта; – увеличение налоговых поступлений. | <ul style="list-style-type: none"> – вероятность остаться на низкотехнологичных стадиях производственного процесса; – зависимость от политики, проводимой зарубежными компаниями; – потеря конкурентоспособности с появлением производителей аналогичной продукции из стран с меньшими издержками. |
| Компания-партнер в ГЦСС | <ul style="list-style-type: none"> – относительно стабильный спрос на производимую для нужд ГЦСС продукции; – получение необходимых технологий; – приток инвестиции в производственные мощности. | <ul style="list-style-type: none"> – снижение самостоятельности; – вероятность остаться на низкотехнологичных стадиях производственного процесса. |

Следует отметить, что активизация процессов возникновения глобальных цепочек создания стоимости пришлась на 70-е годы XX века, когда произошел существенный рост мировых цен на энергоносители, ужесточились экологические требования к производственным процессам, а также был достигнут критический уровень дифференциации в экономическом развитии различных стран мира. В сложившейся на тот момент ситуации именно глобальные цепочки создания стоимости стали одним из наиболее востребованных инструментов интенсификации роста как национальных, так и корпоративных экономик. Эволюция глобальных цепочек создания стоимости проявила четко выраженные тенденции к специализации отдельных крупных компаний, а затем и целых стран в определенных видах деятельности. Именно так сложилось текущее позиционирование ряда стран Юго-Восточной Азии и Китая в качестве ведущих мировых площадок производственного аутсорсинга и аутсорсинга инфраструктурных услуг, Индии и Пакистана в качестве офшорного программирования и т. д. [4].

Ценность участия в цепочках создания стоимости для разных экономических субъектов существенно различается. Наибольшую экономическую выгоду получают участники, сориентированные на интеграцию в цепочки создания стоимости в качестве центров ответственности за реализацию исследований и разработок, стандартизацию, маркетинг, а также брендинг. Наименьшая маржинальность характерна для тех участников, деятельность которых сосредоточена исключительно на производственных процессах, где, как правило, формируется относительно небольшая добавленная стоимость. Таким образом, позиционирование экономических субъектов в качестве сборочных площадок является наименее предпочтительным сценарием их интеграции в глобальные цепочки создания стоимости. Нахождение же экономических субъектов в статусе системообразующих элементов центра инноваций, напротив, наделяет их правами основных бенефициаров цепочек создания стоимости со всеми вытекающими из этого преимуществами для интенсификации инновационных процессов.

С точки зрения возможных направлений интеграции в глобальные цепочки создания стоимости российских предприятий и организаций можно выделить две стратегические траектории. Первая траектория предусматривает расширение существующего тренда на вовлечение отечественных производителей в низкомаржинальные, прежде всего, производственные процессы начальных переделов, где экономические преимущества могут стать ощутимыми лишь при условии значительного масштаба таких процессов. Если рассуждать с позиции технологического развития, то следование такой траектории будет неизбежно сопровождаться консервацией ранее достигнутого технологического уровня экономики. Вторая траектория опирается на консолидацию усилий различных экономических субъектов в направлении формирования матрицы межорганизационного взаимодействия, способной вписаться в глобальные цепочки создания стоимости с набором уникальных ценностных предложений, характеризующихся высокими и устойчивыми по времени сравнительными конкурентными преимуществами.

В логике выстраивания матрицы такого межорганизационного взаимодействия должна быть развернута работа по формированию экспортоориентированных инновационных сетей, реализующих функционал единого продуктово-тематического, технико-экономического и объемно-календарного планирования для широкого круга участников в целях создания конкурентоспособного на глобальном рынке экспортного потока. Основной характеристикой такого экспортного потока должно стать его наполнение ценностным предложением, каждый элемент которого выступает частью масштабного продуктового пространства товаров и услуг промежуточного потребления, удовлетворяющих конкретную, прежде всего, B2B рыночную потребность. К сожалению, проблема использования сетевого механизма для активизации экспортной деятельности и формирования технологичного экспортного потока в настоящее время находится на начальной стадии своего решения. Большинство исследований, затрагивающих формирование инновационных сетей, либо носит теоретический характер, либо сориентировано на определенные отраслевые или корпоративные кейсы, либо касается конкретных функциональных задач проектирования инновационных экосистем. При этом по-прежнему, остается открытым вопрос по поводу выбора состава участников се-

тевых взаимодействий, обсуждение которого ограничено, как правило, постановочными рамками. Все это в совокупности предопределяет важность поиска новых подходов к обоснованию компетентностных профилей различных участников сетевого взаимодействия и к управлению процессами их актуализации в зависимости от прохождения экспортноориентированной инновационной сетью различных этапов жизненного цикла.

Признательность.

Исследование выполнено за счет гранта Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 20-310-70023)

Литература

1. *Садриев А.Р., Кузьмин М.С.* Направления государственной поддержки инновационного развития отечественной экономики в условиях формирования нового технологического уклада // Проблемы современной экономики. – 2016. – № 4 (60). – С. 20–24.
2. *Рогатных Е.Б.* Глобальные цепочки добавленной стоимости и их влияние на развитие национальной экономики // Мировое и национальное хозяйство. – 2016. – № 4 (39). – С. 7–20.
3. Интернет-ресурс «www.wto.org». – URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/ (Дата обращения: 10.04.2021).
4. *Ермолаев К.А., Кузьмин М.С.* Зарубежный опыт гармонизации законодательства в сферах инновационной деятельности и энергосбережения на примере стран Восточной Азии // Экономический форум «Экономика в меняющемся мире» (Казань, 2017). – С. 275–277.

КРИТЕРИИ КЛАССИФИКАЦИИ И ОБЗОР ВИДОВ ИННОВАЦИЙ

Шайдуллин Равиль Наилевич

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе приводится анализ работ ученых, исследовавших вопросы инновационного развития экономик. Проведена классификация инноваций.

Ключевые слова: инновация, классификация, инновационная деятельность, инновационная политика, жизненный цикл.

Анализируя рост числа наукоемких производств за последние десятилетия, можно сделать вывод, что наука с каждым веком приобретает все более важную роль в экономике и уже не только уровень развития государства влияет на науку, а именно степень развитости науки задает скорость прогресса страны. В современном производстве инновация, как результат научной деятельности, начинает играть особую роль. И здесь важно взаимодействие науки, государства и бизнеса, когда государство поддерживает бизнес, используя различные формы и методы.

Большое значение для уяснения содержания инновации имеет их классификация, которая была проведена в 30-е годы XX в. такими учеными, как А.С. Пигу, И. Шумпетер, К. Викселль, которые выделили капиталосберегающие, трудосберегающие и нейтральные инновации. Н. Кондратьев, С. Кузнец, П. Сорокин и Ю. Яковец разработали теорию и систему, объясняющие темп и характер инноваций во времени, добавив технологические, экономические, экологические, социально-политические и государственно-правовые инновации.

Важная роль в теории инновационного развития экономики принадлежит степени новизны инновации, ее возможному и фактическому влиянию на конкретную сферу жизни общества или на развитие человечества в целом. Ряд исследований выделяют эпохальные инновации, базисные инновации, улучшающие инновации, микроинновации, псевдоинновации и антиинновации.

Эпохальные инновации осуществляются раз в несколько столетий и ведут к глубоким трансформациям той или иной сферы жизни общества, длятся десятилетиями и знаменуют переход к новому технологическому или экономическому способу производства, социокультурному строю.

Базисные инновации выражаются в радикальных изменениях в технологической базе и способах организации производства, государственно-правового и социокультурного строя, духовной жизни и т.п. Базисные инновации находят также выражение в создании новых отраслей, государственно-правовых институтов, форм организации производства, научных и художественных школ и т. п.

Улучшающие инновации направлены на развитие и модификацию базисных инноваций, их распространение в разных сферах с учетом их специфики. Потоки улучшающих инноваций следуют за волнами базисных, они многочисленнее их, но отличаются значительно меньшей новизной и более коротким жизненным циклом. Приносимый каждой из них эффект обычно меньше, чем у базисных нововведений, но в силу массовости общая сумма эффекта наибольшая.

Микроинновации направлены на улучшение отдельных параметров выпускаемой продукции, используемой технологии, экономических, политических систем, социальных и т. п. и обычно не приносят значительного эффекта.

Псевдоинновации — категория, выделенная Герхардом Меншем. Она выражает ложные пути человеческой изобретательности и предприимчивости, направленные на частичное улучшение и продление агонии устаревших в своей основе, осужденных на уход с исторической арены технологий, общественных систем и институтов. В порядке исключения это может вдохнуть новую жизнь в устаревший институт, подвинуть его на новый виток спирали своего жизненного цикла. Но обычно они порождаются силой привычки, консерватизмом, такие действия обречены на неуспех и тормозят общественный прогресс.

В литературе также встречаются следующие подходы к классификации инноваций. П. Друкер предлагает более обобщенную классификацию:

- инновации в продукции или условиях (продуктовую инновацию);
- инновации в рынках, поведении и ценностях покупателей (социальную инновацию);
- инновации в различных умениях и деятельности (менеджерские инновации).

З. Румянцева и Н. Саломатин предлагают расширенную классификацию в зависимости от некоторых факторов:

- по степени новизны (абсолютная, относительная, условная, частная);
- по инновационному потенциалу (радикальные, комбинированные, модифицированные);
- по особенностям инновационного процесса (внутриорганизационные, межорганизационные) и другие.

Однако в современном обществе в силу ограниченности ресурсов и технологических возможностей становится все сложнее изобретать принципиально новую продукцию. Поэтому большинство новинок относятся к инновациям второй волны.

Новаторами второй волны являются те компании, которые внесли глубокие качественные изменения в товары, услуги, технологии, уже существующие на рынке.

Проанализировав большинство существующих на сегодняшний день концепций экономической теории инноваций, необходимо отметить значительное продвижение в ее разработке. Так, по различным основаниям можно выделить следующие виды инноваций.

В целом инновации не просто органично присущи современной экономике, они становятся способом ее существования, ее специфическим результатом. Можно сделать вывод, что разработка и внедрение новых технологий – сложная задача, требующая привлечения не только ученых, но и предпринимателей и государства. Лишь на уровне использования, новая идея становится инновацией. Помимо этого, в современных условиях результаты фундаментальных исследований, важнейших прикладных исследований и разработок служат не только основой экономического роста государства, но и определяют уровень конкуренто-

способности государств в мировом сообществе, степень обеспечения их национальной безопасности и равноправной интеграции в мировую экономику и устойчивого развития.

Таблица 1

Классификация инноваций

| Признак | Классификация инноваций |
|--|---|
| 1) Инновации, обеспечивающие экономию факторов производства: | – капиталосберегающие инновации; – трудосберегающие инновации; – технологические инновации; – экологические инновации. |
| 2) Инновации по объектам: | – экономические нововведения; – государственно-правовые инновации. |
| 3) Инновации по степени новизны: | – эпохальные инновации; – микроинновации; – псевдоинновации; – аинтиинновации; – абсолютные; – относительные; – условные. |
| 4) Инновации в зависимости от глубины вносимых изменений | – улучшающие инновации; – частные базисные инновации. |
| 5) Инновации по инновационному потенциалу: | – радикальные инновации; – комбинированные инновации; – модифицированные инновации. |
| 6) Инновации по особенностям инновационного процесса: | – внутриорганизационные инновации; – межорганизационные инновации. |
| 7) Инновации по степени рыночной новизны: | – первичные инновации; – вторичные инновации. |
| 8) Инновации по причинам проведения: | – адаптационные инновации; – опережающие инновации. |
| 9) Инновации по объекту, на который они направлены: | – продуктовые инновации; – технологические инновации; – маркетинговые инновации; – управленческие инновации. |

Таким образом, понятие инноваций в широком смысле слова включает в себя конкретный объект или мероприятие, внедренное в производство по результатам проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога.

Инновации выступают средством решения коммерческих и производственных задач экономических агентов. Как видно из исследований экономистов, основная роль крупных компаний – это улучшающие инновации. Риск вывода на рынок абсолютно нового продукта – прерогатива малого предпринимательства, которое является основным источником инновационного роста экономики в силу готовности малого бизнеса к жесткой борьбе за потребителя. Важную роль в поддержке частного инноватора, помимо государства, которое должно обеспечивать равные условия при выходе на рынок, начинает играть венчурный капитал, поддерживающий предпринимателя не только финансово, но зачастую и при помощи консалтинга.

Таким образом, основываясь на разработанной теории инновационного развития, становится ясно, что в нынешний век, основой прогресса экономики становятся не просто нововве-

дения, а фундаментальная наука как одна из стратегических составляющих развития всего общества на всех уровнях и способность коммерциализировать результаты научных разработок.

Литература

1. *Глазьев С.Ю.* Политика экономического роста в условиях глобального кризиса // Партнёрство цивилизаций. – 2012. – № 2. – С. 66–90.
2. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе: учебное пособие. – М., «Дело Лтд», 1994. – 720 с.
3. *Кузык Б.Н., Яковец Ю.В.* Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. – М.: Институт экономических стратегий, 2004. – 632 с.
4. *Яковец Ю.В.* Инновация: теория, механизм, государственное регулирование: учебное пособие. – М.: РАГС, 2000. – 296 с.
5. *Кузык Б.Н., Яковец Ю.В.* Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. – М.: Институт экономических стратегий, 2004. – 632 с.
6. *Яковец Ю.В.* Эпохальные инновации 21 века: учебник. – М.: Экономика, 2004. – 150 с.
7. *Румянцева З.П., Саломатин Н.А.* Менеджмент организации: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 432 с.
8. *Анчишкин А.И.* Наука-Техника-Экономика: учебное пособие. – М., Экономика, 1986. – 121 с.
9. Сайт Российской академии государственной службы при президенте РФ. – URL: http://oad.rags.ru/vestnikrags/issues/issue0307/030718.htm#_edn33 (Дата обращения: 10.04.2021).
10. *Кокурин Д.* Инновационная деятельность // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2011. – № 3. – С. 128–130.
11. *Паньшин И.В.* Исследование готовности российских регионов к созданию высокотехнологичных рабочих мест в процессе инновационной модернизации // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 16. – С. 11–20.
12. *Тютюкина Е.Б.* Формирование факторов развития инновационно-инвестиционной деятельности компаний базовых отраслей экономики для повышения их конкурентоспособности: монография. – Москва: «Дашков и К», 2014. – 213 с.
13. *Федоров О.В.* Стратегии инновационной деятельности. – Москва: Инфра-М, 2012. – 275 с.
14. *Фомина Н.Е., Терентьев А.В.* Инновационно-инвестиционный цикл промышленности // Вестник экономики и права. – 2012. – № 3. – С. 148–153.
15. *Бадртдинов Н.Н.* Содержание и формы потребительских инноваций в современной экономике // Горизонты экономики. – 2018. – № 1 (41). – С. 20–24.

СЕКЦИЯ «ФИНАНСОВЫЕ ВЫЗОВЫ И РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ»

ТУРИЗМ КАК СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ АБХАЗИЯ

Адлейба Ада Гивиевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе раскрываются основные предпосылки и тенденции развития туризма в Республике Абхазия. Представлено, что в целях достижения национальных целей диверсификации экономики и повышения благосостояния и качества жизни населения республики индустрия туризма должна развиваться в определенных туристских кластерах с конкурентоспособным туристским бизнесом, основу которого составляют квалифицированные работники, предлагающие привлекательные туристские продукты, как для внутреннего, так и для иностранного туриста.

Ключевые слова: туризм, Республика Абхазия, демография, экология, технологии, международный рынок.

Существует несколько основных экономических и социальных предпосылок для того, чтобы рассматривать туризм в качестве одного из национальных приоритетов экономического развития в Республике Абхазия:

- увеличение доходов населения, поступлений в государственный бюджет, улучшение социального климата, возможность создания новых рабочих мест;
- вклад в развитие регионов и сельских районов Республики Абхазия, в том числе развитие инженерно-транспортной и туристской инфраструктуры в отдаленных районах;
- содействие сотрудничеству и создание возможностей в других секторах экономики, включая сельское хозяйство, транспорт, торговлю, пищевую промышленность, непродовольственный сектор;
- содействие созданию положительных и продуктивных межкультурных отношений, способствующих продвижению национального и межгосударственного взаимопонимания, включая продвижение социально-культурного, этнографического, медицинского, спортивного, культурно-познавательного, научного, детско-юношеского и других видов туризма;
- повышение рейтинга республики на международный рынок за счет активного маркетинга.

В целях достижения национальных целей диверсификации экономики и повышения благосостояния и качества жизни населения республики индустрия туризма должна развиваться в определенных туристских кластерах с конкурентоспособным туристским бизнесом, основу которого составляют квалифицированные работники, предлагающие привлекательные туристские продукты, как для внутреннего, так и для иностранного туриста. Развитие в данном направлении должно способствовать мощному и стабильному росту доходов от туристской деятельности.

Развитие въездного туризма в Абхазии будет зависеть от ряда рыночных тенденций в целом в туризме, экономике, демографии, экологии, технологиях и прочих сферах.

Основными долгосрочными тенденциями туризма в целом являются:

- стабильное развитие международного туризма с последующим увеличением количества международных прибытий и доходов от международного туризма, что обеспечивает в целом положительную рыночную основу для развития индустрии туризма в Абхазии;
- растущий туристский спрос по-прежнему, приходится на Российскую Федерацию. Географическое положение этих стран предоставляет возможность разрабатывать турист-

ские продукты для данных рынков и относительно легко реализовывать благодаря территориальной близости к Абхазии;

– высокая и активная конкуренция среди развитых туристских дестинаций требует абхазских аналогов адекватного позиционирования на данном рынке, также как и способности адаптироваться к его непрерывно меняющимся условиям.

Основными долгосрочными демографическими тенденциями являются:

– увеличение количества населения среднего и пенсионного возраста, особенно на развитых рынках, таких как Европа, что предоставляет возможность для разработки и реализации туристских продуктов потребителям более зрелого возраста: внесезонных, культурных, оздоровительных и спа-туров и т. п.;

– сокращение количества свободного времени у работающего населения, ведущее к увеличению количества краткосрочных перерывов на отдых в течение года;

– рост интереса к активному отдыху среди молодого населения, который дает возможность разрабатывать и реализовывать активные туристические маршруты;

– растущая склонность людей всех возрастов к «космополитству» в поведении (или образе жизни) – стремлению к путешествиям по миру, ознакомлению с другими культурами и природой.

Основными долгосрочными экологическими тенденциями являются:

– рост экологически устойчивых направлений, для разработки и реализации туристских продуктов, например, пеший туризм, велотуризм, поездки на лошадях;

– изменение климата благотворно влияют на экономику, поставщикам туристических, транспортных услуг приходится приспосабливаться к новым условиям, что позволяет развивать экологический туризм.

Основными долгосрочными тенденциями в области технологий являются:

– интенсивное развитие воздушного сообщения, строительство аэропорта, разработка выгодных предложений по перелетам;

– создание операторов сотовой связи с выгодными тарифами, как на телефонные звонки, так и на интернет, наличие свободного доступа в интернет по всей территории региона;

– рост использования различных технологических приложений во всех секторах, связанных с туризмом, к примеру, приложения для смартфонов, связанных с туризмом и гостиничным бизнесом, GPS для автомобилей и пр.

Литература

1. *Аджинджал И.А.* Из этнографии Абхазии. Сухуми: Алашара, 2015. – 121с.
2. *Анчабадзе З.В.* История и культура древней Абхазии. – М.: Наука, 2016. – 175 с.
3. *Бгажба О.Х., Лакоба С.З.* История Абхазии с древнейших времен до наших дней. – Сухум: Алашарбага, 2014. – 245 с.
4. *Лаихия Ш.В.* Абхазская АССР: Природные ресурсы и хозяйственная практика. – Тбилиси, 2016. – 114 с.
5. *Фейзба Я.Р., Шамба О.Б.* Национальная экономика Абхазии. – Сухум, 2014. – 185 с.
6. Стратегия социально-экономического развития Республики Абхазия до 2025 г. / Центр стратегических исследования при президенте Республики Абхазия. Сухум, 2015. – 37 с.
7. Новостной ресурс «sukhumkurort.ru». – URL: <http://www.sukhumkurort.ru/2011-06-12-13-39-06.html> (Дата обращения 02.12.2020).
8. Российско-абхазский деловой совет, материалы по статистике Абхазии. – URL: <http://gosabhsouvet.ru/economy.html> (Дата обращения: 10.12.2020).
9. *Агумаа А.* The architecture of Suhum: late 19th and early 20th century. – Suhum, 2016. – 90 p.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИОРДАНИИ И ИХ ПРИЧИНЫ

Абдулла Али Аль-Масаид

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. 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 на экономику страны.

Ключевые слова: Ближний Восток, Центральный банк Иордании, импорт, экспорт, дефицит, государственные расходы, беженцы, экономическое развитие.

Иорданская экономика является одной из открытых экономик Ближнего Востока, она в заметной степени подвергается влиянию кризисов, происходящих на международном, региональном и местном уровнях. Наиболее важные проблемы, стоящие перед экономикой Иордании в период 2009–2017 гг. выглядят следующим образом:

1. Иорданская экономика – это непроизводительная экономика, то есть она зависит только от услуг, торговли и туризма, а также от некоторых добывающих отраслей, таких как удобрения, фармацевтические препараты и калийный фосфат, что делает объем иорданского экспорта очень малым по сравнению с объемом импортируемых товаров и услуг. В таблице 1 показан в иорданских динарах объем экспорта и импорта Иордании в течение периода (2000–2016 гг.), согласно статистике Центрального банка Иордании.

Таблица 1

Объем экспорта и импорта Иордании в течение периода (2000–2016 гг.), согласно статистике Центрального банка Иордании

| Год | Объем экспорта, иорд. динар | Объем импорта, иорд. динар |
|------|--------------------------------|-------------------------------|
| 2000 | 1 080 817 000 | 3 259 404 000 |
| 2001 | 1 352 370 000 | 3 453 729 000 |
| 2002 | 1 556 748 000 | 3 599 160 000 |
| 2003 | 1 675 075 000 | 4 072 008 000 |
| 2004 | 2 306 626 000 | 5 799 241 000 |
| 2005 | 2 570 222 000 | 7 442 864 000 |
| 2006 | 2 929 310 000 | 8 187 725 000 |
| 2007 | 3 183 707 000 | 9 722 194 000 |
| 2008 | 4 431 113 000 | 12 060 895 000 |
| 2009 | 3 579 166 000 | 10 107 696 000 |
| 2010 | 4 216 948 000 | 11 050 126 000 |
| 2011 | 4 805 873 000 | 13 440 215 000 |
| 2012 | 4 749 570 000 | 14 733 749 000 |
| 2013 | 4 805 234 000 | 15 667 344 000 |
| 2014 | 5 163 029 000 | 16 280 189 000 |
| 2015 | 4 797 583 000 | 14 537 181 000 |
| 2016 | 4 396 513 000 | 13 720 374 000 |

2. Увеличение дефицита государственного бюджета, а это означает, что уровень государственных расходов больше уровня государственных доходов за определенный период времени. Это приводит к появлению финансового разрыва между государственными доходами и расходами, который измеряется как разница между доходами и государственными расходами. Валовой внутренний продукт (ВВП). Данные Центрального банка Иордании показывают разницу между государственными доходами и расходами на период 2004–2015 годов, как показано в таблице 2.

Таблица 2

Государственный доход, расход и финансовый дефицит в иорданских динарах

| Год | Государственные доходы | Государственные расходы | Финансовый дефицит |
|------|------------------------|-------------------------|--------------------|
| 2004 | 2 958 500 000 | 3 180 500 000 | -222 000 000 |
| 2005 | 3 062 800 000 | 3 539 900 000 | -477 100 000 |
| 2006 | 3 468 800 000 | 3 912 300 000 | -443 500 000 |
| 2007 | 3 971 000 000 | 4 586 000 000 | -615 000 000 |
| 2008 | 4 783 300 000 | 5 431 000 000 | -692 700 000 |
| 2009 | 4 526 200 000 | 5 975 900 000 | -1 449 700 000 |
| 2010 | 4 662 800 000 | 5 708 000 000 | -1 054 200 000 |
| 2011 | 5 415 800 000 | 6 796 600 000 | -1 380 800 000 |
| 2012 | 5 054 500 000 | 6 878 100 000 | -1 823 600 000 |
| 2013 | 5 758 200 000 | 7 065 400 000 | -1 307 200 000 |
| 2014 | 7 276 600 000 | 7 851 100 000 | -583 500 000 |
| 2015 | 6 796 300 000 | 7 722 900 000 | -926 600 000 |

3. Увеличение внутреннего и внешнего государственного долга вследствие финансирования дефицита государственного бюджета, обеспечение кредитов, гарантированных Национальной электроэнергетической компании и водному управлению. Согласно статистике Центрального банка, внутренний долг государства в 2014 году составил 14 621 000 000 миллиардов динаров по сравнению с 15 486 миллиардов динаров в 2015 году с ростом в 5,9 %.

Что касается государственного внешнего долга, в 2014 году он достиг 8 030 100 млрд динаров по сравнению с 9 390 050 млрд динаров в 2015 году. Государственный долг составляет 86,2 % от валового внутреннего продукта. Эти проценты значительно выросли за два года, поскольку внутренний долг в 2016 году достиг 15,794 миллиардов, а в 2017 году 15,402 миллиардов динаров. Следует отметить, что внешний долг в 2016 году, согласно отчетам Центрального банка Иордании, составил 10,299 миллиардов долл. США, а в 2017 году он увеличился примерно на 1,5 млрд долл. США до 11 867 200 тыс. долл. США.

4. Уровень безработицы в Иордании высокий, что представляет собой тяжелое бремя для последовательных правительств. Высокий уровень безработицы является хроническим, то есть высоким в течение длительного периода времени. Согласно годовым отчетам министерства труда Иордании за период 2013–2015 гг., уровень безработицы в 2013 году составил 12,6 %, в 2014 году – 11,9 %, а в 2015 году – 13 %, что свидетельствует о слабых темпах экономического роста, неспособности экономики создавать новые рабочие места, обеспечить занятость трудоспособного населения и несоответствие нынешней системы образования требованиям рынка труда.

5. Высокие ставки налогов в Иордании особенно косвенные налоги, а также на основные товары, включая налоги на воду и электроэнергию, нефтепродукты, лекарства, детскую одежду, автомобили и т.д., что привело к снижению реальных доходов отдельных лиц и общества. Налоговые поступления в 2014 году составили 4 073 100 млрд динаров по сравнению

с 4 096 млрд динаров в 2015 году. В приведенной таблице 3 показан объем налоговых поступлений в Иордании в течение 2010–2015 гг.

Таблица 3

Объем налоговых поступлений в Иордании в 2010–2015 гг., тыс. иорд. динаров

| Год | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|-----------------------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Налоговые поступления | 2 986 300 | 3 062 .200 | 3 351 400 | 3 652 400 | 4 073 100 | 4 096 300 |

Источник: иорданский центральный банк

6. Сокращение объема внешней помощи: объем иностранной помощи в Иордании сократился с 1 236 050 млрд динаров в 2014 году до 886 200 000 миллионов динаров в 2015 году согласно статистике Центрального банка Иордании. Нет сомнений в том, что такая помощь будет уменьшаться, в частности, помощь, которую ежегодно предоставляли соседние страны Персидского залива, особенно Саудовская Аравия. Странами Персидского залива представлен пятилетний грант в размере 5 млрд динаров. Однако, подобная помощь не будет возобновлена на фоне снижения мировых цен на нефть. Это негативно отразилось на нефтяных доходах Саудовской Аравии, что привело к таким мерам, как сокращение зарплат, приостановление многих проектов, которые финансировались правительством.

7. Снижение доходов от туризма: этот сектор является важным сектором экономики Иордании, который вносит 13 % ВВП, но доходы этого сектора значительно снижались, в результате уменьшения количества туристов с 5,326 миллионов в 2014 году до 1 127 216 миллионов в 2015 году, а затем до 1 050 608 миллионов в 2016 году. Что касается дохода от туризма, то он снизился с 3 106 600 миллионов динаров в 2014 году до 624 000 миллионов динаров в 2015 году, 612 000 тысяч динаров в 2016 году, согласно статистике Министерства туризма и древностей Иордании.

Важнейшими причинами снижения количества туристов и доходов от туризма являются высокая стоимость проживания и посещения, помимо нынешней политической ситуации, которая началась с так называемого «арабского весеннего кризиса» в 2011 году, и последующая война в Сирии и Ираке, а также убежище. Кроме того, количество внутренних туристов также снизилось из-за высоких издержек и высоких темпов инфляции, о которых говорилось выше.

8. Высокие расходы на сирийских беженцев в Иордании: Иордания имеет долгую историю с проблемой убежища и переселения. Первая волна беженцев началась в 1948 году, после так называемого палестинской Накбой (катастрофа). Следующее событие было в 1967 году, которое называется год регресса (Някся) для палестинских братьев, в результате чего переселилось большое количество палестинцев в Иорданию. 1990 это год возвращения палестинцев и иорданцев, работавших в странах арабского залива. Причина возвращения это война после вторжения Ирака в Кувейт. В Иорданию в 2003 году и в 2004 году в результате оккупация Ирака США многие из Ирака переселись в Иорданию.

С 2011г по 2013 год война в Сирии также стала причиной массового убежища людей в Иорданию. Подобная ситуация с беженцами привела к истощению скромных ресурсов на протяжении истории Иордании. В табл. 4 показаны данные о количестве беженцев и переселенцев в Иордании согласно официальным оценкам.

Число сирийских беженцев в Королевстве составило примерно с 1,3 миллиона человек. Ориентировочная стоимость размещения беженцев в Иордании в период (2011–2015) около 6 млрд и \$ 700 млн, в то время как расчетная стоимость плана иорданского ответа на сирийский кризис за года (2016–2018) около \$ 7,9 млрд.

Количество беженцев и переселенцев в Иорданском
Хашимитском Королевстве в разные периоды времени

| Периоды | Население | Беженцы и переселенцы | Процентное соотношение к населению % |
|---------|-----------|--------------------------|---|
| 1948 | 400 000 | 100 000 | 25 |
| 1967 | 1 278 416 | 380 000 | 30 |
| 1974 | 1 747 710 | н/д | – |
| 1990 | 3 170 000 | 300 000 | 9,5 |
| 2003 | 5 164 000 | 750 000 | 14,5 |
| 2011 | 6 508 371 | 1500 | 0,023 |
| 2012 | 6 508 887 | 230 000 | 3,1 |
| 2013 | 7 300 000 | 952 000 | 13,0 |

Согласно официальным заявлениям министерства внутренних дел Иордании, число сирийских беженцев достигло почти 1,5 миллиона человек с самого начала сирийского конфликта в 2011 году и до начала 2015 г., что составляет почти 20 % населения. Согласно этим заявлениям беженцы распределены между провинциями Королевства следующим образом: столица Амман содержит 791 172 сирийских беженцев, Ирбид 144 214, Мафрак 159 519, Эз-Зарка 67 262, Балка 20 212, Джераш 11 109, Мадаба 11 337, Карак 9 549, Маан 7 187, Аджлуна 3 470, Тафила 2 073 и 2 214 в сельской местности.

Сирийское убежище способствовало увеличению числа посетителей в медицинских центрах и государственных больницах. Их число достигло 1,2 млн. человек, что на 20 % больше по сравнению с докризисным периодом. Стоимость лечения сирийских беженцев составила 55 млн. Динаров. В сельскохозяйственном секторе сирийский кризис поставил несколько проблем, наиболее важным из которых является снижение объема экспорта сельскохозяйственной продукции на дорогостоящие рынки Восточной Европы, России и Украины, в частности экспорт овощей и фруктов снизился до более 90% в 2011 и 2012 годах.

Востребованность жилья и тенденция к урбанизации способствовали уменьшению количества садов, которые обеспечивали семьям продовольственные и финансовые доходы. К таким проблемам также можно отнести увеличение стоимости субсидирования корма. В секторе образования сирийское убежище оказало значительное отрицательное воздействие. Более 140 000 сирийских студентов внесли вклад в возвращение двухсменной системы в государственных школах (Сабахи-Масаи) в дополнение к социальным и живым последствиям, таким как высокие затраты на жилье, попрошайничество.

Краткая хроника этих событий:

В 1948 году палестинское переселение в результате оккупации их земель Израилем.

В 1967 году вынужденное переселение большого числа палестинских братьев в результате их притеснения Израилем.

В 1990 году возвращение большого числа палестинцев и иорданцев, из стран Персидского залива после вторжения Ираком в Кувейт.

В 2003 году большое число иракских населения пребыло в Иорданию после оккупации Ирака Соединенными Штатами Америки.

2011–2013 гг. вынужденное переселение сирийцев из-за кризиса и внутренней войны в Сирии.

9. Высокая коррупция. В Иордании появилось много случаев коррупции, которые оказали значительное влияние на доверие к Иордании, к которым относится: растрата при крупной коррупции, которая называется проблемой «банковских услуг», которая оценивалась в 150 миллионов долларов 2002 году, а вопрос о незаконной продаже земли Южного берега (Рас-Ямания), земли особой экономической зоны Акаба, продажи земель Советом уполномоченных Управления особой экономической зоны Акабы, расположенные на Южном пляже

земли площадью 178 м² общей суммой в 6,2 млн туристической компании Зара на основании меморандума, представленного Комиссаром по инфраструктуре и услугам без тендера. Цена земли была уменьшена с 15 млн до 13 млн динаров в 2012 году.

В 2011 году выпуск компании «Фосфат», чей генеральный директор опубликовал свое дело с хищением в размере 950 млн. иорданских динаров, а затем бежал в Европу, а судебная система Иордании еще не смогла его привлечь к уголовной ответственности. Незаконно присвоенные суммы, оцениваются Бюро по аудиту в Иордании ежегодно от 1,25 миллионов до 6 миллионов долларов.

Таблица 5

Число случаев коррупции, зарегистрированных в течение периода (2010–2014 гг.)

| Год | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|----------------|-------|------|------|------|------|
| Количество дел | 1 026 | 714 | 139 | 213 | 151 |

Эти проблемы варьировались от злоупотребления властью, траты государственных денег, посредничество, нарушения обязанностей, мошенничества. Согласно Глобальной классификации показателей коррупции, разработанной, в 2016 Иордания заняла 57-е место в году с рейтингом 48, а ее рейтинг в период 2012-2016 годов приведен в таблице ниже.

Таблица 6

Ранжирование индексов Иордании в соответствии с глобальным индексом коррупции

| Год | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--------|------|------|------|------|------|
| Оценка | 48 | 45 | 49 | 53 | 48 |

Несмотря на эти трудности, можно сказать, что Иордания по-прежнему отличается безопасной и экономической стабильностью, которая заключается в стабильном курсе местной валюты (динар) к доллару США. Однако расширение подобных проблем наряду с увеличением давления на платежный баланс и увеличения дефицита бюджета может привести к сокращению объема международного резерва иностранной валюты, что может привести к снижению валютного курса динара по отношению к другим валютам.

Литература

1. *Saleh F.A., Al-Otaibi M.M., Al-Zoreky N.S.* Quality Assessment of Frying Oil from some Restaurants in Al Ahsa, Saudi Arabia // *Scientific Journal of King Faisal University*. – 2021. – Volume 22, Issue 1. – Pp. 42–47.
2. *Karanfil F., Pierru A.* The opportunity cost of domestic oil consumption for an oil exporter: Illustration for Saudi Arabia // *Energy Economics*. – 2021. – Volume 96. – Pp. 460–485.
3. *Alharbi A.* Economic effects of low oil prices in Saudi Arabia // *International Journal of Information Technology (Singapore)*. – 2021. – Volume 13, Issue 1. – Pp. 195–200.
4. *Siregar R., Goo S.* Effectiveness and commitment to inflation targeting policy: evidence from Indonesia and Thailand // *Journal of Asia Economics*. – 2010. – Volume 21. – Pp. 113–128.
5. *Sommer M.* Labour agenda for change // *International Journal of Labour Research*. – 2011. – Volume 3. – Issue 1. – Pp. 15–20.
6. *Rahim S.A. Batahir S.* The Effectiveness of Financial Policy in Algeria: An Analytical Approach // *Journal of Development and Economic Policies*. – 2010. – Volume 12, Issue 1. – Pp. 37–39.

РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТИМУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИОРДАНИИ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ

Аль-Масаид Абдулла Али

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье приведен ретроспективный анализ экономического развития Иордании за 2000–2017 гг. Отмечены основные преимущества для иностранных инвестиций в страну, а также раскрыты направления стимулирования экономического развития Иордании. Приведены исторические факты кризиса в Ираке и Сирии (2009–2017 годы) и последствия арабской весны. Определено, что занятость иорданцев в этих странах сосредоточена в основном в ключевых секторах, которые меньше всего пострадали от финансового кризиса, в том числе секторов услуг, таких как образование, здравоохранение и инфраструктуру.

Ключевые слова: Иордания, экономическое развитие, иностранные инвестиции, ретроспективный анализ, валовой внутренний продукт, внешний долг, внутренний долг.

Эффективность экономики Иордании значительно улучшилась за период (2000–2010 гг.), как показано в таблице 1. Реальные темпы роста увеличились с 3,1 % в 2000 году до 15,1 % в 2006 г., достигнув реального темпа роста в 95,5 % за этот период [53]. Увеличение произошло благодаря тому, что Иордания предприняла важные шаги и меры по оживлению экономики, что привело к улучшению бизнес-среды и привлечению иностранных инвестиций [2].

Значительный прогресс во многих областях заключался в улучшении законодательной и правовой сторон для поддержки экономической деятельности и либерализации внешней торговли в дополнение к программе приватизации.

Таблица 1

Динамика ВВП Иордании (2000–2009 гг.).

| Год | ВВП | Индекс потребительских цен | Реальный валовой внутренний продукт | Рост ВВП |
|------|----------|----------------------------|-------------------------------------|----------|
| 2000 | 5 998,6 | 83,5 | 7 180,566 | 0,031 |
| 2001 | 6 363,8 | 85,0 | 7 481,566 | 0,041 |
| 2002 | 6 794,0 | 86,5 | 7 847,070 | 0,048 |
| 2003 | 7 228,7 | 87,9 | 8 217,666 | 0,046 |
| 2004 | 8 090,8 | 90,9 | 8 899,880 | 0,080 |
| 2005 | 8 925,4 | 94,1 | 9 513,821 | 0,067 |
| 2006 | 10 377,8 | 100,0 | 10 520,900 | 0,101 |
| 2007 | 12 056,9 | 104,7 | 11 195,320 | 0,062 |
| 2008 | 12 056,9 | 119,3 | 11 893,88 | 0,061 |
| 2009 | 16 266,0 | 118,5 | 12 262,59 | 0,031 |

Необходимо напомнить, что экономика Иордании является открытой экономикой для внешнего мира, поэтому в 2009 году экономика этой страны, как и экономика других стран оказалась под влиянием финансового кризиса, что привело к снижению темпов экономического роста в 2009 (3,1 %) году примерно на 0,7 % по сравнению с 2006 годом. Это снижение роста сопровождалось увеличением темпов инфляции, но в 2009 году эта ситуация начала снижаться, когда уровень инфляции был ниже нуля – 7 %.

Второй скачок произошел в 2006 году, поднявшись до 6,25 %, а затем упав до 4,7 % в 2007 году. После этого, уровень инфляции значительно вырос в 2008 году до 14 % из-за роста цен во всем мире, особенно цены на нефть, которая зафиксировала беспрецедентный рост, учитывая, что Иордании покрывает свои потребности в нефти за счет полного импорта из-за рубежа. В 2009 году уровень инфляции снизился до 0,7 %, что было связано

с финансовым кризисом, который повлиял на экономику мира, что в свою очередь повлияло на экономику Иордании, а ввиду продолжения экономического кризиса уровень инфляции в 2010 году вырос до 5 % в силу изменений мировых цен на сырую нефть.

За два года (2008–2009 гг.) наблюдалось небольшое снижение денежных переводов работающих за рубежом с 1,73 млрд. динаров в 2008 году до 1,67 в 2009 году, как показано в таблице 2. Эти значения ограничены переводами через банковскую систему и не включают переводы в натуральном выражении и другие переводы за пределы банковской системы. Денежные переводы трудящихся более стабильны, чем другие внешние источники, такие как прямые иностранные инвестиции и иностранная помощь.

Таблица 2

Динамика денежных переводов и их значение для ВВП [3]

| Год | 2000 | 2001 | 2003 | 2004 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Миграция работников за границу | 1177,3 | 1283,3 | 1404,5 | 1459,6 | 1782,7 | 2122,5 | 1730,1 | 1672,6 |
| Отношение денежных переводов к ВВП | 0,196 | 0,202 | 0,194 | 0,180 | 0,169 | 0,181 | 0,155 | 0,138 |

Они являются основным источником иностранной валюты в Иордании, что составляли 15,5 % ВВП за первые три квартала 2008 года, но снизились в 2009 году до 13,8 %. Темпы роста денежных переводов иорданских рабочих за рубежом значительно увеличивались до 2007 года, а затем стали сдерживаться глобальным финансовым кризисом. Значения этих денежных переводов в 2009 году начали снижаться в абсолютном выражении в силу снижения эффективности экономики стран Персидского залива, которое оказало наибольшее влияние на денежные переводы иорданцев, работающих в этих странах.

Однако, незначительное влияние финансового кризиса на денежные переводы работников объясняется тем, что занятость иорданцев в этих странах сосредоточена в ключевых секторах, которые меньше всего пострадали от финансового кризиса, в том числе секторов услуг, таких как образование, здравоохранение и инфраструктуру [4].

Для нас не менее важно развитие эффективности государственных финансов и динамика внутреннего и внешнего долга. Поэтому исследуем данные, показывающие развитие государственных финансов и государственной задолженности.

Проблема государственного долга в Иордании не является новой. Следует отметить, что в основном долг является внешним. В 2000 году соотношение внешнего долга к ВВП составляло 84,1 %, а коэффициент внутреннего долга не превышал 20,6 % за тот же год. В последующие годы после 2000 года наблюдается снижение общей тенденции внешнего долга до 3,6 млрд. динаров в 2008 году, или 26 % от ВВП. В то время как внутренний долг вырос в 2008 году до 5,8 млрд. динаров, что составляет 40,6 % ВВП.

Другими словами, внутренний долг почти удвоился с 2000 по 2008 год, а внешний долг сократился почти до одной трети за тот же период. Указывая на растущую тенденцию правительства прибегать к внутренним заимствованиям, а не к внешним заимствованиям. Продолжение этой тенденции может стимулировать внутреннюю инфляцию и ослаблять стоимость национальной валюты.

Большая часть доходов государственной казны поступает из налоговых поступлений, эта доля составляет 68%. На втором месте следуют таможенные поступления в размере 10 %. Темпы роста государственных расходов выше, чем темпы роста государственных доходов на 1 %. Ожидается, что продолжение в будущем будет способствовать обострению дефицита бюджета.

Динамика государственной задолженности, государственного бюджета
и экспорта и их соответствующей доли ВВП

| Год | Внутр. долг | Внутр. долг, % | Внешн. долг | Внешн. долг, % | Доход | Доходы, % | Расходы | Расходы, % | Экспорт |
|------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------|-----------|---------|------------|---------|
| 2000 | 1235 | 15,7 | 5043,5 | 84,1 | 1802 | 30,034 | 2028 | 33,814 | 1347 |
| 2001 | 1397 | 18,1 | 4969,8 | 78,1 | 1926 | 30,264 | 2116 | 33,259 | 1627 |
| 2002 | 1656 | 19,7 | 5350,5 | 78,9 | 2001 | 29,583 | 2285 | 33,634 | 1964 |
| 2003 | 1815 | 23,7 | 5391,8 | 74,8 | 2511 | 34,736 | 2658 | 36,764 | 2185 |
| 2004 | 2082 | 22,5 | 5348,8 | 65,5 | 2962 | 36,613 | 3052 | 37,716 | 2753 |
| 2005 | 2467 | 25,4 | 5056,6 | 52,7 | 2971 | 33,291 | 3467 | 38,846 | 3050 |
| 2006 | 2961 | 20,3 | 5186,5 | 48,6 | 3454 | 31,136 | 3882 | 34,996 | 3690 |
| 2007 | 3695 | 24,3 | 5253,3 | 43,3 | 3092 | 31,123 | 4485 | 35,608 | 4064 |
| 2008 | 5754 | 23,3 | 3640,2 | 23,3 | 4069 | 29,117 | 5356 | 33,254 | 5633 |
| 2009 | 7086 | 22,9 | 3869 | 22,9 | 4473 | 25,106 | 5911 | 33,177 | 4526 |
| 2010 | 7980 | 24,6 | 4610,8 | 24,6 | 4661 | 23,869 | 5707 | 29,227 | 4990 |

Это показывает важную роль иностранной помощи Иордании в покрытии дефицита бюджета. С другой стороны, размер иностранной помощи и нестабильности колебался в течение этого периода с минимального значения в 305 миллионов динаров в 2006 году до максимума в 937 миллионов динаров в 2003 году.

Глобальный кризис и арабская весна, кризисы в Ираке и Сирии (2009–2017 годы). Глобальный экономический кризис затронул Иорданию в 2009 году, через год с момента его начала. Экономический рост упал с 5,3 % в 2009 г. до 2,3 % в 2010 г. Экономический рост в 2011 г. составил 2,6 %.

Государственный дефицит в 2011 году увеличился до 8,5 % ВВП после его прекращения в 2010 году (5,4 % ВВП против 8,5 % от внешней помощи в 2009 году). Однако цены на нефть имели тяжелые последствия после того, которые увеличились до 95 долларов за баррель. Проблема еще больше усугублялась саботажем египетского газопровода, который снабжает Израиль и Иорданию, заставляя Иорданию эксплуатировать тяжелые топливные и дизельные электростанции. Это стоило Иордании еще 2,5 миллиона динаров в день в 2011 году.

В начале января 2011 года Правительство Иордании сумело урегулировать проблемы протестов, вызванных экономическим кризисом и революциями арабской весны на Ближнем Востоке путем увеличения заработной платы работников (240 миллионов динаров), увеличении субсидий на основные продукты питания (хлеб, сахар, масло), корм для животных (118 миллионов динаров) и газ (99 миллионов динаров). Эти меры обошлись государству в два с половиной процента ВВП (2011 год). Фонд заработной платы гражданских и военных оставался очень высоким для поддержания социальной стабильности и составлял 9 % ВВП. Правительство начало крупные проекты, такие как проект Аль Дейса, который суммарно стоили 963 миллиона динаров в 2010 году.

В марте 2011 года Иордании предложили присоединиться в качестве члена Совета сотрудничества стран Персидского залива, что свидетельствует о сильных экономических отношениях между Иорданией и странами Персидского залива благодаря сотням тысяч иорданцев, работающим в странах Персидского залива и которые способствовали их развитию. Однако, под влиянием арабской весны началась волна протестов против широкомасштабных проектов, начатых правительством, в сопровождении обвинений в коррупции. В декабре 2011 года мэр Аммана, а в январе 2012 года общественное мнение начало требовать отмены приватизации. Политический климат стал очень напряженным. С сентября 2011 года шейхи племен на юге и востоке призывали к созданию муниципалитетов, и для того, чтобы их голоса были услышаны, они перекрыли основные дороги.

Все показатели указывают на снижение прямых иностранных инвестиций в Иордании, несмотря на все законодательные преимущества Иордании, которые привлекают инвесторов и их освобождение от налогов на определенный период времени. Согласно докладу Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), который оценил состояние инвестиций в 2015 году, объем притока прямых иностранных инвестиций в Иорданию снизился на 36 % в 2015 году, что составило примерно 1275 млн долл. США по сравнению с 2014 годом, когда объем ПИИ составлял 2009 млн. долл. США. Что касается объема экспортных инвестиций, то он снизился до 99 % в 2015 году и достиг лишь 1 млн, в то время как в 2014 году составил 83 млн. В таблице 4 показан объем прямых иностранных инвестиций за период 2012–2015 гг.: импорт и экспорт.

Таблица 4

Объем прямых иностранных инвестиций за период 2012–2015: импорт и экспорт

| Объем, млн долл. США / год | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|
| ПИИ импорт | 1513,1 | 1804,5 | 2009,4 | 1274,8 |
| ПИИ экспорт | 5,4 | 15,6 | 83,4 | 1 |

Таким образом, можно выделить следующие основные преимущества Иордании, привлекающие иностранные инвестиции:

- стратегическое месторасположение Иордании в Азии, Европе и Африке;
- стабильная политическая среда, поддерживающая экономику;
- свободная рыночная экономика (Доклад о глобальной конкурентоспособности «Наследие» за 1998 год выбрал Иорданию в качестве лидера в регионе);
- множественные стимулы для поощрения инвестиций;
- доступ к международным рынкам через членство Иордании в различных торговых соглашениях;
- создание и эффективное управление свободными зонами и промышленными городами с учетом менталитета частного сектора;
- квалифицированные конкурентоспособные человеческие ресурсы (87 % населения образованные, а 17% иорданцев имеют высшее образование);
- относительное различие в системе инфраструктуры и связи;
- многократные налоговые льготы, от отраслевых затрат до экспортного налога;
- высокопрофессиональная институциональная судебная система, которая является гарантом прав инвесторов.

Литература

1. *Rahim S.A. Batahir S.* The Effectiveness of Financial Policy in Algeria: An Analytical Approach // *Journal of Development and Economic Policies*. – 2010. – Volume 12, Issue 1. – Pp. 37–39.
2. *Safiullin L.N., Bulatova E.I., Khadiullin R.I., Shaidullin R.N.* The dependence of socio-economic indicators of the Republic of Tatarstan on the dynamics of oil production in the region // *Kazan Economic Bulletin*. – 2020. – № 5. – Pp. 39–49.
3. *Safiullin L.N., Islamutdinov V.F., Grosheva T.A. and oth.* Designing transitional economic institutions to get out of the institutional trap of the "Dutch disease" (on the example of the Republic of Tatarstan and the Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug – Ugra). – Kazan: Kazan University Publishing House. 2020. – 188 p.
4. *Rudenko L.N.* Economy of Saudi Arabia in the context of low oil prices // *Russian Foreign Economic Bulletin*. – 2020. – № 5. – Pp. 39–47.
5. *Bobylev Yu.N., Kaukin A.S., Miller E.M.* Current state and prospects in the world oil market // *Economic development of Russia*. – 2020. – № 5. – Pp. 50–57.

ДЕТЕРМИНАНТЫ КУПОННОЙ СТАВКИ СУБФЕДЕРАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Вязьмина Динара Викторовна,
Гатина Гульназ Шаукатовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье проведено исследование зависимости величины процентной ставки купона по государственным ценным бумагам субъектов РФ от периода их обращения, объема эмиссии, объема государственного долга субъектов РФ и дефицита бюджета субъектов РФ.

Ключевые слова: субфедеральные облигации, государственные ценные бумаги субъектов РФ, процентная ставка по купону облигации, период обращения облигации, эмиссия ценных бумаг, дефицит бюджета.

Актуальность темы. Выпуск долговых ценных бумаг выступает одним из источников обеспечения потребностей бюджета. Во многих развитых странах облигационные займы являются наиболее эффективным финансовым инструментом для привлечения дополнительных ресурсов, необходимых для обеспечения расходов бюджета.

Проблема дефицита финансовых ресурсов в региональных и местных бюджетах остается актуальной для большинства публично-правовых образований РФ. В частности, в связи с новой коронавирусной инфекцией субъекты РФ и муниципальные образования столкнулись с большей недостаточностью бюджетных средств и были вынуждены обратиться к государственным и муниципальным заимствованиям, в т. ч. к облигационным займам.

Цель выполнения: определить детерминанты ставки купонного дохода субфедеральных облигаций в РФ при помощи проведения корреляционно-регрессионного анализа. В качестве данных для проведения анализа использована информация о государственных облигациях субъектов РФ, находящихся в обращении, объеме государственного долга и дефицита бюджетов субъектов РФ.

Субфедеральными ценными бумагами признаются ценные бумаги, выпущенные от имени субъекта РФ. Исполнение обязательств публично-правового образования по государственным ценным бумагам субъекта РФ осуществляется в соответствии с условиями выпуска указанных ценных бумаг. Эмитентом ценных бумаг субъекта Российской Федерации выступает орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, осуществляющий указанные функции в порядке, установленном законодательством субъекта Российской Федерации [2].

Для анализа нами были проанализированы работы Е.А. Ефремовой, Jakub Kožíšek, С. Wegener, С. Spreckelsen, А. Tsuia, Jiede Wua, Z. Zhangb. Несмотря на то, что данную тему изучали многие ученые, зависимость ставки купонного дохода от периода обращения и объема эмиссии никто не исследовал. В основном исследования касались теоретических аспектов размещения государственных и муниципальных ценных бумаг, управления облигационными займами, изучения влияния разных факторов на доходность к погашению данных облигаций, прогнозирования возможных изменений доходности к погашению.

За основу исследования была взята диссертация А.П. Пышнограя, который рассматривал тему развития рынка муниципальных ценных бумаг. Автором были рассмотрена экономическая сущность муниципальных ценных бумаг, их роль в развитии бюджетного процесса и финансировании муниципальных инвестиционных программ, оценен потенциал использования облигационных займов на муниципальном уровне как одного из источников, разработана методика расчета оптимальной величины муниципального облигационного займа и построена система показателей для оценки оптимального объема инвестиционных заимствований на муниципальном рынке ценных бумаг, а также были выявлены факторы, воздействующие на величину доходности муниципальных ценных бумаг [4].

Итак, нами было проведено исследование зависимости величины процентной ставки купона по государственным ценным бумагам субъектов РФ от периода их обращения, объема эмиссии, объема государственного долга субъектов РФ и дефицита бюджета субъектов РФ. В рассматриваемой модели присутствуют следующие переменные: Y, зависимая переменная – величина купона, %; X1, факторная переменная – период обращения ценной бумаги, лет; X2, факторная переменная – объем эмиссии ценной бумаги, млн руб.; X3, факторная переменная – объем государственного долга, млн руб.; X4, факторная переменная – наличие дефицита бюджета, млн руб. Связь – линейная. Для анализа использовались данные для займов объемом более 8 млрд руб. Данные для анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1

Облигационные субфедеральные займы объемом более 8 млрд рублей

| Облигация, выпуск | Купон, % | Период обраще- ния, лет | Объем эмиссии, млн руб | Объем гос. долга, млн руб. | Дефицит бюджета, млн руб. |
|---------------------------|-------------|-------------------------------|------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| | Y | X1 | X2 | X3 | X4 |
| ВолгоградОбл-35007-об | 8,65 | 7,000 | 10000 | 53409,153 | -6587,9 |
| Кемеровская Обл-35002-об | 8,20 | 7,000 | 9000 | 62937,23 | -12438,67 |
| Коми Респ-35014-об | 8,40 | 7,000 | 10000 | 41808,97 | -5442,25 |
| КраснодарКрай-35001-об | 8,60 | 7,000 | 10000 | 150003,64 | 0 |
| КраснодарКрай-35002-об | 7,63 | 7,000 | 10000 | 149149,39 | 0 |
| КраснодарКрай-35003-об | 6,95 | 7,000 | 10000 | 140169,10 | 0 |
| КрасноярскийКрай-34012-об | 9,75 | 6,750 | 18231 | 95900,83 | -13105,71 |
| КрасноярскийКрай-34013-об | 7,85 | 7,000 | 10000 | 95900,83 | -13105,71 |
| КрасноярскийКрай-35015-об | 7,64 | 7,000 | 12000 | 99633,83 | -4534,06 |
| КрасноярскийКрай-35016-об | 8,70 | 7,000 | 12000 | 99633,83 | -4534,06 |
| Московская Обл-34011-об | 7,50 | 5,000 | 25000 | 98173,19 | 0 |
| Московская Обл-34012-об | 7,05 | 5,000 | 25000 | 128810,23 | -28907,25 |
| Московская Обл-34013-об | 6,55 | 5,000 | 14000 | 128810,23 | -28907,25 |
| Московская Обл-35010-об | 9,65 | 6,750 | 25000 | 98173,19 | 0 |
| Московская Обл-35015-об | 5,95 | 6,000 | 30000 | 167977,83 | -67510,99 |
| Московская Обл-35016-об | 5,95 | 7,000 | 30000 | 167977,83 | -67510,99 |
| НижегородОбл-35013-об | 8,68 | 5,330 | 10000 | 75086,86 | 0 |
| НижегородОбл-35014-об | 6,75 | 5,500 | 10000 | 75086,86 | 0 |
| Самарская Обл-35012-об | 9,64 | 8,000 | 10000 | 62622,15 | -9985,17 |
| Самарская Обл-35013-об | 8,19 | 7,000 | 10000 | 67403,63 | -5841,45 |
| СвердловскОбл-34007-об | 5,80 | 5,000 | 10000 | 77187,792 | -14278,99 |
| СвердловскОбл-34010-об | 5,80 | 4,000 | 10000 | 77187,792 | -14278,99 |
| СвердловскОбл-35004-об | 7,70 | 8,000 | 10000 | 72190,152 | -5866,91 |
| СвердловскОбл-35008-об | 6,10 | 7,000 | 12000 | 77187,792 | -14278,99 |
| СвердловскОбл-35009-об | 6,25 | 7,000 | 8000 | 77187,792 | -14278,99 |
| СПетербург-2-35001-об | 7,70 | 7,500 | 30000 | 13763,576 | -19862,71 |
| СПетербург-2-35002-об | 7,65 | 9,000 | 25000 | 13763,576 | -19862,71 |
| СПетербург-2-35003-об | 6,05 | 6,500 | 30000 | 30100,000 | -10513,24 |
| Ярославская Обл-35015-об | 8,40 | 9,800 | 10000 | 35609,19 | -4487,4 |

Источник: отчеты об исполнении бюджетов субъектов РФ, информация о выпусках субфедеральных ценных бумаг [3, 5].

Далее нами был проведен корреляционный анализ приведенных данных, результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2

Результаты корреляционного анализа

| | Купон, % | Период обращения, лет | Объем эмиссии, млн руб. | Объем гос. долга, млн руб. | Дефицит бюджета, млн руб. |
|-------------------------------|-------------|-----------------------------|-------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| Купон, % | 1 | | | | |
| Период обращения, лет | 0,4221648 | 1 | | | |
| Объем эмиссии, млн руб. | -0,2046733 | -0,0593341 | 1 | | |
| Объем гос. долга, млн руб. | -0,2090164 | -0,3571040 | 0,080891 | 1 | |
| Дефицит бюджета, млн руб. | 0,4908992 | 0,1131954 | -0,579349 | -0,398026 | 1 |

Анализируя матрицу коэффициентов парной корреляции, можно сделать вывод о том, что зависимая переменная (купонный процент) имеет наиболее сильную связь с дефицитом бюджета субъекта РФ и периодом обращения облигаций, остальные факторные переменные имеют отрицательную корреляцию со ставкой купона. Поскольку мультиколлинеарность влияющих на результат факторов отсутствует, необходимость исключения из модели факторов отпадает.

Далее было составлено уравнение регрессии, результаты регрессионного анализа приведены в Таблицах 3 и 4.

Таблица 3

Результаты регрессионного анализа

| Регрессионная статистика | |
|--------------------------|-------------|
| Множественный R | 0,637370086 |
| R-квадрат | 0,406240627 |
| Нормированный R-квадрат | 0,307280731 |
| Стандартная ошибка | 1,000806274 |
| Наблюдения | 29 |

Значение коэффициента детерминации равно 0,4062, что свидетельствует о том, что лишь 40,62 % вариации купонного процента учтено в модели и обусловлено влиянием включенного в нее фактора. Таким образом, изменение купонного процента на 60 % обусловлено влиянием других факторов.

Таблица 4

Результаты регрессионного анализа

| | Коэффициенты | Стандартная ошибка | t-статистика | P- Значение |
|----------------------------|--------------|-----------------------|--------------|----------------|
| У-пересечение | 4,606040073 | 1,413661176 | 3,258234824 | 0,0033345 |
| Период обращения, лет | 0,411997284 | 0,164246278 | 2,508411685 | 0,0192893 |
| Объем эмиссии, млн руб. | 0,0000233 | 0,000029855 | 0,779864072 | 0,4430943 |
| Объем гос. долга, млн руб. | 0,0000048 | 0,000005300 | 0,901372175 | 0,3763475 |
| Дефицит бюджета, млн руб. | 0,0000422 | 0,000015106 | 2,793356833 | 0,0100835 |

На основе полученных данных было получено уравнение множественной регрессии:

$$y = 4,6060 + 0,4120*x_1 + 0,00002*x_2 + 0,000005*x_3 + 0,00004*x_4 \quad (1).$$

Анализируя полученное уравнение, можно сделать вывод о том, что при увеличении периода обращения облигаций на 1 год, ставка купонного дохода увеличится на 0,4 %, при увеличении объема эмиссии на 1 млн руб., ставка купонного дохода увеличится на 0,00002 %, при увеличении дефицита бюджета на 1 млн руб., ставка купонного дохода увеличится на 0,00004 %.

Таким образом, на ставку купонного дохода по субфедеральным облигациям положительное влияние оказывают такие факторные показатели, как период обращения, объем эмиссии, объем государственного долга и наличие дефицита бюджета (с ростом данных показателей увеличивается и ставка купонного дохода по облигациям). Поскольку лишь 40,62 % вариации купонного процента учтено в модели и обусловлено влиянием включенного в нее фактора, и изменение купонного процента на 60% обусловлено влиянием других факторов, на наш взгляд, рекомендуется в дальнейшем доработка модели и поиск более значимых факторных показателей для составления более значимой и надежной модели

Литература

1. *Kožíšek B.J.* Forecasting Term Structure of Government Bonds Using High Frequency Data. – Prague: Charles University, 2018. – 132 p.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 22.12.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021).
3. Официальный сайт Казначейства России. – URL: <https://roskazna.gov.ru/> (Дата обращения: 28.04.2021).
4. *Пышнограй А.П.* Развитие рынка муниципальных бумаг в России: дис. ... канд. экон. наук / А.П. Пышнограй. – Краснодар, 2011. – 148 с.
5. Интернет-проект Информационного агентства Финмаркет «RusBonds». – URL: <https://www.rusbonds.ru/> (Дата обращения: 10.04.2021).

ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: МАКРО- И МИКРОУРОВЕНЬ

**Гайзатуллин Рамиль Ринатович,
Шайдуллин Равиль Наилевич**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе выявлены факторы инновационного развития на микро- и макроуровнях экономической системы. Отмечено, что инновационно-активное предприятие в России существенно отличается от западного, поскольку западное предприятие работает в условиях высококонкурентного рынка, насыщенного качественной продукцией. Россия же заметно отстает от стандартов качества международного рынка. Обосновано, что значительная часть новой продукции является новой лишь на российском рынке и не является конкурентоспособной, а ее доведение до мировых стандартов требует таких затрат и усилий, которые многие предприятия не могут себе позволить.

Ключевые слова: инновация, закон спроса, закон предложения, инновационная деятельность, микроуровень, макроуровень.

Любой экономический агент функционирует не изолированно, а в тесном взаимодействии с окружающими его субъектами. Инновационная среда понимается как социально-

экономическая, политическая и нормативно-правовая обстановка, окружающая создание новшеств, реализацию и диффузию инноваций.

Таким образом, любые внутренние процессы, происходящие в хозяйствующем субъекте, являются прямо или косвенно следствием более глобального изменения во внешней среде. Можно выделить группы факторов, которые являются предпосылками развития инновационной деятельности: объективные и субъективные, внешние и внутренние.

К объективным факторам следует отнести те факторы внешней среды, которые обусловлены долговременными тенденциями и не связаны с волевыми решениями конкретного субъекта (экономические законы, активно воздействующие на инновационную деятельность): закон получения и присвоения прибыли, который можно назвать еще законом движения рыночной экономики, так как прибыль является движущей силой производства; закон стоимости, регулирующий развитие экономики и определяющий необходимость взаимовыгодного обмена во всех видах сделок; законы спроса и предложения, определяющие экономический механизм связи между производством и потреблением; закон конкуренции, характеризующий экономический механизм, с помощью которого на конкретном типе рынка реализуются и взаимодействуют объективные экономические законы; закономерность циклического развития экономики, определяющая взаимосвязь деловой, в том числе инновационной активности и соответствующей фазы «цикла».

Субъективную природу имеют внешние факторы, действие которых является прямым следствием принятых решений: инновационная политика государства как важнейшая составляющая государственной экономической политики; денежно-кредитная политика организаций, которые выступают в роли инвесторов; стратегии конкурирующих фирм как возможностью других хозяйствующих субъектов влиять на интенсивность конкурентной борьбы, структуру рынка, корректировать получение необходимых материальных ресурсов; поведение потребителей, от которого во многом зависит наличие спроса на появляющиеся в результате развития инновационных отношений новшества. Учет этого фактора для экономического агента, осуществляющего инновационную деятельность, предполагает дополнительные усилия по формированию будущего потребительского спроса на новый продукт, услугу, технологию.

При этом объективные и субъективные факторы координируются между собой, взаимопроникают и образуют систему мотивации для формирования инновационной стратегии.

Факторы инновационной активности можно подразделить также на глобальные, определяемые макроэкономикой и обществом в целом, и локальные, которые определяются на микроуровне предприятий. К глобальным факторам можно отнести политическую ситуацию в стране и на международном уровне, конкуренцию на внешнем рынке, налоговую политику, взаимоотношения с властями.

В условиях среды, благоприятной для реализации нововведений, центр тяжести в инновационных отношениях смещается в сторону инновационного потенциала фирм-инноваторов – внутренних факторов, которые влияют на инновационную стратегию. Когда внешняя среда экономической системы благоприятна для нововведений, они целиком зависят от внутренних факторов инновационной активности.

Инновационный потенциал организации понимается как совокупность материальных, трудовых, инфраструктурных, финансовых, интеллектуальных информационно-коммуникационных ресурсов. Можно выделить две группы факторов, которые определяют инновационную активность: внутренние, направленные на налаживание и управление инновационной деятельностью на предприятии и внешние, способствующие расширению границ инновационной деятельности.

К внешним факторам относятся факторы, обуславливающие взаимодействие экономического субъекта с экономической и социальной средами: использование внешних источников для поддержки всех фаз инновационного процесса: от открытия, разработки до коммерциализации; коммуникации с заказчиками, инвесторами, деловыми партнерами, конкурентами.

ми, исследовательскими организациями и ВУЗами; лоббирование интересов в государственных институциональных структурах.

Для малых и средних предприятий, особое значение в качестве внешнего фактора развития инновационной деятельности приобретает использование образовательного трансферта, а также консультаций.

В рамках государственных программ развития предлагается богатый выбор вариантов поддержки инновационных проектов специально для малых и средних предприятий.

Внутренние факторы – это отличительные особенности предприятия, определяющие его инновационную состоятельность. К ним можно отнести: мотивированное руководство; интеграция технологических и организационно – управленческих инноваций; высокая производительность; вовлечение персонала в инновационный процесс; непрерывное организационное обучение; эффективная система маркетинга; управление качеством, инфраструктурой, организационным развитием.

Внутренние факторы также можно подразделить на две группы. В первую группу входят факторы, формирующие систему внутренних экономических отношений и способы взаимодействия с факторами внешней среды. Ко второй группе факторов относятся факторы, характеризующие «внутренние ресурсы» организации.

Первая группа факторов – это:

- форма собственности на средства производства, определяющая характер экономических интересов хозяйствующих субъектов, внутрифирменных экономических отношений, в том числе отношения управления;

- организационная структура, обуславливающая мобильность экономической системы в процессе принятия управленческих решений и степень соответствия этих решений воздействию внешней среды;

- «размер организаций», определяющий ее принадлежность к категории: «малые», «средние», «крупные» фирмы;

- отраслевая принадлежность, характеризующая специализацию компании, основную цель ее деятельности, долю на рынке и конкурентоспособность.

Размер фирмы влияет на ее способность концентрировать как финансовые, так и человеческие ресурсы для осуществления инноваций. При прочих равных условиях, чем крупнее фирма, тем у нее больше возможностей для отвлечения части производственных ресурсов в инновационную сферу.

Вторая группа факторов включает:

- финансовое положение предприятия, дающее представление о его финансовой устойчивости, степени его зависимости от внешних источников финансирования инноваций, его платежеспособность и, как следствие, возможность получения кредита для реализации инновационных проектов;

- научно-технический потенциал, характеризующий возможности организации в области НИОКР;

- производственный потенциал, характеризующий производственную базу предприятия, возможность производить ту или иную продукцию, производственную мощность;

- кадровый потенциал, определяющий уровень профессиональной квалификации персонала фирмы, необходимый для осуществления инноваций.

В качестве средства, формирующего систему внутренних экономических отношений и способы взаимодействия с факторами внешней среды, выступает реструктуризация предприятий. Процессы реструктуризации могут носить пассивный характер, выражающийся в сокращении персонала, закрытии убыточных подразделений, уменьшении расходов на объекты социальной сферы, реструктуризации задолженности и др., а также активный характер, заключающийся во внедрении новых производственных и управленческих технологий, продвижении на новые территориальные рынки традиционной продукции, инвестициях в обучение, разработке новой продукции и ее продвижение на рынок. В научной литературе

к числу направлений реструктуризации относят продуктовые (горизонтальные и вертикальные), организационно-управленческие и технико-технологические инновации.

Продуктовые инновации являются самым распространенным типом активности российских предприятий в ходе их реструктуризации. Существенное различие между инновациями вообще и продуктовыми инновациями в частности касается источника инновационной активности: осуществляются ли они посредством имитации, заимствования существующих технологий либо продуктов от других компаний или с помощью собственных исследований и разработок. В одном случае речь идет об имитации, во втором – непосредственно об инновации.

Конкурентный фактор обеспечивает отбор инноваций на рынке товаров. Между конкуренцией и инновационными отношениями существует самая тесная связь. В определенном смысле инновационные отношения являются порождением конкуренции, а результаты таких отношений являются орудием в конкурентной борьбе. Конкуренция со стороны других компаний выступает в качестве фактора стимулирования инновационной активности на предприятии.

Отмечается обратная зависимость между инновационной активностью предприятий и уровнем конкуренции на рынке. Сначала, с ростом числа конкурентов на рынке инновационная активность возрастает, а затем стабилизируется или даже падает. Умеренная конкуренция способствует ускорению процесса внедрения новшеств, но с усилением конкурентной борьбы денежные ресурсы истощаются, инновационный процесс или замедляется или прекращается совсем.

Факторы, стимулирующие инновационную активность предприятия, связаны с возникновением новых потребностей и предпочтений у потребителей, повышением наукоемкости продукции, а также сокращением жизненного цикла товаров.

К горизонтальным продуктовым инновациям относятся такие формы инновационной активности как расширение ассортимента товаров, создание нового внешнего вида и упаковки товаров.

К вертикальным продуктовым инновациям следует отнести такие формы инновационной активности, как: создание качественно нового товара; улучшение качества производимой продукции; замена снятой с производства устаревшей продукции; внедрение новой системы послепродажного сервиса.

При горизонтальной конкуренции рост инновационной активности является способом занятия новых рыночных ниш или закрепления на уже имеющихся нишах. При вертикальных связях инновации являются ответом на повышение требований к поставщикам со стороны покупателей сырья, или желанием поставщиков обеспечить соответствующий уровень продвижения товара на рынке.

Под процессными инновациями следует понимать усовершенствование используемой или внедрение совершенно новой технологии, а также модернизацию оборудования. Управление инновации ставят своей целью преобразование управленческой структуры компании, совершенствование системы корпоративных финансов и управление персоналом.

Если конкуренция является стимулом для инновационной активности, то трансферт технологий становится средством проникновения в компанию новых идей в ситуации, когда процесс инноваций происходит посредством имитации. Трансферт более современных технологий чаще всего реализуется посредством горизонтальных связей между фирмами. Речь идет о простом копировании нового технологического процесса, нового продукта, а также новых управленческих решений у компаний, действующих на одном и том же рынке, то есть у компаний-конкурентов.

Следует отметить, что инновационно-активное предприятие в России существенно отличается от западного, поскольку западное предприятие работает в условиях высококонкурентного рынка, насыщенного качественной продукцией. Россия же заметно отстает от стандартов качества международного рынка. Значительная часть новой продукции является новой лишь на российском рынке и не является конкурентоспособной, а ее доведение до миро-

вых стандартов требует таких затрат и усилий, которые многие предприятия не могут себе позволить.

Важным фактором развития инновационной деятельности является качество рабочей силы. Более высокое качество рабочей силы приводит к более эффективному использованию производственных ресурсов. Именно образовательный уровень отражает способность работников воспринимать новые идеи, появляющиеся на рынке. Качество рабочей силы определяет способность фирмы осуществлять собственные НИОКР или копировать новые продукты у других предприятий.

Компания, использующая принципы обучающейся организации, становится привлекательным местом работы для высококвалифицированных работников, улучшает отношения с заказчиками и партнерами. Особая роль в этом принадлежит науке. Она должна быть тесно интегрированной в производство, стать участником инновационного цикла разработки, распространения и использования инноваций.

Таким образом, можно сделать вывод, что в инновационной среде существуют факторы, как способствующие, так и препятствующие инновационной деятельности.

К факторам, препятствующим инновационной деятельности можно отнести:

- недостаточное финансирование инновационных проектов, отсутствие резервных мощностей, слабость материальной и научно-технической базы, доминирование интересов текущего производства;

- ограничения со стороны антимонопольного, амортизационного, налогового, патентно-лицензионного законодательства;

- отсутствие восприятия нововведений, которые могут вызвать такие последствия как изменение статуса сотрудников, необходимость поиска новой работы, перестройка устоявшихся способов деятельности, нарушение стереотипов поведения и сложившихся традиций, боязнь неопределенности, опасение наказаний за неудачу;

- устоявшаяся организационная структура компании, излишняя централизация, преобладание вертикальных потоков информации, ведомственная замкнутость, авторитарный стиль управления, трудность межотраслевых и межорганизационных взаимодействий, ориентация на сложившиеся рынки, жесткость в планировании, ориентация на краткосрочную окупаемость, сложность согласования интересов участников инновационных процессов.

К факторам, которые способствуют инновационной деятельности относятся:

- наличие резерва финансовых и материально-технических средств, необходимой хозяйственной и научно-технической инфраструктуры, прогрессивных технологий;

- законодательные меры (особенно льготы), поощряющие инновационную деятельность, государственная поддержка инноваций;

- моральное поощрение участников инновационного процесса, общественное признание, освобождение творческого труда, обеспечение возможностей самореализации, нормальный психологический климат в трудовом коллективе;

- гибкость оргструктуры, демократичный стиль управления, преобладание горизонтальных потоков информации, допущение корректировок, самопланирование, автономия, децентрализация, формирования целевых рабочих групп.

Инновационная среда – это один из системообразующих факторов инноваций, поскольку она может либо поощрять инновационные усилия, либо препятствовать им. Знание внутренней инновационной среды дает возможность оценить инновационный потенциал компании. Знание внешней – инновационный климат. Знание среды в целом – инновационную позицию фирмы.

Все факторы, влияющие на инновационную деятельность, функционируют комплексно и взаимообусловлены. Появление нововведений зависит от факторов, взаимодействующих друг с другом, что затрудняет выделение приоритетных из них.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Понятие инноваций включает в себя конкретный объект или мероприятие, внедренное в производство по результатам проведенного научного исследования или сделанного открытия (изобретения), качественно отличный от предшествующего аналога.

2. К инновационной деятельности относится вся деятельность в рамках инновационного процесса, а также маркетинговые исследования рынков сбыта и поиск новых потребителей; информация о возможной конкурентной среде и потребительских свойствах товаров конкурирующих компаний; поиски новаторских идей и решений, а также партнеров по внедрению и финансированию инновационного проекта. Все эти виды деятельности представляют инновационный сектор, то есть область деятельности производителей и потребителей инновационной продукции, включающую создание и распространение инноваций.

3. На развитие инновационных процессов влияют различные группы факторов: экономические, политические, правовые, технологические, организационно-управленческие, социально-психологические, культурные. Одни факторы способствуют инновационной деятельности, другие – препятствуют. Например, в группе экономических и технологических факторов положительное влияние на инновационную деятельность предприятия оказывают наличие необходимых финансовых ресурсов, материально-технических средств, прогрессивных технологий, хозяйственной и научно-технической инфраструктуры. В этой же группе факторов препятствуют инновационной деятельности отсутствие или недостаток средств для инвестиций, слабость материальной и научно-технической базы, преобладание интересов текущего производства.

4. Инновации и технологический прогресс являются результатом комплекса отношений и взаимосвязей между участниками инновационного процесса, производящими, распространяющими и использующими новые знания. Инновационное развитие страны зависит в большой степени от того, насколько эффективно эти участники взаимодействуют между собой как элементы коллективной системы создания знаний и их использования в целях технологического прогресса и развития конкурентоспособности. Для эффективного развития инновационной экономики необходимо в первую очередь создать условия для увеличения масштабов инновационной деятельности российских предприятий, активно развивать инновационную инфраструктуру.

Литература

1. Глазьев С.Ю. Политика экономического роста в условиях глобального кризиса // Партнёрство цивилизаций. – 2012. – № 2. – С. 66–90.
2. Дандон Э. Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 12. – С. 56–60.
3. Удалов Ф.Е., Удалов О.Ф., Алехина О.Ф., Воронов Н.А. Элементы инновационной политики // ЭКО. – 2008. – № 6 – С. 7–15.
4. Посталюк М.П. Влияние разных факторов экономической системы на инновационные отношения в конкурентной среде // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3 (15). – С. 34–35.
5. Субботина Т. Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности // Вопросы экономики. – 2006. – № 2. – С. 56–57.
6. Краснова Л.В. Внутренние проблемы управления инновационной деятельностью // Проблемы экономики. – 2007. – № 5 (18). – С. 79–84.
7. Бадрутдинов Н.Н. Содержание и формы потребительских инноваций в современной экономике // Горизонты экономики. – 2018. – № 1 (41). – С. 20–24.
8. Симачев Ю.В. Направления и факторы реформирования промышленных предприятий // Экономический журнал ВШЭ. – 2001. – № 3. – С. 328–335.
9. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. URL: <http://www.innoclusters.ru/uploaded/docs/> (Дата обращения: 10.04.2021).

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИИ

Дьячкова Дарья Алексеевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Состояние инвестиционного климата и предпринимательства выступает ключевым фактором, определяющим тенденции развития экономики государства и влияющим на объемы привлечения иностранного капитала. В статье рассмотрена сущность понятия «инвестиционный климат», изучено состояние инвестиционного климата России согласно различным международным исследованиям, дающих наиболее исчерпывающий анализ инвестиционного климата национальных экономик. Кроме того, рассмотрены проблемы, которые не позволяют в полной мере конкурировать по инвестиционной привлекательности с мировыми экономическими державами.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, индекс глобальной конкурентоспособности, коронавирус.

В научной литературе под инвестиционным климатом, как правило, понимают совокупность различных факторов, характеризующих целесообразность инвестирования. Кроме того, некоторые авторы под инвестиционным климатом понимают совокупность политических, экономических, юридических, социальных, бытовых и других факторов, которые определяют степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования [2]. Раскрывая сущность понятия «инвестиционный климат», можно отметить, что на него оказывают влияние такие макроэкономические показатели, как ВВП на душу населения, инфляция, уровень промышленного производства и прямых иностранных инвестиций, динамика курса национальной валюты, уровень и качество жизни в стране, соотношение рождаемости и смертности, использование достижений научно-технического прогресса и т. д. Для России показателем эффективности экономики считается и динамика цен на нефть.

Одним из показателей конкурентоспособности стран является индекс глобальной конкурентоспособности, который ежегодно рассчитывается Всемирным экономическим форумом в рамках Отчета о глобальной конкурентоспособности. В данном показателе рассматриваются 12 наиболее важных показателей, характеризующих долгосрочный рост: качество институтов, состояние инфраструктуры, проникновение ИТ и современных коммуникаций, макроэкономическая стабильность, потребительский рынок, рынок труда, финансовая система, размер внутреннего рынка, состояние здоровья населения, образование и навыки людей, динамика развития бизнеса и способность к инновациям. Россия в данном рейтинге занимает всего лишь 43-ю позицию из 141 возможных (рисунок 1) [6].

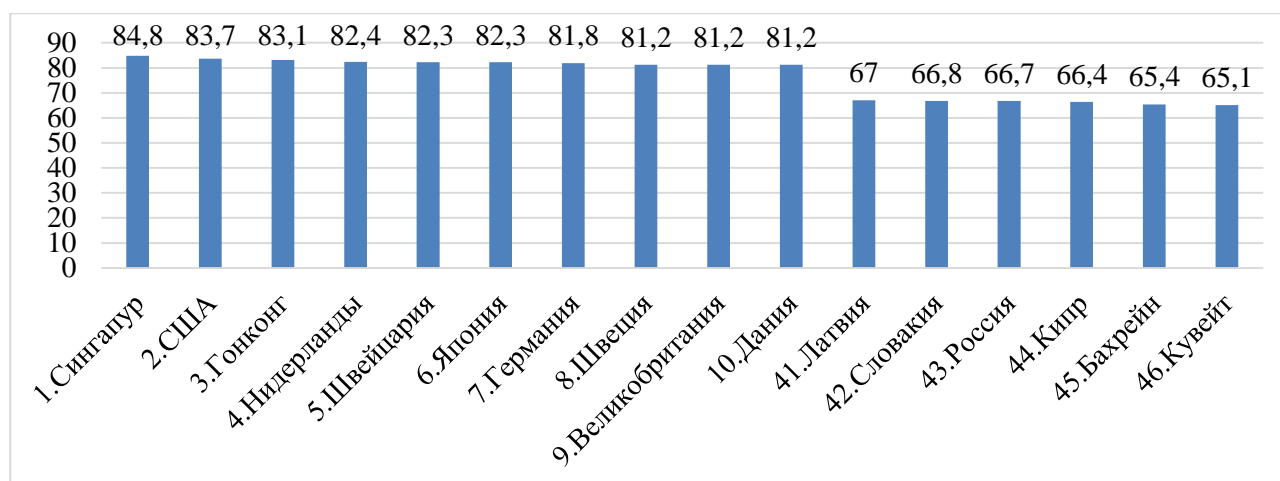


Рис. 1. Положение стран согласно рейтингу конкурентоспособности в 2019 году

Такое положение сопоставимо с положением таких стран, как Латвия, Словакия, Кипр, но в значительной степени уступает показателям Сингапура, США, Германии, Японии и т. д. По сравнению с результатами предыдущих отчетов наблюдается повышение позиции России в индексе глобальной конкурентоспособности в сравнении с 2012–2016 годами (например, в 2012 году наша страна занимала 64-я позицию из 148 стран, в 2016 году – 45-е место из 140 стран). Однако, если сравнивать результаты с 2018 годом, когда Россия занимала 37 место, то позиции страны ухудшились.

Анализируя отдельные составляющие конкурентоспособности, можно отметить, что Россия имеет неплохие рейтинги согласно таким индексам, как «Размер рынка» (6-е место), «Внедрение информационных технологий» (22-е место), «Инновационный потенциал» (32-е место), «Макроэкономическая стабильность» (43-е место), «Инфраструктура» (50-е место), «Динамичность бизнеса» (53-е место), «Высшее образование и профессиональная подготовка» (54-е место), «Эффективность рынка труда» (62-е место).

В нижней половине рейтингов Россия оказалась по таким факторам конкурентоспособности, как «Общественные институты» (74-е место), «Эффективность рынка товаров и услуг» (87-е место), «Развитость финансовой системы» (95-е место) и «Здоровье» (97-е место.) Три главные области, в которых России необходимо улучшить позиции, – это прозрачность (в 2019 году РФ занимает 116-е место в рейтинге по этому показателю), свобода прессы (122-е место) и открытость торгового сектора (116-е место). Также согласно докладу, проблемными факторами для ведения бизнеса в России стали: коррупция, ставки налогов, доступ компаний к финансированию, инфляция и зависимость от сырьевого экспорта [5].

Далее рассмотрим еще один индекс, отражающий уровень инвестиционного климата. Россия, столкнувшаяся с санкциями в 2014 году, к концу 2019 года улучшила свои позиции в рейтинге экономик согласно индексу Всемирного банка Doing Business, поднявшись с 31 до 28-го места. В рейтинге были отмечены несколько реформ, которые помогли России улучшить свои позиции. Россия улучшила процесс подключения к электросетям, установив новые сроки и создав специализированные отделы по подключению. Россия также усилила защиту миноритарных инвесторов, потребовав большей корпоративной прозрачности, и облегчила уплату налогов, сократив срок рассмотрения налоговыми органами заявлений о возврате НДС наличными, а также улучшив программное обеспечение, используемое для подготовки налоговых и платежных ведомостей. Однако фундаментальные структурные проблемы в управлении российской экономикой продолжают сдерживать приток прямых иностранных инвестиций в страну. В частности, судебная система России по-прежнему сильно смещена в пользу государства, что оставляет инвесторам мало возможностей для обращения в судебные споры с правительством. Кроме того, в России в последние годы действуют обширные требования для производителей из других стран, что создает преимущества для местных производителей и способствует импортозамещению. Наконец, основным фактором по-прежнему остаются санкции 2014 года, ограничивающие деловую активность и увеличивающие издержки.

На следующем этапе анализа можно подробнее изучить инвестиционный климат России на основе индикаторов, таких, как ВВП, инфляция, соотношение между экспортом и импортом и т.д. Результаты анализа представлены в таблице 1. Так, например, в 2019 году чистый приток прямых иностранных инвестиций составил 30 млрд долларов США, тогда как в 2012 году этот показатель был на уровне 60 млрд долларов. Соотношение экспорта и импорта в 2019 году было равно 1,7. Наибольший удельный вес в экспорте составляет нефть и газ. В последние годы заметно сократился уровень инфляции, ввиду снижения реальных доходов граждан и уровня их доверия банкам. Сложная ситуация в стране и с рождаемостью. С каждым годом уровень рождавшихся на тысячу человек снижается. Все эти факторы негативно влияют на инвестиционный климат страны.

Анализ индикаторов инвестиционного климата России [3]

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|--------|--------|--------|-------|-------|--------|--------|--------|
| Чистый приток прямых иностранных инвестиций, млрд долл. США | 50,59 | 69,22 | 22,03 | 6,85 | 32,54 | 28,56 | 8,80 | 30,00 |
| Уровень инфляции, % | 5,07 | 6,75 | 7,82 | 15,53 | 7,04 | 3,68 | 4,20 | 3,00 |
| Соотношение экспорта и импорта | 1,33 | 1,26 | 1,31 | 1,39 | 1,25 | 1,26 | 1,89 | 1,70 |
| ВВП на душу населения, долл. США | 15 276 | 15 953 | 14 069 | 9 262 | 8 723 | 10 751 | 11 289 | 11 163 |
| Рождаемость (% на 1 тыс. человек) | 13,30 | 13,00 | 13,10 | 13,00 | 12,90 | 12,90 | 10,90 | 9,00 |

Говоря о текущем, 2020 году, можно отметить, что его начало ознаменовалось распространением по всему миру коронавирусной инфекции, которая затронула все страны, все сферы общественной жизни людей. Для нашей страны, переживающей последствия санкций со стороны Западных стран влияние вируса, также оказало отрицательное воздействие на инвестиционную привлекательность страны. Экономическая стабильность в России, являющейся крупнейшим экспортером нефти и газа, зависит от стоимости цен на нефть. Так, на рисунке 2 приведена динамика стоимости нефти марки Brent с начало 2019 года по октябрь 2020 г.

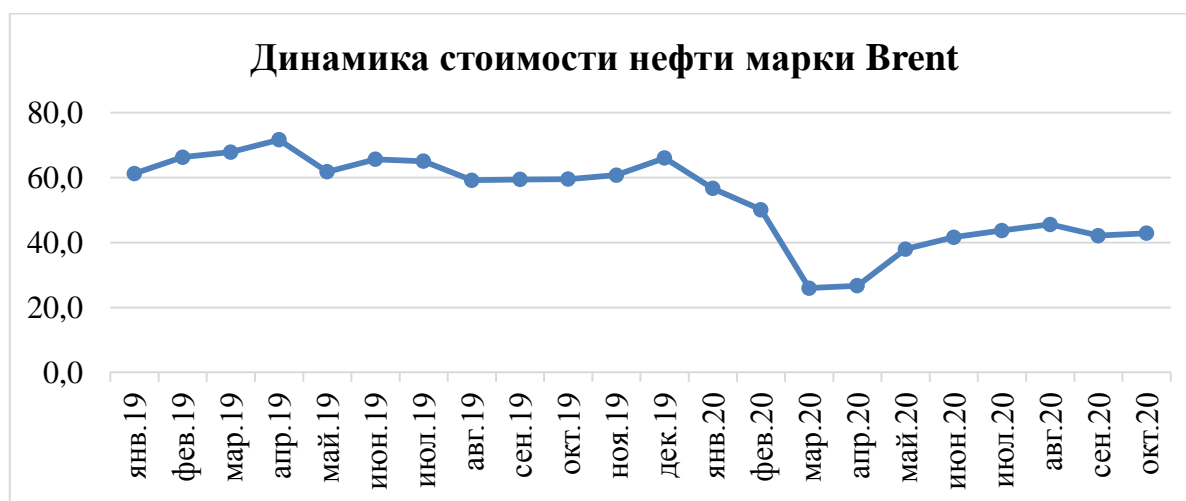


Рис. 2. Динамика стоимости нефти марки Brent [4]

Как видно из рисунка 2, за рассмотренный период цена упала с 61 до 43 рублей, что повлекло за собой снижение доходов системообразующих нефтяных и нефтехимических компаний. В таких условиях, экономическое и социальное развитие осуществляется медленно.

Для повышения конкурентоспособности России, и, в частности, её инвестиционного потенциала важным, на взгляд автора, рассмотрение следующих вопросов:

– повышение уровня и качества жизни граждан РФ. Достижение высокого уровня экономического и социального развития, соизмеримого со статусом страны – ведущей мировой

экономической державы, занимающей лидирующие позиции в глобальной экономической конкуренции и обеспечивающей национальную безопасность, а также реализацию конституционных прав граждан – является стратегической целью. Выполнение важных социально-экономических задач связано с необходимостью развития финансового рынка, что способствует повышению доступности и качества финансовых услуг и, как следствие, повышению уровня и качества жизни населения.

– текущее управление российской экономикой привело к государственной сырьевой специализации (нефтегазовый комплекс является основным сектором российской экономики и одним из основных источников дохода) и углублению структурных дисбалансов в экономике России. Россия, придерживаясь сырьевого курса для решения краткосрочных проблем, обрекает свою экономику в долгосрочной перспективе на снижение конкурентоспособности и обострение кризисных явлений, когда будущие поколения россиян, в частности, будут переведены на ту же экспортную зависимость от сырья. В этой связи в Россию должна прийти экономика с инновационной направленностью, что будет способствовать повышению конкурентоспособности российской экономики и укреплению авторитета нашей страны на международном геополитическом уровне [1].

– основным направлением инновационного развития России должно стать сбережение, поддержание, рост и развитие национального человеческого капитала, определяющего дальнейший рост наукоемкости продукции, обновление и совершенствование технологий, а также проникновение информационных технологий во все сферы жизни.

– создание условий для роста финансовой индустрии. Создание качественных условий для дальнейшего роста финансовой индустрии позволит создать новые рабочие места, увеличить налоговые поступления, повысить спрос на инновации, а также будет способствовать диверсификации российской экономики и повышению эффективности использования имеющихся финансовых ресурсов.

Таким образом, уровень инвестиционного климата в России соответствует уровню развивающейся страны. Наша страна обладает всеми условиями для повышения уровня её конкурентоспособности на мировой арене, однако, такие факторы, как высокая зависимость от нефтегазового экспорта, низкая финансовая грамотность населения, относительно не высокий уровень качества жизни, проявляющийся в превышении смертности на рождаемости, не позволяют конкурировать с ведущими странами.

Литература

1. *Бондаренко Е.П.* Актуальные трудности в повышении конкурентоспособности экономики РФ // Интерактивная наука. – 2018. – № 3. – С. 95–98.
2. *Победоносцева Г.М., Победоносцева В.В.* Теоретические подходы к инвестиционной политике // В мире научных открытий. – 2015. – № 3. – С. 4068–4079.
3. Всемирный банк: Данные и исследования, статистика. – URL: <http://www5.worldbank.org/eca/russian/data/> (Дата обращения: 10.04.2021).
4. Интернет-ресурс «finam.ru». – URL: <https://www.finam.ru/profile/tovary/brent/export/> (Дата обращения: 10.04.2021).
5. Информационное агентство «Интерфакс». – URL: <https://www.interfax.ru/business/679620> (Дата обращения: 10.04.2021).
6. Интернет-ресурс «gtmarket.ru». – URL: <https://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index> (Дата обращения: 10.04.2021).

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ КРЕДИТНОГО КАПИТАЛА И РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЯ РТ

**Зубайдуллин Руслан Ринатович,
Рудалева Ирина Анатольевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье анализируется влияние кредитного капитала на реальные инвестиции фирм на примере государственного льготного кредитования сельхозпроизводителей. В процессе исследования определяются основные направления применения кредитного капитала, влияющие на основные финансовые показатели деятельности компании, раскрывается его влияние на прирост собственных накоплений, делается вывод об основных факторах увеличения реального капитала.

Ключевые слова: кредитный капитал, реальные инвестиции, реальный капитал, агропромышленный комплекс (АПК), льготное кредитование, субсидии, капитальные вложения.

В 2014 году в связи с принятием санкций в отношении России и введением пакета ответных мер в нашей стране были предприняты шаги по политике импортозамещения сельскохозяйственной продукции. В этой связи на первый план выдвинулась задача восстановления производственного потенциала АПК, преодоления его технического и технологического отставания.

Как известно, обеспечение непрерывности воспроизводства основных фондов достигается за счет их своевременного восстановления при износе и выбытии. А главным условием увеличения производственных мощностей, преодоления спада производства и достижения финансовой стабильности в АПК является оживление инвестиционной деятельности. Инвестиции представляют собой долгосрочные вложения на приобретение основных фондов и оборотных средств в процессе хозяйственной деятельности с целью получения прибыли.

Однако сложное финансовое положение аграриев может проявляться в отсутствии средств для долгосрочных вложений ввиду отсутствия прибыли, а также в ограничении собственных средств суммой амортизации, которая также снижается в связи с превышением выбытия основных средств по сравнению с их вводом в эксплуатацию. Это, в свою очередь, способствует возникновению проблем для расширенного воспроизводства, которое осуществляется главным образом за счет трансформации части прибавочной стоимости в основной капитал, то есть реинвестирования в капитал. Также сельскохозяйственное производство вследствие своей специфики и сезонности может быть не в состоянии покрывать предварительные производственные расходы на простое воспроизводство основных материально-технических ресурсов, отсюда реальной формой для многих предприятий АПК является простое и даже суженное воспроизводство.

В ситуации, когда потребность в инвестициях значительно превышает собственные средства, можно говорить о недостатке инвестиционных ресурсов. Так, наличие производственного кризиса в отрасли обусловило необходимость увеличения присутствия государства на рынке капиталов и стимулирования экономического роста АПК, испытывающего острую нехватку инвестиционных ресурсов, путем предоставления льготного кредитного капитала.

Для достижения поставленной цели была разработана государственная программа поддержки отечественных сельхозпроизводителей, направленная на развитие производства и повышения ее конкурентоспособности. Так, для стимулирования инвестиций была разработана отдельная подпрограмма, основным направлением которой стала поддержка льготного кредитования организаций АПК.

С начала 2017 года аграрии, осуществляющие производство, переработку или реализацию сельскохозяйственной продукции, могут получить краткосрочный или инвестиционный кредит по ставке до 5% годовых в одном из федеральных банков страны [1].

Условия кредитной программы охватывают такие виды деятельности как растениеводство, животноводство, мясное и молочное скотоводство, а также переработку продукции [2].

В льготную систему кредитования сельхозпроизводителей включается два вида субсидий – краткосрочные (оборотные) кредиты (на срок до 1 года, максимальная сумма – 1 млрд руб.) и инвестиционные (на срок от 2 до 15 лет без ограничения по сумме) кредиты, которые могут быть направлены на текущие и капитальные затраты аграриев. К первому типу кредитов относятся кредиты на пополнение оборотных средств и финансирование текущей деятельности, такой как приобретение кормов, семян, удобрений, запчастей к сельхозтехнике, ГСМ и т. д. Инвестиционные кредиты, в свою очередь, направлены на реализацию инвестиционных проектов, которые могут включать в себя строительство, модернизацию, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение объектов технического назначения, а также приобретение оборудования, транспортных средств, техники сельхозназначения и животных.

Результаты государственного льготного кредитования действительно удивляют. Так, аналитики консалтинговой компании Deloitte по итогам исследования российского рынка АПК в 2017 году пришли к выводу, что российское сельское хозяйство стало прибыльным в основном благодаря государственной поддержке: 87 % прибыли компаний АПК за 2014–2016 года сформированы за счет государственных субсидий. В частности, совокупная прибыль компаний, работающих в сфере растениеводства и животноводства, в 2014 году составила 189 млрд руб., при этом общий объем выданных субсидий для этих отраслей – 187 млрд руб. В 2015 году прибыль предприятий составила 270 млрд руб., субсидии – 222 млрд руб.; в 2016 году – 251 млрд руб. и 218 млрд руб. соответственно. Если субсидии исключить из строки «прочие доходы», где их обычно отражают сельхозтоваропроизводители, то суммарная прибыльность компаний будет находиться почти на нулевом уровне. Поэтому государственные субсидии остаются одним из ключевых факторов в принятии инвестиционных решений в АПК [3].

Бюджет федеральной программы господдержки сельского хозяйства на льготное кредитование предприятий АПК в 2017 году составил в общей сложности 9,1 млрд рублей. На Республику Татарстан было выделено 845 млн рублей. Крупнейшими получателями льготных краткосрочных кредитов в 2017 году в Татарстане стали «Красный Восток-Агро» (43 млн рублей по направлению «животноводство» и 18 млн рублей по направлению «молочное скотоводство»), АО «Челны-Хлеб» (29 млн рублей), АО «Востокзернопродукт» (82 млн рублей по направлению «растениеводство») и другие [4].

Так, анализ годовой бухгалтерской отчетности АО «Красный Восток Агро» за 2016–2019 годы показал, что акционерное общество активно использовало заемные средства [5].

Таблица 1

Анализ годовой бухгалтерской отчетности
АО «Красный Восток Агро» за 2016–2019 гг., тыс. руб.

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Доля внеоборотных средств в активах, % | 76,3 | 74,5 | 71,9 | 80,0 |
| Доля обязательств в сумме пассивов, % | 55 | 53 | 53 | 49 |
| Выручка | 3 258 834 | 3 132 244 | 3 210 903 | 3 337 601 |
| Себестоимость | 3 240 307 | 3 103 855 | 3 444 446 | 3 338 867 |
| Прибыль до налогообложения | 22 040 | 24 490 | 49 317 | 46 927 |
| Чистая прибыль | 21 767 | 24 327 | 49 162 | 46 244 |
| Рентабельность % | 0,67 | 0,78 | 1,53 | 1,39 |

Снижение доли внеоборотных активов в 2018 году по сравнению с 2017 годом с 74,5 % до 71,9 % свидетельствует об увеличении доли оборотных активов предприятия. АО «Крас-

ный Восток Агро» благодаря краткосрочным кредитам смогло профинансировать текущую деятельность вложением средств в создание материально-производственных запасов, организовать процесс воспроизводства и получить отдачу от инвестиций в виде роста рентабельности с 0,78 % до 1,53 % за этот же период. Сокращение доли обязательств в сумме пассивов с 2018 года также имело место быть и достигло минимума в 2019 году (49 %). В свою очередь рост рентабельности и чистой прибыли в 2018 году позволил компании направить накопленные средства в капитальные вложения, о чем свидетельствует повышение доли внеоборотных средств в активе с 71,9 % до 80,03 % за 2018–2019 гг. Так, благодаря льготному кредитному капиталу компании удалось не только профинансировать текущую деятельность, получить отдачу от первоначальных инвестиций в виде роста рентабельности и прироста накоплений, но и добиться в конечном счете прироста инвестиций в увеличение реального капитала.

Таким образом, активизация инвестиционной деятельности в сфере АПК становится важнейшим определяющим фактором дальнейшего развития сельского хозяйства, главным условием поддержания которого остается государственная поддержка в виде льготного кредитного капитала, который прямо или опосредованно через повышение роли собственных источников аграриев – амортизации и прибыли является источником финансирования капитальных вложений и обеспечивает осуществление нормального воспроизводственного процесса.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 29.12.2016 г. № 1528 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий российским кредитным организациям, международным финансовым организациям...».
2. Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 24 января 2017 г. № 24 «Об утверждении перечней направлений целевого использования льготных краткосрочных кредитов и льготных инвестиционных кредитов».
3. Новостной ресурс «РБК». – URL: <https://www.rbc.ru/business/28/11/2017/> (Дата обращения: 17.04.2021).
4. Новостной ресурс «Реальное время». – URL: <https://realnoevremya.ru/articles/69370-rochemu-fermery-otkazyvayutsya-ot-kreditov-pod-5-godovyh> (Дата обращения: 23.03.2021).

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Исмагилова Гульнара Наилевна,
Махмудова Гулрух Равшанбековна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе исследованы и выделены основные направления повышения конкурентоспособности регионов и решения их проблем с учетом особенностей развития экономики. Рассмотрен процесс взаимодействия конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности региона, что позволило сделать вывод о том, что существует ряд точек зрения, согласно которым инвестиционная привлекательность региона рассматривается как один из параметров его конкурентоспособности. При этом выявлено, что развитие событий инвестиционная привлекательность и активность региона является базой для долгосрочных и среднесрочных программ развития региона и в рамках этого развития реализуются.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентное преимущество, региональная экономика, инновационная деятельность.

Повышение конкурентоспособности регионов требует проведения системной, целенаправленной работы органов государственного управления, субъектов хозяйствования всех форм собственности по следующим основным направлениям:

- повышение качества выпускаемой продукции, обеспечение ее соответствия международным стандартам;
- снижение издержек производства, обеспечение энерго- и ресурсосбережения;
- техническое перевооружение и модернизация производств, внедрение новых и высоких технологий;
- повышение эффективности инновационной деятельности предприятий, стимулирование производства новой высокотехнологической продукции;
- создание условий для экспорта путем развития экспортоориентированных производств на основе внедрения наукоемких технологий, увеличения в структуре экспорта удельного веса высокотехнологичных товаров и услуг, обеспечения их соответствия требованиям международных стандартов и запросам потребителей, снижения затрат на производство экспортной продукции.

Создание государственными и местными органами исполнительной власти такого комплекса условий, выявление и усиление существующих и формирование новых конкурентных преимуществ – одна из основных задач стратегии развития регионов страны.

В целом можно выделить 10 направлений политики повышения конкурентоспособности российских регионов (табл. 1).

Таблица 1

Направления повышения конкурентоспособности регионов

| № п/п | Функции |
|-------|--|
| 1 | активация кластеров |
| 2 | производственная инфраструктура и территориальное планирование |
| 3 | прямые иностранные инвестиции |
| 4 | политика содействия занятости нового поколения |
| 5 | реструктуризация и рыночная адаптация компаний |
| 6 | профессиональное образование |
| 7 | предпринимательство и МСБ |
| 8 | транспортно-логистическая инфраструктура |
| 9 | технологическое обновление и инновации |
| 10 | финансовые ресурсы для развития |

В современной экономической ситуации конкурентная борьба все больше смещается в сторону освоения знаний, инноваций, что во многом определяет возрастание роли государственных и местных органов управления. Они должны выступать в роли катализатора нового, мотивировать и даже подталкивать предприятия к повышению своих стремлений и движению к более высоким уровням конкуренции. Политика этих органов управления – создание условий и среды, в которой предприятия могут достигать конкурентных преимуществ. При этом большое значение приобретает разработка под эгидой государства программ повышения конкурентоспособности регионов.

Проблемы, решаемые в каждом регионе, в значительной степени должны соответствовать федеральным задачам, но при этом необходим учет местных особенностей (табл. 2).

Определяющим в системе повышения конкурентоспособности всех объектов и на всех уровнях управления является обеспечение конкурентоспособности человеческого капитала, отечественного образования, всех работников и, прежде всего, конкурентоспособности руководителей и специалистов.

Направления решения проблем регионов с учетом их особенностей

| № п/п | Функции |
|-------|---|
| 1 | Формирование регионального хозяйственного механизма, регулирующего социально-экономическое развитие, в том числе природопользование и антропогенное воздействие на окружающую среду. |
| 2 | Выполнение природоохранных мероприятий на незастроенных территориях городов, других населенных пунктов и в пригородных зонах, включая их санитарную очистку, рекультивацию земель, озеленение и благоустройство. |
| 3 | Осуществление мер по оздоровлению населения, развитию социальной инфраструктуры, обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия. |
| 4 | Развитие сельского хозяйства на основе экологически прогрессивных агротехнологий, адаптированных к местным условиям, реализация мер по повышению плодородия почв и их охране от эрозии и загрязнения, а также создание системы социальной защиты сельского населения. |
| 5 | Реконструкция региональной промышленной системы с учетом хозяйственной емкости локальных экосистем и приоритетных задач обеспечения конкурентоспособности региона. |

Аксиома сводится к тому, что без конкурентоспособности персонала, руководителей и специалистов не может быть конкурентоспособности товара, предприятия, отрасли, региона и страны в целом.

Государственное регулирование устойчивого развития и повышения конкурентоспособности экономики регионов осуществляется посредством различных методов, содержание которых зависит от производственной базы территориальных образований, общественно-экономических отношений, специфики решаемых проблем и т. п. Намечаемые и проводимые мероприятия можно классифицировать по разным признакам: административные и экономические; прямого и косвенного воздействия; используемые в стационарных условиях развития и в периоды кризисов, а также для целей текущих и долгосрочных и т. д.

Механизмы разработки и принятия решений должны быть ориентированы на соответствующие приоритеты, учитывать последствия реализации этих решений в экономической, социальной, экологической сферах и предусматривать наиболее полную оценку затрат, выгод и рисков.

Итак, рассматривая процесс взаимодействия конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности региона, можно сделать заключение, что существует ряд точек зрения, согласно которым инвестиционная привлекательность региона рассматривается как один из параметров его конкурентоспособности. Согласно данному варианту развития событий инвестиционная привлекательность и активность региона является базой для долгосрочных и среднесрочных программ развития региона и в рамках этого развития реализуются.

Однако существует и обратный процесс: конкурентоспособность региона оказывает влияние на его инвестиционную привлекательность. Данный процесс имеет место быть, так как инвестор, прежде чем принять решение о введении капитала в регион, оценивает его конкурентные преимущества: экономический потенциал (в рамках инвестиционного потенциала), уровень жизни населения, научный потенциал и др. – т. е. конкурентоспособность региона.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Факторы конкурентоспособности региона изменяются во времени в зависимости от тенденций развития экономики. Какие-то факторы становятся более значимыми с течением времени, какие-то – менее. На наш взгляд, на сегодняшний день ключевым фактором являются именно инновации.

Последние два десятилетия в России связаны с постепенным созданием инфраструктуры для развития инновационной деятельности путем создания нормативных документов, регулирующих научную деятельность, модернизации исследовательских институтов, созданием технопарков и инкубаторов и т. п.

Инновационный потенциал региона как совокупность имеющихся в наличии внутрорегиональных ресурсов осуществления инновационной деятельности и обеспечения протекания эффективных инновационных процессов в регионе формируется и реализуется под воздействием объективных факторов и условий.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года (Стратегия 2020) отмечается, что переход к инновационной экономике – абсолютный императив развития России. Инновационный процесс является обязательным и основополагающим условием обеспечения конкурентоспособности производства и продукции, завоевания и удержания позиций на рынках, повышения производительности, а в итоге и эффективности, как предприятия, так и экономики в целом.

Достижение устойчивого уровня развития российской экономики на федеральном и региональном уровнях сдерживается дифференциацией в факторах производства и отсутствием механизма согласования интересов субъектов хозяйствования. Оценка конкурентоспособности региона представляет собой важную исходную базу для региональных властей, которые призваны обеспечивать поддержку и наращивание конкурентных преимуществ своей территории.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности регионов необходимо совершенствование механизма управления конкурентоспособностью региона на основе системного подхода. Организация системы управления конкурентоспособностью региона будет только тогда эффективной, когда будет использоваться комплексный подход, охватывающий не только элементы, блоки, подсистемы, а всю систему в целом.

Литература

1. Автономов В. Образ человека в политической экономии // МЗ и МО. – 1990. – № 1. – С. 21–30.
2. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
3. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2000. – 495 с.
4. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Новости, 2000. – 256 с.
5. Сафиулли Л.Н. Общественное благосостояние в условиях неоднородности рынков. – Казань: КФУ, 2006. – 269 с.
6. Берман С.С. Управление инновационным потенциалом региона: методология и критерии оценки // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2012. – № 3. – С. 115–121.
7. Бусыгина И.М., Филиппов М.Г. Конкурентоспособность российских регионов: хорошие институты или хорошая география? // Общественные науки и современность. – 2013. – № 6. – С. 5–14.
8. Гагарина Г.Ю., Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность России и ее регионов: организационный аспект управления // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2014. – № 8 (74). – С. 117–129.
9. Голова И.М. Инновационная конкурентоспособность российских регионов // Экономика региона. – 2015. – № 3. – С. 294–311.
10. Новокшинова Е.Н. Роль инвестиционной политики в обеспечении инновационного развития экономики региона // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2015. – № 8. – С. 108–112.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

**Кох Игорь Анатольевич,
Халил Мустафа Висам Халил**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена проблеме функционирования микрофинансирования в России на современном этапе, которое является незаменимой частью современной финансово-кредитной системы. По мнению автора, микрофинансовая деятельность является альтернативой потребительскому кредитованию, следовательно, развитие института микрофинансирования является приоритетным направлением социально-экономической политики России. Однако в настоящее время существует ряд проблем, в первую очередь на законодательном уровне. Поэтому важной задачей является устранения существующих упущений и несовершенств законодательной базы регулирования деятельности МФО, чем и определена актуальность настоящего исследования.

Ключевые слова: микрофинансирование, микрофинансовая организация, займ, банк, заемщик, малое предпринимательство, программы кредитования.

В условиях нестабильного развития экономики и достаточно жестких условиях кредитования малого предпринимательства нельзя недооценить роль микрофинансирования, представляющего собой один из инновационных инструментов развития кредитной системы РФ. Микрофинансирование является незаменимой частью современной финансово-кредитной системы. В качестве приоритетной задачи социально-экономической политики России обозначены вопросы финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, в первую очередь, за счет развития институтов микрофинансирования, поскольку данное направление во всем мире является альтернативой потребительскому кредитованию. Важной задачей является устранения существующих упущений и несовершенств законодательной базы регулирования деятельности МФО, чем и определена актуальность выбранной темы исследования.

Как известно, микрофинансовые организации – это коммерческие финансовые организации, выдающие заемщикам на условиях срочности, платности и возвратности микрозаймы (аналоги кредитов, но, как правило, небольшие суммы на короткий срок) [1]. Сейчас же микрофинансирование действует в рамках выдачи займов небольшой суммы на условиях срочности, возвратности, платности и на короткий срок. Кроме этого, микрофинансовые организации могут оказывать услуги, связанные со сбережением денег, страхованием, лизингом, денежными переводами и платежами [2].

В целом же микрофинансовые институты активно развивались и масштабировались только в достаточно бедных странах Азии и Африки. Но сейчас микрофинансирование (как финансовый инструмент и инструмент удовлетворения потребностей) используется также в европейских странах, США, СНГ, БРИКС и др. Можно констатировать, что в настоящее время микрофинансирование интегрируется в мировой финансовый рынок и становится альтернативой банковскому кредиту: создаются электронные системы микрофинансирования, биржи кредитов, в том числе в системе электронных денег WEBMONEY и т. п. [3–4].

С 1 января 2014 г. предусмотрены особенности налогообложения микрофинансовых организаций, которые касаются определения доходов и расходов. Учет доходов производится только методом начисления (в момент оказания финансовой услуги, а не в момент получения средств на счета организации). В качестве расходов учитывают расходы по гарантиям, поручительствам, предоставленным другим организациям и лицам; суммы отчислений в резерв на возмещение потери по займам; страховые взносы по договорам страхования на случай наступления смерти заемщика.

Несмотря на активную поддержку развития микрофинансовой деятельности и со стороны государства, пока не решены следующие проблемы микрофинансового рынка [5]:

– недостаточный уровень финансовой грамотности заемщиков МФО [6]. Недостаток «качественных» заемщиков, «не закредитованных» еще до кризиса и не испортивших свою кредитную историю в его активный период. Отсутствие базовых финансовых знаний и умений у граждан – потребителей микрофинансовых услуг считается причиной невысокой финансовой дисциплины заемщиков

– банки не кредитуют микрофинансовые организации, поэтому часть микрофинансовых организаций испытывает недостаток финансовых ресурсов. Микрофинансовые организации относят к третьей группе риска, кредитовать их опасно, поэтому многие банки не готовы заниматься подобной деятельностью;

– проблемой рынка микрофинансирования является неоднородность его регулирования (Министерство финансов РФ, Центральный банк России, Министерство экономического развития РФ). «Лоскутное» регулирование постепенно заменяют единые стандарты деятельности на рынке банковских услуг. В настоящее время Банку России переданы полномочия ФСФР (Федеральной службы по финансовым рынкам) по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков, в том числе и микрофинансовой деятельности;

– серьезным ограничением является то, что микрофинансовые организации не могут привлекать напрямую инвестиции физических лиц в размере более 1,5 млн руб. по одному договору займа с одним заимодавцем.

В сфере небанковских микрофинансовых организаций (МФО) разработаны следующие меры [7]:

– укрепление связей между банковским и небанковским сектором, усиление дополняющей роли коммерческих МФО;

– разработка программ использования региональных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства, получивших статус МФО, при реализации различных государственных программ;

– решение вопросов налогообложения МФО с целью создания равных условий для банковского и небанковского сектора;

– разработка единых стандартов для оценки деятельности МФО (в части управления, финансовых результатов и прозрачности деятельности, учета и отчетности, социальной ответственности), соответствующих лучшей мировой практике;

– проработка механизмов трансформации МФО в кредитные организации с переходом под пруденциальный надзор Банка России;

– интеграция МФО в систему защиты прав потребителей финансовых услуг;

– обеспечение механизмов выявления и предотвращения злоупотреблений в сфере микрофинансовой деятельности (например, в результате осуществления ими незаконной квазидепозитной деятельности или непрозрачных активных операций).

Среди перспектив развития микрофинансовой деятельности в России отмечают следующие:

– учреждение кооперативных банков, что, по оценкам МВФ, благоприятно сказывается на финансовом секторе в целом (широко применяется в Европе). По данным Европейской ассоциации кооперативных банков, в Европе насчитывается около 4 500 кооперативных банков, обслуживающих 140 млн клиентов, на которые приходится 20 % банковского рынка Европейского Союза. Создание таких специализированных банков в России потребует внести серьезные коррективы в действующие стандарты российской банковской деятельности, предполагающей функционирование только универсальных коммерческих банков;

– диверсификация источников финансирования микрофинансовых организаций (кредитные отношения с банками, с одной стороны, повысят эффективность деятельности кредитующихся структур, а с другой - позволят для коммерческих банков снизить риск по сравнению с кредитованием непосредственно отдельных потребителей микрофинансовых услуг).

– привлечение в капитал небанковских кредитных организаций коммерческих банков, страховых компаний и других финансовых организаций.

– более широкое использование института гарантирования, с помощью которого можно увеличить размер используемых МФО ресурсов коммерческих банков, что особенно важно в современных условиях, когда стоимость кредитных ресурсов возрастает; гарантией под получаемый кредит может являться сформированный микрофинансовой организацией пул кредитов, а также использование счета депонирования платежей клиентов в кредитующем банке.

– развитие двухуровневой системы с формированием структур на региональном уровне, координирующих деятельность микрофинансовых организаций, которые смогут перераспределять денежные ресурсы между подведомственными организациями, что повысит эффективность деятельности МФО и может способствовать увеличению охвата;

– разработка и внедрение новых продуктов с использованием современных технологий (мобильные офисы, специализированные кассы и т. п.).

– предоставление микрофинансовым организациям права приема депозитов свыше 1,5 млн руб. и осуществление денежных переводов (мировая практика показала, что население с невысоким уровнем дохода умеет делать сбережения).

– более активное развитие сельской кредитной кооперации позволит решить целый ряд производственных и социальных задач – обеспечить сельские регионы кредитными ресурсами, повысить финансовую устойчивость и уровень платежеспособности фермеров, снабдить первоначальным капиталом малый сельский бизнес, призванный решать проблемы инфраструктуры и занятости в сельской местности.

Итак, подведем итоги:

1. Обращаясь за микрофинансовыми услугами, люди получают возможность больше заработать, накопить средства и лучше защитить себя от непредвиденных неудач и потерь. Небольшой заем, сберегательный счет, доступный способ переслать заработанные деньги – все это способствует увеличению занятости и самозанятости населения и активизации предпринимательства в малых городах и сельской местности. Также это возможность перехода от повседневной борьбы за выживание к планированию своего будущего, вкладывания средств в лучшее питание, жилье, медицинское обслуживание и образование для детей.

2. Развитие микрофинансирования связано с мобилизацией финансовых региональных ресурсов из всех потенциальных источников. В качестве основных источников микрофинансирования на уровне регионов можно выделить следующие: собственный капитал коммерческих микрофинансовых организаций; заемные банковские ресурсы; сбережения населения, аккумулированные кредитными кооперативами; корпоративные финансовые ресурсы, привлеченные депозитно-кредитными организациями; целевые безвозмездные денежные поступления фондов поддержки малого предпринимательства; бюджетные средства; благотворительные ресурсы.

3. Микрофинансирование, сохраняя свою основную функцию по обеспечению финансовых потребностей предпринимателей и вовлекает в сферу своей деятельности и финансирование потребностей граждан.

4. Расширяя финансовые возможности населения, потребительское кредитование приводит к повышению деловой активности на локальных рынках. Поэтому развитие потребительского направления в микрофинансировании способствует формированию спроса на товары и услуги предпринимателей на местных рынках. С другой стороны, как показывает практика, определенную долю потребительских займов привлекают предприниматели, сочетающие займы на бизнес-проекты с привлечением средств на удовлетворение текущих и долгосрочных потребностей своих семей. Потребительские кредитные продукты обеспечивают обширный диапазон таких услуг – от сравнительно малых займов на финансирование текущих семейных нужд до долгосрочных и капиталоемких ипотечных займов на приобретение или строительство жилья. Развитие институтов и технологий микрофинансирования является важным фактором успеха в построении всеохватывающей финансовой системы, в основе которой должна лежать институционально диверсифицированная модель розничного финансового рынка.

5. Несмотря на ряд наметившихся в настоящее время положительных тенденций в сфере микрофинансирования, остается ряд проблемных вопросов, сдерживающих полноценный рост этого сектора финансового рынка:

– отсутствие нормативно-законодательной практики секьюритизации активов МФО, по аналогии с банковской практикой, что обусловлено необходимостью снижения кредитных рисков микрофинансирования и, как следствие, стоимости микрозаймов;

– недостаточность методологического обеспечения микрофинансовой деятельности, включая: наличие только двух обязательных нормативов, установленных Минфином РФ; достаточно «размытые» требования к капитализации МФО;

– практика финансирования МФО Банком Развития (МСП Банк) носит достаточно жесткий характер, и не способствует пока массовому обращению микрофинансовых организаций за предоставлением долгосрочного инвестирования собственной деятельности;

– существующая система риск-менеджмента МФО, сложившаяся в России, не адаптирована к международной практике, а также Базельской конвергенции в части требований к финансовому посредничеству;

– формирование трехуровневой кредитной системы для цели расширения и развития сегмента микрофинансирования; и создания взаимовыгодного сотрудничества между кредитными организациями, Банком Развития и МФО.

6. Сложившиеся проблемы в векторе микрофинансирования, а также активное развитие и высокий потребительский спрос на данные финансовые услуги, обуславливают необходимость соответствующего уровня развития нормативно-законодательной базы, адаптированной к западным стандартам и учитывающей социально-экономическое значение микрофинансирования для экономики России.

Литература

1. *Chen J., Chang A.Y., Bruton G.D.* Microfinance: where are we today and where should the research go in the future? // *International Small Business Journal*. – 2017. – № 35 (7). – Pp. 793–802.
2. *Kuzmina A.E.* Microfinance organizations as a factor of socio-economic development // *Finansy Bashkortostana = Finance Bashkortostan*. – 2015. – № (4). – Pp. 87–91.
3. *Sofrankova B., Horvathova J., Kiselakova D., Matkova S.* Identification of key performance indicators with the application of mathematical and statistical methods // *Journal of financial studies & research*. – 2017 – № 403 (204). – Pp. 28–41.
4. *Gofman M.* Efficiency and stability of a financial architecture with too-interconnected-to-fail institutions // *Journal of financial economics*. – 2017. – 124 (1). – Pp. 113–146.
5. *Стецюнич Ю.Н.* Роль микрофинансовых организаций на отечественном финансовом рынке // *Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир*. – 2015. – № 1. – С. 132–136.
6. *Канкулова Л.А.* Проблемы и перспективы развития деятельности микрофинансовых организаций // *Экономика, управление, финансы: материалы IV международной научной конференции (Пермь, 2015)*. – Пермь: Зебра, 2015. – С. 79–82.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЁ ПРЕОБРАЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Купцов Илья Олегович

Казанский государственный энергетический университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассмотрены изменения, происходившие в российской экономике за последние 20 лет и основные факторы, сформировавшие её современное состояние.

Ключевые слова: российская экономика, нулевые, экономический рост, политика, правительство.

Почему экономика, в которой мы живем, такая, какая есть? Что из себя представляет современная российская экономика и сколько нам ещё жить с ней?

Экономическая система, которую построили Путин и его коллеги – это ответ на ключевые проблемы экономики 90-х годов. Под проблемами подразумеваются постоянный дефицит бюджета, гиперинфляция, финансовая нестабильность и слабое федеральное правительство. После завершения 90-х наступили относительно спокойные двухтысячные и решения, принимаемые правительством, тогда не всегда казались оптимальными. Но во многом они давали положительный результат, благосостояние граждан России росло, инфляция снизилась до минимальных значений, наступила финансовая стабильность.

Но нельзя войти в одну и ту же реку дважды. Решения, принятые в нулевых, сильно повлияли на ситуацию в стране после 2014 года. И резервы, которые с таким усердием создавались в начале 2000-х резко начали сокращаться в 2010-х, при одновременном ужесточении цензуры и перехода к жесткой автократии.

Что такое меркантилизм современного типа? Это достаточно специфическая политико-экономическая система, в которой работают следующие правила:

- авторитарное законодательство, имитирующее демократические процедуры;
- подчинение экономике не рынкам и потребностям людей, а политике;
- ограничение свободного предпринимательства с помощью административного ресурса;
- повсеместная бюрократизация;
- создание групп по интересам и союзам не должно идти в разрез с целями политических элит.

Как следствие, основная деятельность участников гражданского общества сводится к гонке за административными ресурсами и рентой, в обмен на лояльность власти. Попробуем выяснить, как сложилась подобная система.

Ключевыми целями правительства в 2000 году были:

- сохранение власти;
- удержание страны от распада;
- расширение геополитического влияния России за рубежом.

Экономический рост не был самоцелью и являлся способом легитимации нового правительства. Для достижения этой цели правительство выполнило реализовало трех составную стратегию.

На первом этапе этой стратегии были предприняты следующие меры – укрепление федеральной власти, а точнее её централизация. Необходимость такого действия объяснялась целями контроля политической активности в регионах и мобилизации финансовых ресурсов. Подобный подход создал ситуацию при которой регионы находятся практически в полной зависимости от центра. Средства, необходимые для улучшения конкретного региона выделяются из федерального бюджета, взамен на спокойствие в регионе и сохранения статуса-кво.

Второй этап – предотвращение недовольства населения. Государство гарантирует уровень безработицы и своевременные пенсионные и социальные выплаты. Действительно, в России практически в любом регионе доступна низкооплачиваемая постоянная работа как механизм скрытой социальной защиты. Например, в 2008 году рост безработицы компенсировался увеличением госсектора и искусственное увеличение занятости в госкомпаниях.

Третий этап – контроль над частным бизнесом, цели которого не противоречили двум предыдущим пунктам. Изначально, данное условие соблюдалось интернет-компаниям и IT-сектору. Но затем, государство начало предпринимать попытки по установлению контроля за интернетом, также как оно делало с телевидением и прессой в середине нулевых.

Проанализировав всё вышесказанное, можно сделать вывод о том, что современная экономика России – это экономика, при которой происходит эксплуатация природных ресурсов. Но это не совсем так. Страх государства повторения 90-х годов и вышперечисленная

стратегия значительно повлияли на экономическую политику, введя в информационное поле такой термин как «макроэкономическая стабильность».

Сохранение текущей экономической ситуации – это основная стратегия, которой придерживается государство. На данный момент, экономика России – это экономика бюджета. Правительство своими действиями старается достичь следующих целей:

- профицит бюджета;
- жесткая монетарная политика;
- таргетирование инфляции;
- накопление резервов.

Подводя итоги, можно сказать, что современная экономика России – это «умная клептократия». Правительство знает цену деньгам и всеми силами создает резервы для стабилизации ситуации в будущем. Также стоит учесть, что экономическая политика имеет фискальный и монетарный характер, что вызывает тот уровень коррупции, который мы имеем сейчас.

Работает ли такая система? С точки зрения целей политических элит – да, работает. Центр продолжает обогащаться за счёт выкачивания ресурсов из регионов, тем самым усиливая их зависимость от решений, принимаемых в Москве. Граждане России теперь «новая нефть», находящиеся в прямой зависимости от государства. При падении реальных доходов населения с 2014 года и нежелании политических элит менять ситуацию, единственным способом сохранения текущей ситуации является закручивание гаек. Политика начала нулевых разрешила проблемы 90-х, но создала новые проблемы, наблюдаемые сегодня, которые придётся разрешать в ближайшем будущем.

Литература

1. *Симачев Ю.В.* Структурные изменения в российской экономике и структурная политика. Аналитический доклад. – НИУ ВШЭ, 2018. – 37 с.
2. *Бункина М.К.* Национальная экономика: учебное пособие. – М.: Дело, 1997. – 272 с.
3. *Симонов О.А.* Национальная экономика: учебник. – Москва: ИНФРА-М, 2018. – 806 с.

ИЗМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПОСТКОВИДНЫЙ ПЕРИОД

Магировский Дмитрий Вадимович

Сибирский федеральный университет, Красноярск, Россия

Аннотация. Пандемия коронавирусной инфекции – одна из ключевых проблем развития современной экономики Российской Федерации. Рассматриваемый негативный фактор оказал отрицательное воздействие на инвестиционную деятельность субъектов предпринимательской деятельности и привел к возникновению кризиса. В рамках данной статьи произведена оценка объема инвестиций в основной капитал в период пандемии, определен прогноз развития рассматриваемой сферы на среднесрочный период времени, а также проведено авторское исследование результатов реализации предприятиями сферы услуг инвестиционных проектов с выделением соответствующих проблем.

Ключевые слова: управление, инвестиционная деятельность, организация, развитие, пандемия, коронавирус, проблемы.

Одной из важнейших форм развития экономики Российской Федерации в условиях пандемии коронавирусной инфекции являются инвестиции. Инвестиции представляют собой вложения материально-финансовых ресурсов в разнообразные сферы экономики, а также объекты предпринимательской деятельности для получения максимальной прибыли или неэкономического эффекта с учетом факторов времени, а также риска [3, с. 46].

Реализация инвестиций в современной экономике осуществляется на основе инвестиционной деятельности, которая, в свою очередь, представляет собой деятельность инвесторов, вкладывающих материально-финансовые ресурсы в разнообразные проекты с целью формирования активов, позволяющих получать прямые либо косвенные доходы. В условиях пандемии CoVid-19 инвестиционная деятельность выступает в качестве инновационного инструмента, который позволяет стабилизировать макроэкономическую ситуацию.

Инвестиционная деятельность субъектов предпринимательской деятельности в условиях пандемии коронавирусной инфекции инвестиции являются опорой для развития государства в социально-экономической и научно-производственной сферах деятельности. Именно данный вид деятельности предпринимательских структур позволяет разрабатывать и внедрять инновационные продукты с целью стабилизации позиций предприятия на рынке.

На сегодняшний день многие эксперты отмечают, что пандемия CoVid-19 оказала негативное воздействие на экономическую систему РФ в плане привлечения инвестиций, поскольку государство оказалось не готово к проведению активной политики по оказанию поддержки предпринимателям и увеличению объема инвестиций в экономику [2, с. 62].

В таблице 1 представлена структура инвестиций в основной капитал в РФ по видам основных фондов за 2018–2020 годы.

Таблица 1

Структура инвестиций в основной капитал в РФ
по видам основных фондов за 2018-2020 годы, млрд рублей [6]

| Наименование показателя | 2018 | 2019 | 2020 |
|---|----------|----------|----------|
| <i>Инвестиции, всего</i> | 17 782,0 | 19 329,0 | 20 118,4 |
| жилые здания и помещения | 2 321,9 | 2 792,0 | 2 502,5 |
| здания (кроме жилых) и сооружения, расходы на улучшение земель | 7 542,8 | 7 420,0 | 7 881,3 |
| машины, оборудование, включая хозяйственный инвентарь и другие объекты | 6 283,4 | 7 145,0 | 7 516,4 |
| объекты интеллектуальной собственности | 558,5 | 632,7 | 831,5 |
| прочие | 1 075,4 | 1 339,3 | 1 386,7 |

На основе данных Таблицы 1 можем отметить, что в 2020 году показатель общего объема инвестиций в основной капитал составлял 20 118 370 млн рублей, что на 4,084 % больше, чем в аналогичном периоде 2019 года. Общий прирост объема инвестиций за рассматриваемый период составил 2 336 357,685 млн рублей, или 13,139 %.

Инвестиционная политика предпринимательских структур в условиях пандемии коронавирусной инфекции была направлена на максимальное вложение ресурсов в здания и сооружения, а также в машины и оборудование. Вложения финансовых ресурсов в объекты интеллектуальной собственности в 2020 году составили 831,5 млрд рублей, что на 48,89 % и 31,42 % больше, чем в 2018 и 2019 годах. Рост объема инвестиций в рассматриваемую категорию основных средств связан с тем, что эффективное развитие в условиях цифровой экономики должно осуществляться на основе постоянного совершенствования деятельности, которое возможно благодаря инновационным разработкам.

Таким образом, проанализированная статистика инвестиций позволяет сделать вывод о негативном влиянии пандемии на инвестиционную политику вследствие того, что многие предприятия стали экономить собственные ресурсы, позволяющие обеспечить стабильное функционирование на рынке. Одновременно с этим, объем привлеченных средств существенно снижается ввиду снижения доступности финансирования.

Негативное влияние пандемии на развитие бизнеса в целом и его инвестиционной деятельности подтверждается картой самочувствия бизнеса, сформированной Платформой обме-

на практиками устойчивого развития Смарттека на основе опроса более 4500 респондентов за период с апреля 2020 года по сегодняшний день. Так, согласно карте самочувствия бизнеса, у большинства предприятий изменились следующие показатели:

- произошло существенное снижение выручки не менее чем на 20 процентов (практически во всех субъектах Российской Федерации);

- риск банкротства, по оценке более 50% респондентов, оценивается как риск, который скорее не произойдет или точно не произойдет, что является положительным аспектом, который свидетельствует о наличии высокой финансовой прочности у многих отечественных предприятий;

- пандемия коронавирусной инфекции привела к тому, что многие отечественные предприятия были вынуждены либо приостановить работу с сохранением средней заработной платы, либо работать (в том числе, удаленно) с существенным сокращением затрат на оплату труда;

- практически 80 % опрошенных респондентов отмечают, что их компания столкнулась с проблемой развития инвестиционной политики по причине падения спроса на продукцию, а также из-за введенных органами государственной власти ограничений [4].

Несмотря на то, что пандемия коронавирусной инфекции оказала отрицательное воздействие на развитие всей экономики Российской Федерации в целом и инвестиционную политику предприятий в частности, государственная антикризисная политика, направленная на поддержку предприятий, тем не менее, позволила уменьшить потери финансовых ресурсов и медленными темпами стабилизировать экономику.

На Рисунке 1 представлен прогноз прироста объема инвестиций в основной капитал на 2021–2023 годы.

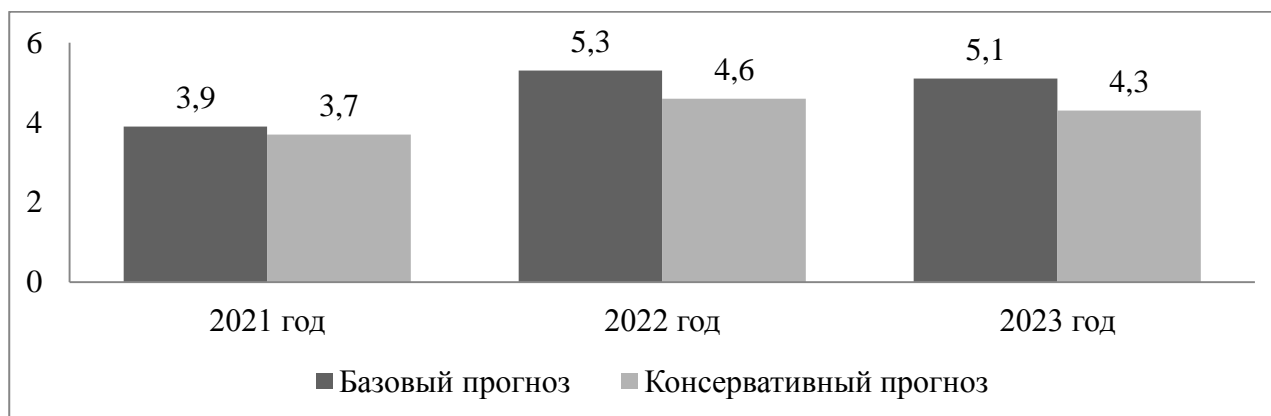


Рис. 1. Прогноз прироста объема инвестиций в основной капитал на 2021–2023 годы [5]

По прогнозным данным, инвестиции в основной капитал будут существенно увеличиваться. Это, прежде всего, обусловлено тем, что государство будет проводить политику по привлечению инвесторов и созданию им оптимальных условий для реализации инвестиционных проектов.

Многие эксперты отмечают, что пандемия коснулась как всего инвестиционного цикла реализации организациями проектов, так и отдельных его стадий. Разработка инвестиционного проекта в современных условиях должна предполагать тщательный анализ условий формирования ресурсов, которые отражаются на возможности принятия положительного решения о реализации и в его экономической эффективности [3, с. 50].

В I квартале 2021 года нами было проведено исследование результатов реализации 170 предприятиями сферы услуг инвестиционных проектов в условиях пандемии коронавирусной инфекции. Исследование предполагало анализ отчетности организаций для оценки их финансового состояния, а также опрос руководителей, который проводился в форме анкетирования.

При обработке первичной информации, полученной в ходе исследования, все предприятия были разделены на две группы по признаку достижения плановых показателей, а именно:

– 32 предприятия сферы услуг при реализации инвестиционного проекта в условиях пандемии коронавирусной инфекции достигло плановых технико-экономических показателей;

– 138 организаций, участвующих в исследовании, не смогло достичь плановых показателей, поскольку в процессе реализации инвестиционного проекта они столкнулись с рядом ограничений, введенных органами государственной власти для противодействия распространению CoVid-19. Отклонение фактических результатов реализации проектов от плановых в среднем составляет от 17,2 % до 26,7 % и является значительным.

Исследование результатов реализации предприятиями сферы услуг инвестиционных проектов в условиях пандемии коронавирусной инфекции позволило выявить наиболее явные изменения механизма управления инвестиционной деятельностью, к которым относятся:

1. Увеличение объема временных, а также финансовых ресурсов, необходимых для обеспечения предприятий высококвалифицированными кадрами, позволяющими обеспечить стабильное функционирование на долгосрочную перспективу. К основным предпосылкам возникновения рассматриваемой проблемы представляется возможным отнести следующие аспекты:

– усложнение процесса поиска профессиональных кадров, обладающих таким уровнем квалификации, который необходим для успешной реализации инвестиционного проекта;

– несовершенство системы повышения квалификации сотрудников, в том числе без отрыва от основной деятельности в организации;

– проблема удержания перспективных сотрудников на предприятии;

– неэффективность процесса обучения молодых кадров, в том числе специфическим особенностям работы на конкретном предприятии.

2. Необходимость дополнительных расходов на организацию эффективного процесса комплексного, а также оперативного сбора и анализа данных о деятельности предприятия в условиях цифровой трансформации общества. Важнейшими предпосылками возникновения и развития в компании рассматриваемой проблемы являются:

– несоответствие используемого программно-технического оборудования инновационным требованиям цифровой экономики;

– низкая эффективность процесса передачи информационных данных, используемых внутри предприятия для принятия управленческого решения;

– нерациональная организация процесса обработки полученных данных в оперативном режиме (данный режим может включать в себя как ежедневный, так и еженедельный анализ ситуации).

3. Несовершенство подходов к формированию резервов операционных расходов организации, которые используются для выполнения задач, связанных с оперативной реализацией принимаемых управленческих решений, поскольку подобных решений в современной организации принимается достаточно много. По нашему мнению, рассматриваемая проблема вызвана изменением подхода к проведению анализа данных, а также возможности максимально оперативного реагирования на возникающие в компании ситуации;

4. Проблема увеличения экономической эффективности реализации инвестиционного проекта при возможности реализации дополнительных направлений, оказания новых услуг, а также производства инновационных продуктов с использованием имеющихся в распоряжении предприятия мощностей. Необходимо отметить, что при появлении изменений в спросе на продукцию либо доступности рынков сбыта руководство компании имеет возможность успешно осуществить требуемые изменения с привлечением меньшего объема ресурса, что позволит максимально увеличить экономический эффект;

5. Необходимость модернизации подхода, используемого для оценки всех основных групп риска предприятия, а следовательно, совершенствование мероприятий, которые принимаются для минимизации рисков реализации инвестиционного проекта в условиях нестабильной рыночной экономики.

Проведенный анализ позволяет, таким образом, отметить негативное воздействие пандемии коронавирусной инфекции на инвестиционную деятельность предприятий в Российской Федерации. Как следствие, для нормализации развития экономической системы государству необходимо проводить комплексную политику привлечения инвестиций, которая позволит улучшить состояние отечественной экономики и обеспечить ее стабильное развитие.

Литература

1. *Грибанич В.М.* Влияние коронавируса на российскую и мировую экономику // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. – 2020. – № 1. – С. 19–26.
2. *Гусарова С.А.* Влияние пандемии коронавируса на динамику экономического развития стран ЕАЭС // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. – 2021. – № 1. – С. 56–64.
3. *Меджидов З.У.* Влияние коронавирусной инфекции на мировую экономику: социальные и экономические последствия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2021. – № 1 (44). – С. 42–50.
4. Аналитический ресурс «Смартека». – URL: <https://smarteka.com/> (Дата обращения: 30.04.2021).
5. Официальный сайт «Министерство экономического развития Российской Федерации». – URL: <https://www.economy.gov.ru/> (Дата обращения: 30.04.2021).
6. Официальный сайт «Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации». – URL: <https://rosstat.gov.ru/> (Дата обращения: 30.04.2021).

ЗАВИСИМОСТЬ ПРИБЫЛИ КОМПАНИИ ОТ ТРАНСАКЦИОННЫХ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК НА ПРИМЕРЕ ПАО «ТАТНЕФТЬ»

**Рудалева Ирина Анатольевна,
Ахмитянова Алина Мударисовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной работе на примере российской нефтяной компании ПАО «Татнефть» был проведен анализ влияния трансакционных и трансформационных издержек фирмы на основной показатель эффективности ее деятельности – прибыль.

Ключевые слова: затраты, трансакционные издержки, трансформационные издержки, прибыль, показатели эффективности, нефтяная компания, «Татнефть».

Как известно, главной целью любого коммерческого предприятия является максимизация ее прибыли – основного показателя эффективности. Существуют различные пути и способы повышения данного показателя, как увеличение объемов производства, назначение высокой цены на реализуемый товар. Одним из самых эффективных способов увеличения прибыли является снижение издержек предприятия.

В экономической теории проблема исследования издержек занимает ключевое место. На сегодняшний день зарубежные и отечественные ученые имеют определенные достижения в этой области. К рассмотрению проблемы издержек в теории выделяются различные подходы. Если рассматривать данный вопрос с позиции институционального подхода, то совокупные издержки фирмы можно разделить на две основные функциональные группы – это трансформационные и трансакционные издержки.

Трансформационные издержки – это непосредственные издержки фирмы или предприятия на переработку исходного сырья и материалов в готовую продукцию, предназначенную для продажи на рынке [1]. Такие издержки характеризуют производственный процесс и отражают процесс преобразования различных ресурсов в экономические блага. Они включают в себя постоянные расходы, к которым относятся затраты на содержание зданий, транспорт-

ных средств и производственного оборудования, а также расходы, связанные с административно-управленческим персоналом, рента. Трансформационными также являются переменные расходы, включающие стоимость сырья и материалов, затраты на оплату труда и иные издержки. Таким образом, трансформационные издержки составляет основу любого производства, их величина напрямую зависит от объемов продукции.

Трансакционные издержки представляют собой затраты функционирования экономической системы и взаимодействия хозяйствующих субъектов между собой. Они сопровождают любую рыночную трансакцию и связанную с ней защиту правомочий собственности. Появление трансакционных издержек связано с функционированием агентов в определенной социально-экономической среде, в связи этим выделяется несколько источников таких затрат. Это асимметричность информации, неопределенность внешней среды и возможное несовпадение интересов сторон, заключивших контракт, и, как следствие, оппортунистическое поведение [2, с. 90]. Трансакционные издержки могут иметь различную природу в зависимости от специфики деятельности фирмы, заключаемых контрактов и текущей рыночной ситуации. Основными видами трансакционных издержек являются информационные издержки, затраты на ведение переговоров и заключение контрактов, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, а также издержки оппортунистического поведения. Также следует выделить такие, как затраты на мониторинг, издержки защиты от третьих лиц, издержки преодоления региональных стереотипов, расходы на инновационные преобразования и другие [3, с. 35–37].

На современном этапе экономического развития оба вида издержек могут занимать значительную долю в совокупных расходах фирмы. Это связано со значительным ростом доли трансакционных издержек как корпоративного, так и государственного сектора. В связи с этим, можно предположить, что трансформационные и трансакционные издержки оказывают примерно одинаковое влияние на эффективность фирмы. Для подтверждения данного предположения проведем корреляционно-регрессионный анализ зависимости показателя прибыли компании ПАО «Татнефть» имени В. Д. Шашина от обоих видов затрат.

На сегодняшний день ПАО «Татнефть» является одной из крупнейших отечественных нефтегазодобывающих компаний. Ежегодные объемы добычи составляет более 25 млн тонн нефти и 700 млн м³ природного газа. На ее долю приходится около 8 % всей добываемой нефти в РФ и свыше 80 % нефти, которая добывается на территории Татарстана.

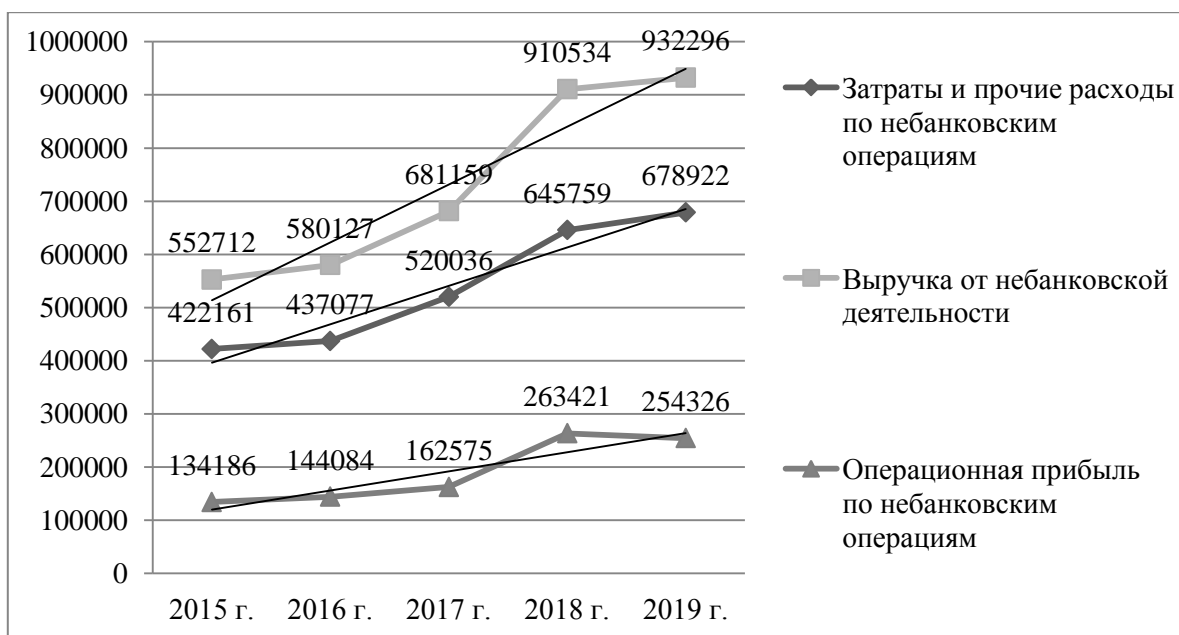


Рис. 1. Динамика выручки, прибыли и расходов ПАО «Татнефть», млн руб [4]

На протяжении уже многих лет ПАО «Татнефть» ведет собственную эффективную экономическую политику, позволяющую ей оставаться конкурентоспособной как на отечественном, так и на мировом рынке. Экономическая политика компании направлена на постоянное наращивание объемов добычи и переработки нефти, производства и реализации нефтепродуктов. Об эффективности такой политики свидетельствуют показатели выручки, расходов и прибыли от небанковской деятельности компании, которые в рассматриваемом периоде растут равномерно (рис. 1).

Как и любое предприятие, компания в ходе своей операционной и иной деятельности несет определенные затраты. Следует отметить, что состав и структура издержек ПАО «Татнефть» связаны со спецификой нефтедобывающего дела. Рассмотрим динамику различных составляющих расходов компании в период с 2015 по 2019 годы (табл. 1).

Согласно представленным данным, можно определить, что основная доля расходов компании приходится на налоги. Данная статья расходов включает в себя все налоги, кроме налога на прибыль, а именно налог на добычу полезных ископаемых, налог на имущество организации, транспортный налог, таможенные пошлины и акцизы. За рассматриваемый период величина этих расходов значительно увеличилась, основной причиной чего является рост объемов добычи нефти. Согласно отчетам компании, если в 2015 г. объем нефтедобычи был равен 27,2 млн тоннам, то в 2019 г. он составил 29,8 млн тонн, что на 9,6 % больше предыдущего показателя. Стоит отметить, что налоги являются классическим типом трансакционных издержек для любого хозяйствующего субъекта, поскольку они связаны с функционированием субъекта в социально-экономической среде путем взаимодействия с государственными структурами. Такие издержки компаний являются основным источником государства по поставке трансакционных и общественных благ.

Второе место по доле в совокупных издержках компании занимают операционные расходы и составляют около 20 % общих затрат компании. Операционные расходы непосредственно связаны с производственным процессом компании, поскольку включают в себя расходы на добычу нефти, на ее переработку, на производство нефтехимической продукции и иные затраты. Стоит отметить, что в 2019 г. объем операционных расходов почти на 30 % выше, чем в 2015 г., что как раз и объясняется ростом объемов добычи и переработки нефти и производства нефтепродуктов.

Если рассматривать внутреннюю структуру операционных расходов, то на 2019 г. около 39 % – это расходы на добычу нефти, 12 % – на переработку сырой нефти, 28% – на производство нефтехимии. На 2019 г. расходы на добычу нефти составляют наибольшую долю в операционных расходах, однако если рассматривать во времени, то можно увидеть, что их доля к 2019 г. по сравнению с 2015 г. сократилась на 9%. Основной причиной этого является успешная реализация различных мероприятий по сокращению энергетических и иных затрат в текущем периоде. С точки зрения институционального подхода по своей природе операционные расходы относятся к трансформационному типу издержек.

Путем анализа всех остальных составляющих совокупных расходов компании была выявлена их природа. Таким образом, статьи расходов «Стоимость приобретенных нефти и нефтепродуктов», «Износ, истощение и амортизация» представляют собой трансформационные издержки. Значительная доля затрат, включенных в статью «Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы», является трансакционным типом издержек. Следует также отметить, что «Затраты на геологоразведочные работы» и «Транспортные расходы» включают в себя как трансформационный, так и трансакционный типы затрат. Например, затраты на геологоразведочные работы преимущественно состоят из геологических и геологофизических затрат, расходов на содержание и сохранение неразработанных месторождений и трансакционных издержек спецификации и защиты прав собственности.

Таблица 1

Динамика издержек ПАО «Татнефть» за 2015–2019 гг., млн руб [4]

| Показатель | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | Изменение (%) |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| 1. Операционные расходы | 108 294 | 119 480 | 123 517 | 132 215 | 140 040 | 29,3 |
| 2. Стоимость приобретенных нефти и нефтепродуктов | 59 913 | 80 166 | 70 984 | 76 080 | 58 112 | -3,0 |
| 3. Затраты на геологоразведочные работы | 1 856 | 1 185 | 1 143 | 688 | 1 006 | -45,8 |
| 4. Транспортные расходы | 30 149 | 30 478 | 35 925 | 36 952 | 37 356 | 23,9 |
| 5. Коммерческие, общехозяйственные, административные расходы | 48 871 | 46 754 | 48 327 | 49 700 | 52 637 | 7,7 |
| 6. Износ, истощение и амортизация | 25 052 | 21 626 | 24 885 | 30 520 | 35 165 | 40,4 |
| 7. Убыток от обесценивания финансовых активов | 0 | 0 | 0 | 14 955 | 6 737 | - |
| 8. Убыток от выбытия основных средств | 5 981 | 5 616 | 15 512 | 5 874 | 30 875 | 516,2 |
| 9. Налоги, кроме налога на прибыль | 137 380 | 126 590 | 194 316 | 293 162 | 307 654 | 123,9 |
| 10. Расходы на содержание соц. инфраструктуры | 4 665 | 5 182 | 5 427 | 5 613 | 9 340 | 100,2 |
| <i>Итого</i> | <i>422 161</i> | <i>437 077</i> | <i>520 036</i> | <i>645 759</i> | <i>678 922</i> | <i>60,8</i> |

Для выявления степени влияния трансформационных и транзакционных издержек фирмы на ее прибыль, то есть для определения наличия связи и ее тесноты, проведем корреляционно-регрессионный анализ. Корреляционная зависимость прибыли компании от различных издержек была определена посредством программы Microsoft Excel. Полученные зависимости представлены в виде корреляционной матрицы (табл. 2). Обозначения в таблице применены следующие: «П» – прибыль, «1., 2., ..., 10.» – порядковые номера издержек компании согласно таблице 1.

Таблица 2

Корреляционная матрица зависимости прибыли ПАО «Татнефть» от издержек

| | П | 1. | 2. | 3. | 4. | 5. | 6. | 7. | 8. | 9. | 10. |
|-----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|--------|-----|
| П | 1 | | | | | | | | | | |
| 1. | -0,972 | 1 | | | | | | | | | |
| 2. | -0,842 | 0,912 | 1 | | | | | | | | |
| 3. | -0,863 | 0,805 | 0,573 | 1 | | | | | | | |
| 4. | -0,990 | 0,937 | 0,824 | 0,836 | 1 | | | | | | |
| 5. | -0,964 | 0,945 | 0,789 | 0,952 | 0,936 | 1 | | | | | |
| 6. | -0,628 | 0,553 | 0,226 | 0,919 | 0,586 | 0,769 | 1 | | | | |
| 7. | 0,732 | -0,691 | -0,824 | -0,534 | -0,787 | -0,675 | -0,184 | 1 | | | |
| 8. | 0,285 | -0,334 | -0,586 | -0,283 | -0,301 | -0,367 | -0,029 | 0,739 | 1 | | |
| 9. | 0,905 | -0,974 | -0,954 | -0,747 | -0,859 | -0,906 | -0,475 | 0,709 | 0,491 | 1 | |
| 10. | -0,209 | 0,269 | -0,035 | 0,244 | 0,109 | 0,222 | 0,409 | 0,499 | 0,678 | -0,181 | 1 |

Исходя из данной матрицы, была выявлена почти функциональная зависимость прибыли компании от таких категорий затрат как операционные расходы, транспортные расходы, коммерческие, общехозяйственные и административные расходы и налоги. Наличие такой связи говорит о том, что любое увеличение величины этих издержек, кроме налогов, отрицательно влияет на прибыль предприятия. Исходя из природы налогов и операционных расходов, налоги можно условно принять за трансакционные издержки, а операционные расходы – за трансформационные издержки. Наглядно тесноту связи между трансакционными и трансформационными затратами и прибылью можно увидеть, построив корреляционные зависимости в виде графиков:

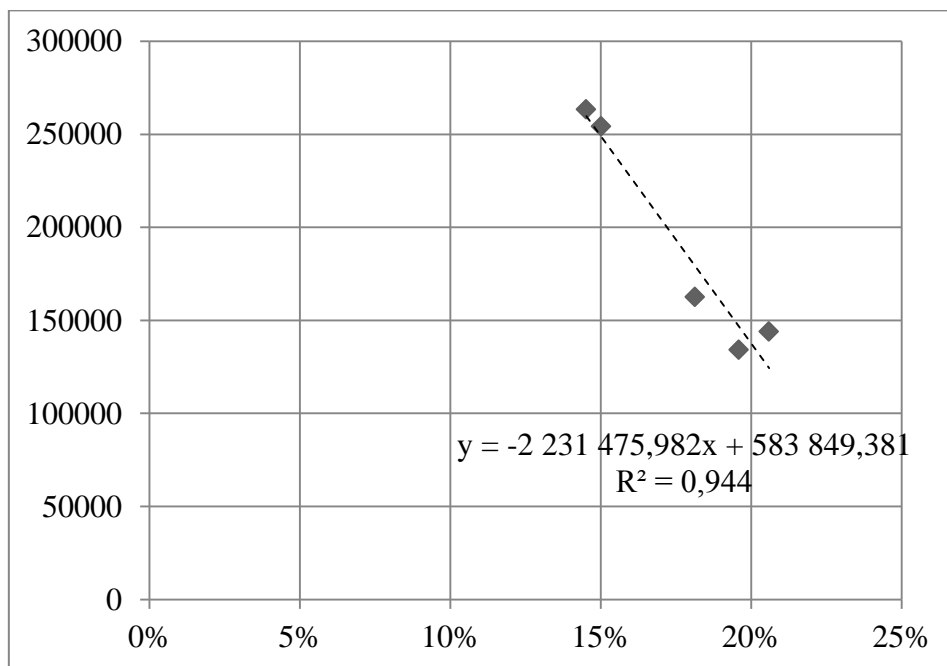


Рис. 2. Линейная корреляционная зависимость операционной прибыли от операционных расходов

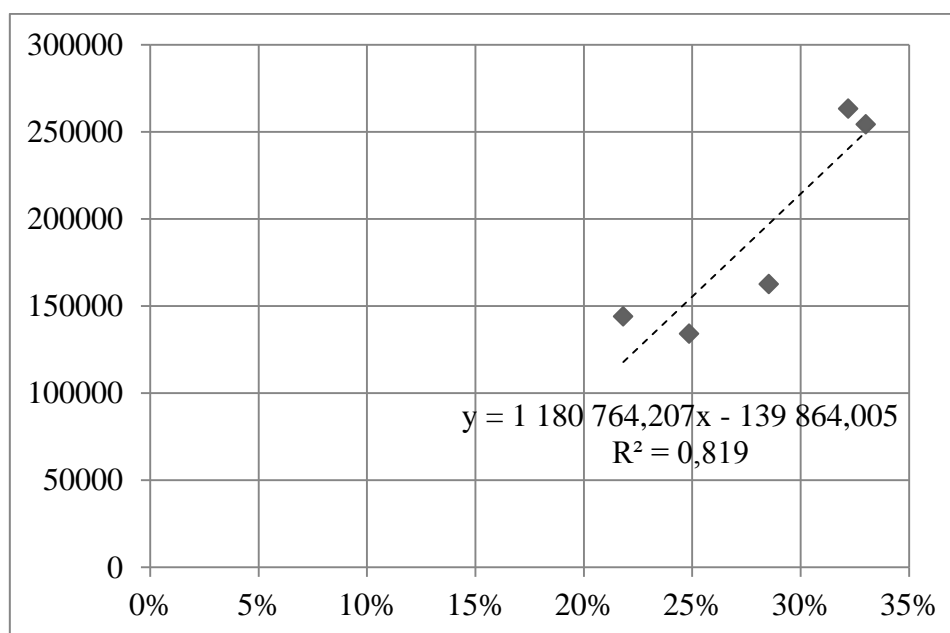


Рис. 3. Линейная корреляционная зависимость операционной прибыли от налогов, кроме налога на прибыль

Из представленного графика можно определить, что между прибылью компании и ее операционными расходами наблюдается почти функциональная обратная связь, то есть увеличение трансформационных издержек на добычу и переработку нефти и производство нефтепродукции достаточно сильно сказывается на прибыли компании. Согласно графику (рисунок 3) между показателем прибыли и налогами наблюдается тесная прямая связь. Это говорит о том, что при увеличении доли налогов в общей выручке прибыль компании также имеет тенденцию к увеличению, что и логично: чем больше нефти компания добывает и реализует, тем большую сумму налога на добычу полезных ископаемых она платит.

Таким образом, результатом проведенного исследования стало то, что прибыль компании в одинаковой степени зависит от уровня трансакционных и трансформационных издержек. Исходя из этого, можно определить, что при разработке экономической политики предприятию следует обращать внимание на снижение тех издержек, с которыми наблюдается очень тесная или почти функциональная обратная связь.

Литература:

1. *Лопатников Л.И.* Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
2. *Ключко В.А.* Современная концепция трансформационных и трансакционных издержек предприятия // Форум. – 2020. – № 1 (20). – С. 89–91.
3. *Королев О.Е.* Институциональная экономика: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 240 с.
4. Официальный сайт компании ПАО «Татнефть». – URL: <https://www.tatneft.ru/aktsioneram-i-investoram/raskritie-informatsii/godovie-otcheti?lang=ru> (Дата обращения: 17.03.2021).

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ВСЕОБЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

**Сафиуллин Ленар Наилевич,
Абдуллин Аяз Аделевич**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В Российской Федерации все актуальнее становится вопрос повышения уровня финансовой грамотности населения. В статье исследована сущность понятия «финансовая грамотность», рассмотрен механизм его организации, а также проанализирована взаимосвязь финансовой грамотности с всеобщим экономическим благосостоянием страны путем выявления и рассмотрения факторов, управляя которыми, можно формировать становление необходимого уровня финансового образования населения для дальнейшего повышения экономического благосостояния.

Ключевые слова: экономическое благосостояние, финансовая грамотность, менеджмент.

В качестве методов исследования использовался анализ исследования, проведенного Центром аналитики НАФИ, определяющего средний показатель индекса финансовой грамотности населения. Данное понятие, введенное Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), используется для оценки уровня знаний финансовых рынков и навыков работы с финансовыми инструментами.

Данный индекс, измеряемый по шкале от 1 до 21 балла, в 2019 году составил 12,37 балла, показав динамику роста по сравнению с аналогичным показателем в 2018 году – на 2 %.

Также увеличилась доля россиян, обладающих высоким уровнем финансовой грамотности – она составила 12,4 % (в 2018 году – 9,7 %). Средний уровень финансовой грамотности наблюдается у 46,8 % населения страны, а низкий – у 40,8 %.

У исследователей получилось составить усредненный портрет обладающего повышенной финансовой грамотностью россиянина: квалифицированный специалист либо менеджер,

женатый мужчина или замужняя женщина в возрасте 30–45 лет с высшим образованием и 1–2 детьми. Недостаточно уровень финансового образования характерен соответственно для безработных людей, не пользующихся финансовыми товарами и услугами, жителей сел и малых городов.

С целью оценивания итоговой эффективности реализации данного Проекта, а также прогресса, показанного им на разных этапах исследования, существует необходимость время от времени измерять текущий показатель финансового образования граждан, используя репрезентативную выборку по всей стране, а также международные методологии измерения общего уровня финансовой грамотности.

Данные исследования также показывают, что показатель финансового образования жителей российских городов, обладающих банковскими вкладами, в среднем выше аналогичного показателя у тех граждан, кто обращается за кредитами на определенные цели в кредитные организации.

По мнению респондентов, уровень финансового образования должен быть повышен: государственными органами, которые являются регуляторами на финансовых рынках (34 %), независимыми финансовыми специалистами-консультантами (29 %), неправительственными и общественными организациями, специализирующимися на защите прав потребителей (24 %), университетами, осуществляющими образовательные программы по экономическому и финансовому профилю (23 %).

Многие современные исследования на тему финансовой грамотности являются подтверждением того утверждения, что финансово грамотные люди демонстрируют большую эффективность при принятии решений в жизни, независимо от вида решения, рода деятельности и страны проживания. Также можно сделать вывод, что знание основ такой дисциплины, как финансовое образование, положительно влияет на качество жизни и сказывается на всеобщем экономическом благосостоянии людей. По этой причине обучение этому затрагивает в первую очередь каждого гражданина по отдельности.

Эксперты высказывают мнение, что рост финансового образования напрямую влияет на увеличение количества использования гражданами различных финансовых продуктов, расширению спектра услуг, их доступности населению и т. д. Для этого государство совместно с финансовыми институтами активно участвует в разработке программ, направленных на повышение финансовой грамотности населения, используя механизмы реализации абсолютно на всех уровнях осуществления государственной экономической политики [1].

В Стратегии повышения финансового образования в Российской Федерации на 2017–2023 годы дано определение финансовому образованию: “сочетание осведомленности, знаний, навыков и поведения, необходимых для принятия успешных финансовых решений и, в конечном итоге, для достижения финансового благополучия”. Такая трактовка финансового образования как социального отношения субъекта к окружающим его явлениям и процессам позволяет выделить три основных компонента финансового образования: отношение к собственным финансовым ресурсам, знание финансовых услуг, а также практические навыки работы с ними [2].

Для банков и прочих финансовых организаций выгодно вовлечение собственных клиентов в финансовую сферу, так как подобное отношение формирует доверие со стороны потребителя. Те граждане, которые больше остальных способны управлять собственными финансами, имеют больше шансов на обращение в финансовые организации с целью приобретения различных продуктов или услуг.

В этой связи особую роль играет вовлеченность организаций в разработку подобных обучающих программ государством. Для координации деятельности банковских организаций в данном направлении при ЦБ Российской Федерации организовываются постоянные мероприятия, направленные на ознакомление, изучение и распространение финансовой грамотности для всех желающих.

Принятые меры призваны обеспечить предсказуемость поведения населения и его реакции на различные экономические события путем повышения экономической грамотности,

а также расширить использование финансовых инструментов, например, сберегательных, страховых, безналичных расчетов. Эти события уже будут способствовать развитию финансового рынка в целом, повышению его устойчивости и, наконец, росту благосостояния граждан.

В ближайшие годы необходимость обеспечения адекватного уровня финансового образования абсолютно во всех странах будет только возрастать. В развивающихся странах такая ситуация может способствовать сокращению бедности. В развитых странах понимание особенностей пенсионных и налоговых систем, которые будут способствовать лучшему сбору налогов, развитию малого и среднего бизнеса и лучшему перераспределению ресурсов.

Поэтому улучшение финансового образования в конечном итоге приведет к более стабильному функционированию финансовой системы, качественному повышению уровня жизни граждан и увеличению общего экономического процветания.

Литература

1. Интернет-ресурс «nafi.ru». – URL: <https://nafi.ru/projects/finansy/rezultaty-vtoroy-volny-issledovaniya-urovnya-finansovoy-gramotnosti-rossiyan/> (Дата обращения: 07.05.2021).
2. Интернет-ресурс «core.ac.uk». – URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/214869283.pdf> (Дата обращения: 07.05.2021).

ВЛИЯНИЕ СМЯГЧИТЕЛЬНЫХ МЕР ПО УСЛОВИЯМ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ БАНКОВСКОМ РЫНКЕ

**Серебрякова Елена Алексеевна,
Судацова Кристина Геннадьевна**

Северо-Кавказский федеральный университет, Ставрополь, Россия

Аннотация. Актуализация поиска эффективных методов, подходов и инструментов, влияющих на положительное изменение российской экономики и повышения качества жизни населения, заставляет национальный регулятор принимать все более действенные меры по развитию финансового рынка. Осуществляемый Банком России непрерывный мониторинг позволяет своевременно оценить ситуацию с ликвидностью в банковском секторе и необходимость задействования набора инструментов по устранению дисбалансов на рынке кредитования.

Ключевые слова: регион, банковский рынок, кредитование, регулирование.

Утвержденные весной 2020 года дополнительные меры по поддержке кредитования экономики и защите интересов граждан направлены на поддержку кредитных организаций с целью сохранения их потенциала по кредитованию экономики, а также некредитных финансовых организаций для обеспечения их бесперебойной работы.

Это обусловлено необходимостью эффективного функционирования финансового сектора, влияющего в свою очередь на степень развития российской экономики и в частности, на уровень развития ее регионов. Наличие ресурсной базы банков, их внутренний потенциал расширения объемов и спектра предоставляемых ими банковских продуктов, работ и услуг, а также возможность повышения качества банковского обслуживания оказывают непосредственное влияние на развитие предпринимательства, на рост реальных доходов населения и на экономическую активность отраслевого хозяйственного комплекса в целом.

Высокий уровень нестабильности развития российской экономики, связанный в первую очередь со сложной геополитической ситуацией в стране и последствиями пандемии 2020 года, неустойчивостью мировой экономики, которая в свою очередь провоцирует негативное воздействие на региональную банковскую систему, содействуя оттоку капитала и усугубляя проблему дефицита ликвидных средств долгосрочного характера, находит влия-

ние на росте проблемных активов банковской системы и увеличении рискованности деятельности российских региональных банков.

Структура банковского сектора Ставропольского края на начало 2021 года представлена тремя региональными кредитными организациями с базовой лицензией, тринадцатью филиалами кредитных организаций и 443 внутренними структурными подразделениями банков [2]. За последний квартал 2020 года активная работа ставропольских банков по кредитованию обеспечила размер совокупного кредитного портфеля по состоянию на начало 2021 г. на уровне около 502 млрд рублей, что на 3,9 % больше, чем за 2019 г. (рис. 1). Доля розничных ссуд в кредитном портфеле (почти 56 % от общей задолженности), по-прежнему, являлась преобладающей и в сравнении с данными за 2019 год выросла на 11,4 %, составив около 280 млрд рублей.

При этом следует отметить, что годовой темп прироста портфеля розничных кредитов замедляется третий месяц подряд, что обусловлено развитием пандемии коронавируса Covid-19 в России. Задолженность юридических лиц составила 221,7 млрд рублей, уменьшившись на 4,2 % в годовом сопоставлении. При этом ссудный портфель субъектов малого и среднего предпринимательства вырос на 8,9 %, составив на начало 2021 г. 81,5 млрд рублей, при этом доля крупных корпоративных заемщиков сократилась на почти 11 %, составив около 140 млрд рублей.

По состоянию на начало 2021 года объем просроченной задолженности увеличился до 34 млрд руб. (в сравнении с данными за 2019 год рост составил 14,2 %). С негативной точки зрения можно расценить наличие просроченной задолженности в общем объеме задолженности (6,8 %) по всем видам категорий ссудозаемщиков, что больше значения показателя в целом по России (5,7 %). Доля просроченных ссуд юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей увеличилась на 0,5 процентных пунктов за 2020 год, составив на начало 2021 года 7,8 %. По кредитам, предоставленным малому и среднему бизнесу удельный вес просроченной задолженности уменьшился на 10,5 % за 2020 год, составив к началу 2021 года почти 8 %.

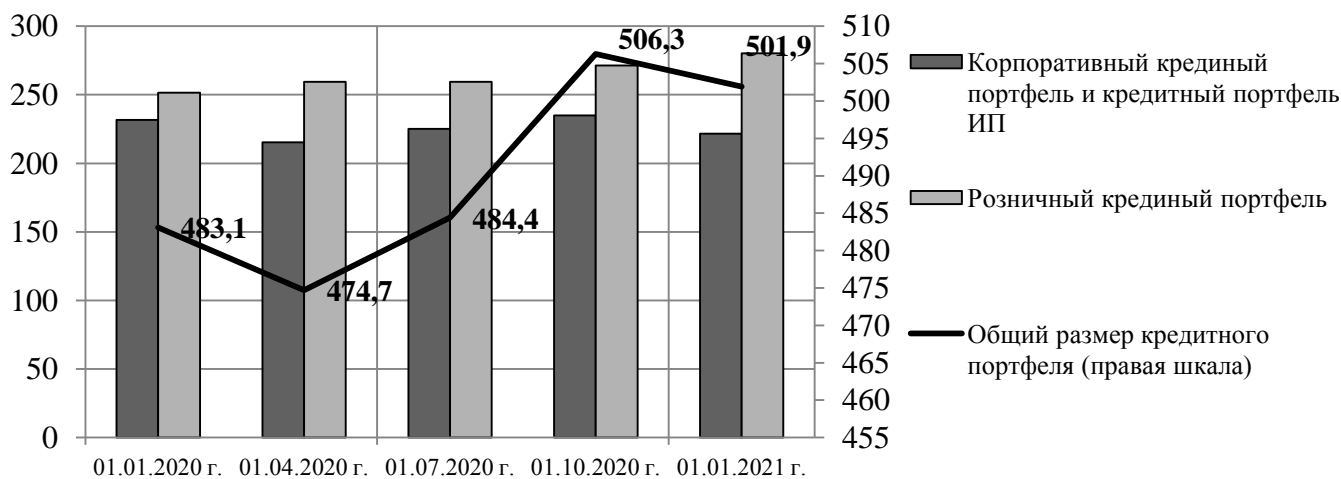


Рис. 1. Динамика кредитного портфеля региональных банков, млрд руб.

С негативной стороны следует рассматривать рост просроченной задолженности по кредитам предприятиям крупного бизнеса на 5,7 % за 2020 год, что составило на начало 2021 года 7,5 % и просроченной задолженности физических лиц на 0,9 % в сравнении с данными за 2019 год [2].

Также произошел рост доли просроченной ссудной задолженности по потребительским кредитам до 8,9 % на 01.01.2021 г. с 7,3 % на 01.01.2020 г. Доля просроченной задолженности по ипотечным кредитам осталась стабильной и на 01.01.2021 составила 1,2 %. За 2020 год

в Ставропольском крае юридическим и физическим лицам было выдано кредитов в объеме 417,6 млрд рублей, что на 9,2 % меньше аналогичного периода 2019 года (рис. 2).

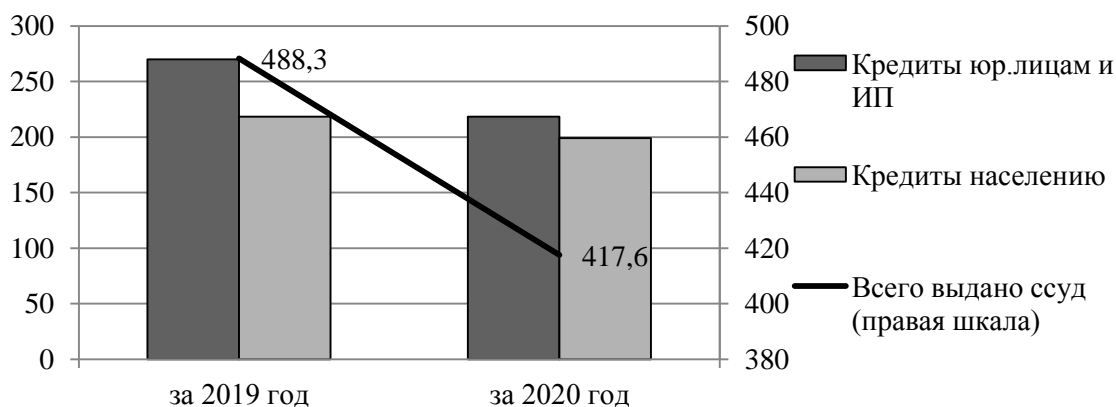


Рис. 2. Динамика объемов выданных ссуд заемщикам Ставропольского края, млрд руб.

Объем кредитов, выданных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, составил около 218 млрд рублей, из которых 109,4 млрд руб. было предоставлено субъектам малого и среднего предпринимательства, что на 6,4 % больше объема выдачи в январе-декабре 2019 года. Выдача кредитов физическим лицам в январе-декабре 2020 года увеличилась в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года на 4,7 % и составила 199,2 млрд рублей [2].

Смягчение условий кредитования обусловило повышение спроса со стороны большинства основных категорий заемщиков (рисунок 3). По данным опроса, проводимого Банком России, наиболее заметно увеличился спрос на ипотечные кредиты. Респонденты отметили, что граждане отдавали предпочтение кредитам на срок свыше года. В сегменте МСП рост спроса наблюдался на кредиты по всем срокам. Со стороны крупных предприятий спрос, напротив, снизился, во многом, из-за снижения спроса на долгосрочные кредиты.

Потребность заемщиков в изменениях условий ранее выданных кредитов снизилась, что было связано со снижением спроса на реструктуризацию в сегменте потребительского кредитования и МСП.

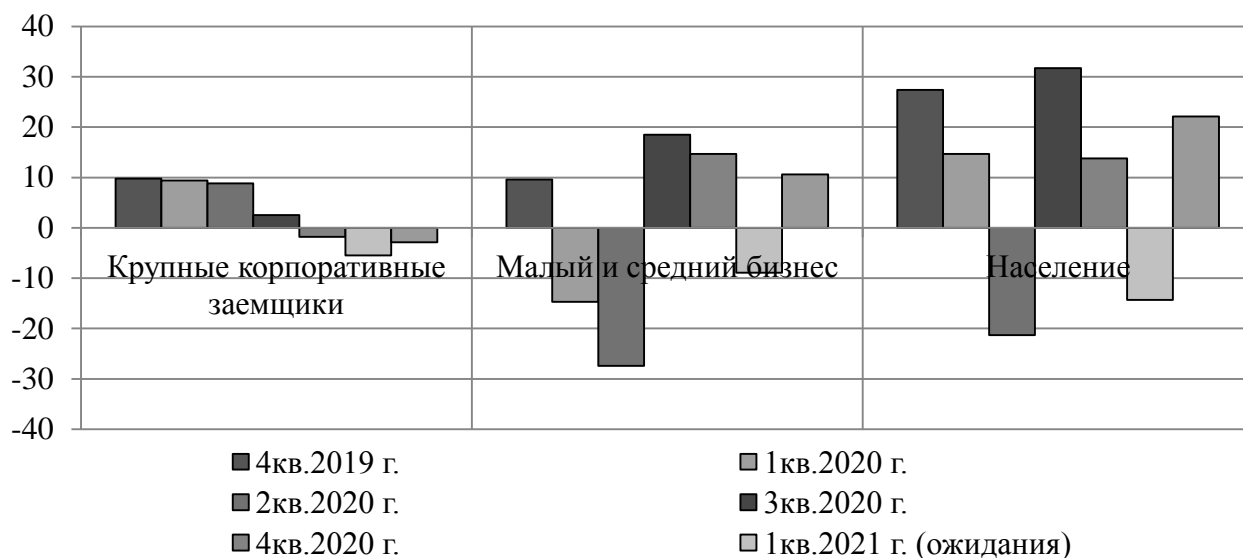


Рис. 4. Индексы изменения спроса основных категорий заемщиков на кредиты

Оценка соотношения вкладов и кредитов населения показала, что объем вкладов увеличился (на 3,3 %) и на начало 2021 г. составил почти 293 млрд рублей. Существенный прирост демонстрировали средства на счетах организаций (на 15,3 % до 92,2 млрд рублей). Следует также отметить опережение годового темпа прироста задолженности по розничным над приростом вкладов физических лиц на 8,1 п. п. (рис. 4).

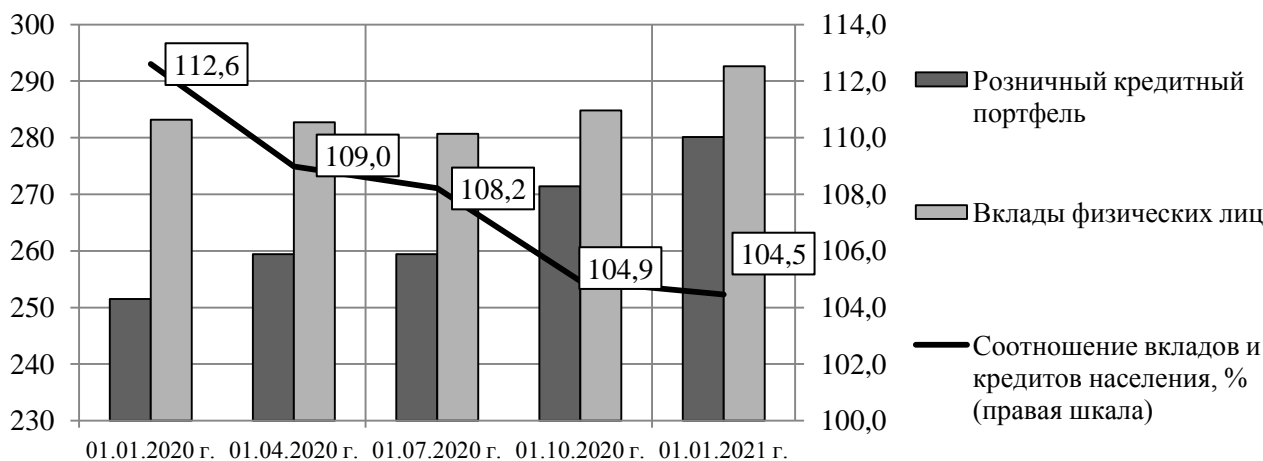


Рис. 4. Соотношение розничных кредитов и вкладов населения Ставропольского края, млрд рублей

За 2020 год произошло снижение процентных ставок, расширение спектра кредитных продуктов, увеличение размера и сроков кредитования, снижение требований к финансовому положению заемщика (рисунок 5).

Следует также отметить упрощение процедур дистанционного получения кредитов и снижение требований к обеспечению по ипотечным кредитам, предоставляемым ставропольскими банками [1]. Условия кредитования в корпоративном сегменте также смягчились. Это главным образом, проявилось в снижении кредитных ставок. Для малого и среднего бизнеса расширился спектр направлений кредитования (внедрялись специальные продукты для микробизнеса), увеличился размер кредита.

Необходимость поиска нестандартных решений и выхода за рамки привычных подходов для удержания своих позиций на кредитном рынке также способствовала смягчению условий кредитования для всех типов клиентов. Ограничительные меры во вторую волну пандемии в IV квартале 2020 года носили ограниченный характер, что благоприятно отразилось на экономической активности [1]. Согласно результатам проведенного обследования, динамика процентных ставок осталась определяющим компонентом смягчительных мер по условиям банковского кредитования во всех сегментах регионального банковского рынка.

Смягчение условий кредитования обусловило повышение спроса со стороны большинства основных категорий заемщиков. Потребность заемщиков в изменениях условий ранее выданных кредитов снизилась, что было связано со снижением спроса на реструктуризацию в сегменте потребительского кредитования и МСП.

Несмотря на смягчение УБК, банки высказали пессимистичные ожидания в отношении динамики спроса на новые кредиты в I квартале 2021 года для всех категорий заемщиков, что обуславливается насыщением рынка ипотечного кредитования, завершением программ поддержки МСП и сезонными факторами. О возможном снижении спроса в ипотечном сегменте сообщили 41,2 % респондентов, в потребительском – 36,8 %, в корпоративном сегменте на это указали 36,8 % для МСП и 22,2 % для ККП.

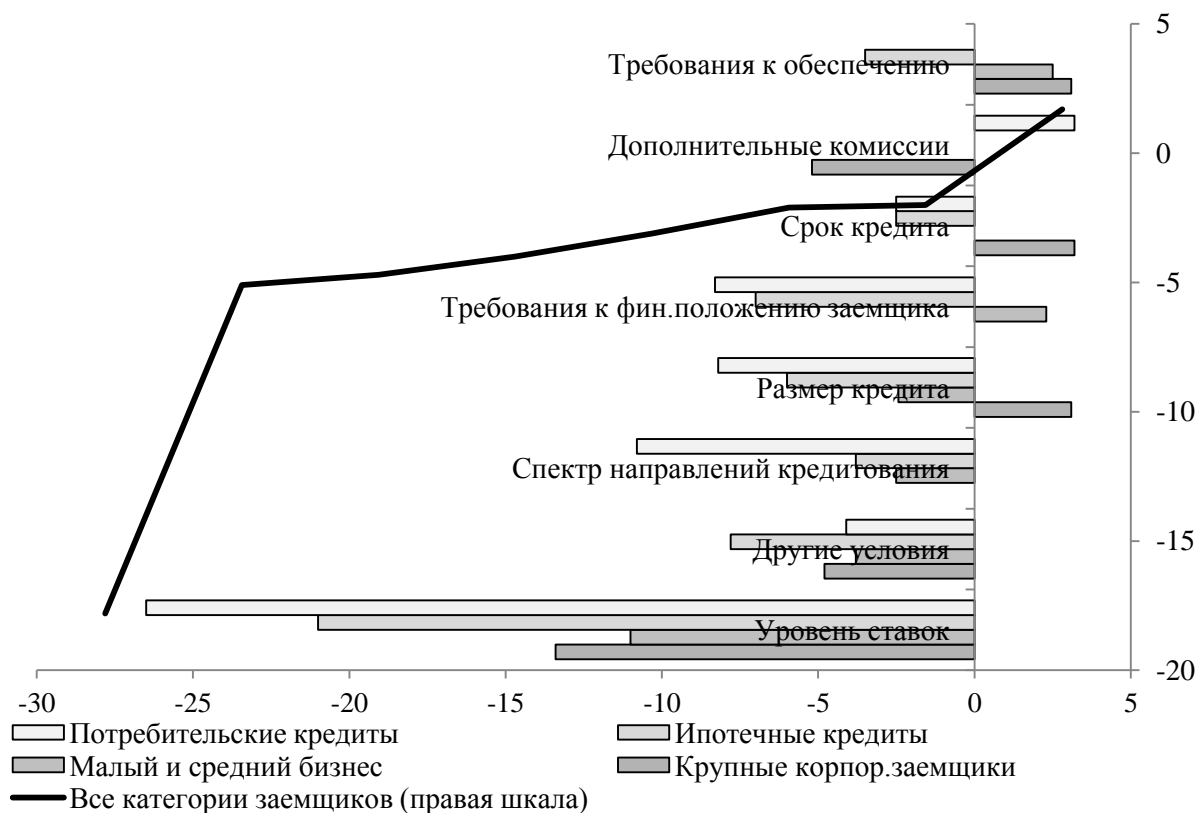


Рис. 5. Индексы изменения отдельных условий кредитования заемщиков в IV квартале 2020 года (процентных пунктов)

Во II квартале 2021 года банки прогнозируют рост спроса на кредиты для всех категорий, кроме краткосрочных кредитов. Рост спроса со стороны потребительского сегмента ожидает почти 53 % опрошенных национальным регулятором банков, ипотечного – около 35 %. На рост спроса на кредиты малому бизнесу рассчитывает 32 % респондентов. Снижение спроса на кредиты крупного корпоративного сектора ожидают 11 % опрошенных кредитных организаций.

Литература

1. Аналитический сборник «Экономика и денежно-кредитные условия Ставропольского края». Центральный Банк России. – Выпуск № 4 (2020 год). – 21 с.
2. Официальный сайт Центрального Банка России. – URL: <http://www.cbr.ru/> (Дата обращения: 10.04.2021).

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

Халил Мустафа Висам Халил

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена проблеме правового регулирования деятельности микрофинансовых организаций в России. Автор приходит к выводу о том, что несмотря на ряд наметившихся в настоящее время положительных тенденций в сфере микрофинансирования, остается ряд проблемных вопросов, сдерживающих полноценный рост этого сектора финансового рынка: отсутствие нормативно-законодательной практики секьюритизации активов МФО; недостаточность методологического обеспечения микрофинансовой деятельности,

включая: наличие только двух обязательных нормативов, установленных Минфином РФ; достаточно «размытые» требования к капитализации МФО.

Ключевые слова: микрофинансирование, микрофинансовая организация, микрокредитная компания, саморегулируемая организация, микрозайм, банк, заемщик, закон, правовое регулирование.

В Российской Федерации правовое регулирование микрофинансовой деятельности находится в сфере гражданского законодательства, включает в себя общие нормы, к которым относятся ГК РФ и специальные законы об организационно-правовых формах, в которых субъекты микрофинансовой деятельности могут образовываться, а также подзаконные нормативные правовые акты.

Все эти нормативные правовые акты образуют единую систему правил, регулирующих общественные отношения в сфере микрофинансовых услуг. Правовое регулирование деятельности микрофинансовых организаций в России осуществляется только законодательством федерального уровня. Следовательно, законодательные и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации, муниципальных образований по вопросам микрофинансовой деятельности приниматься не могут.

Формирование правового поля деятельности микрофинансовых институтов, не являющихся кредитными организациями, на федеральном уровне началось только с середины 1990-х гг., когда в 1995 г. был принят Федеральный закон от 08.12.1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» [1].

В 2000-х гг. были приняты и вступили в силу другие законы, регулирующие микрофинансовую деятельность, в частности: Федеральный закон от 30.12.2004 г. № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах» [2], Федеральный закон от 19.07.2007 г. № 196-ФЗ «О ломбардах» [3], Федеральный закон от 18.07.2009 г. № 190-ФЗ «О кредитной кооперации» [4]. И, наконец, в начале 2011 г. вступил в силу Федеральный закон от 02.07.2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [5].

На современном этапе правовую основу микрофинансовой деятельности составляют Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации, Федеральный закон от 02.07.2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», другие федеральные законы, а также принимаемые в соответствии с ними нормативные акты. Микрофинансовые организации вправе осуществлять профессиональную деятельность по предоставлению потребительских займов в порядке, установленном Федеральным законом «О потребительском кредите (займе)» [6]. Также регулируют деятельность микрофинансовых организаций различные нормативные акты Банка России, принятые по вопросам микрофинансирования. Принятие Федерального закона от 02.07.2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [7] (далее – Закон о МФО) создало правовые основы деятельности микрофинансовых организаций, определило порядок и условия осуществления микрофинансовой деятельности, размер и порядок предоставления микрозаймов, регулирование и надзор за деятельностью данных организаций, в Законе были даны основные понятия, используемые в микрофинансовой деятельности.

С принятием Закона о МФО микрофинансирование вышло на качественно новый уровень, превратив микрофинансовые организации в цивилизованных участников рынка финансовых услуг.

До принятия данного Закона о МФО в законодательстве отсутствовали такие понятия как «микрофинансовая деятельность», «микрофинансовая организация», «микрозайм», а отношения, возникающие в данной сфере, регулировались гражданским законодательством и отдельными отраслевыми актами, несмотря на то, что микрофинансовая деятельность давно обособилась от банковской деятельности и требовала соответствующих правовых норм, определяющих специфику микрофинансовых отношений.

Закон о МФО допускает осуществление микрофинансовой деятельности не только микрофинансовыми организациями, но и кредитными организациями (банковскими и небан-

ковскими), кредитными кооперативами, ломбардами, жилищными накопительными кооперативами и другими юридическими лицами, которые имеют право осуществлять деятельность по микрофинансированию в соответствии с законодательством.

Федеральным законом от 29.12.2015 г. № 407-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» было реализовано законодательное разделение микрофинсовых организаций на два вида – микрофинансовые компании и микрокредитные компании.

Данные виды микрофинансовых организаций наделены разным объемом прав и обязанностей в целях более эффективного регулирования и качественного контроля за их деятельностью со стороны уполномоченных органов. Видится, что такое законодательное разделение микрофинансовых организаций на две категории будет способствовать более эффективному и качественному правовому регулированию и надзору за их деятельностью со стороны уполномоченных органов.

Некоммерческие и коммерческие организации для приобретения статуса микрофинансовой организации должны пройти процедуру регистрации, а затем должны быть внесены в реестр микрофинансовых организаций на основании соответствующих документов и сведений [8].

Сведения о юридическом лице в государственный реестр микрофинансовых организаций вносит Банк России после принятия им соответствующего решения и направляет организации свидетельство о внесении сведений о юридическом лице в государственный реестр микрофинансовых организаций [9].

Государственный реестр микрофинансовых организаций является открытым и общедоступным. Проверить наличие организации в реестре можно на сайте Центрального Банка РФ.

В соответствии с Законом о МФО микрозаймы могут предоставляться микрофинансовыми организациями только в валюте Российской Федерации. Следует заметить, что договор микрозайма не является публичным договором. Закон наделяет правом микрофинансовую организацию мотивированно отказаться от заключения договора микрозайма.

Закон содержит ряд обязанностей для микрофинансовых организаций, основными из которых являются: предоставление полной и достоверной информации о порядке и условиях предоставления микрозайма, о правах и обязанностях клиента, связанных с получением микрозайма; информирование о включении микрофинансовой организации в государственный реестр микрофинансовых организаций; информирование о перечне и размере всех платежей, связанных с получением, обслуживанием и возвратом микрозайма, а также с нарушением условий договора микрозайма; соблюдение тайны об операциях заёмщиков; соблюдение экономических нормативов [10].

Основным документом микрофинансовой организации являются правила предоставления микрозаймов. В них закреплены порядок и условия выдачи микрозаймов.

Микрофинансовые организации обязаны размещать копию Правил в месте, доступном для обозрения и ознакомления с ними любого заинтересованного лица, и в сети Интернет.

С вступлением в силу Федерального закона "О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка и о внесении изменений в статьи 2 и 6 Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 г. № 223-ФЗ у микрофинансовых организаций появилась обязанность по вступлению в одну из саморегулируемых организаций (СРО). Нарушение порядка членства в саморегулируемой организации является основанием для исключения сведений о финансовой организации из реестра финансовых организаций соответствующего вида или обращения в суд с заявлением о ликвидации финансовой организации.

Существует мнение, что вступление в СРО является своеобразным барьером, который позволит убрать с рынка «серые компании». Вступление микрофинансовых организаций в СРО способствует частичному делегированию СРО Банком России полномочий по контролю за соблюдением требований законодательства и стандартов. Проверить является ли мик-

рофинансовая организация членом СРО можно на официальном сайте Банка России в сети «Интернет» (web-адрес <http://www.cbr.ru>) в разделе «Финансовые рынки – Участники финансовых рынков – Микрофинансовые организации», где опубликована электронная версия государственного реестра саморегулируемых организаций микрофинансовых организаций. По состоянию на 24.03.2017 членами СРО являются 2322 МФО, что составляет 95,2 % участников финансового рынка.

Правовые основы деятельности микрофинансовых организаций были дополнены принятым 3 июля 2016 года Федеральным законом «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» № 230-ФЗ. Данным законом были установлены правовые основы деятельности по возврату просроченной задолженности физических лиц (совершения действий, направленных на возврат просроченной задолженности физических лиц), возникшей из денежных обязательств. Указанная новелла направлена на защиту прав заемщиков от незаконных способов взыскания просроченной задолженности.

Несмотря на ряд наметившихся в настоящее время положительных тенденций в сфере микрофинансирования, остается ряд проблемных вопросов, сдерживающих полноценный рост этого сектора финансового рынка:

– отсутствие нормативно-законодательной практики секьюритизации активов МФО, по аналогии с банковской практикой, что обусловлено необходимостью снижения кредитных рисков микрофинансирования и, как следствие, стоимости микрозаймов;

– недостаточность методологического обеспечения микрофинансовой деятельности, включая: наличие только двух обязательных нормативов, установленных Минфином РФ; достаточно «размытые» требования к капитализации МФО.

Можно выделить следующие направления совершенствования и устойчивого развития института микрофинансирования в России: совершенствование правового регулирования деятельности МФО в части введения порога для вступления на рынок, так как его отсутствие ведет к росту мелких МФО; ужесточение наказания для юридических лиц, которые фактически занимаются микрофинансовой деятельностью без получения статуса МФО; повышение прозрачности деятельности и открытости отчетности МФО в целях повышения привлекательности со стороны инвесторов; совершенствование регулирования и контроля в сфере микрофинансирования; уменьшение рисков кредитования под повышенный процент с помощью расчета средних ставок по каждому виду потребительских кредитов и займов, сделав эту информацию публичной; разработка методического инструментария проверки кредитоспособности заемщика – клиента МФО; введение условия обязательной передачи информации о клиентах МФО в бюро кредитных историй.

Литература

1. Федеральный закон от 08.12.1995 г. № 193–ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О сельскохозяйственной кооперации».
2. Федеральный закон от 30.12.2004 г. № 215–ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О жилищных накопительных кооперативах».
3. Федеральный закон от 19.07.2007 г. № 196–ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О ломбардах».
4. Федеральный закон от 18.07.2009 г. № 190–ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О кредитной кооперации».
5. Федеральный закон от 02.07.2010 г. № 151–ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».
6. Федеральный закон от 21.12.2013 г. № 353–ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О потребительском кредите (займе)».
7. Федеральный закон от 02.07.2010 г. № 151–ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».

8. Терехова В.А. О регулировании микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. Правовое регулирование. – 2011. – № 1 (145). – С. 15–19.
9. Федеральный закон от 02.07.2010 г. № 151–ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».
10. Федеральный закон от 02.07.2010 г. № 151–ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

**Шайхиева Диана Рафисовна,
Хазиахметова Гузель Азатовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Перспективы экономического роста Российской Федерации обусловлены инвестиционной активностью хозяйствующих субъектов. В то же время инвестиционные инициативы опосредованы наличием источников их финансирования, зрелостью бизнес-инфраструктуры и инвестиционной привлекательностью территории. Актуальность вопросов, раскрывающих инвестиционную сферу хозяйствования в экономике России, определила исследовательский интерес и поиск ответов на них.

Ключевые слова: инвестиции, финансирование инвестиций, экономический рост.

Инвестиции как поток ценностей, нацеленных на воспроизводство экономических выгод, являются предпосылкой деловой активности хозяйствующих субъектов и имеют исследовательский интерес как объект управления на уровне индивидуального предпринимателя, региона и страны как отдельного предприятия. Объем средств, привлеченных в экономику компании, влияет на эволюцию общего уровня производства, количества рабочих мест и их качества, уровня развития новых технологий и развития инноваций, определяя перспективы для всех секторов экономики. Кроме того, особую роль в этом отношении играет инновационная сфера управления. Именно она способна обеспечить продвижение и конкурентоспособность результатов деятельности компании и реализации национальных проектов.

Инвестиции в основной капитал – основа стабильного функционирования предприятия, осуществляющего какую-либо экономическую деятельность. По данным Росстата, в 2020 году объем инвестиций в основной капитал составил 15 966,8 млрд рублей, рост по сравнению с 2019 годом составил 8,3 %, в 2019 году – 14 748,9 млрд рублей, по сравнению с 2018 годом рост составил 6,1 % (рис. 1).

Интенсивный рост объема финансирования инвестиций в 2020 году был обусловлен:

- инвестиционной привлекательностью территории;
- экономической и политической ситуацией в стране;
- эффективным использованием человеческого капитала страны.

Отметим, что в 46 субъектах Российской Федерации произошло снижение инвестиций в основной капитал, в 39 субъектах РФ объем инвестиций не изменился и даже не увеличился (рис. 2). Как правило, самые высокие (или самые низкие) темпы роста инвестиций наблюдались в регионах с низким объемом инвестиций – менее 140 млрд рублей в год (т. е. менее 1 % от суммы инвестиций в основной капитал в РФ). Центральный регион страны стал лидером по капитальным вложениям.

| Показатель | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1) Валовый внутренний продукт, млрд. руб. | 83094,3 | 86014,2 | 92101,3 | 103875,8 | 112768,3 |
| На душу населения, тыс. руб. | 567,6 | 586,4 | 627,2 | 707,5 | 764,2 |
| В процентах к предыдущему году (в постоянных ценах) | 97,7 | 100,3 | 101,6 | 102,3 | 103,7 |
| 2) Валовое накопления, млрд. руб. | 18603,4 | 20242,8 | 22189,2 | 23611,2 | 24871,8 |
| В процентах к предыдущему году (в постоянных ценах) | 88,2 | 98,8 | 106,0 | 100,8 | 102,1 |
| 3) Инвестиции в основной капитал, млрд. руб. | 13042,3 | 13450,2 | 13902,6 | 13897,2 | 14748,9 |
| На душу населения, тыс. руб. | 94,9 | 100,6 | 109,1 | 119,8 | 127,4 |
| В процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах) | 101,7 | 106,9 | 103,4 | 100,0 | 106,1 |
| 4) Финансовые вложения организаций, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, млрд. руб. | 127113,6 | 136718,9 | 165669,2 | 246503,4 | 287456,7 |
| Удельный вес долгосрочных фин. вложений, % | 20,0 | 21,2 | 21,5 | 20,7 | 21,8 |
| 5) Степень износа основных фондов (на конец года), % | 47,7 | 48,1 | 47,3 | 46,6 | 48,2 |
| 6) Ввод в действие основных фондов, млрд. руб. | 10721,1 | 13256,3 | 12484,1 | 14909,4 | 16011,6 |
| В процентах к предыдущему году (в постоянных ценах) | 94,5 | 116,8 | 100,1 | 114,6 | 116,8 |
| 7) Коэффициент обновления основных фондов (в постоянных ценах), % | 3,9 | 4,4 | 4,3 | 5,1 | 5,7 |

Рис. 1. Основные макроэкономические показатели

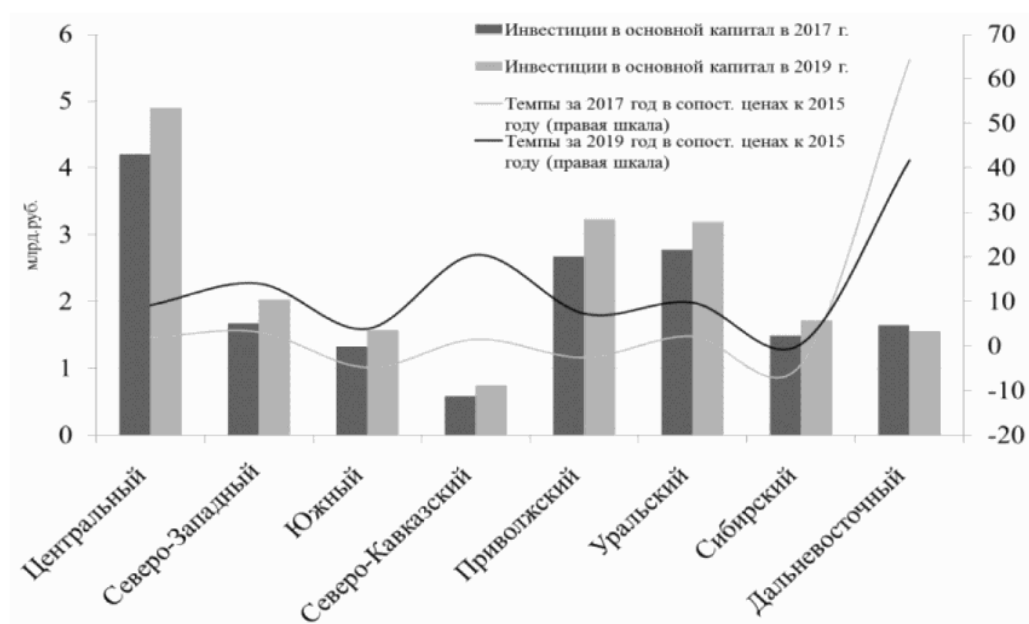


Рис. 2. Объемы и темпы роста инвестиций в основной капитал по регионам РФ

Соотношение объема амортизации и чистых инвестиций в общем объеме валовых инвестиций (всего объема средств, направленных на строительство, основные средства и прирост запасов за период) позволяет сделать вывод о вкладе инвестиций в обеспечение экономического роста. Если объем амортизации превышает объем чистых инвестиций, то на лицо простое воспроизводство экономики предприятия, региона, отрасли, страны; значительное

превышение объема чистых инвестиций над амортизацией позволяет говорить о расширенном воспроизводстве и ожидать рост экономики.

Ключевой момент в обеспечении инвестиционной деятельности хозяйствующего субъекта – определение режима ее финансирования. Способы финансирования инвестиционной деятельности включают: самофинансирование, акционирование, долговое финансирование, проектное финансирование, лизинг, бюджетное финансирование, комбинированное финансирование. В российской практике финансирования инвестиционной деятельности предприятий особое место занимают методы самофинансирования, заемного финансирования, государственного и смешанного финансирования (рис. 3).

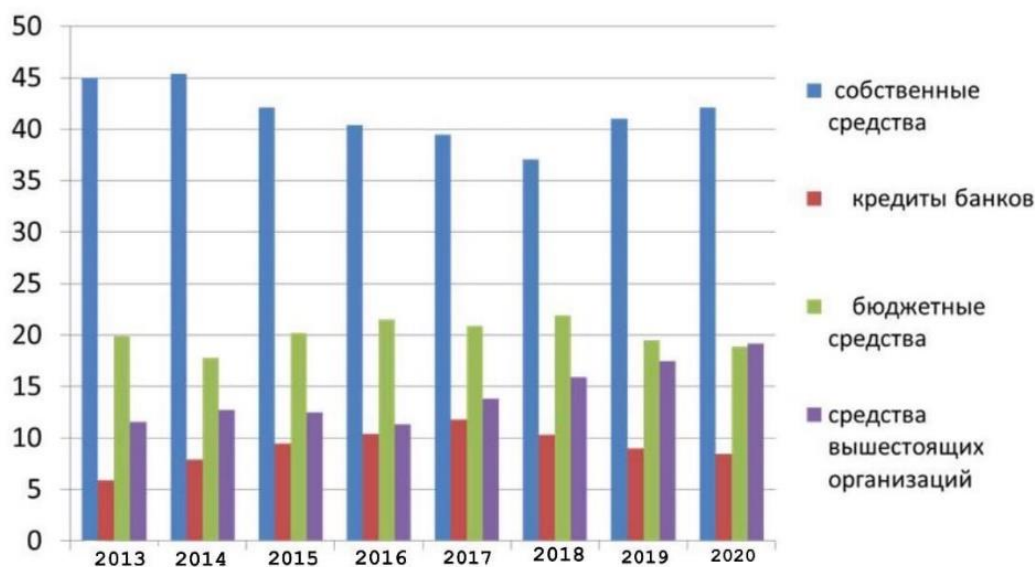


Рис. 3. Инвестиции в основной капитал в РФ по источникам финансирования в % к итогу

Основными факторами, определившими положительную динамику финансирования инвестиций в России, послужили:

- реализация национальной программы повышения инвестиционной привлекательности регионов России;
- реализация национальной программы импортозамещения;
- динамика реального ВВП;
- высокая норма сбережений в экономике.

Таким образом, анализ показал, что, несмотря на абсолютный рост большинства показателей, есть проблемы с удержанием инвестиций. К этим факторам относятся:

- нестабильная экономическая ситуация в стране;
- высокие процентные ставки по коммерческим кредитам и сложный механизм получения ссудных средств для реализации инвестиционных проектов;
- слабый потребительский спрос на промышленные товары;
- высокий инвестиционный риск;
- несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиции организаций.

Литература

1. Бабичева Н. «Финансовый анализ». – М.: Инфра-М, 2016. – 32 с.
2. Беломестнов В.Г., Цыбикдоржиева О.М. Формирование и реализация государственной политики привлечения инвестиций в регионах // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1. – С. 132–134.
3. Игонина Л.Л. Инвестиции. – М.: ИД «ИНФРА-М», 2007. – 47 с.

4. Подшиваленко Г.П., Лахметкина Н.И., Макарова М.В. Инвестиции. – М.: КНОРУС, 2006. – 34 с.
5. Цапиева О.К. Устойчивое развитие региона: теоретические основы и модель // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3. – С. 307–311.

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ

Широбокова Софья Эльфатовна

Депутат Государственного Совета Удмуртской Республики

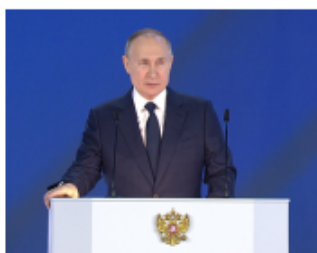
Ижевский государственный технический университет им. М.Т. Калашникова, Ижевск, Россия

Аннотация. В статье приведены аналитические данные, многолетний опыт практической законодательной работы автора, аналитической службы Государственного Совета Удмуртской Республики, Совета Законодателей ПФО по влиянию межбюджетных отношений в РФ, субъекта РФ на социально-экономическое развитие субъектов РФ и муниципальных образований. Статья основана и содержит фактические данные (примеры) по динамике налоговых поступлений в субъекты РФ и финансовой помощи с уровня бюджета РФ. В статье рассматриваются причинно-следственные связи между налоговой базой субъекта РФ, доходной и расходной базой бюджета субъектов РФ. Также приводятся причины роста внутреннего долга в бюджетах регионов, в том числе в период распространения коронавирусной инфекции. Даны рекомендации по совершенствованию межбюджетных отношений, реструктуризации долгов регионов, снижению дефицита региональных и муниципальных бюджетов.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, регион Приволжского федерального округа, совершенствование законодательной и нормативной базы Государственным советом Удмуртской Республики.

Межбюджетные отношения – это тема, которая волнует все без исключения субъекты Российской Федерации. Проблема бюджетной обеспеченности затрагивает и самые богатые регионы и те, где финансовые проблемы стоят наиболее остро.

Из Послания Президента
Российской Федерации В.В. Путина
Федеральному Собранию Российской Федерации
21 апреля 2021 года



Страна развивается, идёт вперёд, но всё это происходит только тогда, когда развиваются регионы. Прежде всего нужно снизить бремя долговых обязательств, бремя долгов... Прошу Правительство представить предложения по обеспечению долгосрочной устойчивости региональных и муниципальных финансов, повышению самостоятельности регионов.

2

Рис. 1. Послание Президента РФ В.В. Путина ФС РФ

Вопросы обеспечения долгосрочной устойчивости региональных и муниципальных финансов, повышения самостоятельности регионов приобретают особую актуальность в свете новых задач, поставленных в Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию 21 апреля 2021 года.

Обеспечение расходных обязательств источниками финансирования является необходимым условием эффективного функционирования бюджетной системы Российской Федерации и реализации государственной политики в целом.

Надо сказать, что проведенная масштабная законодательная работа по совершенствованию разграничения предметов ведения и полномочий не обеспечила сбалансированность распределения компетенции между органами публичной власти федерального, регионального и муниципального уровней.

Многочисленные изменения и дополнения в базовые федеральные законы, уточняющие перечни предметов ведения, полномочий и связанных с ними расходных обязательств публично-правовых образований, передача отдельных полномочий с одного уровня публичной власти на другой, отсутствие значимых решений по стабильному финансовому обеспечению передаваемых территориям полномочий не позволяют определить эффективность их осуществления на конкретном уровне публичной власти и не способствуют закреплению ответственности за их ненадлежащую реализацию.

Передача полномочий на региональный уровень



Рис. 2. Передача полномочий на региональный уровень

По предварительной оценке Правительства Российской Федерации, с 2005 года федеральный центр возложил на регионы более 630 полномочий, из них только 117 – с соблюдением процедуры, установленной Федеральным законом № 184-ФЗ.

Объем расходных обязательств субъектов РФ, регулируемых на федеральном уровне



Рис. 3. Объем расходных обязательств субъектов РФ, регулируемых на федеральном уровне

Выявлено, что много решений принимается на уровне нормативных актов федеральных министерств и ведомств, которые влияют непосредственно на бюджеты субъектов. По таким позициям, как образование, объем регулируемых на федеральном уровне расходных обязательств составляет около 80 % всех расходов бюджетов регионов, а в здравоохранении около 98 % – 100 % расходов регулируется непосредственно из федерального центра.

Доходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации

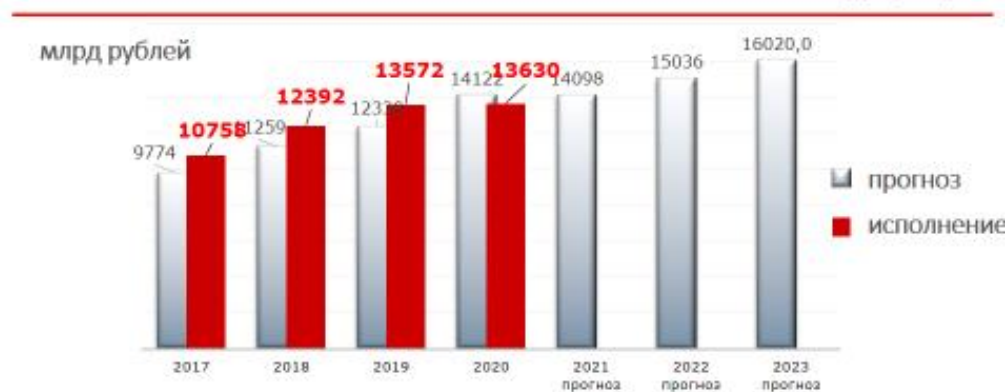


Рис. 4. Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ

По оценке Минфина России изменения налогового и бюджетного законодательства, принятые только в 2020 году, могут привести к снижению доходов консолидированных бюджетов субъектов в 2021 году на 24,1 млрд рублей.

Существует практика передачи расходных обязательств с муниципального уровня на региональный. В связи со значительным объёмом передаваемых на региональный уровень расходных обязательств местных бюджетов применение только механизма межбюджетного регулирования являлось недостаточным, что обусловило принятие на федеральном уровне мер, направленных на обеспечение сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации путём перераспределения доходных источников между бюджетами субъектов Российской Федерации и местными бюджетами.

Более того, несмотря на передачу ряда полномочий с муниципального на региональный уровень публичной власти нельзя не учитывать и то, что после принятия Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» значительно увеличились перечни вопросов местного значения всех видов муниципальных образований. При этом не производились не только компенсация местным бюджетам возросших расходов на их решение, но и расчёт «стоимости» новых вопросов местного значения.

Сложившаяся ситуация требует полной инвентаризации нормативно закреплённых и фактически осуществляемых полномочий и обеспечивающих их реализацию финансовых ресурсов на всех уровнях публичной власти.

Перераспределение полномочий стало одной из причин сокращения бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации. Субъекты Российской Федерации оказались не способны надлежащим образом финансировать реализацию возложенных на них полномочий за счёт собственных бюджетов, как следствие дефицитность бюджетов и значительная долговая нагрузка регионов.

Так, в 2020 году налоговые и неналоговые доходы консолидированных бюджетов субъектов Приволжского округа в расчете на одного жителя субъекта отличались более чем в два раза. В Чувашской Республике на одного жителя приходилось 25,8 тыс. рублей, в Республике Татарстан – 59,9 тыс. рублей.

Обеспеченность консолидированных расходов субъектов, входящих в ПФО, за счет собственных доходов равнялась 63 процента и сократилась на 6,7 процентных пункта по отношению к 2019 году.

Суммарный объём долговых обязательств субъектов ПФО составил 41,4 % по отношению к объёму собственных доходов без учета объёмов безвозмездных поступлений за 2020 год.

Налоговые и неналоговые доходы бюджетов субъектов ПФО в 2020 году в расчете на 1 жителя, тыс. руб.

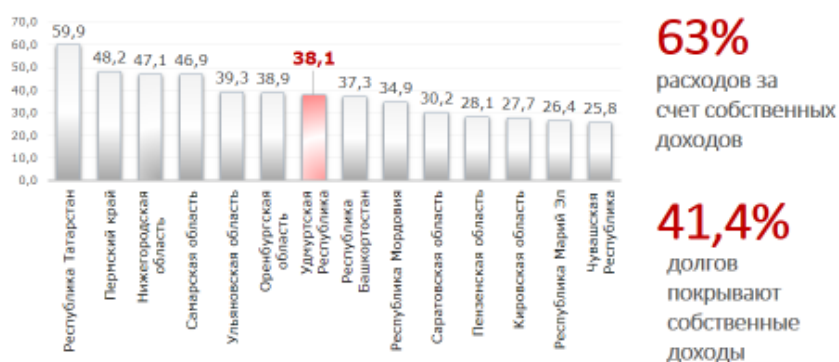


Рис. 5. Налоговые и неналоговые доходы бюджетов субъектов ПФО

Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей на территории субъектов ПФО в 2020 году, млн руб.

| Субъект ПФО | ВСЕГО | Зачислено в федеральный бюджет | Доля, в % | Зачислено в бюджет субъекта |
|------------------------------|------------------|--------------------------------|-------------|-----------------------------|
| ИТОГО по округу | 3 646 018 | 1 794 672 | 56,0 | 1 408 445 |
| Республика Башкортостан | 369 820 | 190 487 | 51,5 | 179 333 |
| Республика Марий Эл | 24 282 | 8 037 | 33,1 | 16 245 |
| Республика Мордовия | 40 686 | 12 745 | 31,3 | 27 940 |
| Республика Татарстан | 672 391 | 421 713 | 62,7 | 250 678 |
| Удмуртская Республика | 172 232 | 115 043 | 66,8 | 57 188 |
| Чувашская Республика | 56 038 | 20 825 | 37,2 | 35 213 |
| Пермский край | 49 845 | 13 041 | 26,2 | 36 803 |
| Кировская область | 335 880 | 138 188 | 41,1 | 197 691 |
| Нижегородская область | 307 269 | 230 742 | 75,1 | 76 526 |
| Оренбургская область | 63 953 | 21 170 | 33,1 | 42 782 |
| Пензенская область | 358 995 | 211 368 | 58,9 | 147 626 |
| Самарская область | 511 237 | 312 472 | 61,1 | 198 764 |
| Саратовская область | 153 994 | 66 581 | 43,2 | 87 413 |

Рис. 6. Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей на территории субъектов ПФО в 2020 году, млн руб.

При этом субъекты федерального округа по итогам 2020 года перечислили в федеральный бюджет 1 трлн 194 млрд 672 млн рублей налогов, сборов и иных обязательных платежей, что в среднем по субъектам составляет 56 % всех собранных налогов.

Удмуртская Республика в 2020 году перечислила в федеральный бюджет более 115 млрд рублей или 66,8 %.

В течение 20 лет поэтапно повышалась доля налогов, направляемых субъектами в федеральный бюджет. В Удмуртской Республике в силу особой структуры экономики доля налогов, зачисляемых на федеральный уровень одна из самых высокий в округе, как я уже обозначила в 2020 году практически 67 % налоговых платежей перечислено в федеральный бюджет, в предыдущем 2019 году доля составляла 72 %. Для сравнения: 10 лет назад в 2010 году в федеральный центр было перечислено 61 % всех налогов, в 2005 году – 53 %, в 2000 году – 44 %.



Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей на территории Удмуртской Республики



Рис. 7. Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей на территории Удмуртской Республики

Сегодня региональная политика может осуществляться только при наличии мощной системы межбюджетных трансфертов, одной из основных задач которой является *обеспечение финансового выравнивания уровней бюджетной обеспеченности*.

В Приволжском федеральном округе получателями дотаций из федерального бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности являются 12 из 14 регионов ПФО, за исключением Республики Татарстан и Самарской области.



Консолидированные бюджеты субъектов ПФО



Рис. 8. Консолидированные бюджеты субъектов ПФО

Налоговые и неналоговые доходы в субъектах федерального округа в прошлом году составили 1 триллион 394 миллиардов 99 миллионов рублей. Общий объем безвозмездных поступлений в бюджеты субъектов округа в 2020 году составил 671 млрд 316 рублей. По сравнению с 2019 годом объем предоставленных межбюджетных трансфертов субъектам ПФО в целом вырос на 83 %.

Доля межбюджетных трансфертов в доходах консолидированных бюджетов субъектов увеличивается с 15,7 % в 2017 году до 25,5 % в 2020 году.

Соглашения о получении дотаций, которые федеральный центр распределяет для сокращения разрыва между самыми бедными и самыми богатыми регионами, пока не помогли снизить зависимость дотационных регионов от центра.

Речь идет о дотациях на выравнивание бюджетной обеспеченности. Если упрощенно, они призваны сократить разницу между налоговыми доходами на одного жителя в регионе

и среднероссийским уровнем (с учетом факторов, влияющих на стоимость государственных и муниципальных услуг в том или ином субъекте Федерации).



Рис. 9. Структура межбюджетных трансфертов в 2020–2023 годах, %

На 2021 год весь объем дотаций составит 31,5 % всех трансфертов регионам, а дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности составляют лишь 25 % или 718,3 млрд рублей. И еще 108 млрд рублей предусмотрено в виде дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов.

Сегодня 73 региона получают дотаций, в 2019 году дотационных регионов было 72. А уровень дотационности вырос в 51 субъекте РФ.

Несколько слов необходимо сказать о самих Соглашениях регионов с Министерством финансов России.

Исполнение обязательств, предусмотренных соглашением, должно оказывать влияние на изменение уровня дотационности субъектов. Но в 2017–2020 годах эта зависимость не только не снизилась, но и усугубилась. Счетная палата Российской Федерации предложила Правительству рассмотреть вопрос о том, нужно ли заключать такие соглашения в будущем с регионами, за исключением высокодотационных (к ним сейчас относятся Республика Алтай, Дагестан, Ингушетия, Тыва, Чечня, Камчатский край).

Также регионы округа волнует недостаток объема субвенций, передаваемых из федерального бюджета на их финансовое обеспечение, что не позволяет качественно и в полном объеме выполнять их без привлечения дополнительных средств бюджета субъекта Российской Федерации.

К примеру, в субъектах округа отмечается недостаточное финансирование отдельных полномочий в области здравоохранения, лесных отношений. Аналогичная ситуация складывается и по переданным федеральным полномочиям в области охраны и использования охотничьих ресурсов, в сфере охотничьего надзора и в области водных отношений.

Таким образом, в целях обеспечения надлежащей реализации переданных регионам полномочий, а также исполнения условий соглашений на предоставление дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности необходимо нормативное урегулирование указанного проблемного вопроса.

Значительные суммы бюджеты регионов тратят на уплату страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения (в Удмуртской Республике это 12 % от собственных доходов). Это очень большая нагрузка на реализацию этих полномочий. Фактически платёж за неработающее население, консолидированный платёж в целом по России уже стал превышать дотацию, которую отдаёт федеральный бюджет на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности (в 2021 году на обязательное медицинское страхование неработающего населения из бюджета Удмуртской Республики предусмотрено

7 млрд 190 млн рублей, а дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности составят 4 млрд 410 млн рублей).

Аналогичная ситуация с реализацией полномочий по лекарственному обеспечению лиц, страдающих орфанными заболеваниями.

Здесь же следует отметить потери региональных бюджетов из-за отмена налога на движимое имущество, Удмуртская Республика с 2019 года ежегодно теряет более 2 млрд рублей.

Это решение, принятое на федеральном уровне, безусловно, очень своевременно с точки зрения поддержки и развития бизнеса, но оно имеет и обратную сторону для бюджетов субъектов ПФО.

Несмотря на принятие и реализацию целого ряда стратегических документов, федеральных законов, а также получение положительных результатов в сфере совершенствования межбюджетных отношений, следует констатировать, что необходимый уровень финансовой обеспеченности бюджетов регионов и самостоятельности их бюджетов пока не достигнут.

Основным направлением совершенствования законодательства должно стать дальнейшее укрепление доходной базы бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Об этом говорил Президент России В.В. Путин в своем послании Федеральному Собранию.

В данной связи озвучу ряд предложений, которые направлены на достижение целей, поставленных Президентом.



Предложения, направленные на совершенствование межбюджетного регулирования

- **Федеральные законы о внесении изменений в налоговое и бюджетное законодательство, приводящие к снижению доходов консолидированных бюджетов субъектов, необходимо принимать не позднее чем за один год до вступления их в силу.**
- **Провести инвентаризацию и корректировку федерального отраслевого законодательства для выявления избыточных, неэффективных и дублирующих полномочий.**

31

Рис. 10. Предложения, направленные на совершенствование межбюджетного регулирования

1. Федеральные законы о внесении изменений в налоговое и бюджетное законодательство, приводящие к снижению доходов консолидированных бюджетов субъектов, необходимо принимать не позднее чем за один год до вступления их в силу.

2. Провести инвентаризацию и корректировку федерального отраслевого законодательства для выявления избыточных, неэффективных и дублирующих полномочий. Нужно создать работающий механизм выявления избыточных требований к осуществлению полномочий регионов или устанавливающих их расходные полномочия, через оценку регулирующего воздействия тех проектов, которые разрабатываются на федеральном уровне.



Предложения, направленные на совершенствование межбюджетного регулирования

- Закрепить на долгосрочной основе дополнительные нормативы отчислений или зачислять в полном объеме федеральных налогов на региональный уровень.
- Провести оценку эффективности предоставления налоговых льгот как на региональном, так и на федеральном уровне.
- Рассмотреть вопрос о передаче на федеральный уровень финансово емких полномочий.

10

Рис. 11. Предложения, направленные на совершенствование межбюджетного регулирования

3. Закрепить на долгосрочной основе дополнительные нормативы отчислений или зачислять в полном объеме федеральных налогов на региональный уровень. Так, в полном объеме зачислять акцизы на крепкий алкоголь в бюджеты субъектов (сегодня 80 %). Передать на уровень субъектов в полном объеме акцизы на нефтепродукты. Вернуть на региональный уровень 1 процент налога на прибыль организаций, который был централизован в федеральном бюджете.

4. Провести оценку эффективности предоставления налоговых льгот не только на региональном уровне законодательством субъектов, но и тех льгот, которые предоставляются по федеральному законодательству, в обязанности, по налогу на имущество организаций, который в полном объеме зачисляется в региональные бюджеты.

5. Рассмотреть вопрос о передаче на федеральный уровень финансово емких полномочий, таких как обеспечение лекарственными препаратами, полномочий по уплате страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения и т.д.

Предлагаемые меры позволят, прежде всего, на законодательном уровне, сбалансировать полномочия федерального центра и регионов, оздоровить и укрепить бюджеты субъектов.

Литература

1. Федеральный закон от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О стратегическом планировании в Российской Федерации». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (Дата обращения: 10.04.2021).
2. Распоряжение Правительства РФ от 11.11.2010 г. № 1950-р (ред. от 26.07.2019) «Об утверждении перечня государственных программ Российской Федерации». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_106979/ (Дата обращения: 10.04.2021).
3. Закон Удмуртской Республики от 09.10.2009 г. № 40-РЗ (ред. от 25.12.2018) «О Стратегии социально-экономического развития Удмуртской Республики на период до 2025 года». – URL: <http://docs.cntd.ru/document/960018555> (Дата обращения).
4. *Бережнов Г.В.* Стратегия конкурентного развития региона: учебник. – М.: Дашков и КО, 2019. – 256 с.
5. *Белев С.Г.* Бюджет как инструмент экономического развития. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2019. – 72 с.
6. *Сенчагов В.К.* Бюджет России: развитие и обеспечение экономической безопасности: монография. – М.: Инфра-М, 2019. – 384 с.

КАЧЕСТВО ТРАНСПОРТНОЙ УСЛУГИ В МОДЕЛИ МОТИВАЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Шмарин Александр Анатольевич

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе представлена модель мотивации обеспечения экономической эффективности на основе программного комплекса расчёта стоимости транспортной работы на регулярных муниципальных маршрутах. Рассматриваются проблемы обеспечения качества транспортной услуги и высокого уровня транспортной мобильности во внутригородском пространстве.

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

Для апробации разрабатываемой в работе модели используется определённый алгоритм. Этот алгоритм отражён в программе для ЭВМ «Программный комплекс для расчёта стоимости транспортной работы на регулярных муниципальных маршрутах».

На первом этапе в программу вносятся все действующие (или планируемые) в муниципальном образовании маршруты.

В соответствии постановлением Главы г. Оренбурга от 30 октября 2009 г. № 7793-п (с изменениями, внесёнными постановлением администрации города от 28.12.2012 г. № 3411-п), городская маршрутная транспортная сеть включает в себя 49 автобусных и 6 троллейбусных маршрутов.

Около 80 % транспортных средств оборудованы терминалами для оплаты услуг при помощи электронных платёжных систем.

Пассажирские перевозки населения обеспечивают 24 перевозчика различных организационно-правовых форм. Один перевозчик является муниципальным предприятием.

Общая протяжённость регулярных городских маршрутов составляет 1377 км, из них 1307 км – автобусные маршруты и 70 км – троллейбусные. Общая протяжённость городских маршрутов, на которых фактически осуществляется перевозка пассажиров составляет 1140 км (70 км – троллейбусные)

Годовой объём перевозок на регулярных городских маршрутах составляет 124,5 млн. пассажиров. Из них 10,85 млн. пассажиров перевозится троллейбусами, 113,65 млн. пассажиров автобусами.

| Название | Время остановки | Кзп | Тг | Тр | Нзч | Спи | |
|----------|-----------------|------|------|-----|-----|-----|--|
| Малый | 15 | 1,15 | 4,7 | 4,5 | 1,5 | 5 | |
| Средний | 20 | 1,3 | 6,4 | 5,3 | 1,7 | 5 | |
| Большой | 30 | 1,95 | 10,6 | 8,5 | 2,4 | 7 | |

Название Время остановки

Коэффициент для расчетной зарплаты

Базовая удельная трудоемкость ТО

Базовая удельная трудоемкость ТР

Базовые удельные расходы на запчасти

Срок полезного использования

Рис 1. Выбор в программном комплексе класса ТС, внесение нормативных значений для расчётов.

Для каждого маршрута выбирается класс вместимости (малый, средний, большой, иной). После этого для каждого класса транспортных средств устанавливаются параметры, которые напрямую зависят от габаритных размеров транспортных средств согласно нормативам и справочникам.

Например, срок полезной эксплуатации ТС определяется на основании Постановления Правительства РФ от 01.01.2002 г. № 1 (ред. от 28.04.2018) «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» и также напрямую связан с габаритными размерами машин.

Так, согласно данному нормативному акту «автобусы средние и большие длиной до 12 метров включительно» относятся к третьей группе основных средств и имеют срок полезного использования от 5 до 7 лет.

В таблице 1 представлены коэффициенты для расчётов заработной платы водителей, кондукторов, ремонтных работников, содержащиеся в Методических рекомендациях по расчёту себестоимости транспортной работы.

Таблица 1

Таблица коэффициентов для расчёта заработной платы

| Категория работника | Городской округ, г. Москва, г. Санкт-Петербург | Муниципальный район |
|---|--|---------------------|
| 1. Водитель автобуса габаритной длиной до 6,5 м | 0,9 | 1,15 |
| 2. Водитель автобуса габаритной длиной св. 6,5 до 8 м | 1,0 | 1,3 |
| 3. Водитель автобуса габаритной длиной св. 8 до 10 м | 1,2 | 1,55 |
| 4. Водитель автобуса габаритной длиной св. 10 до 12 м | 1,5 | 1,95 |
| 5. Водитель автобуса габаритной длиной св. 12 м | 1,7 | 2,2 |
| 6. Кондуктор | 0,8 | 1,05 |
| 7. Ремонтный рабочий | 0,9 | 1,15 |

Таблица 2

Базовая удельная трудоемкость технического обслуживания и ремонта транспортных средств в расчёте на 1000 км пробега, часов

| Тип транспортного средства | Трудоемкость технического обслуживания T_{ti} | | Трудоемкость ремонта T_{pi} |
|---|---|-------------------------|-------------------------------|
| | В городском сообщении | В пригородном сообщении | |
| 1. Автобус габаритной длиной менее 6,5 м | 4,7 | 4,2 | 4,5 |
| 2. Автобус габаритной длиной свыше 6,5 м до 8,0 м | 6,4 | 5,7 | 5,3 |
| 3. Автобус габаритной длиной свыше 8,0 м до 10,0 м | 7,4 | 6,6 | 6,5 |
| 4. Автобус габаритной длиной свыше 10,0 м до 12,0 м | 10,6 | 9,4 | 8,5 |
| 5. Автобус класса габаритной длиной свыше 12,0 м | 15,3 | 13,5 | 11,0 |

Аналогичным образом в диалоговые окна программного продукта вводятся показатели трудоёмкости ТО и ремонта, а также затраты на запасные части и материалы (табл. 2, 3).

Таблица 3

Базовые удельные расходы на запасные части и материалы, рублей/1 км пробега

| Тип транспортного средства | Удельные расходы |
|---|------------------|
| 1. Автобус, предназначенный для перевозки пассажиров только на местах для сидения, вместимостью не более 15 пасс. | 1,3 |
| 2. Автобус, предназначенный для перевозки пассажиров только на местах для сидения, вместимостью свыше 15 до 20 пасс. | 1,5 |
| 3. Автобус габаритной длиной свыше 6,5 м до 8,0 м, предназначенный для перевозки пассажиров на местах для сидения и стояния. | 1,7 |
| 4. Автобус габаритной длиной свыше 8,0 м до 10,0 м, предназначенный для перевозки пассажиров на местах для сидения и стояния. | 1,9 |
| 5. Автобус габаритной длиной свыше 10,0 м до 12,0 м, предназначенный для перевозки пассажиров на местах для сидения и стояния, с бензиновым двигателем. | 2,4 |
| 6. Автобус габаритной длиной свыше 10,0 м до 12,0 м, предназначенный для перевозки пассажиров на местах для сидения и стояния, с дизельным двигателем. | 2,5 |
| 7. Автобус трехосный несочлененный габаритной длиной свыше 12,0 м до 16,0 м, предназначенный для перевозки пассажиров на местах для сидения и стояния. | 4,5 |
| 8. Автобус сочлененный. | 4,8 |

Утверждённая администрацией города расстановка транспортных средств на маршрутах предусматривает ежедневный выпуск на линию 850 единиц подвижного состава, из них 61 – троллейбусы (численность подвижного состава указана без учёта количества транспортных средств закреплённых за ныне не обслуживаемыми маршрутами). С учётом усреднённых значений коэффициента выпуска, парк транспортных средств, обеспечивающий выпуск на линию указанного количества подвижного состава должен составлять 1181 единиц, из которых 101 – троллейбусы.

По результатам предварительного анализа показателей работы городского пассажирского транспорта определено, что фактически, на городские пассажирские маршруты ежедневно выходит около 965 единиц подвижного состава, из них 42 троллейбуса.

Основу автобусного парка составляют автобусы ПАЗ (ежедневный выпуск на линию около 607 ед.) и автобусы особо малого класса ГАЗ, FIAT, Peugeot и др. (выпуск на линию 256 ед.). Основу троллейбусного парка составляют троллейбусы ЗиУ-682Г, БТЗ-5276, ВМЗ-52981 и ВМЗ-5298.01 «Авангард». На отдельных маршрутах осуществляют работу автобусы большой вместимости. Средняя вместимость подвижного состава по муниципальному образованию составляет 39,3 чел.

Для каждого маршрута в программный комплекс вносится информация об интервалах движения, исходя из требований по обеспечению качества перевозок, с учётом:

- сезонности (зима, лето);
- типа интервала (час пик, стандарт, дежурный);
- типа дня (рабочий, суббота, воскресенье, праздничный).

Помимо этого в программный комплекс вносится длина маршрута, потребность в кондукторе, время пересменки, время обеда, время отстоя, количество остановочных пунктов и т. д.

Далее в программный комплекс вносятся дополнительные данные, необходимые для расчёта стоимости транспортной работы в рамках предлагаемой модели.

К ним относится размер среднемесячной номинальной заработной платы, прогнозируемый индекс потребительских цен, количество дней основного и дополнительного отпуска водителей и кондукторов, годовой фонд рабочего времени с учётом праздничных дней.

Отдельно вносятся различные коэффициенты, связанные с климатическими особенностями эксплуатации транспортных средств (для ГСМ, шин, запасных частей и т. д.).

| | | | |
|--|-------|---|-------|
| Среднемесячная номинальная зарплата | 27225 | Среднемесячная номинальная зарплата по РФ | 38333 |
| Прогнозируемый индекс потреб. цен | 0,04 | | |
| Доо водителя | 28 | Ддо водителя | 12 |
| Доо кондуктора | 28 | Ддо кондуктора | 6 |
| Годовой фонд рабочего времени | 2160 | Тариф отчислений на социальные нужды | 0,302 |
| Поправочный коэффициент лето | 0,15 | Поправочный коэффициент зима | 0,25 |
| Категория условий эксплуатации ТС | 1 | Условия работы ТС | 0,95 |
| Прогнозируемый индекс цен производителей | 0,04 | | |
| Коэффициенты корректирования нормативов периодичности ТО K1п | 0,9 | K3п | 0,9 |
| Коэффициенты корректирования нормативов трудоемкости K1 | 1,1 | K3 | 1,1 |
| | | K4 | 1,5 |
| Коэффициенты корректирования расходов на запчасти K1 | 1,1 | K3 | 1,1 |
| Суммарный индекс цен на запчасти и материалы | 0,04 | Цена электроэнергии | 2,81 |
| Коэффициенты корректирования расходов на условия K5 | 1,05 | K6 | 1,05 |
| Суммарный индекс цен на содержание ККС | 0,04 | | |
| Базовые удельные расходы на содержание тяговых подстанций | 275 | | |
| Суммарный индекс цен на содержание тяговых подстанций | 0,04 | | |
| Базовые удельные расходы на содержание службы движения | 75000 | | |
| Суммарный индекс цен на содержание службы движения | 0,04 | | |

Рис. 3. Определение нормативных показателей, необходимых для расчёта стоимости транспортной работы

Расход шин и ГСМ вносится для каждого маршрута и для каждого вида ТС отдельно, что учитывает нормы, предлагаемые Минтрансом.

Согласно Методическим рекомендациям прочие и косвенные расходы в структуре себестоимости определяются на основании годового пробега каждого транспортного средства, задействованного в процессе оказания услуг. Принцип применения коэффициента следующий – чем выше годовой пробег каждого транспортного средства, тем существеннее будет размер прочих и косвенных расходов.

Это положение также нашло отражение в интерфейсе программного комплекса. Коэффициенты автоматически применяются в программе, исходя из рассчитанных в других диалоговых окнах значений пробега за 12 месяцев.

Расчет

Дата от 01.01.2017 Дата до 31.12.2017

| Маршрут | Кол-во кругов | Расстояние | Кол-во ТС по ТК | |
|------------------------|----------------|-------------------|-----------------|------|
| Малый | | | | |
| 22 маршрут | 58 241 | 1 735 582 | 26 | 10,0 |
| 30 маршрут | 70 080 | 2 628 000 | 35 | 9,9 |
| 32 маршрут | 75 920 | 3 317 704 | 30 | 6,6 |
| 35 маршрут | 47 022 | 1 072 102 | 21 | 11,0 |
| 36 маршрут | 71 790 | 3 115 686 | 31 | 6,9 |
| 57 маршрут | 13 925 | 445 600 | 8 | 9,5 |
| 62 маршрут | 67 646 | 2 996 718 | 38 | 9,7 |
| 14 маршрут | 98 665 | 2 506 091 | 51 | 12,0 |
| Итого по Малый: | 503 289 | 17 817 483 | 240 | |
| Средний | | | | |
| 18 маршрут | 47 386 | 1 506 875 | 22 | 10,0 |
| 19 маршрут | 3 650 | 94 207 | 2 | 12,0 |
| 23 маршрут | 9 855 | 201 042 | 4 | 12,0 |
| 24 маршрут | 10 220 | 359 744 | 6 | 12,0 |
| 25 маршрут | 68 620 | 2 243 874 | 35 | 13,0 |
| 26 маршрут | 80 229 | 2 198 275 | 41 | 13,0 |
| 28 маршрут | 63 137 | 2 651 754 | 36 | 10,0 |
| 31 маршрут | 53 979 | 1 430 444 | 24 | 12,0 |
| 33 маршрут | 71 905 | 2 854 629 | 36 | 11,0 |
| 38 маршрут | 65 593 | 2 689 313 | 45 | 11,0 |
| 39 маршрут | 58 012 | 1 838 980 | 33 | 12,0 |
| 40 маршрут | 71 013 | 2 584 873 | 48 | 24,0 |
| 41 маршрут | 61 219 | 3 905 772 | 43 | 9,3 |
| 43 маршрут | 32 897 | 1 032 966 | 17 | 10,0 |
| 45 маршрут | 84 008 | 3 385 522 | 47 | 12,0 |
| 46 маршрут | 4 380 | 73 277 | 3 | 11,0 |
| 47 маршрут | 3 285 | 51 640 | 2 | 17,0 |
| 48 маршрут | 3 285 | 70 102 | 2 | 13,0 |
| 51 маршрут | 110 774 | 3 788 471 | 55 | 11,0 |
| 52 маршрут | 80 726 | 2 954 572 | 47 | 13,0 |

Среднемесячная номинальная зарплата 27225
 Прогнозируемый индекс потреб. цен 0,04
 Доо водителя 28 Ддо водителя 12
 Доо кондуктора 28 Ддо кондуктора 6
 Годовой фонд рабочего времени 2160
 Тариф отчислений на социальные нужды 0,302
 Поправочный коэффициент лето 0,15
 Поправочный коэффициент зима 0,25
 Категория условий эксплуатации ТС 1
 Условия работы ТС 0,95
 Прогнозируемый индекс цен производителей 0,04
 Коэффициенты корректирования нормативов периодичности ТО
 К1п 0,9 К3п 0,9
 Коэффициенты корректирования нормативов трудоемкости
 К1 1,1 К3 1,1 К4 1,5
 Суммарный индекс цен на запчасти и материалы 0,04
 Коэффициенты корректирования расходов на запчасти
 К1 1,1 К3 1,1

Расчет Выгрузить в Excel Закрыть

Рис. 4. Расчёт необходимого количества транспортных средств, объёма транспортной работы по каждому маршруту условия эксплуатации транспортных средств и т. д.

После ввода всех необходимых параметров, расчёта потребности в транспортных средствах становится возможным определение себестоимости транспортной работы в рамках каждого действующего на территории муниципального образования маршрута.

Для маршрутов с ТС малой вместимости себестоимость 1 км транспортной работы колеблется от 27,03 руб./км до 37,86 руб./км. Для маршрутов с ТС средней вместимости – от 43,22 руб./км до 69,90 руб./км., а маршрутов с ТС большой вместимости – от 58,46 руб./км до 88,39 руб. км.

В свою очередь, используя эти расчёты, можно определить итоговые показатели предлагаемой модели.

Таблица 4

Пример расчета итоговых показателей предлагаемой модели

| Показатель | Значение |
|--|---------------|
| Годовое количество выполненных оборотных рейсов на всех регулярных маршрутах муниципального образования, ед. | 2 326 610 |
| Общий объем годовой транспортной работы муниципального образования, км. | 85 985 493 |
| Потребность в подвижном составе, ед. | 1 246 |
| Общая стоимость годовой транспортной работы, руб. | 4 205 302 111 |

Литература

1. Матанцева О.Ю. Основы экономики автомобильного транспорта: учебное пособие. – 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. Гукетлев Ю.Х. Зарубежный опыт развития городского пассажирского транспорта // Новые технологии. – 2016. – № 4. – С. 27–32.
4. Распоряжение Правительства РФ от 22 ноября 2008 г. № 1734-р «О Транспортной стратегии РФ на период до 2030 г.».

CREDIT RISK MANAGEMENT REVIEW IN ACCORDANCE TO THE BASEL COMMITTEE AND THE RECOMMENDATIONS OF THE BANK OF RUSSIA

*Kokh Igor Anatolyevich,
Ahmad Tarek*

Kazan (Volga region) federal university, Kazan, Russia

Abstract. Banks are exposed to several kinds of financial and non-financial risks. Hence, risk management is practiced on a regular basis by banks in order to manage and control the risks that they encounter during their operations and those that they may face in the future. Credit risk is an important area of study since any significant default on the part of borrowers can lead to a crisis for individual banks and for entire banking systems. The main aim of this article is to review regulatory issues and proceeds to the problem motivation and formulation. Subsequent to introduction of Basel II and III accords, the rules and recommendations of bank of Russia are reviewed. This study concludes to the importance of risk management and the importance of develop complex models for credit risk management, and the authorities' role in facing new challenges and facing greater risks.

Keywords: risk management, bank management, credit risk, Basel committee.

Credit risk management and Basel II framework. Basel II framework is an international banking standard, written by the Basel Committee on Banking Supervision's. Basel's standards apply for any active bank which operates in-trinationally. The first Capital Accord, or Basel I, was established in 1988 after a series of declines in financial performance and the ability to control credit risk of large banks between the 1970s and 1980. Until now, Basel II and III were published and applied in many countries with additional developments compared to the first edition.

The main objectives of this framework are to strengthen the international banking system by reinforcing risk management in three main risk areas: credit risk, market risk and operational risk. These areas also structure three pillars of Basel II [1].

The first pillar: Minimum capital requirements, the standards of minimum capital that banks need to have in order to overcome credit risk, market risk and operational risk. This regulation requires banks to maintain at least 8% of minimum capital ratio. The following formula is applied to compute this ratio: Total Capital Credit risk + Market risk + Operational risk \geq 8 %

The framework of Basel II also provides detail instructions on how to calculate total capital and risk-weighted assets.

The second pillar is a regulatory response to the first one. It also provides a framework for dealing with systematic risk, strategic risk, liquidity risk etc. It is the International capital Adequacy Assessment Process (ICAAP) which is the result of Pillar I and II accords.

The third pillar aims to complement the minimum capital requirements and supervisory review process by developing a set of disclosure requirements which allows the market participants to gauge the capital adequacy of an institution. Under Basel II, the risk of counterparty default

and credit migration risk were addressed but mark-to-market losses due to credit value adjustments were not. This problem was considered under development of Basel III [2].

Following 2007–2008 financial crisis, Basel committee considered a major overhaul to the former Basel accords. Although the committee had increased capital requirements, it continued to regulate extra reserves to cover credit risk in Basel III too. This followed by a tighter capital regulation to take liquidity risk into account as well. The first proposal for Base III issued in December 2009 and the final version released in a year after. The regulation consists of six parts involving definition of capital and requirements, capital conservation buffer, countercyclical buffer, leverage ratio, liquidity risk and finally counterparty credit risk. Under Basel III bank total capital consists of Tier 1 that represents the equity capital like share capital and retained earnings and should be at least 4.5% of the risk-weighted assets at all times. Additional Tier 1 items include non-cumulative preferred stock, and the total Tier capital should be at least 6% of the risk-weighted assets at all times. Tier 2 is the debt which is subordinated to depositors. The total Tier 1&2 must be 8 % of the risk-weighted assets at all times. The required reserves were more than doubled comparing to Basel II. Common equity to the Basel committee is regarded as “going-concern capital”. When a bank is going-concern common equity absorbs losses. Tier 2 capital is referred to as “gone-concern capital” when a bank is no longer a going-concern, then losses have to be absorbed by Tier 2 capital that ranks below depositors in liquidation.

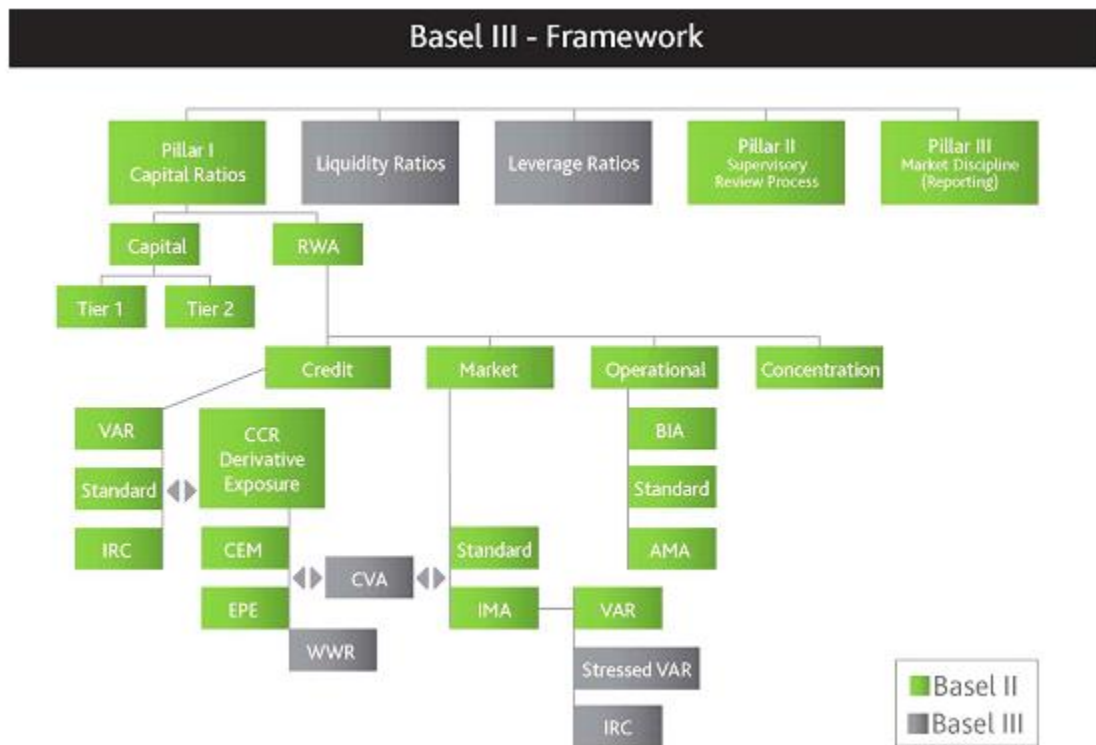


Fig. 1. Basel framework, Moody's Analytics

Basel III is part of the continuous struggling effort to enhance the banking regulatory framework. It is built on Basel I and Basel II documents and seeks to improve the banking sectors’ ability to deal with financial and economic stress, improve risk management and strengthen banks transparency. The Basel committee call for more capital for “systematically important” banks. This is not a standardized term across countries, however, in US it is considered banks with capital above \$ 50 billion.

To mitigate the credit risk banks develop certain internal credit analysis procedures next to national and international regulatory requirements. Evaluating the creditworthiness of a corporate client and a rough valuation is mainly done by credit department through reviewing the financial statements. This is usually supplemented with site visits to confirm the claims via direct observation

and evaluation. The primary financial status criterion are related to the capital structure and the major financial ratios, cross-sectional as well as time series analysis. Besides, cash generation power and the strategic position of the company in the market is taken into account by the credit team as well. Finally, the credit team determines the approved amount of the loan in addition to the required collateral and other formalities to proceed for lending. Parallel to reviewing the creditworthiness of the company and after fulfilling the requirements, the risk management department is responsible to evaluate the extra risk the loan imposes on the bank and determines the appropriate interest rate to be charged for the counterparty corporation. The job is completed through evaluating the required capital reserves concerning the defaults in a single trade and portfolio level in regard with predefined credit limits.

Bank of Russia and assessment of credit risk. In 2019, in the context of developing the regulatory framework encouraging the credit support for the economy, the Bank of Russia has been revising step-by-step the procedure for calculating the capital adequacy ratios of banks and implementing a new standardized approach to credit risk assessment. The new approach to credit risk assessment generally enables banks to release capital and create additional opportunities for lending to the real economy.

This approach implies that capital ratios are calculated by counterparty class, and not by asset group (groups I–V).

The Bank of Russia instruction provides for the ‘investment class’ as a category of borrowers with a decreased risk ratio of 65% (currently – 100%) if they fall under quality categories I or II for the purposes of provisioning and admitting borrowers’ securities to exchange trading.

The assessment of risk for claims to banks will depend on classes assigned to banks based on their creditworthiness and compliance with the required ratios and minimal buffers to banks’ capital adequacy ratios. The new approach establishes a decreased 85 % risk ratio for claims to small and medium-sized enterprises assessed on an individual basis, with the current 75 % risk ratio remaining for SMEs assessed on a portfolio basis. For loans to corporate borrowers, the approach stipulates the ‘special-purpose lending’ class with differentiated risk ratios depending on special-purpose lending types (project, object or commodity finance). For project finance, risk ratios will also depend on project stages (investment or operation phase) and the credit quality of a project (poor, satisfactory, sufficient, high). As related to projects being implemented under the VEB.RF-based project finance scheme, an increased 130 % risk ratio will not be applied at the investment phase for two years (until the end of 2021).

The approach establishes classes of guarantees securing non-financial obligations (e. g., tender guarantees, guarantees in favour of the customs and tax authorities) with a credit conversion factor of 0.5 (instead of 1). Higher risk ratios (instead of the current 150 % ratio) will be applied to investments in legal entities’ unlisted shares (stocks): 400 % for short-term speculative investments and 250 % for other investments (with a five-year transition period established). The new approach sets an increased 150 % risk ratio for the unsecured part of default loans (without collateral recognized to reduce credit risk) where estimated loss provisions for such loans are below 20 %, with the effective date deferred until 1 January 2021. For loans extended beginning on 1 January 2020 and invested by borrowers in other legal entities’ authorized capital, the risk ratio has been increased from the current 150 % to 200 %. The total insider risk ratio (№ 10.1) has been cancelled.

During one year, banks may, at their discretion, either continue to calculate the ratios pursuant to Bank of Russia Instruction № 199-I, dated 29 November 2019, or apply the new finalized approach (upon notifying the Bank of Russia if they switch to the new approach).

Economic and financial crisis takes a big surprise to us all. And as volatility has become the dominant environment in which banks operate, they were put in a position to meet new challenges and to face greater risks, reason for the Supervisory Institutions to develop complex models for credit risk management. Should the authorities to focus on all means of protection for achievement, and this is especially true in matters of commercial banks.

References

1. Official Internet site of Basel Committee on Banking Supervision. – URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs107.pdf> (Date of request: 01.05.2021)
2. *Chabanel P.E.* Implementing Basel III: challenges, options & opportunities // *AmericAS*. – 2011. – Volume 3, Issue 1. – Pp. 1553–1658.

A STUDY ON THE IMPACT OF GOVERNMENT SPENDING IN RUSSIA ON GDP BETWEEN 1993–2020

**Memeh Hasan,
Aletkin Pavel Alexandrovich**

Kazan (Volga region) Federal University, Kazan, Russia

Abstract. This study is based on measuring the effect of government spending in Russia for the period 1993–2020 on GDP. To do this, we identified the graph of the two-time series and the most important descriptive statistics for them, then studied the relationship between two variables that were strong equal to 94 %. We found that there is an effect of government spending in Russia on GDP, but this effect is strong, equal to 88,3 %.

Keywords: Government spending, GDP, economic growth, correlation, regression.

Government spending are one of the most important monetary policy tools. As a result, in all major schools of economics, the relationship of government spending with economic factors has been the topic of lengthy debates between proponents and opponents. Many analysts would conclude that there are times that reduced levels of government spending would be beneficial to economic development, and other times when higher levels of government spending would be beneficial. If government funding is cut to zero, it is likely that economic activity will be limited because upholding contracts, securing land, and building infrastructure will be challenging. In other words, certain government funding is needed for the rule of law to function effectively.

There are some studies that talk about the effect of government spending on GDP in some countries, including the following study the impact of government spending on GDP in a remitting country. In this article, the researchers examine the effect of government spending on Saudi Arabia's real growth, taking into account the position of remittance outflows, using data from Saudi Arabia, one of the world's highest remitting countries. The findings show that remittance outflows have a minor, if any, effect on government expenditure, which has a negligible impact on GDP. Any policy ramifications are discussed in the article [1].

Another study the impact of government expenditure on GDP, employment and private investment a CGE model approach, in all major schools of economics, the relationship of government spending with economic factors has been the topic of lengthy debates between proponents and opponents. Economic spending has little impact on GDP, according to Classical extremists, so government spending and investment are completely crowded out. Radical Keynesians, on the other hand, argue that fiscal growth has a complete effect on GDP. Using a CGE model, they looked at the impact of government spending on GDP and welfare in this article. It demonstrated that the effectiveness of government spending is dependent on the type of expenditure. The current study separates government spending into two categories: consumption and investment. Agricultural, gas and oil, manufacturing, industry, mineral and utility investment expenditures have also been analyzed. The findings show that government spending has a variety of effects on the economy, depending on the costs involved. When the government spends more on consumption, it reduces production, wages, and investment. Government investment expenditures have varying impacts on the economy, depending on where they are invested [2].

Another study effect of government expenditure on economic growth in east Africa: a disaggregated model, the aim of this study was to see how government spending affects economic de-

velopment in East Africa empirically. The majority of existing research on the relationship between spending and economic development provide contradictory findings and mostly concentrate on marginal spending. As a result, the focus of this research was on disaggregated spending from 1980 to 2010. The aim of the analysis was to use a balanced panel fixed effect model to identify these expenses that have an impact on development. The panel unit root was tested using the LLC test, and only GDP was found to be stationary at stage. The results revealed that health and defense spending have a positive and statistically meaningful impact on productivity. Expenditures on schooling and agriculture, on the other hand, were negligible. According to this report, the strategy of rising health and defense expenditure funding to stimulate economic development in East Africa is sufficient, but less funds can be channeled to other sectors [3].

Another study the impact of public expenditure on economic growth: a review of international literature, while a number of studies have been done on the relationship between government spending and economic development, it is impossible to say with confidence whether or not an increase in government spending is beneficial to economic growth. Because of the lack of agreement on the implications of previous observational findings, this analysis is critical as we assess the current empirical data from the 1980s to the present. Theoretical and analytical research on the relationship between government spending and economic development is examined in depth in this article. The focus was on a literature review that evaluated the effect of government spending on economic development. According to the literature examined, the effect of government spending on economic development is not always apparent. It can range from positive to negative, with some experiments revealing little effect at all. Despite the fact that the effect of government spending on economic development is inconclusive, the scales are tipped in favor of a favorable impact. Centered on a systematic analysis of previous empirical findings from different countries since the 1980s, the report offers insight into the relationship between public spending and economic development [4].

The aim of this study is to examine whether there is a relationship between government spending and GDP.

Therefore, this study will measure the impact of government spending in Russia on GDP, which reflects economic growth during the period 1993-2020. In order to do this study, we took the data of this studied period, 28 observations that express government spending and GDP for the period studied.

We begin our study with a graph of government spending in Russia for the period 1993–2020 and present descriptive statistics for this time series.

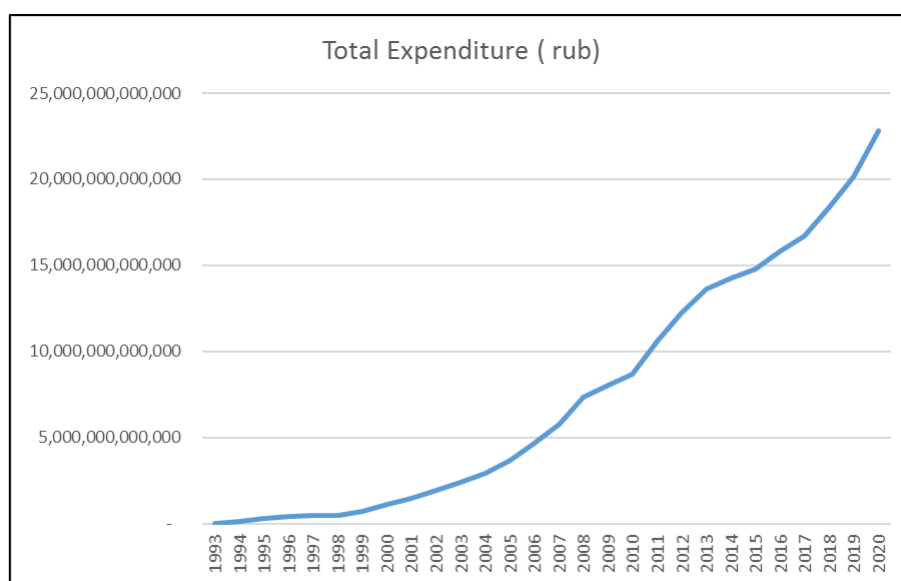


Fig 1. Government spending in Russia for the period 1993–2020

From the Fig. 1, We find that government spending in Russia is on an increasing, upward curve. The following table will explain the basic descriptive statistics for the data:

Table 1

Descriptive statistics of government spending in Russia,
SPSS output based on annual government spending data in Russia

| Government spending in Russia | Descriptive statistics | |
|-------------------------------|------------------------|----|
| | N | 28 |
| Min | 34 369 200 700 | |
| Max | 22 821 520 415 583 | |
| Sum | 209 818 339 616 283 | |
| Mean | 7 493 512 129 153 | |
| Std. deviation | 7 139 126 745 826 | |

From Table 1 we note that the lowest amount of government spending was 34 369 200 700 Rubles which is at the beginning of the period studied after the fall of the Soviet Union, and the largest amount of government spending was 22 821 520 415 583 Rubles and the total amount of government spending was 209 818 339 616 283 Rubles during the study period, the average spending was 7 493 512 129 153 Rubles, with a standard deviation 7 139 126 745 826 Rubles.

Now we study a graph that shows the Russian GDP during the studied period.

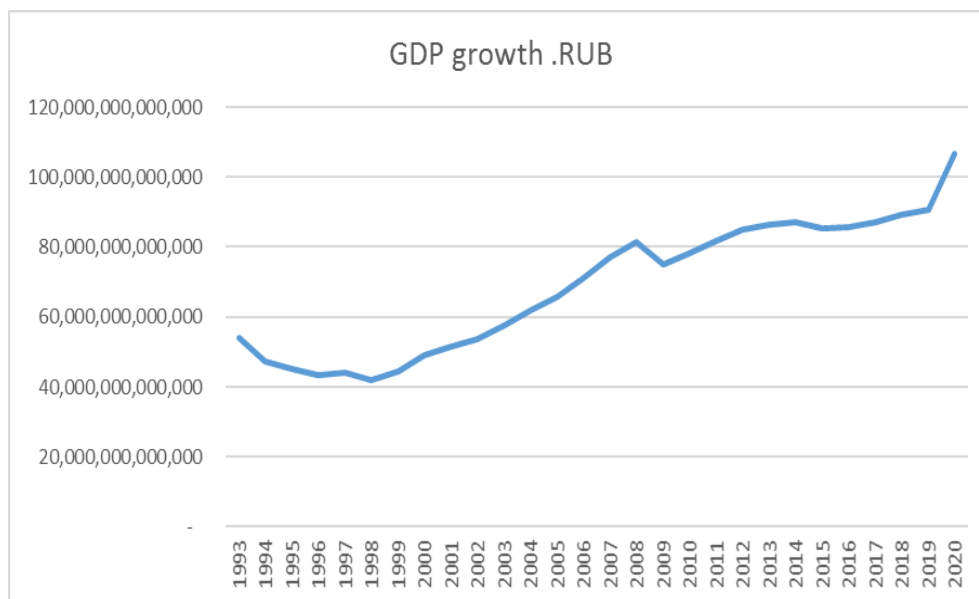


Fig 2. The Russian GDP during the studied period

From the Fig 2, we note that the time series is somewhat stable, and there are no sharp differences, After the fall of the Soviet Union, there was a decline in the gross domestic product, then it began to improve in 2001 and the gross domestic product continued to increase annually until 2008, where in the year 2009–2010 there was a decline due to the global economic crisis in 2008, to recover in 2011 and continue to rise annually. The following table will explain the basic descriptive statistics for the data.

Table 2

Descriptive statistics of GDP in Russia, SPSS output based on annual GDP data in Russia

| Government spending in Russia | Descriptive statistics | |
|-------------------------------|------------------------|-----------------------|
| | N | 28 |
| | Min | 41 789 476 250 200 |
| | Max | 106 610 000 000 000 |
| | Sum | 1 928 572 246 296 000 |
| | Mean | 68 877 580 224 857 |
| | Std. deviation | 18 847 163 230 673 |

From Table 2, we note that the lowest value recorded for the gross domestic product in Russia was 41 789 476 250 200 Rubles, and that was in 1998 and the largest recorded value of the GDP in Russia was 106 610 000 000 000 Rubles, and the GDP Total is 1 928 572 246 296 000 Rubles. During the study period, the average GDP was 68 877 580 224 857 Rubles, with a standard deviation 18 847 163 230 673 Rubles.

We move to study the relationship between the two variables, to find out whether there is an effect of government spending on the loads GDP in Russia for the period studied through the following table 3:

Table 3

Model summary

| Model summary | Descriptive statistics | |
|---------------|------------------------|-------|
| | R | 0.940 |
| | R Square | 0.883 |
| | Adjusted R Square | 0.878 |

From Table 3, Note that the value of the correlation coefficient is strong and its value is 0,940, we note from the previous table that the value of the determination factor was 0,883, meaning that the change in government spending explains 88,3 %; of the changes in the Gross Domestic Product and 11,7 % of the changes related to other factors.

We conclude that there is an effect of government spending on GDP, and this effect is strong and should be taken into account in long-term annual studies.

References

1. *Al-Abri A.S., Genc I.H., Naufal G.* The impact of government spending on GDP in a remitting country // *Iranian economic review*. – 2015. – Volume 14, Issue 10. – Pp. 26–51.
2. *Fouladi M.* The impact of government expenditure on GDP, employment and private investment a CGE model approach // *Iranian economic review*. – 2010. – Volume 15, Issue 27. – Pp. 53–76.
3. *Gisore N., Kiprop S., Kalio A., Ochieng J., Kibet L.* Effect of government expenditure on economic growth in East Africa: A disaggregated model // *European Journal of Business and Social Sciences*. – 2014. – Volume 3, Issue 8. – Pp. 289–304.
4. *Nyasha S., Odhiambo N.M.* The impact of public expenditure on economic growth: a review of international literature // *Folia Oeconomica Stetinensia*. – 2019. – Volume 19, Issue 2. – Pp. 81–101.

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

**Алмакаева Ильгина Равилевна,
Шевко Наиля Рашидовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Поскольку Республика Татарстан является одним из наиболее развитых в экономическом отношении регионов России, предполагалось, что в республике обеспечивается высокий уровень экономической безопасности. Расчет, проведенный автором работы по методике Д.В. Третьякова, подтвердил выдвинутую гипотезу. В качестве информационной базы для расчета были использованы статистические данные Федеральной службы государственной статистики, а также Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан за 2016–2018 годы.

Ключевые слова: экономическая безопасность региона, индикаторы экономической безопасности, экономическая безопасность Республики Татарстан.

Проблема экономической безопасности является актуальной не только на уровне страны в целом, но и на уровне региона. Находясь в безусловной зависимости от общероссийских экономических явлений и тенденций, безопасность региона чувствительна также к собственным его проблемам, которые появляются из-за особенностей географического положения, климатических условий, отраслевой структуры экономики, а также национального состава населения и культурно-исторических традиций поведения. Возможные выгоды и угрозы региона находятся в зависимости от того, насколько социально-экономические системы готовы сопротивляться негативным последствиям, таким образом, предотвращая нанесение ущерба. Это и является причиной, по которой необходимо регулярно проводить мониторинг индикаторов для предотвращения существующих угроз. Своевременное обнаружение и нейтрализация угроз на уровне региона является одним из основных условий для обеспечения национальной безопасности.

Сравнительный анализ и оценка экономической безопасности Республики Татарстан позволит определить основные направления обеспечения экономической безопасности региона, а также выявить, на какие области стоит уделить особое внимание. Существует несколько методик по осуществлению оценки экономической безопасности региона.

В первую очередь это связано с тем, что в российском законодательстве отсутствуют нормативные документы с четкими инструкциями по количеству, перечню и пороговым значениям показателей, подлежащих оценке. Стоит отметить, что в Указе Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» содержится перечень из сорока показателей, которые рекомендуется использовать для оценки экономического состояния. Однако эти показатели применяются для оценки экономической безопасности страны, а не региона. Кроме того, в данном документе не представлены пороговые значения индикаторов, что препятствует количественной оценке уровня экономической безопасности. Большинство из методик предполагает расчет 20–30 различных показателей, которые сгруппированы по различным сферам, оцениваемым в работе. Также помимо списка показателей для оценки важную роль играют их пороговые значения. На сегодняшний день не существует единого мнения в отношении определения пороговых значений показателей.

Для оценки современного состояния экономической безопасности Республики Татарстан автором работы выбрана методика Д.В. Третьякова. В ходе работы были изучены оте-

чественные методики оценки экономической безопасности региона и выявлены наиболее важные составляющие экономики региона (способность региональной экономики к устойчивому росту; устойчивость финансовой системы; поддержка научного потенциала; зависимость региональной экономики от импорта важнейших видов продукции; уровень и качество жизни населения; демография).

Для оценки состояния экономической безопасности были использованы система показателей и их пороговых значений. Применяя данную методику, можно дать оценку экономической безопасности отдельно взятой территории, а также определить точки повышенного риска в отдельных областях экономики, которые являются потенциальными возможностями возникновения риска.

Оценка экономической безопасности проводилась по значению интегрального показателя, который формировался на основе частных показателей, объединенных по выделенным ранее направлениям (табл. 1). Соотношение осуществлялось по следующему правилу: если выбранный показатель должен стремиться к увеличению, то коэффициент соотношения вычисляется путем деления фактического значения на пороговое; если же выбранный показатель должен снижаться – пороговое значение необходимо делить на фактическое. Полученные по каждому из показателей интегральные значения объединяются в единый показатель, посредством формулы простой средней арифметической.

Таблица 1

Шкала оценки экономической безопасности региона

| Уровень экономической безопасности региона | Критериальные границы интегрального показателя |
|--|--|
| Высокий | 1,05 и выше |
| Нормальный | 1,00 – 1,04 |
| Низкий (предкризисный) | 0,70 – 0,99 |
| Кризисный | 0,5 – 0,69 |
| Критический | 0,49 и ниже |

Источник: составлено автором на основе анализа исследований отечественных ученых.

Результаты выполненной интегральной оценки уровня экономической безопасности Республики Татарстан с использованием шкалы критериальных границ отражены в таблице (табл. 2).

Таблица 2

Интегральная оценка уровня экономической безопасности РТ

| Направление | Показатель |
|---|------------|
| Способность экономики региона к устойчивому росту | 0,924 |
| Устойчивость финансовой системы | 1,28 |
| Поддержка научного потенциала | 0,569 |
| Зависимость экономики региона от импорта | 0,83 |
| Уровень и качество жизни населения | 0,874 |
| Демография | 1,082 |
| Итоговое соотношение фактического и порогового значений | 0,926 |
| Оценка уровня экономической безопасности региона | Высокий |

На экономическую безопасность в равной степени влияют как внешние, так и внутренние угрозы. К воздействию внешней среды региону приходится адаптироваться, поскольку отсутствует возможность оказывать на них непосредственное влияние. В это же время факторами внутренней среды можно управлять, и воздействуя на них, можно влиять на экономическую безопасность региона. В связи с этим анализ индикаторов экономической безопасности региона играет очень значимую роль для выявления и оценки всех возможных угроз.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что экономическая безопасность Республики Татарстан находится на высоком уровне. Ряд индикаторов находится в зоне стабильности. Большинство из показателей относятся к зоне умеренного риска, что свидетельствует о том, что реальные угрозы отсутствуют. К наиболее уязвимым сферам относятся показатели, характеризующие расходы на здравоохранение и науку – их значения находятся в зоне критического риска и требуют стратегических решений для постепенного выхода в более безопасный режим функционирования.

Достаточно высокий уровень экономической безопасности Республики Татарстан не исключает также необходимость проработки проблемных областей, это исключит возможность возникновения риска. Для устранения вероятных угроз необходимо: увеличить ассигнования в науку и образование; повысить распространенность науки в кругу молодежи путем грамотной корректировки молодежной политики; пересмотреть расходную часть консолидированного бюджета республики; вести пропаганды здорового образа жизни населения, создать стимулы для участия молодежи в научно-технической деятельности и другие.

Литература

1. Указ Президента РФ от 13.05.2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
2. Новикова И.В., Красников Н.И. Методика выделения индикаторов экономической безопасности региона // *Пространство экономики*. – 2009. – № 2-3. – С. 208–210.
3. Митяков С.Н., Митяков Е.С., Романова Н.А. Экономическая безопасность регионов Приволжского федерального округа // *Экономика региона*. – 2013. – № 3 (35). – С. 81–91.
4. Третьяков Д.В. К вопросу об интегральной оценке экономической безопасности агропромышленного региона // *Социально-экономические явления и процессы*. – 2011. – № 11 (033). – С. 213–218.
5. Давыдова Ю.В. Методология оценки экономической безопасности региона // *Московский экономический журнал*. – 2017. – № 3. – С. 132–139.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: https://rosstat.gov.ru/regional_statistics (Дата обращения: 27.04.2021).
7. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан. – URL: https://rosstat.gov.ru/regional_statistics (Дата обращения: 28.04.2021).

ЗАЩИТА ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

**Галиева Софья Ильдаровна,
Рыбкина Елена Александровна**

Казанский (Приволжский) Федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной работе мы изучили защиту персональных данных. Были рассмотрены крупные преступления в этой сфере и предложены способы защиты.

Ключевые слова: защита персональных данных, киберпреступления, цифровизация, личные данные.

Персональные данные – тип информации, принадлежащий определенному физическому лицу и включающий в себя его личные данные, в том числе его фамилия, имя, отчество, год, месяц, дата и место рождения, доходы и другая информация [1]. Подобное определение дается в Федеральном Законе от 27.07.2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных», которое является основным законом, регулирующим правоотношения в сфере оборота персональных данных. Помимо этого, национальное законодательство в области персональных данных состоит из норм, установленных Конституцией РФ, международных договоров, заключаемых Российской Федерацией, и специальных законов.

Среди основных информационных прав субъекта персональных данных можно выделить [2]:

- доступ к своим персональным данным;
- обработку информации в целях продвижения товаров, работ, услуг и т. д.;
- принятие решений на основании только автоматизированной обработки его личных данных;
- обжалование действий или бездействия оператора;
- принятие прописанных в законе мер по защите собственных прав.

Защита персональных данных приобретает особую остроту в период цифровизации. Использование социальных сетей и медиаплатформ становится частью жизни огромного количества людей по всему миру, которые раскрывают свои личные данные для получения услуг. Так, в руках крупных IT-компаний оказывается масса личной информации, утечка которых нежелательна.

Согласно докладу о глобальных рисках Всемирного экономического форума 2019 года, мошенничество с данными и кибератаки являются четвертым и пятым глобальными рисками, с которыми сталкивается каждая организация. Таким образом, по значимости их ставят в одну полосу с экологическими проблемами.

Одной из последних крупных утечек в России считается 12 февраля 2021 года, когда «Яндекс» сообщил о раскрытии почти 5 тыс. пользователей. Доступ к электронным почтовым ящикам сливал сотрудник компании. Несмотря на то, что неавторизованный доступ в скомпрометированные ящики уже заблокирован, а пользователям были отправлены уведомления о необходимости смены пароля, личные данные были использованы в коммерческих целях [4].

Попытки разбогатеть на продаже персональных данных являются достаточно популярными на черном рынке. Так, 9 февраля 2021 года стало известно, что 3,27 млрд украденных учетных данных выставлены на продажу всего за \$ 2 на киберпреступном форуме RaidFogums. Однако некоторые пользователи утверждали, что файлы были повреждены или отсутствовали, а информация была низкого качества [5].

Специалисты выделяют четыре группы технических средств, которые используются для защиты информации от утечки или хищения: инженерные, аппаратные, программные, криптографические [3].

Инженерные средства защиты используются в сфере принятия планировочно-архитектурных решений. Основная функция состоит в физической блокировке возможности проникновения посторонних лиц к охраняемым объектам.

К аппаратным средствам относятся измерительные приборы, анализаторы, устройства, определяющие места нахождения закладных приборов – всё то, что позволяет выявить каналы утечки персональных данных, оценить их и выявить характеристики.

Программная группа считается наиболее значимой, так как посредством технических средств данной группы можно избежать проникновения в информационные сети посторонних лиц, предотвращать перехват информации. Программные технические средства могут решать отдельные проблемы, а могут и обеспечивать комплексную безопасность компьютерных сетей.

Криптографические средства обеспечивают алгоритмы шифрования информации, которая передается по сетям или хранится на сервере.

Для защиты персональных данных компания применяет собственным проект, принятый посредством изучения ресурсов.

Защита персональных данных приобретает с каждым все большую значимость в силу цифровизации. Создание технологий защиты, проведение мероприятий по проверке сотрудников на ответственное отношение к работе с персональными данными не уберут проблему полностью, но увеличат конфиденциальность данных и снизят преступность в данной сфере. Разумеется, со временем могут быть созданы новые технологии, способные на взлом данных, но аналогично этому будут создаваться системы защиты. Так же хорошим решением является исправление недоработок в законе, так как во многих из случаев жертвы подобных атак не получают компенсации в силу тех же противоречий.

Литература

1. ФЗ «О персональных данных» от 27.07.2006 г. № 152-ФЗ (по сост. на 22 фев. 2017 г.).
2. Научная электронная библиотека. – URL: <https://elibrary.ru> (Дата обращения: 10.04.2021).
3. Новостной ресурс «Газета.ру». – URL: <https://www.gazeta.ru> (Дата обращения: 10.04.2021).
4. Новостной ресурс. – URL: <https://vc.ru> (Дата обращения: 10.04.2021).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Галяутдинова Диана Маратовна,
Шевко Наиля Рашидовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Данная статья посвящена проблеме экономической преступности в России, которая выступает важнейшей угрозой экономической безопасности страны. Раскрывается содержание понятия «экономическая преступность», объясняется актуальность данного явления. Особое внимание уделяется характеристикам и классификации экономических преступлений, а также предусмотренной за них уголовной ответственности.

Ключевые слова: экономическая преступность, преступность в сфере экономики, преступления в сфере экономической деятельности, криминализация экономики, экономическая безопасность, национальная безопасность.

В настоящее время экономическая безопасность государства играет главную роль в обеспечении эффективной интеграции Российской Федерации в систему мировой экономики, ее конкурентоспособности и поддержания социальной стабильности внутри страны. Исходя из этого, обеспечение экономической безопасности страны является первостепенной задачей для государства.

Особую актуальность в последнее время приобрели проблемы борьбы с криминализацией экономики, которая охватила практически все сферы хозяйственной жизни общества – отношения собственности, кредитно-финансовую сферу, производство, внешнеэкономические отношения. Экономическая преступность является одной из основных угроз экономической безопасности страны. Учитывая вышеизложенное, нельзя не отметить, что подрыв экономической безопасности, в свою очередь, неизбежно приводит к подрыву национальной безопасности страны и государственной власти России в целом. Исходя из этого, нельзя не согласиться с утверждением А.В. Глуховой, указывающей, что «под экономической безопасностью понимается такое состояние функционирования социальной, экономической, политической, идеологической основ государства, которые обеспечивают его суверенное и гармоничное развитие» [1, с. 182].

Понятие экономической преступности или, ее еще называют преступность в сфере экономики, может быть определено как совокупность преступлений, а равно лиц их совершив-

ших, посягающих на отношения собственности, а также отношения производства, распределения и потребления товаров и услуг. Впервые понятие «экономической преступности» было использовано американским криминологом Садерлендом в 1940 году как феномен «беловоротничковой преступности», которую он определил как комплекс правонарушений, совершаемых уважаемыми лицами с высоким статусом в рамках их профессиональных обязанностей и с нарушением доверия, которое им оказывается. В данное определение Садерленд включил преимущественно злоупотребления по службе, осуществляемые в государственных органах, а также в коммерческих и иных организациях. В настоящее же время понятие экономической преступности трактуется значительно шире. Так, в самом общем виде экономическая преступность может быть обозначена как социально-правовое изменчивое негативное массовое явление, складывающееся из всей совокупности совершаемых в тот или иной период в какой-либо стране или в каком-либо регионе экономических преступлений [2, с. 21].

В последние годы в России отмечается высокий уровень экономической преступности. Несмотря на все усилия органов государственной власти и правоохранительных органов, направленные на противодействие этому опасному проявлению преступности, на сегодняшний день ее состояние выглядит весьма печально. Согласно данным Министерства внутренних дел Российской Федерации, в 2019 году было выявлено более 104 тыс. экономических преступлений, ущерб от них составил 447,2 млрд руб. Необходимо отметить, что 84,6 % от всех преступлений в России являются преступлениями экономической направленности. По подсчетам ведомства, в 2019 году число преступлений этой категории снизилось на 4,1 % по сравнению с 2018 годом. Более половины зарегистрированных преступлений (53,5 %) составили хищения чужого имущества [3].

В 2020 году было зарегистрировано более 105 тыс. преступлений экономической направленности, что отражено в портале правовой статистики Генеральной прокуратуры Российской Федерации. Таким образом, в 2020 году число экономических преступлений возросло на 0,5 % по сравнению с 2019 годом [4].

Преступлениям в сфере экономической деятельности посвящена 22 глава Уголовного кодекса Российской Федерации, которая включает в себя ответственность за общественно опасные деяния, представляющие угрозу для общественных отношений, которые складываются в процессе производственной деятельности, а также потребления, распределения или обмена материальных ценностей и (или) услуг. Необходимо отметить, что для признания проступка экономическим преступлением, деяние должно обладать следующими признаками:

- умысел;
- корыстный мотив;
- связь с профессиональной деятельностью;
- значительный ущерб;
- перераспределение материальных благ в результате преступной деятельности;
- наступление указанных в законе последствий.

Экономические преступления не могут быть совершены по неосторожности, поэтому обязательными элементами состава преступления выступают умысел и корыстный мотив. Цель преступной деятельности – это перераспределение материальных благ. Важной характеристикой экономических преступлений является их системность. Так, лицо, совершившее экономическое преступление, скорее всего совершит его вновь, причем правонарушения обычно связаны с профессиональной занятостью данного лица. Для ряда деяний обязательный признак – наступление предусмотренных законом последствий, опасных для общества. Такие преступления считаются оконченными только тогда, когда наступает четко прописанный в законодательстве вред охраняемым государством отношениям. Как правило, это связано с причинением ущерба в особо крупном размере. Также должна быть доказана причинно-следственная связь между действием (бездействием) и наступлением преступных результатов.

Проанализировав 22 главу Уголовного кодекса РФ, можно выделить следующую классификацию экономических преступлений и ответственность за них:

- преступления в сфере предпринимательской деятельности (статьи 169–171 УК РФ);

- преступления, связанные с легализацией (отмыванием) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем (статьи 174, 174.1 УК РФ);
- преступления, связанные с кредитными отношениями (статьи 172, 176, 177 УК РФ);
- недобросовестная конкуренция (статьи 178–180, 183, 184 УК РФ);
- преступления, связанные с оборотом ценных бумаг и денежных средств (статьи 185–185.2, 186, 187 УК РФ);
- таможенные преступления (статьи 189, 194 УК РФ);
- деяния, связанные с оборотом драгоценных металлов и камней (статьи 181, 191, 192 УК РФ);
- правонарушения в сфере банкротства (статьи 195–197 УК РФ);
- уклонение от уплаты налогов/иных обязательных платежей (статьи 198, 199–199.2 УК РФ).

Таким образом, за каждое преступление, совершенное в сфере экономической деятельности, наступает соответствующая ответственность, предусмотренная уголовным законодательством [5].

Учитывая неблагоприятное воздействие преступлений экономической направленности на экономическую и национальную безопасность в целом, необходимо отметить, что у экономической преступности как независимого явления есть свои собственные особенности. В литературе существуют различные характеристики экономической преступности, среди них можно выделить следующие:

- высокая степень распространенности, так как большинство преступлений, совершенных в России, имеют экономическую направленность;
- высокая степень влияния на все сферы деятельности государства;
- высокая степень повторяемости преступлений при полученном положительном результате, особенно в рамках профессиональных преступлений;
- высокая степень организации преступности.

Данные характеристики экономической преступности характеризуют изучаемое явление как угрозу экономической безопасности государства.

Более того, в условиях глобализации появляются все новые тенденции этого явления. Одной из таких тенденций выступает непрерывное улучшение методов совершения экономических преступлений. Со временем примитивное преступление заменяется интеллектуальным, а злоумышленники, в свою очередь, приспосабливаются к нововведениям в экономической сфере и используют для совершения преступлений новейшие информационные технологии. Стоит отметить, что пропорция «традиционных» преступлений против собственности значительно ниже по сравнению с преступлениями, совершенными в сфере высоких технологий. Так, в материалах Министерства внутренних дел РФ сообщается, что в 2019 году было зарегистрировано более 294 тыс. преступлений, совершенных при помощи IT-технологий. Это почти на 70 % больше, чем за аналогичный период прошлого года. Половина из них была совершена с использованием интернета, а более трети – при помощи средств мобильной связи [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что экономическая преступность представляет собой совокупность противоправных, корыстных, причиняющих материальный ущерб государству, предпринимательству и обществу в целом, уголовно-наказуемых преступных деяний, которые нередко совершаются в рамках и/или под прикрытием легальной экономической деятельности. Проникая в рыночные отношения и используя их для незаконного обогащения, экономическая преступность разрушает свободное предпринимательство, подрывает его основы, нарушает принципы честной конкуренции, неприкосновенности частной собственности, сокращает поле экономической свободы для других хозяйствующих субъектов. Тем самым преступность в сфере экономики выступает опаснейшей угрозой экономической безопасности страны, способствуя нарушению рыночного равновесия, нарастанию социальной напряженности в обществе и подрыву авторитета государственных органов власти в стране.

Литература

1. Глухова А.В. Криминальный передел собственности как угроза экономической безопасности России // Сателлит. – 2020. – № 3. – С. 181–183.
2. Кудрявцев В.Н. Криминология: учебник. – М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 800 с.
3. Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации. – URL: <https://xn--b1aew.xn--p1ai/reports/item/19412450/> (Дата обращения 25.04.2021).
4. Портал правовой статистики Генеральной прокуратуры Российской Федерации. – URL: http://crimestat.ru/offenses_chart (Дата обращения: 25.04.2021).
5. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ.

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ОПЕРАЦИЙ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ И ИСПОЛЬЗОВАНИЮ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Давлетшина Алина Руслановна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной работе поднимается проблема организации внутреннего контроля операций по планированию, привлечению банковского кредита, а также операций по погашению задолженности перед кредиторами в лице банковских учреждений. Кроме этого, предлагается методика оценки уровня внутреннего контроля, основанная на проведении анкетирования работников организации по разработанному вопроснику. В целях повышения уровня внутреннего контроля исследуемой сферы автором предложен ряд мероприятий, который может быть внедрен в практику.

Ключевые слова: внутренний контроль, кредиторская задолженность, банковский кредит, экономическая безопасность организации.

В процессе своего функционирования практически все организации сталкиваются с проблемой недостаточности денежных средств. На сегодняшний день важным источником финансирования организации выступает банковское кредитование, то есть предоставление коммерческими банками денежных средств организациям для осуществления ими своих оперативных и стратегических целей. Банковское кредитование активно используется на всех этапах развития организации: от становления (когда средства необходимы для приобретения основных средств, первоначальных материальных запасов), так и при расширении деятельности, разработке научных исследований и т.д. В связи с этим повышается роль контроля правильности учета хозяйственных операций по полученным кредитам и займам. От достоверности, своевременности и правильности учета зависят принимаемые руководством решения об объемах, структуре данного вида кредиторской задолженности, результаты анализа эффективности использования кредитных денег.

В соответствии с указанными направлениями контроля можно выделить несколько групп рисков, связанных с операциями по полученным банковским кредитам:

1. Риски с высокой вероятностью наступления:

- нецелевое использование кредитных денег;
- неспособность справиться с долговой нагрузкой;
- несоответствие фактического погашения кредиторской задолженности графику расчетов;

– возникновение ошибок в учете при наступлении нетипичных ситуаций, связанных с расчетами по банковским кредитам.

2. Риски с низкой вероятностью наступления:

- необоснованная потребность в кредитных средствах, то есть отсутствие реальной необходимости в таком источнике финансирования;

- несоответствие условий договора о получении кредита нормам законодательства;
- ошибки в отражении операций по банковским кредитам в учете.

Направлениями контроля при этом являются следующие элементы:

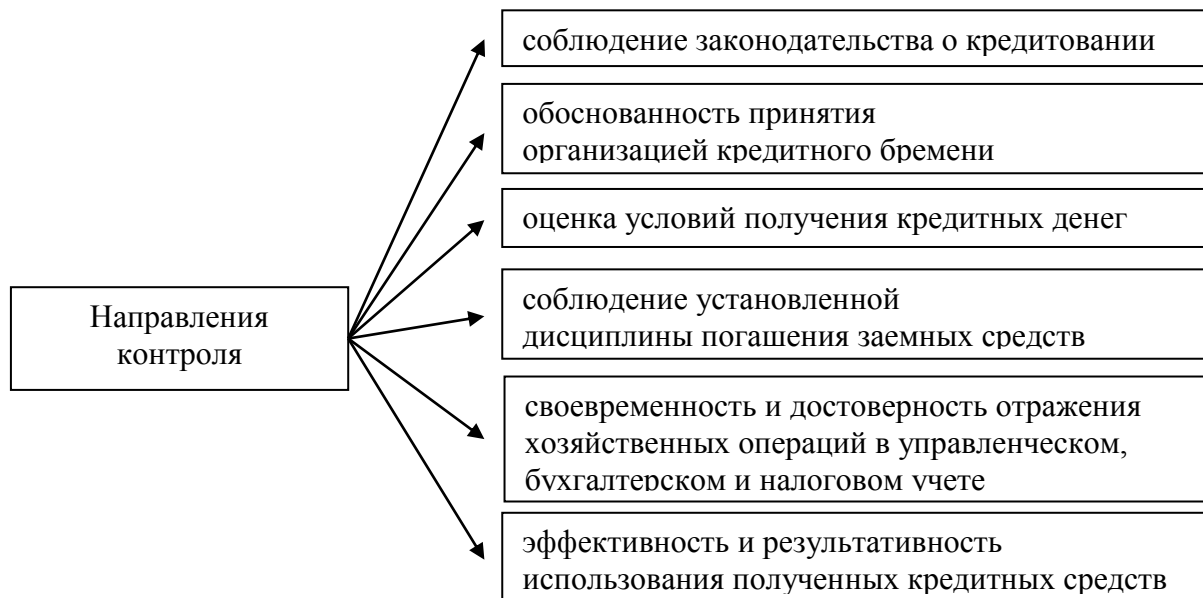


Рис. 1. Направления контроля в области расчетов по банковскому кредиту

Информационной базой внутреннего контроля операций с денежными средствами, предоставленными банком, является, во-первых, учетная политика организации. В ней должны иметь закрепление способ начисления и распределения процентов по кредиту, порядок учета доходов от временного вложения кредитных денежных средств и т. д. Во-вторых, это первичные документы, к которым относятся договоры кредитования, приходно-кассовый и расходно-кассовый ордера, банковские выписки, платежные поручения, акты инвентаризации расчетов. Данные документы сопровождают проведение операций, связанных, в том числе, с банковским финансированием. В-третьих, все движения денежных кредитных средств отражаются в регистрах синтетического (счета 66, 67) и аналитического (субсчета счетов 66, 67) учета.

Для управления наиболее вероятными рисками организации необходимо разработать и внедрить ряд мероприятий, в том числе такие как:

Мероприятие 1: проверка целевого использования кредитных денег: составление отчетности по использованию кредитных средств финансовым отделом (отделом, иницирующим привлечение заемных средств в виде банковского кредитования) для службы внутреннего контроля и высшего менеджмента. Данное мероприятие целесообразно проводить в случае привлечения значимого для организации объема денежных ресурсов, который устанавливается контролирующими органами.

Мероприятие 2: для управления риском неспособности справиться с долговой нагрузкой по кредиту следует проводить мониторинг показателей долговой нагрузки организации. Помимо этого, органам внутреннего контроля следует установить критический уровень используемых коэффициентов долговой нагрузки по кредитам. Расчет может проводиться по формулам:

1. Коэффициент долговой нагрузки:

$$K_{д.н.} = \frac{\text{Долг}}{EBITDA} \quad (2).$$

2. Коэффициент финансового левериджа:

$$K_{ф.л.} = \frac{\text{Сумма краткосрочных кредитов} + \text{Сумма долгосрочных кредитов}}{\text{Собственный капитал}} \quad (2).$$

3. Доля срочной оплаты по банковским кредитам:

$$K_{сроч.опл.} = \frac{\text{Кз, оплата по которым ожидается в течение 14 дней}}{\text{Совокупный долг по кредитам}} \quad (3).$$

4. Доля просроченной задолженности по кредитам (при наличии таковой):

$$K_{проср.кз} = \frac{\text{Сумма просроченной КЗ}}{\text{Совокупный долг по кредитам}} \quad (4).$$

Мероприятие 3: для недопущения несоответствия фактического погашения кредиторской задолженности графику расчетов, ошибок отражения операций, связанных с банковским кредитованием, в учете целесообразно назначить материально ответственное лицо, в должностные обязанности которого входит мониторинг сроков наступления оплаты по кредитам, а также проверка правильности ведения учета операций. Важно отметить, что данное решение обосновано в случае многочисленности договоров банковского кредитования либо при нестандартности хозяйственных операций.

Мероприятие 4: в случаях несоответствия условий кредитования текущим возможностям организации, то есть ослабление финансовой устойчивости вследствие различных причин, может быть проведена реструктуризация или рефинансирование задолженности.

Мероприятие 5: проведение инвентаризации расчетов по полученным кредитам от банков, что позволяет выявить факт ошибок в учете операций.

В целях определения уровня внутреннего контроля операций по банковскому кредитованию и дальнейшего его повышения организацией может быть внедрен вопросник следующего содержания:

Таблица 1

Вопросник оценки уровня внутреннего контроля операций,
связанных с банковским кредитованием

| Ситуация | Вариант ответа | Мероприятие по сокращению риска |
|--|----------------|---------------------------------|
| Ведет ли организация учет долговой нагрузки по банковским кредитам? | Да/Нет | Мероприятие 2 |
| Были ли случаи просрочки оплаты по обслуживанию банковского кредита? | Да/Нет | Мероприятие 3 |
| Велика ли часть активов организации, финансируемых банковскими кредитами? | Да/Нет | Мероприятие 2 |
| Были ли случаи многократной просрочки оплаты по обслуживанию банковского кредита? | Да/Нет | Мероприятие 3, 4 |
| Имеется ли в организации лицо, ответственное за расчеты по банковским кредитам? | Да/Нет | Мероприятие 3 |
| Были ли случаи отнесения процентов по обслуживанию банковского кредита сверх нормы на расходы, учитываемы при расчете налога на прибыль? | Да/Нет | Мероприятие 3 |

| Ситуация | Вариант ответа | Мероприятие по сокращению риска |
|--|----------------|---------------------------------|
| Были ли случаи включения процентов по инвестиционному кредиту в момент приостановления приобретения, сооружения, изготовления внеоборотного актива более, чем на 3 месяца, в стоимость этого актива? | Да/Нет | Мероприятие 3 |
| Были ли случаи нецелевого использования кредитных средств? | Да/Нет | Мероприятие 1 |
| Фиксируются ли направления расходования полученных кредитных денег? | Да/Нет | Мероприятие 1 |
| Были ли случаи оформления договора кредитования в целях последующей оплаты кредиторской задолженности по ранее полученным кредитам? | Да/Нет | Мероприятие 2, 4 |
| Были ли случаи превышения показателей кредитной нагрузки предельного уровня? | Да/Нет | Мероприятие 4 |
| Проводится ли инвентаризация кредиторской задолженности по привлеченным кредитам и займам перед составлением годовой финансовой отчетности? | Да/Нет | Мероприятие 5 |

Исходя из ответов на указанные вопросы, можно составить представление об уровне внутреннего контроля операций, связанных с банковским кредитованием. После оценки сложившейся ситуации, руководство организации совместно с контролирующими органами рассматривает вопрос о необходимости повышения уровня контроля. Для указанной цели могут быть рассмотрены мероприятия, предложенные автором.

Подводя итог данной работе, отметим, что значимость банковского кредитования в процессе реализации предпринимательской деятельности достаточно высока. Принимая во внимание серьезность оценки банковских учреждений потенциальных дебиторов, обмен информацией внутри банковской системы, необходимо обеспечить репутацию добросовестного должника.

Литература

1. Приказ Минфина России от 06.10.2008 г. № 107-н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008)».
2. Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 г. № 49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств».

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ БИОМЕТРИЧЕСКИХ ДАННЫХ

Кадирова Алия Рифатовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме защите биометрических данных. В статье анализируется применение в России биометрических систем, и способы защиты биометрической информации. В заключении были предложены многофакторная аутентификации.

Ключевые слова: биометрия, биометрическая информация, удаленная идентификация, ЕБС, пандемия, кража биометрических данных, защита информации, информационная безопасность.

Роботы, многофункциональные смартфоны, беспроводные наушники, безоткатный платеж на сегодняшний день этим не удивишь. Новые технологии вошли в жизнь человека с быстрой скоростью и «захватили» многие аспекты жизни. Они во много раз упрощают жизнь человека. Так в обыденность вошла и биометрия. Если раньше только шпионы в фильмах использовали для аутентификации сетчатку глаза, отпечаток пальца и даже голос, то сейчас она активно используется в обыденной жизни. Многочисленное количество паролей, заменяют безопасная и легкая аутентификация и идентификация по отпечатку пальцев и расписывание лица. Биометрическая информация используется не только на iPhone Apple и некоторых устройств Android, но также для получения некоторых услуг и поиска, ловля преступников.

На 2021 год это особенно актуально, ведь во время пандемии финансовые организации были вынуждены как можно быстро адаптироваться и обеспечить безопасное удаленное предоставление услуг. Поэтому все больше популярность набирали новые технологии, в частности – сервисы удаленной идентификации клиентов. Суммарное количество скачиваний приложения «Биометрия» от «Ростелекома», с помощью которого производится удаленная идентификация, превысило 250 тысяч. Защищенное мобильное приложение со встроенным алгоритмом шифрования доступно в официальных магазинах приложений AppStore и Play.

Официальная история биометрии в России началась в 2018 году, была запущена Единая биометрическая система (далее – ЕБС). Основой ее внедрения стало принятие Федерального закона от 31 декабря 2017 г. № 482-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». «Ростелеком» был назначен разработчиком, оператором ЕБС [1]. Были разработаны специальное мобильное приложение «Ключ Ростелеком» для клиентов банка проходить удаленную биометрическую идентификацию с помощью смартфона, с помощью которого собираются биометрическая информация. Протоколам, биометрические образцы пользователя регистрируются в базе данных. При биометрической аутентификации, секретными данными пользователя могут служить, как глазная сетчатка, так и отпечаток пальца. Эти биометрические образцы являются уникальными для каждого пользователя, что обеспечивает высокий уровень защиты доступа к информации.

В 2018 году Банк России начал сбор биометрических информации, предоставил возможность гражданам открывать счета, вклады и получать кредиты с помощью идентификации через Единую биометрическую систему и Единой системы идентификации и аутентификации (далее – ЕСИА). На конец прошлого года в ЕБС зарегистрированы около 160 000 пользователей [3].

В 2021 году такие услуги предоставляют 232 банка и МФЦ, среди которых ВТБ, «Тинькофф», «Почта Банк», «Совкомбанк», «Хоум Кредит», «Россельхозбанк», «Ак Барс Банк», СКБ-Банк, «Промсвязьбанк» и другие банки. Таким образом, Российские банки параллельно развивают собственные биометрические базы. Из-за возможности кражи биометрической информации, пользователи отдают большее предпочтение предоставить биометрическую информацию «своим» банкам, чем сдавать информацию в ЕБС. К примеру, «Сбер» уже собрал данные нескольких миллионов клиентов, ВТБ – более 130 000, писал ранее РБК.

Применение биометрических систем связано трудностями защиты данных. И вот, на прошедшем 27–28 ноября 2018 г. СОС-форуме, ЦБ указал ФСБ на невозможность в полном объеме выполнить ее требования по защите собираемых банками биометрических персональных данных граждан.

Законодательство достаточно четко регулирует вопросы безопасности базы биометрических данных. Так, Постановление Правительства РФ от 06.07.2008 г. № 512 закрепляет требования к материальным носителям биометрических персональных данных. В частности,

они должны обеспечивать защиту от несанкционированной повторной и дополнительной записи информации после ее извлечения из системы персональных данных; невозможность несанкционированного доступа к биометрическим персональным данным, содержащимся на материальном носителе.

Приказ Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ от 25 июня 2018 г. № 321 предусматривает, что банк должны информировать Банк России о выявленных инцидентах, связанных с нарушениями требований к обеспечению защиты информации при обработке (включая сбор и хранение) параметров биометрических персональных данных в целях идентификации, которые привели или могут привести к нарушению или попыткам нарушения целостности, конфиденциальности и (или) доступности защищаемой информации.

Первый замглавы Департамента информационной безопасности ЦБ Артем Сычев отметил, что отечественного крипто оборудования, которое может обеспечить защиту собранных у граждан, биометрических данных по классу КВ, – нет. А ведь именно этот класс защиты (на уровне гостайны) определен в приказе ФСБ №378.

На практике буквально каждую неделю становится известно об утечках информации о клиентах крупных банков. Более того, в некоторых странах биометрические данные являются инструментом для контроля действий граждан:

– 2016. В Гане похищены биометрические данные избирателей.

– 2017. Украдены биометрические данные филиппинских избирателей. У американской компании Avanti Markets, похищены отпечатки пальцев покупателей. Утечка данных из индийской биометрической системы Aadhaar.

– 2018. В Зимбабве похитили отпечатки пальцев и фотографии избирателей. Компрометация биометрических данных миллиарда граждан Индии.

– 2019. В открытый доступ попала многомиллионная база отпечатков пальцев из южнокорейской компании Suprema. Похищены записи голоса клиентов Сбербанка [2].

Для защиты биометрических данных, вступившая в действие 14 сентября 2019 года директива Евросоюза PSD2, также известная как Open Banking, требует от банков внедрения многофакторной аутентификации для обеспечения безопасности удалённых транзакций, выполняемых по любому каналу. Это означает обязательное использование двух из трёх компонентов:

– знания – какой-то информации, известной только пользователю, например, пароля или контрольного вопроса.

– владения – какого-то устройства, которое имеется только у пользователя, например, телефона или токена.

– уникальности – чего-то неотъемлемого, присущего пользователю и однозначно идентифицирующего личность, например, биометрических данных.

Эти три элемента должны быть независимыми так, чтобы компрометация одного элемента не влияла на надёжность других [4].

Таким образом, банки для защиты биометрической информации не должны опираться лишь на один из способов идентификации или аутентификации, они должны обеспечить дополнительные проверки с помощью пароля, токена или PUSH/SMS-кодов.

Литература

1. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
2. Горшков А. Как защитить биометрические данные пользователей от криминального использования. – URL: <https://rb.ru/opinion/> (Дата обращения: 08.05.2021).
3. Панасенко А. Обзор российского рынка биометрической идентификации и аутентификации. – URL: https://www.anti-malware.ru/analytics/Market_Analysis/Russian-biometric-technology-market-overview#part3 (Дата обращения: 05.05.2021).
4. Интернет-ресурс «habr.com». – URL: <https://habr.com/ru/> (Дата обращения: 05.05.2021).

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Козлова Елена Алексеевна

Поволжский государственный технологический университет, Йошкар-Ола, Россия

Аннотация. В статье представлен анализ сущности кадровой безопасности региона как элемента экономической безопасности субъекта Российской Федерации. Рассмотрены перспективы прогнозирования рынка труда в свете технологических преобразований в структуре занятости и в соответствии с задачами кадрового обеспечения региона. Приведена модифицированная математическая модель регионального рынка труда.

Ключевые слова: экономическая безопасность, кадровая безопасность, кадровое обеспечение, рынок труда, занятость, диспропорции.

Безопасность экономического пространства регионов, как составляющая национальной экономической безопасности, представляет собой совокупность условий и факторов, обеспечивающих стабильность и поступательность развития региональной экономики в определенной интеграции с экономикой страны в условиях действия внешних и внутренних угроз. Экономическая безопасность региона означает состояние защищенности его экономики от воздействия разного рода дестабилизирующих угроз, при котором на основе эффективного использования ресурсов, обеспечивается устойчивое социально-экономическое развитие региона.

Основополагающим нормативным документом в области обеспечения экономической безопасности является Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, принятая Указом Президента РФ в мае 2017 года [3]. На базе Стратегии разрабатывается и обосновывается содержание стратегии региональной безопасности для каждого субъекта Российской Федерации с учетом ресурсных, природно-климатических и социально-экономических особенностей субъекта.

Одним из структурных элементов региональной безопасности является кадровая безопасность. Кадровая безопасность региона представляет собой процесс предотвращения негативных воздействий, связанных с наличием и использованием трудовых ресурсов на региональном уровне, на экономическую безопасность субъекта Российской Федерации и реализации механизмов по управлению кадровыми рисками [1, с. 122]. Кадровая безопасность – состояние защищенности экономики в сфере трудовых отношений, интеллектуального капитала, организации и управления персоналом. Главной целью кадровой безопасности является обеспечение стабильного функционирования субъектов хозяйственной деятельности и государственного сектора региона, снижение внешних и внутренних угроз экономики.

В современное время усиления конкуренции между территориями за человеческий капитал проблема обеспечения кадровой безопасности стоит наиболее остро. Рабочая сила – ключевой ресурс экономики, от её качества, достаточности и состава зависят результаты функционирования экономической системы.

Технологическая трансформация, совершенствование систем искусственного интеллекта, автоматизация производства приводят к упразднению многих профессий. Спрос на неквалифицированный труд снижается. Это вызывает сдвиги в структуре рабочей силы, усиливает социальную дифференциацию в региональном, профессиональном и отраслевом разрезе и актуализирует проблему по совершенствованию механизмов, применяемых в кадровом прогнозировании.

Цель работы – изучить метод прогнозирования кадровой потребности с использованием модифицированной математической модели регионального рынка труда.

Практическая значимость. Рассматриваемые в работе модели рынка труда позволят решить задачу по расчету кадровой потребности региона, сбалансировать спрос и предложения на рынке труда, обеспечить кадровую безопасность.

Кадровое обеспечение региона должно основываться на подготовке специалистов по востребованным в настоящий момент профессиям, в соответствии со стратегией социально-экономического развития региона. Актуально наличие комплексных моделей прогнозирования рынков образовательных услуг и занятости, учитывающих отраслевую и территориальную специфику развития региона. Прогнозирование занятости эффективно осуществлять через комплексное рассмотрение воспроизводства рабочей силы и динамики основных макроэкономических процессов.

Одна из перспективных моделей движения и прогноза численности занятых, а также определения на ее основе оптимального заказа на подготовку кадров была предложена Татьянкиным В.М. [5]. Достоинства рассматриваемого подхода заключаются в учете влияния на рынок труда следующих факторов:

- увеличения числа работающих лиц, старше трудоспособного возраста;
- академической мобильности;
- нелинейного половозрастного распределения работающих;
- особых форм трудовой деятельности (вахтового метода работ).

Учет данных факторов несомненно повышает точность прогноза.

Математическая модель рынка труда представлена системой уравнений:

$$\left\{ \begin{array}{l} E(t) = f_s(t) - f_p(t) \\ f_s(t) = \sum_{j=1}^d F_j \\ f_p(t) = \left[\sum_{r=1}^2 \sum_{i=a}^b x_i^r(t) \cdot y_i^r(t) \right] + g(t) \\ x_i^r(t+1) = [x_{i-1}^r(t) \cdot k_{i-1}^r(t)] + z_i^r(t+1) + v_i^r(t+1) + e_i^r(t+1) \end{array} \right. \quad (1).$$

где $E(t)$ – дополнительная потребность региональной экономики в трудовых ресурсах;
 $f_s(t)$ – требуемое количество трудовых ресурсов для запланированного развития региональной экономики;

$f_p(t)$ – количество трудовых ресурсов, которым располагает региональная экономика;

F_j – численность занятых по видам экономической деятельности, которая прогнозируется с использованием ретроспективной, текущей и экспертной информации;

$g(t)$ – внешние трудовые потоки, которые прогнозируются с использованием ретроспективной, текущей и экспертной информации;

$x_i^r(t)$ – половозрастное распределение населения региона, $r=1$ – мужчины, $r=2$ – женщины;

a – возраст начала трудовой деятельности;

b – предельный возраст;

$y_i^r(t)$ – половозрастные коэффициенты занятости населения региона;

$z_i^r(t)$ – половозрастная миграция в регионе;

$k_i^r(t)$ – половозрастные коэффициенты смертности населения региона;

$e_i^r(t)$ – выпуск специалистов региональными учреждениями профессионального образования;

$v_i^r(t)$ – дополнительный поток специалистов (обучение вне региона, переобучение).

Рассматриваемая модель рынка труда позволяет решить задачу по расчету кадровой потребности региона, которую могут восполнить учреждения профессионального образования для обеспечения равенства спроса и предложения на рынке труда. Видоизмененная под данное условие система приобретает следующую форму [3, с. 24]:

$$\left\{ \begin{array}{l} P(t) = \left[\frac{f_s(t) - \sum_{r=1}^2 \sum_{i=a+1}^b x_i^r(t) \cdot y_i^r(t) - g(t)}{y_a(t)} \right] - \sum_{r=1}^2 (z_a^r(t) + v_a^r(t)) \\ f_s(t) = \sum_{j=1}^d F_j \\ x_i^r(t+1) = [x_{i-1}^r(t) \cdot k_{i-1}^r(t)] + z_i^r(t+1) + v_i^r(t+1) + e_i^r(t+1) \end{array} \right. \quad (2).$$

где $P(t)$ – кадровая потребность региона, которую восполняют учреждения профессионального образования;

$y_a(t)$ – единый коэффициент занятости для возраста a .

Представленная система, учитывающая возрастное распределение занятых по видам деятельности, половозрастной состав миграции, а также количество работающих пенсионеров и временно работающих на данной территории лиц, способна улучшить прогнозы состояния рынка труда.

В 2013 году Б. Фреем и М. Осборном была предложена технология оценки подверженности автоматизации определенного количества рабочих мест в разрезе профессий, а также сама вероятность наступления автоматизации [6]. В рамках представляемой методики оценивается корреляция между риском компьютеризации отдельных направлений, размером заработной платы и возможностью получения дополнительного образования. Алгоритм оценки факторов, влияющих на структуру профессий, сводится к выполнению следующей последовательности работ [4]:

- 1) выявление технических ограничений внедрения инноваций (автоматизации) для конкретной профессии;
- 2) оценка возможностей выполнения специализированных задач разной категории сложности при помощи компьютерного оборудования;
- 3) анализ «замещаемости» трудовых ресурсов;
- 4) установление степени вероятности и масштабов автоматизации;
- 5) сопоставление объемов расходов на оплату труда с затратами на компьютерный «капитал» в соответствии с отдельной профессией;
- 6) определение величины трудовых ресурсов, подверженных замещению автоматизированными комплексами.

Наличие так называемых «узких мест» обуславливается выполнением трех типов задач, характеризующихся:

- 1) осуществлением точных манипуляторных движений, благодаря координации и ловкости кистей и пальцев;
- 2) генерацией креативных решений по предметной теме, а также обладанием знаниями по созданию вещей, относимых к произведениям искусства;
- 3) наличием и способностью применять навыки коммуникации, служащими инструментом изменения поведения других людей.

В соответствии с вышеописанными категориями для каждой профессии рассчитывается величина трудозатрат, не подлежащих замещению в связи с автоматизацией:

$$L_{NS} = \sum_{i=1}^n (L_{MP,i} + L_{C,i} + L_{SI,i}) \quad (3).$$

где L_{NS} – незамещаемые трудозатраты;

$L_{MP,i}$, $L_{C,i}$, $L_{SI,i}$ – роль каждого типа задач, относимых к манипуляторным, творческим и коммуникативным.

Определяется возможность специализации профессии в связи с ростом объемов данных до такого уровня, когда часть или весь спектр задач можно поручить современным компьютерным системам. Следующее действие предполагает использование функции Кобба-Дугласа для соотнесения затрат труда и уровня технологических преобразований в расчете на отдельную профессию:

$$Y = (L_S + C)^{1-\beta} L_{NS}^\beta, \beta \in (1,0) \quad (4).$$

где Y – объем производства;

L_S – замещаемые трудозатраты;

L_{NS} – незамещаемые трудозатраты;

C – степень технологических преобразований (компьютерный «капитал»).

Результаты исследования на основе данных по США свидетельствуют об автоматизации 47% рабочих мест в ближайшие два десятилетия. Значительные изменения следует ожидать в сфере услуг, продажах, офисной и административной работе, сельскохозяйственной деятельности, строительстве, менеджменте и финансах, производстве в целом.

Выводы. Представленная в работе математическая модель обеспечит глубокий анализ динамики рынка труда и демографических процессов в субъекте, позволит сформировать оптимальный региональный заказ на подготовку кадров, обеспечивая кадровую безопасность региона. Результаты анализа кадровой безопасности позволят региональным органам власти принимать обоснованные управленческие решения в области обеспечения и эффективного использования трудовых ресурсов региона.

Литература

1. *Боровских Н.В.* Кадровая безопасность как элемент экономической безопасности региона // Омский научный вестник. Серия Общество. История. Современность. – 2018. – № 2. – С. 122–127.
2. *Козлова Е.А., Петров А.Р.* Кадровое обеспечение региональной экономики: анализ и прогнозирование // Труды Поволжского государственного технологического университета. Серия: Социально-экономическая. – 2018. – № 6. – С. 21–27.
3. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208.
4. *Рикардо С.Ф.* Будущее занятости: оценка эффектов Форсайта в сфере науки, технологий и инноваций // Форсайт. – 2017. – № 4. – С. 30–40.
5. *Татьянкин В.М.* Методы и алгоритмы управления процессами кадрового обеспечения региональной экономики: дис. ... канд. техн. наук / В.М. Татьянкин. – Челябинск, 2016. – 132 с.
6. *Frey C.B., Osborne M.A.* The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation? – Oxford, UK: University of Oxford, 2013. – 87 p.

ЗНАЧЕНИЕ ОПЕРАТИВНОГО ВНЕДРЕНИЯ КАК СПОСОБА БОРЬБЫ С ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОСТЬЮ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

**Мишанина Алиса Игоревна,
Шевко Наиля Рашидовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье раскрывается содержание понятий «организованная преступность» и «оперативное внедрение», объясняется актуальность проблемы обеспечения национальной и экономической безопасности России в современных условиях криминализации экономики и роста организованной преступности. Также в работе рассматривается оперативное внедрение в уголовную среду как способ получения необходимой информации и метод борьбы с организованной преступностью. Особое внимание уделяется взаимосвязи организованной преступности и уровня экономической безопасности страны ввиду того, что именно экономические факторы определяют цели организованных преступных формирований, виды их противоправной деятельности и формы её реализации.

Ключевые слова: организованная преступность, оперативное внедрение, оперативно-розыскные мероприятия, деятельность правоохранительных органов, экономическая безопасность, национальная безопасность.

В настоящее время организованная преступность в России достигла опасных масштабов для безопасности государства. Повышение уровня организованности и криминального профессионализма преступников сопровождается использованием ими значительных денежных средств на подкуп должностных лиц с целью создания коррумпированной прослойки во всех государственных структурах, обеспечивающей прикрытие преступной деятельности и создающей препятствия для нормального функционирования оперативных подразделений органов, наделенных правом осуществлять оперативно-розыскную деятельность, следственных и судебных органов.

В силу этих и других причин раскрываемость тяжких и особо тяжких преступлений в стране остается низкой и не отвечает требованиям стратегической задачи уголовной политики – усилению борьбы с преступностью. В последнем отчете, доступном на официальном сайте Министерства внутренних дел Российской Федерации, по результатам реализации государственной программы Российской Федерации «Обеспечение общественного порядка и противодействие преступности» в 2019 году, отмечается, что следователями органов внутренних дел в отчетном году предварительно расследовано 13,7 тыс. преступлений, совершенных организованной группой либо преступным сообществом (рост на 6,6 %). В их числе в суд направлены 14 уголовных дел по статье 209 УК РФ (бандитизм) в отношении 43 лиц, 121 дело по статье 210 УК РФ (организация преступного сообщества (преступной организации) или участие в нем (ней)) в отношении 638 обвиняемых. Также в 2019 году раскрыто 43,6 тыс. преступлений прошлых лет, среди них 11,4 тыс. – тяжких и особо тяжких составов, 1,7 тыс. – совершенных организованной группой лиц либо преступным сообществом (548 убийств, 195 изнасилований, 550 фактов умышленного причинения тяжкого вреда здоровью, 387 разбойных нападений, 1,5 тыс. грабежей, 19,6 тыс. краж) [1].

Таким образом, нельзя говорить о неэффективности деятельности правоохранительных органов в целом, и проведения оперативно-розыскной деятельности в частности, но слабое внедрение в уголовную среду препятствует оперативности и эффективности раскрытия преступлений. Оперативным составом органов внутренних дел не в полной мере реализуются полномочия, предоставленные Федеральным законом «Об оперативно-розыскной деятельности» [2].

Организованная преступность – это систематическая преступная деятельность, главным образом экономической направленности, рассчитанная на длительное время и соверша-

емая в виде промысла, планируемая и осуществляемая преступными сообществами (организациями, группами) в целях получения материальной выгоды или оказания влияния на определенные сферы общественной жизни. Организованная преступность является одним из сложнейших видов преступности, которая посягает, в первую очередь, на экономические, политические, правовые и нравственные сферы общества.

Именно экономическая преступность составляет «хребет» организованной преступности, а экономические факторы определяют ключевые цели организованных преступных формирований, виды их преступной деятельности, формы её реализации. Ещё в Советском Союзе сложилась теневая экономика со своим производством, распределением доходов, укрытых от налогообложения, со своей сферой услуг, тарифами и формой оплаты труда. В так называемой «параллельной» экономике образовались достаточно разветвлённые криминальные структуры лжепредпринимателей. Часть кооперативов служила средством обращения безналичных государственных средств в наличные с целью их последующего расширения или использовались как прикрытия для легализации доходов, полученных преступным путем представителями криминальных формирований. Проблема с отмыванием нелегальных доходов актуальна до сих пор и самый опасный ее аспект – существование организованных преступных групп профессиональных отмывателей. Обеспечивая отмывание нелегального дохода, полученного третьими лицами, зачастую другими преступными группировками, такие структуры сами являются криминальным бизнесом, получая значительную прибыль. Такая легализация преступных доходов выгодна представителям криминальных структур, поскольку приносит экономическую выгоду и даёт им преимущества в виде неучтённых капиталов перед конкурентами, расширяет коррупционные возможности и связи, более того помогает проникнуть в легальные сектора экономики, а, следовательно, повышает уровень маскировки преступной деятельности [3].

В наши дни в условиях рыночной экономики организованная преступность существует там, где возможна максимальная нелегальная прибыль. В свою очередь, очевидно, что максимальная нелегальная прибыль может быть получена только через полулегальную, незаконную или криминальную предпринимательскую деятельность. В то же время некоторые представители легального бизнеса заинтересованы в более высокой прибыли, которая может быть получена при помощи организованной преступности. Таким образом, взаимосвязь организованной преступности, преступности в сфере экономики и экономической безопасности обусловлена объективными взаимными интересами и факторами.

Изучив текущие тенденции развития организованной экономической преступности, можно выделить основные из них:

- опережающие негативные статистические показатели по сравнению с аналогичными показателями преступности в целом и стремительный рост организованности;
- снижение объемов незаконной прибыли, используемой для подкупа должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов, перенаправление освободившихся денежных средств на политическую деятельность;
- перемещение влияния представителей организованной преступности из сферы торговли в сферу производства и оказания услуг;
- рост преступности в сфере экономики, связанной с оказанием интеллектуальных услуг и производством информационных продуктов;
- постоянное проникновение в легальную предпринимательскую деятельность;
- транснационализация.

Трансформация организованной преступности в одну из наиболее серьезных угроз безопасности страны неизбежно влечет за собой необходимость противопоставления ей более совершенных способов организации и тактики борьбы с данной формой преступности. Как показывает практика, без оперативного внедрения разоблачить преступную группу зачастую невозможно. Однако потенциал оперативного внедрения, как одного из оперативно-розыскных мероприятий, несмотря на свою эффективность и практическую значимость, используется не в полной мере. Такое положение сложилось вследствие многих обстоятельств,

в числе которых недостаточная теоретическая разработанность, отсутствие научно-обоснованных рекомендаций по применению закрепленных в ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности» оперативно-розыскных мероприятий в целом и оперативного внедрения, в частности.

Проанализировав понятия «оперативного внедрения», представленные в научной и учебной специальной литературе, можно сделать вывод, что оперативное внедрение – это оперативно-розыскное мероприятие, заключающееся в легендированном вводе сотрудников оперативных подразделений органов внутренних дел и лиц, оказывающих им содействие, с их согласия и при создании определенных условий в криминогенную среду и соответствующие криминальные объекты с целью осуществления сбора информации для решения задач оперативно-розыскной деятельности по борьбе с преступностью, если другие оперативно-розыскные возможности уже были исчерпаны или не достигли поставленной цели [4].

Ключевой задачей оперативного внедрения является получение необходимой информации. В научной литературе выделены следующие задачи:

- установление структуры и состава преступного сообщества, ее организатора, роли в ней каждого члена, наличие связей с другими группами;

- выявление фактов и обстоятельств совершения преступлений группой или ее отдельными лицами;

- сбор сведений о лицах, которые являются очевидцами или свидетелями преступлений;

- выявление фактов и фиксация следов преступлений или других фактических данных, которые могут быть использованы как доказательства преступной деятельности;

- установление местонахождения скрывающихся преступников, сбор разведывательной информации, а также сбор иных сведений о противоправной деятельности, выявить которую иными оперативно-розыскными мероприятиями невозможно или затруднительно.

Оперативное внедрение в силу своей сложности обычно осуществляется в виде совокупности организационных, оперативно-розыскных, а также иных мероприятий, объединенных единым замыслом и направленных на достижение общей цели. Оно готовится и проводится соответствующими оперативными подразделениями органов внутренних дел, самостоятельно или с привлечением других заинтересованных лиц, подразделений или органов.

Несмотря на сложность организации, оперативное внедрение является одним из наиболее эффективных оперативно-розыскных мероприятий из 15-ти, предложенных в ст. 6 ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности», направленных на получение достоверной информации, выявление механизма совершения преступления, определение его участников, документирование действий объектов оперативно-розыскных мероприятий. При этом мероприятия, намеченные планом оперативного внедрения, должны быть конкретными, реально исполнимыми и экономичными с точки зрения расходования финансовых ресурсов. В связи с этим в плане четко определяются цели и задачи, легенда и линия поведения внедряемого лица с учетом возможной имитации преступного поведения, обеспечение документами прикрытия, место, дата, время и тактические приемы внедрения, меры по зашифровке и защите внедряемых лиц, а также другие вопросы в зависимости от конкретной ситуации.

Подводя итог, необходимо отметить, что борьба с организованной преступностью, направленная на обеспечение национальной и экономической безопасности Российской Федерации, должна носить комплексный характер. Интересы борьбы с преступностью, и прежде всего с ее организованными формами, требуют упреждающих мер оперативного характера для получения информации о преступных действиях и замыслах организованных групп. Поэтому для сбора сведений в ходе контактов с представителями криминальной среды в целях сокрытия фактов проведения оперативно-розыскных мероприятий, должно применяться проникновение в криминальную среду и общение сотрудников особого назначения с лицами, входящими в сферу и инфраструктуру социально-аномальной среды, под легендой, с имитацией противоправной деятельности, то есть оперативное внедрение.

Литература

1. Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации. – URL: https://мвд.рф/Deljatelnost/results/annual_reports (Дата обращения: 22.04.2021).
2. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_7519/ (Дата обращения: 14.04.2021).
3. Официальный сайт Банка России. – URL: https://www.cbr.ru/counteraction_m_ter-international/fatf/type_fatf/ (Дата обращения 21.04.2021).
4. *Горяинов К.К., Овчинский В.С.* Теория оперативно-розыскной деятельности: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 795 с.

НЕЗАКОННАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

**Николаева Софья Сергеевна,
Шевко Наиля Рашидовна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье раскрывается содержание понятие «незаконное предпринимательство» и его влияние на экономическую безопасность государства, объясняется актуальность проблемы незаконной предпринимательской деятельности в современных условиях криминализации экономики и роста организованной преступности. Также проанализирована эффективность применения законодательных норм о противодействии незаконной предпринимательской деятельности, выработке рекомендации по предупреждению совершения преступления.

Ключевые слова: незаконное предпринимательство, незаконная предпринимательская деятельность, предпринимательство, экономическая безопасность, фиктивное предпринимательство.

Ведущей проблемой, препятствующей экономическому развитию страны, на протяжении нескольких десятилетий остается экономическая преступность. По статистическим данным Судебного департамента Верховного суда РФ количество по сравнению с 2015 годом обвинительных приговоров по экономическим статьям увеличилось более чем в 2 раза [1]. Деструктивный характер экономических преступлений с применением фиктивных схем свидетельствует об их отрицательном влиянии на структуру экономической системы государства. Таким образом, нарушаемые экономические связи ведут к ухудшению экономической ситуации и ослаблению уровня экономической безопасности.

Свобода экономической деятельности позволяет предпринимателям злоупотреблять правами на предпринимательскую деятельность. Так наиболее серьезной угрозой в наше время остается разрастание числа случаев незаконной предпринимательской деятельности, противостоять которой возможно только при активном государственном вмешательстве. Так государство должно принимать своевременные меры для того, чтобы обеспечить выявление и пресечение незаконного предпринимательства, а также принимать меры по возмещению причиняемого преступлением материального ущерба.

Согласно статье 2 Гражданского кодекса Российской Федерации, под предпринимательством понимают деятельность, осуществляемую на свой страх и риск, целью которой является получение систематического дохода [2].

Признаки предпринимательской деятельности:

- изготовление или приобретение товаров или имущества с целью получения впоследствии прибыли (например, покупка жилья или транспорта);
- систематический характер деятельности.

- ведение учета операций, то есть наличие документации, в которой отражена деятельность организации;
- наличие взаимосвязи между отдельными действиями определенного физлица за период времени, соотносимый с ведением ним предпринимательской деятельности;

Установление уголовной ответственности за осуществление незаконного предпринимательства является одним из способов противодействия противоправному поведению в сфере предпринимательских отношений. Основания для привлечения к уголовной ответственности прописаны в ст. 171 Уголовного кодекса Российской Федерации. Так, осуществление предпринимательской деятельности без регистрации или без лицензии либо без аккредитации в национальной системе аккредитации или аккредитации в сфере технического осмотра транспортных средств в случаях, когда такие лицензия, аккредитация в национальной системе аккредитации или аккредитация в сфере технического осмотра транспортных средств обязательны, если это деяние причинило крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере наказывается штрафом в размере до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до двух лет, либо обязательными работами на срок до четырехсот восьмидесяти часов, либо арестом на срок до шести месяцев [3].

По ряду причин вопросы, связанные с незаконным предпринимательством в настоящее время приобретает особое значение.

Во-первых, на протяжении нескольких лет лидирующие позиции в числе экономических преступлений занимает незаконное предпринимательство. По данным ГИЦ МВД РФ доля зарегистрированных преступлений по ст. 171 УК РФ от общего количества преступлений в сфере экономической деятельности имеет устойчивый рост, так в 2013 году по данной статье было осуждено 195 человек. В 2019 году за аналогичное преступление ответили по закону 2 702 человек [4].

Во-вторых, оценить наличие или отсутствие признаков состава преступления и отследить весь процесс от создания до регистрации и начала функционирования субъектов предпринимательства зачастую бывает затруднительно ввиду неполноты проводимых проверок по фактам незаконного предпринимательства. Это приводит к тому, что уже на стадии предварительного следствия прекращается значительная часть уголовных дел, возбужденных по ст. 171 УК РФ. Так, по данным исследования за период 2014–2018 гг. было прекращено более 40 % возбужденных дел.

В-третьих, карательная практика свидетельствует о том, что, несмотря на то, что гражданам признают высокую общественную опасность незаконного предпринимательства, судами при назначении наказания применяется лишение свободы только в 5 % случаев, штраф – 25 %, условное осуждение – около 30 %.

Также, стоит отметить, что среди лиц совершивших преступление по данной статье большая часть имеет высокий образовательный уровень. Так из всех обследованных осужденных, совершивших незаконное предпринимательство, только 1,2 % не имели полного среднего образования. Образовательный уровень остальной части осужденных выглядит следующим образом: два высших образования имели около 2% высшее образование – 36,5 %, неоконченное высшее образование – 9,8 %, полное общее среднее образование имели 26,2 %, среднее специальное образование – 24,4 %, осужденных. При этом следует иметь в виду, что сам по себе сравнительно высокий уровень образования у преступников не свидетельствует о высоком нравственном развитии личности.

Подводя итог, необходимо отметить, что ежегодно в России регистрируется около 5 млн юридических лиц, одна треть из которых относится к числу фиктивных. Фиктивное предпринимательство, подрывающее экономические устои общества, может обосновано считаться угрозой экономической безопасности нашей страны. Выработка единой государственной политики, позволит не допустить использования конструкции юридического лица с анти-экономическими целями, противоречащими социально-экономическому назначению данного хозяйствующего субъекта, обеспечит защиту интересов добросовестных субъектов

экономической системы страны, стабильность и определенность ее экономики. На данном этапе необходимо создать условия, при которых предпринимателю будет проще и выгоднее вести законную деятельность, чем уходить в тень. Этого можно достигнуть при помощи просветительского и методического взаимодействия в ходе контрольно-надзорных мероприятий, а также стимулирующей налоговой политике.

Литература

1. Официальный сайт Судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации. – URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79> (Дата обращения: 29.04.2021).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. ФЗ от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (редакция от 09.03.2021 г.).
3. Уголовный кодекс Российской Федерации. ФЗ от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 30.12.2020 г.).
4. Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации. – URL: <https://xn--b1aew.xn--p1ai/mvd/structure1/> (Дата обращения: 29.04.2021).

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Прокопьева Светлана Валерьевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, магистрант

Аннотация. В статье предложена экономико-математическая модель, выявляющая зависимость развития предприятий сельского хозяйства от кризисных условий экономического развития страны. Использование методов прогнозирования показателей, характеризующих состояние отрасли сельского хозяйства, на основании построения регрессионных моделей зависимости позволит определить тенденции ее развития в зависимости от сложившихся макроэкономических показателей. Полученные данные могут быть использованы сельскохозяйственными организациями для разработки стратегии антикризисного управления на ближайшие годы, позволит внедрять превентивные меры при выявлении негативных тенденций.

Ключевые слова: кризис, сельское хозяйство, управление, экономико-математическая модель, регрессия, предприятие.

Актуальность темы. В условиях постоянно меняющихся факторов внешней среды и внутренних условий сельскохозяйственных организаций вероятность периодического кризиса будет возрастать. Каждое предприятие в той или иной степени своей хозяйственной деятельностью испытывает кризисные явления, экономические и финансовые проблемы, часто приводящие к банкротству.

Возникновение кризиса на предприятиях агропромышленного комплекса обусловлено объективными характеристиками условий его функционирования: неопределенностью внешней среды и нестабильностью его внутренней среды, а также субъективной стороной: особенностями восприятия и обработки информации об изменениях руководством предприятия.

Кризис на сельскохозяйственном предприятии может быть вызван нехваткой собственного капитала, увеличением долговых обязательств, неспособностью управления и влиянием неблагоприятных внешних факторов. Противоречие между производством и потреблением – главная, но не единственная причина экономических кризисов.

Цель исследования состоит в доказательстве перспективности экономико-математического моделирования как инструмента выявления зависимости деятельности сельскохозяйственного предприятия от кризисных условий.

Задачи исследования сводятся к прогнозированию эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий Республики Татарстан на будущие периоды при изменении того или иного фактора из данной модели.

Научная новизна исследования заключается в том, что разработана методология стратегического управления сельскохозяйственным предприятием с использованием экономическо-математического моделирования, позволяющая оценить ее стратегию развития и реализацию на основе формализованного аналитического и численного инструментария.

Результаты исследования. Для преодоления кризиса необходима встроенная система управления, предназначенная для распознавания признаков кризисных явлений и создания соответствующих условий для их своевременного преодоления, обеспечения выживания и восстановления прибыльности сельскохозяйственного бизнеса и избежания банкротства. Антикризисное управление на агропромышленном предприятии учитывает отраслевые особенности агропромышленного комплекса [1].

Выбор правильной стратегии антикризисного управления позволяет вовремя распознать чрезвычайную ситуацию и, учитывая конкретные детали, снизить ее остроту. Антикризисное управление в условиях нарастающей динамики предпринимательской аграрной среды требует перестройки традиционных взглядов на стратегическое планирование в сельскохозяйственном предприятии. Использование периодического стратегического планирования позволяет перейти от реализации антикризисного плана к реализации обновленного стратегического курса. Каковы бы ни были причины возникновения и развития кризисных типов сельскохозяйственных организаций, существует ряд принципов стратегии преодоления кризиса, которые разрабатываются на основе исследований и опыта антикризисного управления [2].

Основой повышения эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий является создание организационно-территориальных, социально-экономических, экологических и правовых условий, обеспечивающих рациональную организацию деятельности предприятия.

В связи с этим особенно важно определить критерии эффективности управления сельскохозяйственным предприятием в кризисных ситуациях и разработать методологию моделирования управления в кризисных ситуациях, а также установить показатели качества учета и оценки, управления и методов планирования деятельности сельскохозяйственного предприятия.

Для выявления и оценки кризисных явлений в сельскохозяйственном предприятии нами предлагается применять метод корреляционно-регрессионного стратегического планирования деятельности сельскохозяйственного предприятия на основании построения множественной линейной функции регрессии. Так, в качестве результативного признака (Y) был выбран показатель продукция сельского хозяйства Республики Татарстан в сопоставимых ценах в расчете на 1000 га сельхоз земель (млн руб./1000 га). Факторные признаки [3]:

- X1 – число сельскохозяйственных предприятий и организаций в РТ, ед.;
- X2 – доля сельскохозяйственных земель в общем земельном фонде РТ, %
- X3 – посевные площади, тыс. га;
- X4 – поголовье КРС, тыс. гол.;
- X5 – урожайность зерновых и зернобобовых, ц/га;
- X6 – внесение минеральных удобрений на 1 га посевов, кг.

Исходные данные для проведения корреляционно-регрессионного анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1

Матрица данных для корреляционно-регрессионного анализа

| Год | У | X1 | X2 | X3 | X4 | X5 | X6 |
|------|-------|-------|-------|---------|--------|------|------|
| 2015 | 17,41 | 43658 | 54,01 | 13886,8 | 2867,7 | 17,5 | 67,4 |
| 2016 | 20,67 | 40686 | 54,10 | 14486,3 | 2845,8 | 24,3 | 67,6 |
| 2017 | 22,08 | 38558 | 54,17 | 14522,4 | 2854,6 | 25,9 | 67,1 |
| 2018 | 21,10 | 36870 | 54,21 | 14922,6 | 2834,9 | 30,4 | 66,1 |
| 2019 | 23,33 | 35530 | 54,10 | 14841,2 | 2833,2 | 34,8 | 70,9 |
| 2020 | 28,17 | 34281 | 53,85 | 15354,6 | 2874,1 | 31,2 | 77,6 |

Для того чтобы понять, имеется ли взаимосвязь между результатом (У) и факторами (X1–X6) необходимо проанализировать парные коэффициенты корреляции.

Таблица 2

Парные коэффициенты корреляции

| | У | X1 | X2 | X3 | X4 | X5 | X6 |
|----|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----|
| У | 1 | | | | | | |
| X1 | -0,88817 | 1 | | | | | |
| X2 | -0,52104 | 0,169923 | 1 | | | | |
| X3 | 0,911881 | -0,95857 | -0,25802 | 1 | | | |
| X4 | 0,210055 | 0,196572 | -0,7975 | -0,09433 | 1 | | |
| X5 | 0,733732 | -0,94728 | 0,038391 | 0,865719 | -0,47636 | 1 | |
| X6 | 0,87164 | -0,64098 | -0,85775 | 0,680275 | 0,503759 | 0,463072 | 1 |

Исходя из представленных данных можно сделать вывод, как каждый фактор влияет на результат (прямой или обратной связью) и определить степень такого влияния.

Таблица 3

Характеристика взаимосвязи факторов и результата

| Фактор | Степень связи | Вид связи |
|--------|---------------|-----------|
| X1 | Высокая | Обратная |
| X2 | Средняя | Обратная |
| X3 | Высокая | Прямая |
| X4 | Слабая | Прямая |
| X5 | Высокая | Прямая |
| X6 | Высокая | Прямая |

Для дальнейшего построения регрессионной модели будут отобраны только те факторы, которые оказывают прямое влияние на величину продукции сельского хозяйства Республики Татарстан, а именно:

X3 – посевные площади, тыс. га;

X5 – урожайность зерновых и зернобобовых, ц/га;

X6 – внесение минеральных удобрений на 1 га посевов, кг.

Таблица 4

Отобранные данные для построения регрессионной модели

| Год | Y | X3 | X5 | X6 |
|------|-------|---------|------|------|
| 2015 | 17,41 | 13886,8 | 17,5 | 67,4 |
| 2016 | 20,67 | 14486,3 | 24,3 | 67,6 |
| 2017 | 22,08 | 14522,4 | 25,9 | 67,1 |
| 2018 | 21,10 | 14922,6 | 30,4 | 66,1 |
| 2019 | 23,33 | 14841,2 | 34,8 | 70,9 |
| 2020 | 28,17 | 15354,6 | 31,2 | 77,6 |

Проведем регрессионный анализ с использованием программы MS Excel.

Таблица 5

Вывод итогов

| Регрессионная статистика | |
|--------------------------|-------------|
| Множественный R | 0,974234836 |
| R-квадрат | 0,949133517 |
| Нормированный R-квадрат | 0,872833791 |
| Стандартная ошибка | 1,270610437 |
| Наблюдения | 6 |

Множественный коэффициент корреляции R почти получился равным 1, коэффициент детерминации R² также очень близок к 1. Следовательно, полученные в результате регрессионного анализа коэффициенты зависимости с высокой степенью точности описывают взаимосвязь выбранных факторов.

Таблица 6

Итоги дисперсионного анализа

| | df | SS | MS | F | Значимость F |
|-----------|----|----------|----------|----------|--------------|
| Регрессия | 3 | 60,24908 | 20,08303 | 12,43954 | 0,075321064 |
| Остаток | 2 | 3,228902 | 1,614451 | | |
| Итого | 5 | 63,47798 | | | |

F-фактическое значение F-критерия Фишера > значимости F-табличное. Следовательно, корреляционно-регрессионную модель считать адекватной.

Таблица 7

Коэффициенты зависимости

| Коэффициенты | |
|---------------|-------------|
| Y-пересечение | -66,1388581 |
| X3 | 0,004157821 |
| X5 | 0,008339566 |
| X6 | 0,389473642 |

Следовательно, функция зависимости будет выглядеть следующим образом:

$$Y = -66,1389 + 0,004158 * X_3 + 0,00834 * X_5 + 0,3895 * X_6 \quad (1).$$

Таблица 8

Вывод остатков

| Наблюдение | Фактическое Y | Предсказанное Y | Остатки | Э,% |
|------------|---------------|-----------------|---------|-------|
| 17,41 | 18,00 | -0,59 | -3,39 | 17,41 |
| 20,67 | 20,62 | 0,05 | 0,24 | 20,67 |
| 22,08 | 20,59 | 1,49 | 6,75 | 22,08 |
| 21,10 | 21,90 | -0,80 | -3,79 | 21,10 |
| 23,33 | 23,47 | -0,14 | -0,59 | 23,33 |
| 28,17 | 28,19 | -0,01 | -0,04 | 28,17 |
| 17,41 | 18,00 | -0,59 | -3,39 | 17,41 |

Таблица «Вывод остатков» показала, что предсказанные значения продукции сельского хозяйства в расчете на 1000 га сельхоз земель относительно близки к фактическим значениям. Это говорит о возможности использования предложенного метода моделирования для прогноза эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий Республики Татарстан.

На рисунке 1 представлен график зависимости продукции сельского хозяйства Республики Татарстан на 1000 га земель (Y) и посевных площадей (X3).

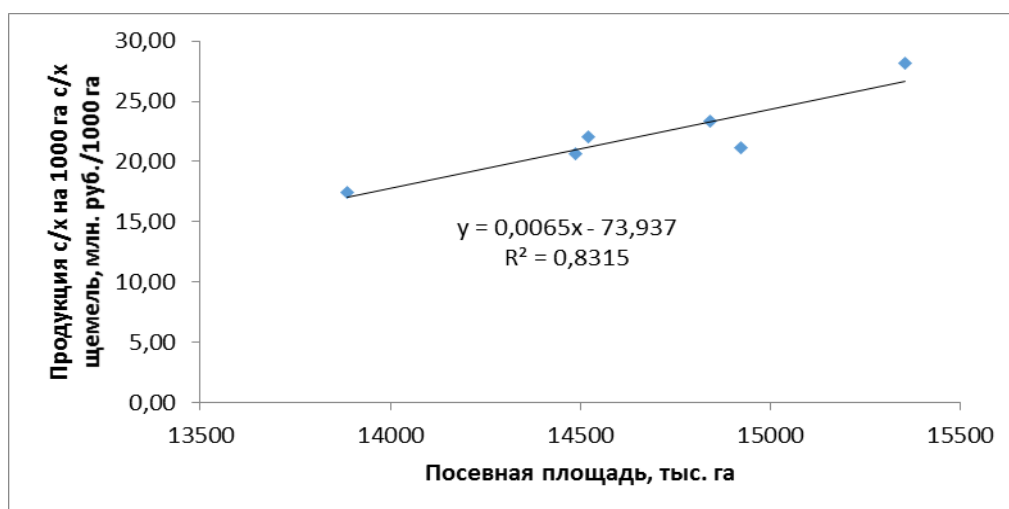


Рис. 1. График зависимости продукции сельского хозяйства Республики Татарстан на 1000 га земель (Y) и посевных площадей (X3)

На рисунке 2 представлен график зависимости продукции сельского хозяйства Республики Татарстан на 1000 га земель (Y) и урожайности зерновых и зернобобовых культур (X5).

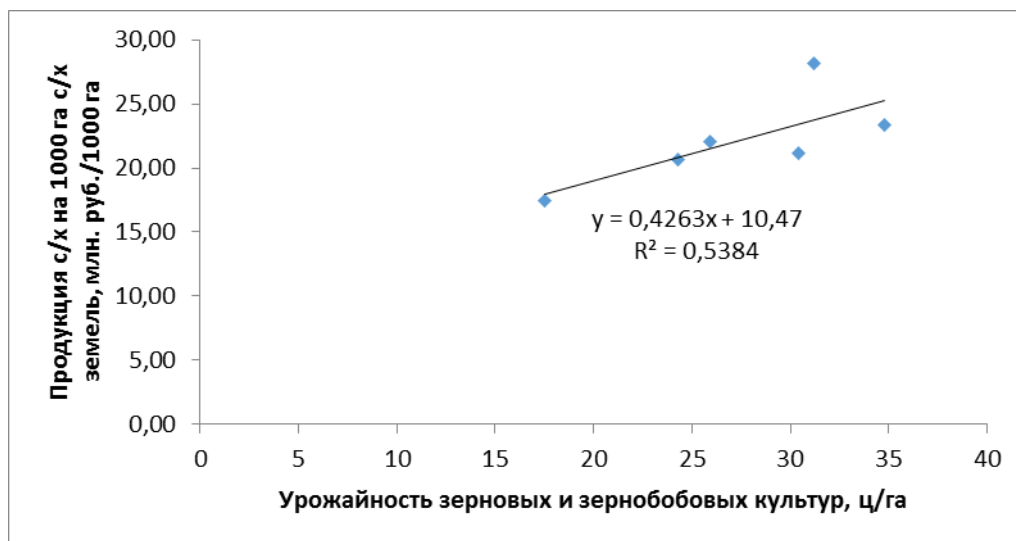


Рис. 2. График зависимости продукции сельского хозяйства Республики Татарстан на 1000 га земель (Y) и урожайности зерновых и зернобобовых культур (X5)

На рисунке 3 представлен график зависимости продукции сельского хозяйства Республики Татарстан на 1000 га земель (Y) и внесения минеральных удобрений (X6).

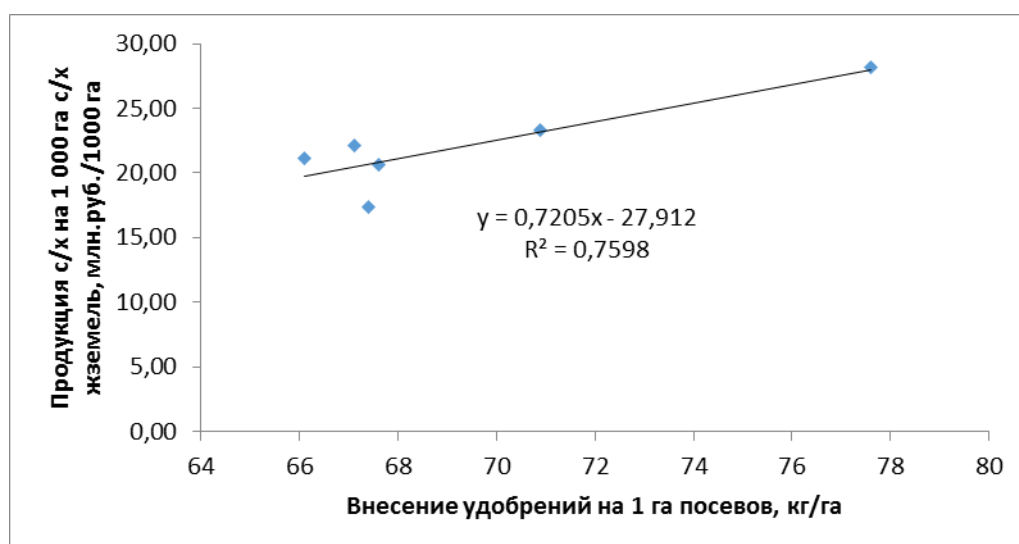


Рис. 3. График зависимости продукции сельского хозяйства ЦФО на 1000 га земель (Y) и внесения минеральных удобрений (X6)

Выводы. Таким образом, нами была выведена частная регрессионная модель множественной зависимости удельной выработки продукции сельского хозяйства Республики Татарстан от 3 факторов: посевных площадей, урожайности и внесения минеральных удобрений. Данная зависимость может быть использована для прогноза эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий на будущие периоды при изменении того или иного фактора из данной модели.

Между тем в практике государственного регулирования развития эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий в Республике Татарстан и стране в целом необходимо использовать более сложные прогнозные модели, которые бы учитывали множество прямых и косвенных факторов, влияющих на результаты отрасли сельского хозяйства.

Литература

1. Бабушкина Е.А., Бирюкова О.Ю., Верецагина Л.С. Антикризисное управление. – М.: Т8RUGRAM, 2020. – 160 с.
2. Бобылева А.З. Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса в 2 частях. Часть 1. – М.: Юрайт, 2020. – 285 с.
3. Борцова А.В., Ермилина Д.А., Санталова М.С. Антикризисное управление социально-экономическими системами: монография. – М.: Дашков и К, 2021. – 236 с.
4. Гореликов К.А. Антикризисное управление: учебник для бакалавров. – М.: Дашков и К, 2020. – 214 с.
5. Зайцев В.Б., Ларионова И.В., Мешкова Е.И. Антикризисное управление в коммерческом банке: учебник. – М.: КноРус, 2021. – 180 с.
6. Коротков Э.М. Антикризисное управление. – М.: Юрайт, 2020. – 407 с.
7. Корягин Н.Д. Антикризисное управление. – М.: Юрайт, 2020. – 368 с.
8. Никулин К. Разработка стратегии антикризисного управления как основы экономической безопасности предприятия. – М.: Литрес, 2020. – 112 с.
9. Черненко В.А. Антикризисное управление. – М.: Юрайт, 2020. – 418 с.

НАЛОГОВАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

Салмина Светлана Витальевна,
Туфетулов Айдар Миралимович

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены поступления доходов в консолидированный бюджет РФ в 2018–2019 гг. и ключевые показатели налоговой задолженности по Российской Федерации и федеральным округам по состоянию на 01.01.2019 г. Проанализирован показатель ДТИ за 2020 год и представлены меры по системной работе с налоговой задолженностью и управлением долгом в Российской Федерации.

Ключевые слова: налог, бюджет, экономическая безопасность, налоговая задолженность, урегулированная задолженность.

В консолидированный бюджет Российской Федерации в 2019 году поступило администрируемых Федеральной налоговой службой РФ доходов 22 737,3 млрд рублей, или на 6,6 % больше, чем в 2018 году, что наглядно представлено на рисунке 1.

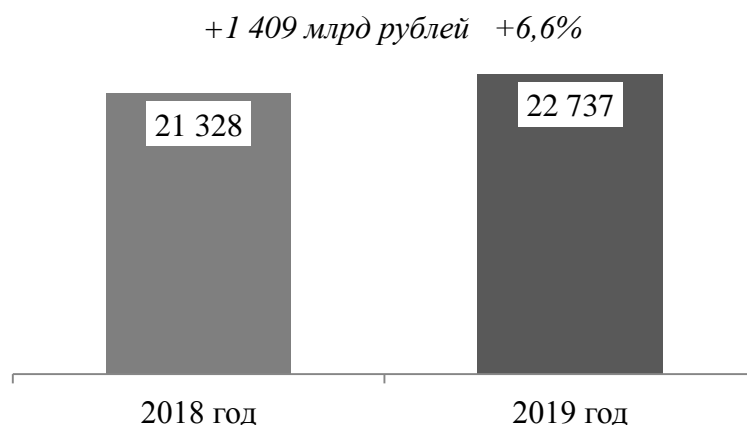


Рис. 1. Поступления доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2018–2019 гг., млрд рублей [2]

В 2020 году поступления налогов в консолидированный бюджет РФ снизились на 7,6 %, до 21 трлн руб. [4], что неизбежно является следствием пандемии коронавируса COVID-19, но тем не менее не перестает быть актуальным вопрос о налоговой задолженности организаций и физических лиц и ее влияние на экономическую безопасность государства, так как способы уклонения от уплаты налогов и наращивание налоговой задолженности напрямую связаны с угрозами экономической безопасности государства.

На рис.2 представлена структура налоговой задолженности по федеральным округам Российской Федерации по состоянию на 01.01.2019 г. Так, согласно данным, представленным на рисунке 2, видно, что наибольший удельный вес по состоянию на 01.01.2019 г. имеет задолженность перед бюджетом по налогам, сборам, пеням и налоговым санкциям, которая признается возможной к взысканию налоговыми органами и лидирует по всем значениям Центральный федеральный округ. Далее следует показатель урегулированной задолженности и минимальное значение по всем округам занимает задолженность, невозможная к взысканию, хотя здесь следует отметить закономерность относительной пропорциональности всех трех видов задолженности при их сравнении по федеральным округам. Так, например, сумма возможной к взысканию задолженности в Центральном федеральном округе по состоянию на 01.01.2019 составила 485 617 млн рублей, урегулированная задолженность – 348 056 млн рублей и задолженность невозможная к взысканию – 6 105 млн рублей. Далее по размеру задолженности следует Приволжский и Северо-Западный федеральные округа, а самые низкие значения всех видов задолженности в Северо-Кавказском федеральном округе.



Рис. 2. Структура налоговой задолженности по федеральным округам Российской Федерации по состоянию на 01.01.2019 год, млн рублей [3]

Следует отметить, что по итогам 2019 года задолженность перед бюджетом сократилась более чем на 6 %, или на 120 млрд рублей. По сравнению с 2017 годом платежная дисциплина налогоплательщиков улучшилась более чем в 2,5 раза.

Далее рассмотрим показатели налоговой задолженности за 2020 год, так совокупный объем налоговой задолженности юридических лиц в Российской Федерации за 2020 год не увеличился, а показатель DTI, который используют в мировой практике как индикатор эффективности управления долгом, отражая соотношение задолженности и поступлений, составил 6,5 %, что свидетельствует об эффективной работе налоговых органов по урегулированию и взысканию налоговой задолженности [4].

По данным Федеральной налоговой службы РФ, в 2020 году бесконфликтно урегулировано зачетов на 35 % (123,6 млрд рублей) больше, чем в 2019 году. Также было предоставлено в семь раз больше налоговых отсрочек (28,1 млрд рублей), чем в 2019 году [2].

Кроме того, ФНС РФ в 2020 году предоставила COVID-отсрочки на сумму более 52 млрд. рублей. Указанные меры позволили снизить количество приостановлений счетов налогоплательщиков на 160 %.

Согласно мнению ФНС РФ таких результатов удалось достичь благодаря совершенствованию механизмов управления долгом и повышению сервисности налогового администрирования. Рассмотрим основные нововведения в сфере управления налоговым долгом.

Во-первых, на сегодняшний день появилась возможность ранжирования долга – меры взыскания применяют с учетом имущественного состояния и платежной дисциплины налогоплательщика [1, с. 36; 5].

Во-вторых, внедрен механизм единого налогового платежа в соответствии со статьей 45.1 НК РФ, который фактически является аналогом электронного кошелька (налогоплательщик заранее пополняет свой «налоговый» счет, а когда ему приходит сводное уведомление об уплате, необходимая сумма автоматически распределяется на счета региональных и местных бюджетов; использование единого налогового платежа исключает ошибки в оформлении платежей) [1, с. 36; 5].

В-третьих, информационная и просветительская работа налоговых органов проводится системно и регулярно, что побуждает налогоплательщиков к своевременному погашению налоговой задолженности. Также просветительские мероприятия способствуют повышению уровня правовой грамотности налогоплательщиков в части сроков уплаты налогов и применения налоговых санкций в случае уклонения от уплаты обязательных платежей. Кроме того, следует отметить доступность и удобство оплаты налоговых платежей в любом из мобильных приложений банков, в личном кабинете налогоплательщика, на сайте госуслуг. При желании любой налогоплательщик может проверить наличие у себя непогашенной задолженности и оплатить ее любым доступным способом.

В настоящее время на территории нескольких субъектов Российской Федерации созданы региональные долговые центры – центры по взысканию неисполненных налоговых обязательств. На их базе применяются алгоритмы и цифровые маркеры, позволяющие ранжировать применяемые меры взыскания и иные формы воздействия на должников, что, безусловно, приводит к сокращению показателя DTI [2].

Следует отметить, что значительно расширен перечень возможностей налоговых органов, применяемых к недобросовестным налогоплательщикам. К таким возможностям, например, можно отнести привлечение к административной, уголовной, гражданской, субсидиарной ответственности. Современные аналитические системы позволяют определить, в том числе скрытые активы и пассивы должника, выявить реальных бенефициаров бизнеса, определить круг взаимоотношений с другими участниками сделки. Это основа эффективной стратегии по управлению долгом [2].

Таким образом, на сегодняшний день Федеральной налоговой службой Российской Федерации проводится огромная системная работа, направленная на сокращение налоговой задолженности организаций и физических лиц, путем ее взыскания, урегулирования, применения цифровых маркеров и привлечения к субсидиарной и иным видам ответственности, что очевидно положительно влияет на экономическую и национальную безопасность Российской Федерации.

Литература

1. *Житихина М.А.* Анализ поступлений в бюджет РФ в 2017–2019 гг. / Сборник научных статей по итогам работы Международного научного форума «Наука и инновации – современные концепции» (Москва, 2020). – С. 32–37.

2. Аналитическая справка о поступлении администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации. – URL: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm> (Дата обращения: 13.05.2021).
3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации. – URL: <https://www.nalog.ru/rn16/> (Дата обращения: 13.05.2021).
4. Новостной ресурс ФГУП «Информационное телеграфное агентство России (ИТАР-ТАСС)». – URL: <https://tass.ru/ekonomika/10723387> (Дата обращения: 13.05.2021).
5. Новостной ресурс «Бухгурю». – URL: <https://buhguru.com/news/fns-pochemu-dolgi-po-nalogam-snizhayutsya-2020.html> (Дата обращения: 13.05.2021).

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ РОСТА ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И СБАЛАНСИРОВАННОГО ПИТАНИЯ

**Сафиуллин Ленар Наилевич,
Воробьев Кирилл Алексеевич**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается одна из основных проблем продовольственной безопасности – рациональное питание человек, сбалансированное соотношением жиров, белков, углеводов и других полезных веществ в соответствии с суточной калорийностью пищи и энергозатратами. В соответствии с базовыми элементами питания определяются нормированные показатели энергетического обмена взрослого человека в России

Ключевые слова: продовольственная безопасность, экономическая безопасность, рациональное питание, энергетический обмен, энергопотребление.

Рассматривая основную проблему обеспечения продовольственной безопасности предоставления потребителям постоянного доступа к рациональному пищевому продукту, стоит отметить, что питание человека должно быть сбалансированным в контексте оптимального соотношения жиров, белков, углеводов, минеральных веществ, витаминов в рационе и соответствия суточной калорийности пищи человека его индивидуальным энергозатратам.

В таблице 1 систематизирован диапазон усредненных нормативов физиологических пищевых потребностей для трудоспособных лиц возраста 18–59 лет на основе базовых элементов питания, обозначенных в рекомендациях Роспотребнадзора МР 2.3.1.2432-08 и других источниках, поскольку организму человека в нормальном развитии требуется более 600 пищевых компонентов.

Таблица 1

Диапазон усреднённых норм суточных пищевых
Потребностей человека возраста 18–59 лет

| Базовые элементы питания, ед. изм. | Суточная норма |
|--|----------------|
| Расход энергии человека за сутки, ккал | 1800–4200 |
| Белки, г | 58–117 |
| из них, животные белки, г | 32–64 |
| Углеводы, г | 257–586 |
| Жиры, г | 60–154 |

| Базовые элементы питания, ед. изм. | Суточная норма |
|------------------------------------|----------------|
| Минеральные вещества | |
| P, мг | 1200 |
| Ca, мг | 800 |
| Fe, мг | 18 |
| Zn, мг | 15 |
| I, мг | 0,15 |
| Витамины | |
| A (ретинол), мг | 0,8–1 |
| B1 (тиамин), мг | 1,1–2,1 |
| B2 (рибофлавин), мг | 1,3–2,4 |
| B6 (перидоксин), мг | 1,8–2,0 |
| B9 (фолацин), мг | 0,2 |
| B12 (цианокобаламин), мг | 0,003 |
| C (аскорбиновая кислота), мг | 70–80 |
| E (токоферол), мг | 8–10 |
| PP (ниацин), мг | 14–28 |

Рациональность питания определяется возмещением энергозатрат организма, которые выражаются в калориях, килокалориях (ккал), отражающих энергетическую ценность пищевых продуктов.

Усредненные величины энергетического обмена для взрослого человека в России обобщены в таблице 2.

Таблица 2

Средние значения суточной нормы энергетического обмена
взрослого человека в России с учетом его пола, массы, возраста

| Суточный энергообмен мужчин, кг/ккал | | | Суточный энергообмен женщин, кг/ккал | | |
|--------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------------------------|--------------------|--------------------|
| Масса, кг | 18–39 лет, ккал | 40–75 лет, ккал | Масса, кг | 18–39 лет, ккал | 40–75 лет, ккал |
| 55 | 1430–1520 | 1240–1350 | 45 | 1120–1150 | 1030–1080 |
| 60 | 1500–1590 | 1300–1410 | 50 | 1190–1230 | 1100–1160 |
| 65 | 1570–1670 | 1430–1550 | 55 | 1260–1300 | 1160–1220 |
| 70 | 1650–1750 | 1500–1620 | 60 | 1340–1380 | 1230–1300 |
| 75 | 1720–1830 | 1500–1620 | 65 | 1410–1450 | 1290–1370 |
| 80 | 1810–1920 | 1570–1700 | 70 | 1490–1530 | 1360–1440 |
| 85 | 1900–2010 | 1640–1780 | 75 | 1550–1600 | 1430–1510 |
| 90 | 1990–2110 | 1720–1870 | 80 | 1630–1680 | 1500–1580 |

Из приведенных данных следует, что признаки полного, частичного голодания человека обусловлены множеством различных пищевых показателей рациона и энергообмена, а также множества актуальных показателей пола, возраста, массы, характера деятельности человека, его места проживания, традиций и пр. Их выраженность для здоровья, жизни человека с учетом его повседневной пищи обусловлена уровнем энергетической адекватности, величиной резерва энергии и необходимых веществ в теле человека. Первоначальный энергетический дисбаланс обычно покрывается гликогеном человека в объеме 1500–2500 ккал, который обеспечивает энергопотребности голодающего человека за одни сутки в условиях относительного покоя.

Недостаточность пищи приводит к снижению суммарных энергопотребностей организма и соответствующей массы человека в пределах 30–35 %. Не совместимой с жизнью считается снижение массы тела человека в пределах 45–50 % от нормальной (исходной) величины.

Исходя из вышеизложенного, с некоторой условностью в силу индивидуальных особенностей пищевого рациона человека, можно говорить, что основные энергетические показатели потребляемой человеком пищи включают:

1) потребление пищи с энергетическим содержанием ниже минимального (до 1000 ккал) в течение 2–3 недель влечет смерть человека или необратимые последствия для его здоровья;

2) потребление пищи с энергетическим содержанием в минимальном объеме (1000–1800 ккал) в течение 1 дня и более означает недоедание, физическую ограниченность организма человека и влечет соответствующие заболевания человека;

3) потребление пищи с энергетическим содержанием в нормальном объеме 1800–3000 ккал означает работу организма в ограниченном экономном варианте, что может сопровождаться соответствующими заболеваниями;

4) потребление пищи с энергетическим содержанием в оптимальном объеме 3000–4000 ккал означает получение организмом сбалансированного питания, которое продлевает жизнь при соблюдении условий качества и рациона этой пищи.

Представленные обобщенные энергопоказатели пищевого продукта, потребляемого человеком, отражены на рисунке 1.

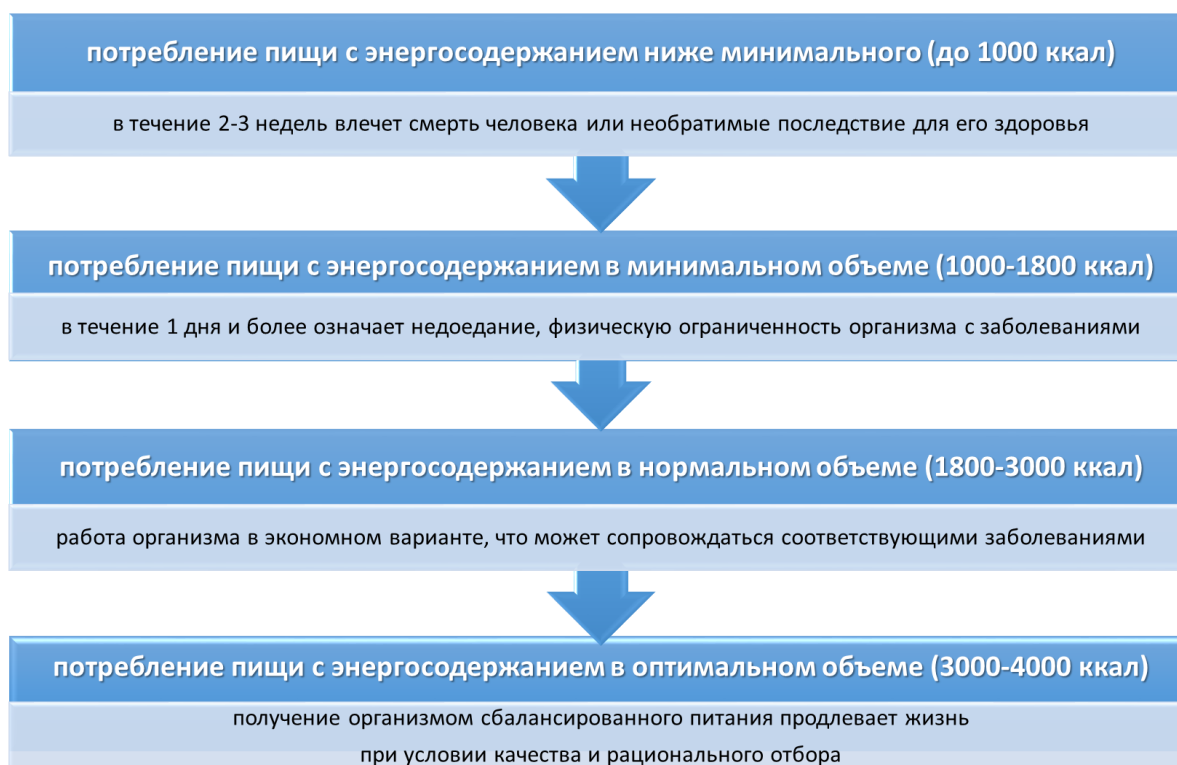


Рис. 1. Обобщенные нормы энергетических показателей пищи, потребляемой человеком

При этом стоит акцентировать внимание на особенностях территориального проживания человека, которые характеризуются объективными факторами обеспечения продовольственной безопасности и играют важную роль в обеспечении человека пищей.

Литература

1. Баранов А.В. Расчет энергетической ценности продовольственных пайков и рационов питания // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. – 2015. – Т. 9. – № 4. – С. 25–28;
2. Бебинов С.Е. Расчет суточного энергетического баланса питания. – ФГБОУ ВПО «СибАДИ», 2016. – 37 с.
3. Лобачева Ю.Н. Влияние энергетического баланса на продолжительность жизни / Молодежь в науке: новые аргументы. Сборник научных работ IV Международной молодежной научной конференции (Москва, 2018). – С. 22–24.
4. Методические рекомендации МР 2.3.1.2432-08 «Нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения Российской Федерации». – URL: <https://base.garant.ru/2168105/> (Дата обращения: 10.04.2021).
5. Федотова Г.В. Популяризация здорового питания и соблюдение энергетического баланса // Аграрно-пищевые инновации. – 2018. – № 4 (4). – С. 76–83.
6. Цуканов М.Ф. Методология обеспечения питания человека: учебное пособие. – Санкт-Петербург, 2015. – С. 10–11.

РИСК-ДИАГНОСТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СХ ООО «ШВЕЙЦАРСКОЕ МОЛОКО»

Турчаева Ирина Николаевна,

Лукьянова Галина Александровна

Калужский филиал ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», Калуга, Россия

Аннотация. В статье дано определение, обозначены основные направления и методы риск-диагностики; кратко обобщены результаты исследования, в процессе которого при помощи качественных и количественных методов на основе фактологического материала конкретного субъекта агробизнеса выявлены его основные угрозы и оценен риск банкротства.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы, риск-диагностика, банкротство, SWOT-анализ, PEST-анализ.

Обобщение различных литературных источников и научных статей [1–9] позволяет сделать вывод, что экономическая безопасность субъектов предпринимательской деятельности понятие весьма многоаспектное (рис. 1).

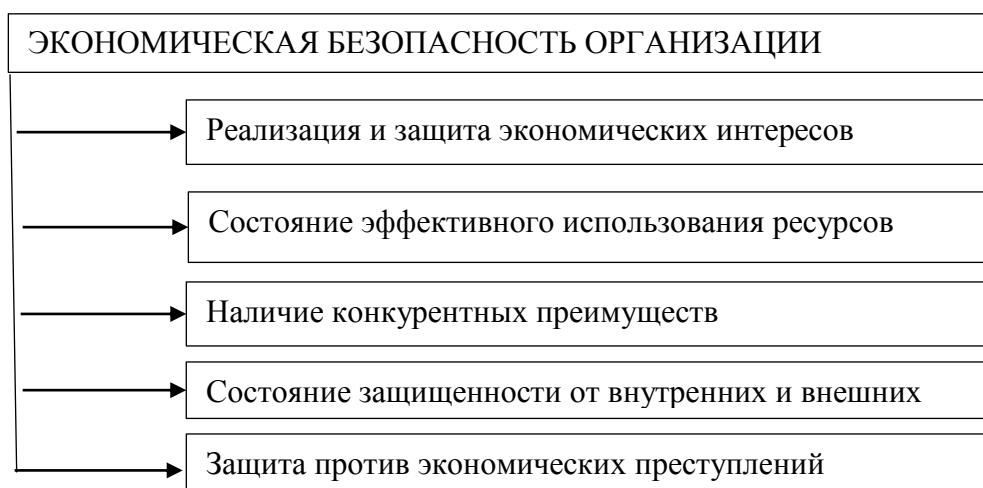


Рис. 1. Основные характеристики экономической безопасности организаций

Как видно из рисунка 1, одним из проявлений экономической безопасности выступает состояние защищенности от реальных и потенциальных угроз, т. е. негативных проявлений внутренней и внешней среды, в которой функционирует и развивается экономический субъект. Конкретное проявление той или иной угрозы относительно данного субъекта в виде материального либо финансового результата (как правило, нулевого или отрицательного) трактуется как риск. Соответственно, предпосылкой обеспечения экономической безопасности любого субъекта предпринимательской деятельности является своевременная риск-диагностика – инструмент получения достоверной информации об угрозах и возможностях экономического субъекта на любом этапе его жизненного цикла. Риск-диагностика служит основой для выявления причин изменения состояния хозяйствующего субъекта на основе проведенных исследований (рис. 2).

Важным этапом риск-диагностики является правильная идентификация основных угроз и рисков, а также факторов их обуславливающих. На этапе идентификации целесообразно применение экспертных и аналитических, в основном качественных, методов. Достаточно распространенными являются PEST и SWOT-анализ.

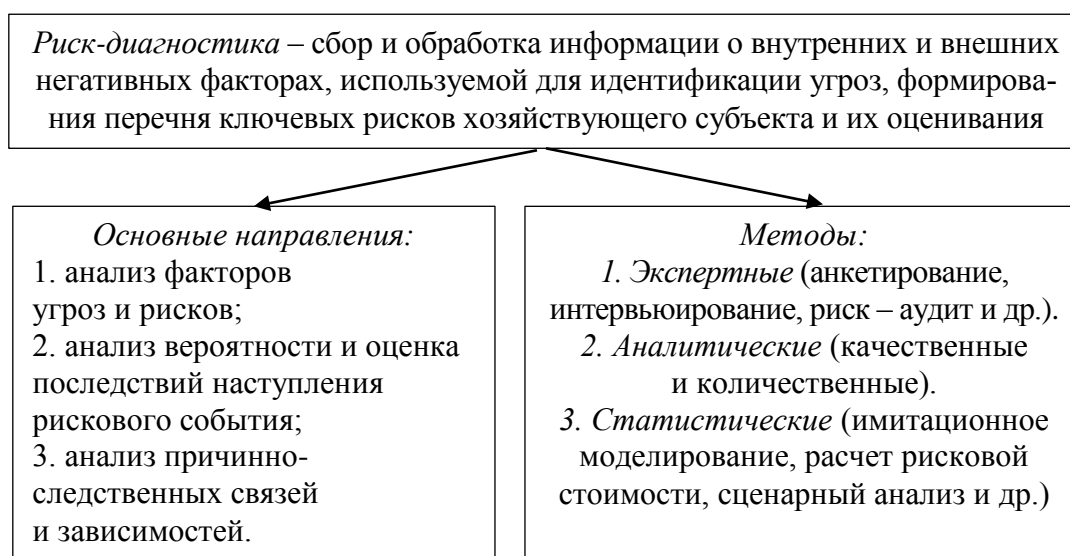


Рис. 2. Риск-диагностика: понятие, направления и методы

PEST-анализ позволяет идентифицировать основные макроэкономические факторы, оказывающие влияние на развитие и эффективное функционирование хозяйствующего субъекта (табл. 1).

Таблица 1

PEST-анализ СХ ООО «Швейцарское молоко»

| | |
|---|---|
| <p><i>Политические факторы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) политическая обстановка в стране; 2) торговая политика; 3) изменения в законодательстве; 4) налоговая политика; 5) применение различных санкций. | <p><i>Экономические факторы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) общая экономическая ситуация; 2) колебание доходов на душу населения и изменение покупательной способности граждан; 3) рост цен на сырье, корма, материалы и др. товарно-материальные ценности; 4) инфляция; 5) колебание процентных ставок по кредитам; 6) высокая конкуренция. |
|---|---|

| | |
|--|--|
| <p><i>Социальные факторы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) демографические изменения; 2) географическая миграция; 3) уровень и стиль жизни; 4) активность потребителей; 5) изменение потребительских предпочтений. | <p><i>Технологические факторы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) рост загрязнений; 2) развитие Интернета и совершенствование мобильных устройств; 3) износ основных средств и оборудования, его моральное устаревание; 4) технологическая оснащённость производства; 5) истощение природных ресурсов; 6) открытие новых производств. |
|--|--|

Уточним, что в качестве объекта в рамках данного исследования выступило СХ ООО «Швейцарское молоко», специализирующееся на производстве натурального молока, выпускаемого на рынок под брендом «Молоко из Горбёнок». Молоко, полученное от собственного молочного стада, в организации пастеризуется, имеет переменную жирность от 3,5 до 4,5 % и срок годности – шесть дней.

По данным таблицы 1 был сделан вывод, что на деятельность СХ ООО «Швейцарское молоко» оказал влияние комплекс факторов внешней среды: некоторые экономические и технологические факторы положительно сказались на деятельности организации и позволили усилить работу по наращиванию объемов производства и улучшению качества продукции. В то же время, ряд факторов экономического характера (в частности, инфляция и рост цен) негативно отражаются на деятельности сельскохозяйственного общества.

SWOT-анализ как метод первичной оценки текущей ситуации основан на рассмотрении сильных и слабых сторон организации, ее возможностей и угроз (таблица 2).

Таблица 2

SWOT- анализ СХ ООО «Швейцарское молоко»

| | |
|---|---|
| <p><i>Сильные стороны:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. признанная репутация компании в регионе; 2. современные технологии; 3. высокая скорость и качество работ; 4. тесные отношения и наличие договоренностей с поставщиками материалов; 5. опытные руководители; 6. ориентир на потребности покупателей в получении качественного, натурального и доступного по цене продукта; 7. организация обучения специалистов; 8. гарантия качества продукции; 9. наличие собственной лаборатории; 10. сертификация продукции; 11. высокий уровень обслуживания покупателей. | <p><i>Слабые стороны:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. узкий спектр предоставляемых услуг; 2. маленькое количество точек сбыта продукции; 3. отсутствие средств на агрессивную рекламу; 4. низкие цены при значимых затратах. |
| <p><i>Возможности:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. расширение производственной линии; 2. выход за пределы Калужского и Московского рынка, охват более масштабной целевой аудитории; 3. увеличение ассортимента продукции; 4. рост спроса. | <p><i>Угрозы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. изменение потребностей и вкусов покупателей; 2. появление новых конкурентов; 3. снижение цен конкурентов; 4. замедление темпов роста рынка; 5. потери урожая кормовых культур в неблагоприятные по природно-климатическим условиям годы; 6. падеж и болезни животных. |

SWOT-анализ показал, что объект исследования в целом обладает внутренними силами и ресурсами, чтобы реализовать имеющиеся возможности и противостоять угрозам. Как показал анализ финансово-хозяйственной деятельности, в последние годы сельскохозяйственное общество занимает достойное место на рынке, имеет постоянную прибыль и эффективно развивается, модернизирует производство и расширяет рынки сбыта. Полагаем, что кардинальные изменения, например, чрезмерное расширение ассортимента выпускаемой продукции, в настоящее время могут привести лишь к ухудшению финансового состояния организации, которое в 2016 году относилось ко 2 типу (нормальная финансовая устойчивость, когда организация в целом платежеспособна, но иногда вынуждена прибегать к долгосрочным заемным источникам финансирования). Анализ показал, что в 2017–2020 гг. организация стала относиться к 3 типу с неустойчивым финансовым состоянием, при котором платежеспособность нарушена, но еще сохраняется возможность восстановления финансового равновесия. Такой тип обычно обусловлен недостатком собственных оборотных средств и источников покрытия запасов и затрат. Возможность дальнейшего ухудшения ситуации может быть оценена на основе диагностики вероятности банкротства (несостоятельности). Заметим, что для получения объективной картины целесообразен комплексный подход с применением различных методик (табл. 3).

Таблица 3

Диагностика вероятности банкротства СХ ООО «Швейцарское молоко»

| Показатели | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. |
|--|---|---------|---------|---------|---------|
| <i>Двухфакторная модели Э. Альтмана</i> | | | | | |
| значение Z_2 | -4,42 | -1,30 | -2,28 | -1,83 | -1,28 |
| вывод | Вероятность банкротства низкая | | | | |
| <i>Пятифакторная модели Э. Альтмана</i> | | | | | |
| значение Z^F | 2,622 | 2,56 | 2,43 | 2,58 | 2,31 |
| вывод | В ближайшее время банкротство не грозит | | | | |
| <i>Модель Ж. Делаяна</i> | | | | | |
| значение N | 230,5 | 144,8 | 210,8 | 147,4 | 153,1 |
| вывод | Ситуация хорошая | | | | |
| <i>Дискриминантная факторная модель диагностики риска банкротства сельскохозяйственных организаций</i> | | | | | |
| значение Z | 24,73 | 21,62 | 21,04 | 24,39 | 18,85 |
| вывод | Малый риск банкротства | | | | |
| <i>Логит – регрессионная модель диагностики риска банкротства сельскохозяйственных организаций</i> | | | | | |
| значение Z | -7,842 | -14,24 | -14,42 | -12,08 | -11,74 |
| вывод | Организация финансово устойчива | | | | |
| <i>Четырёхфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R)</i> | | | | | |
| значение R | 3,001 | 2,747 | 3,081 | 3,842 | 3,376 |
| вывод | Минимальная вероятность банкротства (до 10 %) | | | | |

Оценивая полученные результаты, можно сделать вывод, что СХ ООО «Швейцарское молоко» имеет минимальный риск банкротства. Тем не менее, анализ финансовых коэффициентов, характеризующих платежеспособность, финансовую устойчивость, деловую активность и др. свидетельствует о том, что значения некоторых из них не соответствуют пороговым, что говорит о необходимости регулярного отслеживания тенденций их изменения, оценки финансового состояния и диагностики несостоятельности.

В целом, обобщая результаты диагностики рисков с применением качественных и количественных подходов, можно оценить уровень риска СХ ООО «Швейцарское молоко» как минимальный, а уровень экономической безопасности признать высоким.

Таким образом, риск-диагностика выступает одним из важнейших этапов и основой управления рисками в системе обеспечения экономической безопасности субъектов предпринимательской деятельности.

Литература

1. *Брылев А.* Региональные проблемы производства и потребления молокопродуктов (на примере Калужской области) // АПК: экономика, управление. – 2019. – № 12. – С. 51–65.
2. *Дворядкина Е.Б.* Экономическая безопасность: учебное пособие. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2016. – 194 с.
3. *Иванова Т.Ю.* Управление изменениями (бакалавриат): учебное пособие. – Москва: КноРус, 2017. – 352 с.
4. *Кузнецова Е.И.* Экономическая безопасность: учебник и практикум для вузов. – М.: «Юрайт», 2018. – 294 с.
5. *Карзаева Н.Н.* Основы экономической безопасности. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 275 с.
6. *Максаков Н.С.* К вопросу о содержании экономической безопасности предпринимательской структуры // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 12. – С. 202–204.
7. Интернет-ресурс «bainr.ru». – URL: <http://www.bainr.ru/article23.html> (Дата обращения: 27.03.2021).
8. *Турчаева И.Н.* Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебник и практикум для вузов. – М.: «Юрайт», 2020. – 213 с.
9. *Турчаева И.Н.* Некоторые аспекты оценки рисков сельскохозяйственного производства // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11 (2). – С. 720–725.

НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Прописнова Анастатсия Евгеньевна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Уровень доходов населения является как показателем, так и фактором эффективного функционирования экономики. Приемлемый уровень доходов граждан позволяет удовлетворить их материальные и духовные потребности, что напрямую влияет на уровень жизни населения. За последние годы макроэкономическая ситуация в стране характеризуется устойчивым снижением доходов. Данная ситуация создает угрозы экономической безопасности России.

Ключевые слова: доходы населения, уровень жизни, ВВП, потребление, налоговые поступления.

Доходы населения – один из важнейших макроэкономических показателей, который, в свою очередь, определяет уровень жизни. Уровень жизни – это обеспеченность населения необходимыми материальными и духовными благами, степень удовлетворенности потребностей граждан. Однако уровень доходов населения влияет не только на уровень жизни, но и на экономику страны в целом, именно они определяют ее эффективное функционирование [2, с. 56].

За последние несколько лет наблюдается устойчивая тенденция снижения уровня доходов населения. По данным Росстата за чертой бедности на данный момент находятся 19,6 миллионов человек. Доходы россиян стали падать уже с 2013 года и на сегодняшний день они ниже более, чем на 10 % по сравнению с вышеупомянутым 2013 годом.

Динамика реальных располагаемых денежных доходов россиян

Рост/снижение в годовом выражении, %



Источники: Росстат

© РБК, 2021

Рис. 1. Динамика уровня доходов россиян

Согласно данным представленным на рисунке рост доходов наблюдался только в 2019 году, а в 2020 году снова произошло их снижение на 3,5 %. Данная ситуация создает серьезную проблему для экономики России, которая проявляется в следующих угрозах:

1) Снижение платежеспособного потребительского спроса создает риск для всего промышленного производства и сферы услуг. Граждане с низкими доходами могут приобрести меньше товаров и услуг, следовательно объемы потребления снижаются в макроэкономическом масштабе, в результате снижается ВВП. В последние годы прирост ВВП является незначительным по сравнению с тем же вышеупомянутым 2013 годом. По данным Росстата в 2020 году ВВП снизился на 3 %, а за 3 месяца 2021 ода на 1,3 %. Отдельно следует обратить внимание на динамику ВВП в долларах США: каждый год, начиная с 2018, данный показатель снижался на несколько миллиардов. В свою очередь, снижение ВВП провоцирует снижение доходов населения [4].

2) Налоговые поступления составляют значительную часть доходов государства, поэтому при их снижении закономерно, что в государственный бюджет поступает меньше денежных средств [3, с. 55]. В свою очередь, это отражается на эффективности деятельности государства: на выполнение своих функций оно расходует меньше средств, что сказывается на их качестве.

3) Низкий уровень доходов граждан вынуждает их уходить в теневой сектор экономики. Согласно подсчетам Федеральной налоговой службы трудоустроенных налогоплательщиков на 22 % меньше, чем по данным Росстата о количестве работающего населения. Основная причина несоответствия – теневая занятость. Теневая экономика способствует сокрытию некоторой части доходов граждан, соответственно налоговые поступления в бюджет государства снижаются [1, с. 496]. Также это снижает эффективность деятельность предприятий, соблюдающих законодательство, поскольку они не способны конкурировать с предприятиями теневого сектора, так как последние лишены налогового бремени.

Таким образом, низкий уровень доходов населения создает комплекс взаимосвязанных между собой проблем, создающих угрозу экономической безопасности страны. В данной ситуации представленные угрозы являются как причиной, так и следствием низких доходов граждан. Именно поэтому для решения данной проблемы необходим комплекс мер, охваты-

вающий сразу несколько направлений и воздействующий на нее в совокупности. К примеру, комплекс мер может быть следующим:

– установление минимального размера оплаты труда в расчете на час рабочего времени. На настоящий момент законодательно установленной нормы нет, поэтому зачастую работодатели устанавливают очень низкий уровень оплаты труда в час, руководствуясь лишь тем, чтобы в конечном итоге заработная плата была не ниже минимального размера оплаты труда.

– повышение уровня прожиточного минимума, так как законодательно установленного уровня не хватает для нормальной жизнедеятельности. В потребительскую корзину входит множество различных групп товаров: это не только продукты питания, но и лекарства, одежда, бытовая химия и так далее. Также необходимо оплачивать различные услуги: оплата связи, услуг ЖКХ, транспорт. На данные обеспечение данных расходов прожиточного минимума не хватает, граждане не только не имеют возможности создавать накопления, но и приобрести весь минимально необходимый для них перечень товаров. Поэтому необходимо рассчитать новый реальный уровень прожиточного минимума, который учтет все необходимые ежемесячные расходы домашнего хозяйства и позволит обеспечить нормальную жизнедеятельность.

– установить контроль за деятельностью работодателей. На данный момент многие работодатели используют метод, позволяющий законным путем платить своим работникам минимальный уровень зарплаты. При подписании трудового договора будущему работнику предлагаются следующие условия: заработная плата работника состоит из окладной и премиальной части, причем окладная зачастую равна минимальному размеру оплаты труда. Согласно российскому трудовому законодательству работодатель имеет право самостоятельно устанавливать размер премий. Таким образом, во многих случаях работнику выплачивается заработная плата в размере, не сильно превышающим минимальный уровень оплаты труда. На настоящий момент данная ситуация не регулируется законодательством, поэтому это порождает проблему низкого уровня доходов населения.

– поддержка малого и среднего бизнеса. Малые и средние предприятия предпочитают уходить в теневой сектор, так как не способны конкурировать на рынке, неуплата налогов позволяет не столько получить конкурентное преимущество, сколько поддерживать свое функционирование. Низкая защищенность прав, сложность оформления и регистрации ИП, открытия счета в банке, низкая обеспеченность кредитами создает значительные сложности для данных предприятий. Поэтому необходимо снижать бюрократические издержки, а также законодательно обязывать банки работать с предприятиями малого бизнеса и предоставлять им кредиты с более низкой процентной ставкой.

Таким образом, низкий уровень доходов населения – прямая угроза экономической безопасности страны, так как он оказывает влияние на многие макроэкономические процессы. Предложенный перечень мероприятий не способен полностью искоренить данную проблему, однако он может сделать существенный шаг к ее решению.

Литература

1. *Авдийский В.И.* Теневая экономика и экономическая безопасность государства: учебное пособие. – М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2018. – 496 с.
2. *Криворотов В.В.* Экономическая безопасность государства и регионов: учебное пособие – М.: Юнити, 2018. – 56 с.
3. *Максимов С.Н.* Экономическая безопасность России: системно-правовое исследование. – М.: МПСИ, МОДЭК, 2018. – 55 с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/10705> (Дата обращения: 27.04.2021).

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

**Туфетулов Айдар Миралимович,
Балабанова Юлия Николаевна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается взаимодействие и развитие продовольственной безопасности и экономической безопасности государства. Рассмотрены современные подходы к пониманию экономической и продовольственной безопасности и их влияние на потребности и жизнедеятельность населения страны.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, экономическая безопасность, национальная безопасность, продовольственная независимость.

Современные аспекты развития государства и общества, особенно в условиях рыночных отношений, предполагают обязательное участие в процессах глобализации. К основным задачам любого государства является обеспечение жизни и здоровья граждан, развитие благоприятных условий для развития общества, сохранения суверенитета и территориальной целостности, данные задачи раскрывают непосредственно национальную безопасность.

Основой национальной безопасности является экономическая безопасность, которая определяет возможность и готовность экономической системы на основе устойчивого и эффективного управления национальных интересов государства, а также защиты от внешних и внутренних угроз [4, с. 118]. Помимо экономической безопасности национальная безопасность включает в себя множество видов безопасности, предусмотренные Конституцией Российской Федерации и иными нормативно-правовыми актами, так национальная безопасность Российской Федерации раскрывается элементами к ним относятся: оборонная, политическая, экономическая, социальная, демографическая, информационная, продовольственная и техногенная безопасность.

Рассматривая элементы национальной безопасности, экономическая безопасность и продовольственная безопасность являются самостоятельными элементами, но стоит отметить, что они тесно взаимодействуют между собой. Так продовольственная безопасность является социально-экономической категорией и непосредственно рассматривает жизненно важные вопросы для жизни и здоровья граждан страны.

Содержание экономической безопасности является многогранным и включает в себя большое количество отдельных составляющих элементов. К внешним составляющим экономической безопасности относятся опасности и угрозы, которые связаны с изменениями окружающей среды, природно-климатическими, политическими, социально-экономическими, демографическими, криминалистическими и другими составляющим государства. Внутренняя составляющая экономической безопасности подразумевает собой угрозы, возникающие в процессе производства и реализации продукции, в том числе оказывающие влияние на результаты хозяйствования [3, с. 360].

Продовольственная безопасность Российской Федерации является одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны, необходимым условием реализации стратегического национального приоритета – повышения качества жизни общества за счет гарантированных стандартов жизнеобеспечения – продуктов питания.

В общемировой практике под понятием продовольственная безопасность подразумевается состояние экономики, при котором населению страны в целом и каждому гражданину в отдельности гарантируется обеспечение доступа к продуктам питания, питьевой воде и другими пищевыми продуктами в качестве, ассортименте и объемах необходимых, а также достаточных для физического социального развития личности, обеспечения здоровья и расширенного воспроизводства населения страны.

Взаимодействие продовольственной и экономической безопасности определяется развитием и поддержанием аграрного сектора. Развитие агропромышленного комплекса Российской Федерации является одной из приоритетных задач продовольственной и экономической безопасности за последнее десятилетие. Несмотря на то, что на период с 2014 по 2020 гг., по большинству продуктов питания достигается продовольственная независимость, в нашей стране сохраняется высокая импортная зависимость от зарубежных стран по отдельным видам сельскохозяйственной продукции.

Цели устойчивого развития четко выстраивают проблему развития аграрного сектора не только с количеством производимой продукции, но и качеством продуктов питания. Одной из основных задач Доктрины продовольственной безопасности 2020 года является поддержание здорового образа жизни, следовательно, улучшение качества производимой продукции и включение в продовольственную корзину большего количества овощей и фруктов.

Сельское хозяйство является сложным видом деятельности, и результаты любых изменений проявляются спустя время, так на производство продукции влияют как внутренние, так и внешние факторы, в том числе изменение климата и неплодородность земель.

Проблема обеспечения продовольственной безопасности имеет интегральный характер, так как в ней сконцентрированы основные моменты агропромышленной и экономической модернизации, тенденции развития производства сельскохозяйственной продукции, а также изменения его зависимости от импорта и производства импортозамещающей продукции, физической и экономической доступности за счет платежеспособности населения на всей территории страны.

В своей работе Н.В. Климова отмечает: «Проблема обеспечения продовольственной безопасности региона имеет интегральный характер, так как в ней аккумулируются ключевые моменты агропромышленной и экономической модернизации, реальное состояние и тенденции развития производства сельскохозяйственной и продовольственной продукции, отечественного рынка продовольствия, изменения степени его зависимости от импорта, платежеспособности населения в различных регионах России. Продовольственная безопасность – незаменимая составляющая экономической безопасности и их двойственная связь вполне очевидна. Продовольственная безопасность занимает особое место в экономической стабильности развития регионов» [2, с. 216].

В Доктрине продовольственной безопасности определены основные пороговые значения по производству основных продуктов питания, так большинство продуктов на российском рынке должны составлять продовольственные товары отечественных производителей. На сегодняшний день безопасным критерием для продовольственной независимости является не превышение 20% импортной продукции.

Рассматривая основные составляющие продовольственной безопасности, можно выделить, что достаточное обеспечение населения продовольственными товарами является одной из важнейших задач и в данном случае идет непосредственное взаимодействие с экономической доступностью продуктов питания. Качество и разнообразие продуктов питания лежит в основе проблем продовольственной безопасности в экономически развитых странах. Расширение функций продовольственной безопасности направлено на увеличение производства сельскохозяйственной продукции.

Для благоприятного существования нашей страны продовольственная и экономическая безопасность решают несколько основных задач. Во-первых, обеспечение населения необходимым количеством продуктов питания, при этом качества производимой продукции должна соответствовать всем стандартам качества. Во-вторых, поддержание различными способами отечественного товаропроизводителя сельскохозяйственной продукции за счет льгот и послаблений со стороны государства, различные меры позволяют обеспечить производство продовольственных товаров для реализации продовольственной независимости государства, т.е. производить продукты питания не ниже пороговых значений, указанных в Доктрине продовольственной безопасности. В-третьих, экономическая доступность реализуется за счет производства продовольствия во всех регионах страны, так специфика географического по-

ложения регионов Российской Федерации в нашей стране развивает сельское хозяйство в северной части, что дает возможность снижение цены на основные продукты питания.

Исходя из выше изложенного, продовольственная и экономическая безопасность являются отдельными и неотъемлемыми элементами национальной безопасности, стоит отметить, что данные элементы тесно взаимосвязаны. Так продовольственная безопасность рассматривает первичные потребности человека в пище и удовлетворение физиологических потребностей, что в свою очередь влияет на качество жизни населения страны. Взаимодействие продовольственной и экономической безопасности дает возможность для формирования не только здоровой нации страны, но и повышает объем производства сельскохозяйственной продукции, увеличивает число занятых граждан в данной отрасли и поступление налогов в бюджет государства. Таким образом, невозможно реализовать в полной степени национальную безопасность без экономической и продовольственной безопасности, что подтверждается отечественным и мировым опытом.

Литература

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_343386/ (Дата обращения: 05.05.2021).
2. *Климова Н.В.* Продовольственная безопасность – основа обеспечения экономической безопасности // *Economic sciences*. – 2012. – № 9. – С. 214–219.
3. *Куликова Н.Н.* Проблема продовольственной безопасности как составная часть экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия / Материалы международной научно-практической конференции «Перспективные аграрные и пищевые инновации». – Волгоград: ООО «Сфера», 2019. – С. 359–364.
4. *Шушарин В.Ф., Вышенский М.Ю.* Продовольственная безопасность России: направления обеспечения // *Вестник Прикамского социального института*. – 2020. – №1 (85). – С. 15–22.

Научное издание

ЭКОНОМИКА В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ

V Всероссийский экономический форум

Сборник научных трудов

Казань, 17–21 мая 2021 г.

ECONOMY IN A CHANGING WORLD

V Russian economic forum

Collection of scientific papers

Kazan, May 17–21, 2021

Подписано в печать 15.06.2021

Бумага офсетная. Печать цифровая.

Формат 60x84 1/16. Гарнитура «Times New Roman». Усл. печ. л. 32,78

Уч.-изд. л. 43,15. Тираж 500 экз. Заказ 311/42

Отпечатано с готового оригинал-макета
в типографии Издательства Казанского университета

42008, г. Казань, ул. Профессора Нужи́на, 1/37

Тел. (843) 233-73-59, 233-73-28

