МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ТАМБОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.Р. ДЕРЖАВИНА»

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Материалы
Международной научно-практической конференции

25 ноября 2020 г.

Тамбов 2020

УДК 330
ББК 65.05
П78

Ответственные редакторы:

кандидат экономических наук, доцент ***А.А. Бурмистрова;***
кандидат экономических наук, доцент ***А.В. Саяпин;***
кандидат экономических наук, доцент ***Н.К. Родионова***

П78 **Проблемы** развития национальной экономики на современном этапе: материалы Международной научно-практической конференции. 25 ноября 2020 г. / отв. ред. А.А. Бурмистрова [и др.]; М-во науки и высшего обр. РФ, ФГБОУ ВО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина». – Тамбов: Издательский дом «Державинский», 2020. – 600 с.

В материалах сборника рассматриваются актуальные проблемы, отражающие современное состояние и перспективы развития национальной экономики. Представленные в сборнике материалы могут быть полезны для специалистов в области экономики и управления субъектов Федерации, администраций местного самоуправления, руководителей промышленных предприятий и организаций, ученых НИИ и вузов, аспирантов и соискателей, студентов экономических специальностей.

Статьи публикуются в авторской редакции.

УДК 330
ББК 65.05

© ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный университет имени. Г. Р. Державина», 2020

СОДЕРЖАНИЕ

Секция I
ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ ПЕРВОЙ ЧЕТВЕРТИ XXI ВЕКА

Антамошкина Е.Н. Экономико-статистическое моделирование продовольственной безопасности с учетом импортозамещения 10

Башкатова Н.И., Булгаков Г.В. Планирование системы управления интегрированным риском предприятия 18

Жадан И.Э., Мамаева Л.Н. Способы обеспечения кибербезопасности и направления их совершенствования в России 24

Климонова А.Н., Юхачёв С.П. Место и роль доходов в системе благосостояния населения: основные аспекты истории и современности 33

Максимов В.В. Методические аспекты анализа рисков хозяйственной деятельности 45

Махонин Р.В., Махонина И.Н., Чепурова И.Ф. Трансформационные тенденции цифровой экономики в условиях мировой угрозы пандемии 49

Нюхня И.В. Налоговый мониторинг: концепция развития и функционирования 54

Осипова С.В., Бурмистрова А.А. Антикризисное управление как элемент системы управления рисками на предприятии 59

Павлов В.А., Ершова Е.А. Экономическая безопасность России и современные угрозы 66

Павлова Ю.В. Экологическая устойчивость как главенствующий фактор устойчивого экономического развития 71

Петроченко В.А. Специфика формирования рисков малых форм агробизнеса 77

Саяпин А.В., Юрина Е.А. Причины теневизации экономических отношений на рынках потребительских услуг 82

Шишкина Е.В., Лаврова З.И. Экономическая безопасность личности в период пандемии COVID-19 88

Секция II

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА: ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ И ПОИСК НОВЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ

Бондарь Т.Е., Дашкевич Т.С. Венчурное финансирование как драйвер инновационной активности Республики Беларусь 94

Бондарь Т.Е. Направления совершенствования инновационной политики Республики Беларусь 99

Горячева Т.В., Мызрова О.А. Инновационный потенциал вертикально-интегрированных компаний как фактор повышения экономической активности регионов 106

Жудро В.М. Методологические проблемы взаимодействия платформитизации и монетизации электронного бизнеса 112

Колодина К.С., Саяпин А.В. Анализ факторов реструктуризации предприятия 118

Меньщикова В.И. Цифровая трансформация промышленных предприятий (на материалах АО «Талвис») 122

Николаевский В.В., Шерстнева Д.С. Перспективы использования смарт-контрактов в банковских процессах: зарубежный опыт и его адаптация к условиям Республики Беларусь 127

Подобед Н.А. Транспортно-логистическая платформа ЕАЭС: сущность, направления и уровни интеграции 137

Рыбина И.А. Евсин М.Ю. Ломакин С.С. Проектное финансирование как инструмент финансирования капитального строительства 143

Смыслова О.Ю., Иванова Н.В. Пространственные аспекты функционирования региональных инновационных систем 149

Харченко Е.В., Жиляков Д.И. Обоснование инновационно-инвестиционного сценария развития аграрной отрасли 154

Секция III
ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Вагина П.С. Инвестиционная активность регионов России: пространственный анализ 160
Глушкова Ю.О. Креативные индустрии как ресурс социально-экономического развития региона (на примере г. Саратов) 167
Гумарова Ф.З., Шамурадова Ю.Ю. Анализ уровня социально-экономической устойчивости развития Республики Марий Эл 176
Назаренко В.С. Подходы к устойчивому социально-экономическому развитию регионов 185
Назаренко В.С. Сбалансированное развитие в контексте стратегического планирования социально-экономического развития региона 191
Сомова Т.Ю. Оценка уровня жизни населения Рязанской области на основе статистического анализа 199
Харитонова Е.В., Терзян Н.А. Особенности репродуктивного поведения семьи в современных условиях хозяйствования на примере Тамбовской области 206
Шевяков А.Ю., Калмыкова Ю.С. Сельский туризм как средство развития сельских территорий 215

Секция IV
РОССИЙСКАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Бахтарова Е.А., Голубниченко М.В. Проблемы развития человеческого капитала в национальных проектах России 227
Лебедева Т.В., Какурина А.С. Исследование причинно-следственных связей в сфере образования Оренбургской области 234
Сабетова Т.В. Проблема практической оценки эффекта от инвестиций в социальное развитие организации 242

Сафонкина С.А. Человеческий капитал в России: проблемы и перспективы 250
Фенин К.В., Щетинина А.Р. Государственное финансирование сферы образования и здравоохранения в различных моделях экономики 258

Секция V
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: ОСНОВНЫЕ ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ

Арутюнян В.А., Широкова О.В. Формирование благоприятной социальной политики Липецкой области 274
Герсонская И.В. Приоритеты государственной социально-экономической политики на современном этапе развития России 279
Гончарова М.А., Рыбина И.А., Ломакин С.С. Источники финансирования отрасли жилищного строительства 285
Конычева Н.А. Роль трудовых доходов в понимании проблемы неравенства 292
Молчанов И.Н., Молчанова Н.П. Приоритеты пространственного развития России и проблемы сбалансированности бюджетной системы 298
Потокина С.А. Современные проблемы организации медицинской помощи сельскому населению 308
Пятова О.Ф., Шумилина Т.В. Методика определения уровня бедности населения 318
Сысоева М.С., Махонина И.Н. Влияние экономического кризиса 1998 г.,2008 г., 2020 г. на предпринимательские структуры: сравнительный аспект 325
Тимохина Е.В. Повышение уровня финансовой грамотности населения как направление государственной политики страны 334
Уласевич Ю.М. Перспективы развития финансовой политики России в контексте функционирования Союзного государства с Беларусью 344
Уразовская М.В. Статистика налоговой задолженности в Тамбовском регионе 352

Цыпин А.П., Третьякова Е.Ю. Эконометрическое моделирование индекса деловой уверенности постсоветских стран в условиях COVID-кризиса 358
Шевцова В.В. Направления совершенствования налоговой политики Республики Беларусь 364
Широкова О.В., Двуреченская К.А., Хворостова Э.С. Безработица среди молодежи 374

Секция VI
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МАРКЕТИНГА И SEO В РОССИИ

Антимонова М.Е., Чепурова И.Ф., Махонина И.Н. Эффективности банковской рекламы: направления и стратегии 380
Брончукова Т.В., Горбунова О.Н. Разработка эффективной стратегии продвижения интернет-ресурса 388
Варганов И.А., Горбунова О.Н. Роль веб-аналитики в поисковом продвижении коммерческого сайта 394
Муратова А.Р. Исследование потребительских предпочтений на рынке общественного питания гор. Краснодара 404
Скворцов М.А., Горбунова О.Н. Проектирование архитектуры чат-бота для поддержки сайта 414
Степанычева Е.В. Организационные аспекты и современные инструменты продвижения персонального бренда 423
Шинтаева С.С., Пягай А.А., Сакенова З.М. Оценка емкости потенциальных рынков сбыта сельскохозяйственной продукции по регионам Республики Казахстан 429
Юдин А.Ю., Алексашина Е.С. Роль оптимизации контента в поисковом продвижении сайта на примере интернет-магазина 438

Секция VII

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МЕНЕДЖМЕНТА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Александрова Л.А., Александров И.А. Внедрение проектной методологии в корпоративное управление: особенности и проблемы вуза 447

Антамошкина Е.Н., Кривцов И.В. Кластерный подход к стратегии развития туристской индустрии 456

Балабаева Е.В. Основные подходы к оценке эффективности использования основных фондов АО «Кшенский сахарный комбинат» 461

Визгунов А.Н. К вопросу анализа устойчивых конкурентных преимуществ многопрофильных предприятий 466

Ермакова Д.В., Абдукаримова Л.Г. Методы анализа финансовых результатов организации 476

Жукова Е.В. Аудит в России в 2020 году на фоне современных экономических явлений и процессов 481

Запорожцева Л.А., Бессмельцева Ю.И. Финансовая политика управления капиталом коммерческой организации: методика формирования 490

Каданцева М.М., Родионова Н.К. Запасы в экономической системе предприятия: необходимость существования и управления 496

Казьмина А.Н., Черемисина Н.В. Анализ финансовых результатов и деловой активности предприятия 501

Кошелева М.М., Черемисина Т.Н. Финансовая устойчивость – основной показатель характеристики финансового состояния предприятия 507

Кузина Е.И. Налогооблагаемые показатели как объект бухгалтерского учета 512

Лапшина И.М., ЛапшинВ.Ю., Пересадько С.В. Организационно-экономические проблемы в сфере управления коммерческой деятельностью 518

Моисеенко Д.В. Налог на прибыль организаций 525

Николаева К.С. Управление эффективностью бизнеса 528

Русаков С.А., Баев В.В. Первичный учет в системе бухгалтерского учета предприятия: содержание и значение 532

Рыбалкина К.А., Голубева С.С. Малый и средний бизнес во время пандемии 538
Саломатина М.Н. Анализ использования банковских карт в международных платежных системах 542
Соколов С.С., Родионова Н.К. Грузоперевозки как бизнес: проблемы и перспективы 549
Терехова Е.Д., Черемисина Н.В. Совершенствование анализа экономического потенциала предприятия 556
Толстых Т.Н., Нагамова М.С. Предпочтения регулируемых электросетевых компаний при выборе метода тарифообразования 563
Фатина А.И., Самойлова Т.Д. Учёт расчетов по товарным и не товарным операциям 574
Француз Е.С., Абдукаримова Л.Г. Внутренний аудит как способ контроля за деятельностью предприятия 584
Француз Е.С., Абдукаримова Л.Г. Бухгалтерская (финансовая) отчетность в разрезе принятия управленческих решений 589
Чеклова А.А., Климова Д.Н., Мананнникова О.Н. Особенности внедрения на российских предприятиях международных стандартов управлением качеством готовой продукции 595

СЕКЦИЯ I

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ ПЕРВОЙ ЧЕТВЕРТИ XXI ВЕКА

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ С УЧЕТОМ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ[1]

Антамошкина Е.Н.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры агротуризма и сервисных технологий,
Волгоградский государственный аграрный университет, Россия

Аннотация. *Оценка продовольственной безопасности может быть реализована посредством методов экономико-статистического моделирования, позволяющего учесть влияние систематизированных факторов, формирующих продовольственную безопасность в сфере производства (P), распределения (D), потребления (C) и импортозамещения продовольственной продукции (I). В статье предлагается комплексный показатель для оценки стабильности продовольственной безопасности – индекс устойчивости (I_{FS}). Теоретическая значимость исследования заключается в разработке новой оригинальной методики и методического инструментария, позволяющего оценить обеспеченность населения продуктами питания и устойчивость продовольственной безопасности.*

Ключевые слова: *продовольственная безопасность, факторы продовольственной безопасности, методы и модели оценки продовольственной безопасности, индекс устойчивости продовольственной безопасности, экономико-математические методы.*

[1] Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ по проекту 19-07-01132 «Создание интеллектуальной системы для оценки и прогнозирования продовольственной безопасности в условиях импортозамещения на основе нечеткого когнитивного подхода».

Проблема обеспечения продовольственной безопасности традиционно наиболее остро проявляется в отношении развивающихся стран мира, в большинстве из которых существенную угрозу продовольственной безопасности по-прежнему составляет низкий уровень доходов населения и бедность. Отсутствие продовольственной безопасности представляет собой ситуацию, когда домохозяйства имеют ограниченный доступ к полезным, питательным и безопасным продуктам питания, либо ограниченные возможности приобретения необходимых продуктов питания социально приемлемыми способами. Таким образом, ключевую роль в снижении вероятности отсутствия продовольственной безопасности играют доходы населения. Отсутствие продовольственной безопасности приводит к голоду, плохому состоянию здоровья и высокому уровню смертности населения.

Отсутствие продовольственной безопасности в развивающихся странах мира, как правило, анализируется в более широком контексте бедности и лишений. С категориальной точки зрения в ряде тематических исследований для характеристики нехватки продовольствия используется термин продовольственная бедность, для оценки которой анализируются бюджеты домохозяйств, ежедневные расходы на питание на основе располагаемого ежемесячного дохода, минимальная потребительская корзина [7]. Поскольку продовольственная бедность поддается измерению, ее можно рассматривать как скалярную величину, которая имеет как пространственные, так и временные особенности.

Даже в экономически благополучных странах мира, присутствуют проблемы, связанные со здоровьем населения и продовольственной безопасностью. В частности в США, существует проблема возникновения избыточного веса, в том числе среди детей и школьников, повышенной тревожности и агрессии у детей, депрессий, развития хронических заболеваний [5]. Кроме того, отсутствие продовольственной безопасности оказывает негативное влияние на экономику и систему здравоохранения, поскольку плохое состояние здоровья ведет к росту заболеваемости населения и увеличению количества дней не выхода на работу по болезни. Тем самым снижается производительность труда, ухудшается качество человеческого капитала, увеличивается объем использования медицинских услуг и в целом растет

нагрузка на систему здравоохранения.

Среди множества факторов, оказывающих влияние на продовольственную безопасность наиболее существенными являются: экономические (безработица, уровень доходов и покупательная способность населения, рост цен на продукты питания), политические (политическая нестабильность в государствах и странах мира, военные и гражданские конфликты), природно-климатические (экстремальные погодные явления, климат, засухи, альтернативный характер использования земельных ресурсов).

В частности, установлена позитивная взаимосвязь между политической стабильностью и продовольственной безопасностью. Продовольственная безопасность с точки зрения физической доступности продовольствия может быть обеспечена несколькими способами: за счет внутреннего сельскохозяйственного производства, организации доступа населения к продовольствию посредством эффективной системы сбыта (торговая, транспортная инфраструктура), закупки импортного продовольствия или поставки продуктов питания в форме продовольственной помощи. Фактор наличия политической нестабильности в государстве многократно снижает эффективность каждого из вышеперечисленных способов обеспечения продовольственной безопасности. Политическая нестабильность, в том числе, достаточно наглядно демонстрирует взаимосвязь между социально-экономической, аграрной политикой и государственной политикой, включающей регулирование всех отраслей и сфер экономики.

Доступ населения к продовольственным товарам посредством организации эффективной системы реализации продовольствия также во многом может ограничиваться политической нестабильностью, которая будет влиять как на спрос, так и на предложение продовольствия на рынке. В статье Б. Джеймса Дитона, Б. Липка отмечается, что политическая нестабильность оказывает особенно пагубное влияние на способность населения, особенно бедных получать доходы и, таким образом, приобретать продукты питания [6].

Значительное влияние на производство и доступность продуктов питания и в целом продовольственную безопасность традиционно оказывают климатические факторы. Глобальное

потепление, вызванное деятельностью человека, может вызвать повышенный риск голода, особенно среди бедного населения мира. Дальнейшее изменение климата и погодных условий предполагает необходимость адаптации технологий сельского хозяйства к существующей изменчивости климатических факторов, именно это может стать основой продовольственной безопасности для населения мира. В тематическом исследовании К. Фанджиру и Томаса Дж. Нгиги, посвященному оценке и мониторингу основных факторов снижения производства продовольствия и продовольственной безопасности, на примере Кении показано, что сокращение производства продовольствия связано с уменьшением количества осадков [8].

Большинство стран мира сталкиваются с проблемой сокращения площадей сельскохозяйственных земель из-за конкуренции с несельскохозяйственными видами использования, такими как разрастание городов, необходимость выделения части земель под дорожную инфраструктуру или добычу полезных ископаемых. Все это может привести к снижению объемов сельскохозяйственного производства и создает реальную угрозу продовольственной безопасности. Даже если в стране или ее отдельном регионе производится достаточное количество продовольствия – это не означает, что все население будет обеспечено продовольственной продукцией. Например, в Бангладеше несмотря на значительный прогресс в производстве продовольственного зерна, все также актуальна проблема продовольственной безопасности. Приблизительно около 49% домохозяйств бедны, а 23% крайне бедны и не имеют ресурсов для приобретения достаточного количества продуктов питания и, следовательно, остаются за чертой бедности [9].

Обеспечение продовольственной безопасности страны является неотъемлемой частью национальной безопасности, которая гарантирует регулярный доступ населения к качественным и безопасным для потребителя продуктам питания. Продовольствие служит базовым показателем жизнедеятельности человека, при его недостаточном количестве, отсутствии или низком качестве неизбежно наступают негативные последствия, поскольку полноценное и сбалансированное питание во многом определяет здоровье и продолжительность жизни населения.

Продовольственное обеспечение населения и продовольственная безопасность государства должны иметь устойчивый характер, что позволит сформировать условия для планомерного замещения импортируемого продовольствия продукцией российских производителей, и обеспечения населения качественной и безопасной продовольственной продукцией.

Теория устойчивого развития позволяет рассматривать различные виды экономических моделей устойчивости. Применительно к анализу устойчивости продовольственной безопасности целесообразно использование многофакторной, динамической модели оценки устойчивости, позволяющей учесть влияние систематизированных групп факторов формирующих продовольственную безопасность в сфере производства (P), распределения (D) и потребления (C) продовольственной продукции. Моделирование оценки устойчивости продовольственной безопасности на основе факторного анализа позволит выявить новые универсальные закономерности в системе обеспечения продовольственной безопасности государства и установить зависимость между факторами, определяющими продовольственную безопасность в сфере производства, распределения и потребления продовольственной продукции [1]. Кроме того, в современных условиях целесообразно учитывать также влияние на продовольственную безопасность фактора импортозамещения (таблица 1)

Таблица 1

Факторы и индикаторы продовольственной безопасности

Факторы	Индикаторы	Параметры оценки, %
P	p_1	индексы производства сельскохозяйственной продукции
	p_2	уровень продовольственной самообеспеченности
D	d_1	индексы цен на продовольственную продукцию
	d_2	Реальные денежные доходы населения в % к предыдущему году
	d_3	численность населения с доходами ниже прожиточного минимума
C	c_1	доля расходов на питание в структуре

		потребительских расходов
	c_2	объемы потребления продуктов питания в % от рациональной нормы потребления
I	i_1	индексы производства основных видов импортозамещающих продуктов питания
	i_2	доля импорта отдельных продуктов питания в товарных ресурсах

Источник: составлено автором.

Импортозамещение стало особенно важным для развития сельского хозяйства после того, как в 2014 году Россия, в ответ на санкции, введенные европейскими странами и США, запретила импорт европейских и американских продуктов питания на российский рынок. В условиях санкций со стороны ряда стран, для России все актуальнее встает вопрос продовольственной самообеспеченности, особенно в отношении регионов с развитым сельскохозяйственным производством [2; 3]. Среди импортируемых продовольственных товаров на территорию Российской Федерации наибольший удельный вес приходится на различные виды молочной и мясной продукции, в том числе консервированной, растительные и животные масла. Доля импортируемой продовольственной продукции в общем объеме соответствующих категорий товарных ресурсов в Российской Федерации по состоянию на 2018 год составила по говядине (40,7%), сухому молоку и сливкам (37,4%), растительным маслам (18,1%), сырам (29%) [4]. Необходимо отметить, что в сравнении с показателями 2013 года доля импорта говядины снизилась на 11,7%, сыров на 19%, сухого молока и сливок на 23,1%. В целом доля импортных продовольственных товаров в товарных ресурсах розничной торговли продовольственными товарами в 2018 году составила 24%, в 2019 году – 25% соответственно [4]. Реализация политики импортозамещения в России способствовала росту производства импортозамещаемых продуктов питания, что отразилось на снижении доли импортируемых продуктов на российский продовольственный рынок. Если на протяжении 2005-2014 годов доля импортных продовольственных товаров составляла в среднем 33-36%, то, начиная с 2015 года, наблюдается постепенное снижение доли импорта продовольствия.

Для анализа стабильности продовольственной безопасности России на макроэкономическом уровне предлагается оригинальный методический инструментарий – индекс устойчивости продовольственной безопасности (I_{FS}), который предлагается определять с учетом весомости (w_i) каждого блока факторов устойчивости продовольственной безопасности:

$$I_{FS} = \sum w_i f_i \quad (1)$$

Моделирование оценки устойчивости продовольственной безопасности на основе факторного анализа позволит выявить новые универсальные закономерности в системе обеспечения продовольственной безопасности и установить зависимость между факторами, определяющими продовольственную безопасность в сфере производства, распределения, потребления и импортозамещения продовольственной продукции. Теоретическая значимость проблемы разработки методологии и методики расчета комплексного многофакторного показателя – индекса устойчивости продовольственной безопасности связана с необходимостью осуществления мониторинга, оценки состояния продовольственной безопасности и прогнозировании потребности в продовольствии для населения России. Практическая значимость заключается в возможности формирования рейтинга регионов России по типам устойчивости, который позволит при разработке стратегии повышения уровня устойчивости продовольственной безопасности, предложить адекватные меры в регионах, имеющих низкий или минимально допустимый уровень устойчивости.

Список использованных источников:

1. Антамошкина Е.Н. Анализ эффективности агропродовольственной политики на основе экономико-математического моделирования // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2016. – № 10 (60). – С. 46-54. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=29159923

2. Тимофеева Г.В., Иванов О.В., Антамошкина Е.Н., Гуржиев В.А. Продовольственная безопасность в системе экономической безопасности региона // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2016. – Т. 1. – № 11. – С. 26-32. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=27541742 (дата обращения

15.11.2020).

3. Рогачев А.Ф., Шохнех А.В. Генезис математических моделей эконофизики как путь к продовольственной безопасности // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 1. – С. 410-413.

4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России [Электронный ресурс]. – URL: https://www.gks.ru/folder/11188 (дата обращения 15.11.2020).

5. Brasseur K., Ozier Amy D., McBride R., Powell A., Ratliff E., Yao P., Leong Calvin M. Hua, Umoren J. Resources Enabled to Assist the Community and Hunger (REACH): A Community Food Security Needs Assessment. Journal of Food Security, 2015, vol. 3, No. 4. pp. 99-106.

6. Deaton B. J., Lipka B. Political Instability and Food Security. Journal of Food Security, 2015, vol. 3, No. 1. pp. 29-33. – Available online at: http://pubs.sciepub.com/jfs/3/1/5.

7. Lomeling D., Wani R.N. Spatial Distribution of Food Poverty Incidence in Juba Town: A geo-statistical Assessment. Journal of Food Security, 2015, vol. 3, No. 1. pp. 11-24. – Available online at: http://pubs.sciepub.com/jfs/3/1/3.

8.Ngigi Tomas. G. Assessing and Monitoring of the Main Contributors to the Declining Food Production and Food Security, Case Study Kieni-Sub County: Kenya. Journal of Food Security, 2017, vol. 5, No. 3. pp. 88-99. – Available online at: http://pubs.sciepub.com/jfs/5/3/4.

9. Mohiuddin M., Islam M. S., Uddin M. T. Poverty, Food Security Status and Coping Strategies of Marginal Farm Households in Some Selected Areas of Bangladesh. Journal of Food Security, 2016, vol. 4, No. 4. pp. 86-94.

ПЛАНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМ РИСКОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Башкатова Н.И.,
магистрант 3 курса направления подготовки «Экономика»,
магистерская программа «Управление рисками компаний
и экономическая безопасность),
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Булгаков Г.В.
к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмент, маркетинг и реклама,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина», Россия

Аннотация. *В статье рассматривается вопрос о необходимости разработки, внедрении и планировании интегрированного риска-менеджмента в бизнес-процессах промышленных компаний.*

Ключевые слова: *интегрированный риск, риск-менеджмент, инвестиции, промышленные предприятия.*

Одним из более весомых качеств функционирования каждой организации является инвестиционная деятельность. Обновление материально-технической базы, наращивание объемов производства, освоение новых видов деятельности, все это является причинами необходимости инвестиций. Еще одним из весомых качеств считается значение анализа для планирования и выполнения инвестиционной деятельности. Прежде всего особую важность имеет предварительный анализ. Данный анализ проводится на стадии разработки проектов инвестирования и направляет на принятие правильных и обоснованных управленческих решений.

Особое значение в инвестиционной деятельности имеет учет фактора риска. Инвестирование непосредственно связано с иммобилизацией денежных ресурсов компании и как правило используется в критериях неопределенности, уровень которой имеет возможность варьироваться.

Понятие «риск» определенно для каждого участника предоставляет непосредственную оценку возможности образования невыгодных последствий в ходе реализации проекта. Действия, которые приводят к некоторым несовместимым исходам с из-

вестным последствием расположения их вероятности, имеет место риска. В случае, если расположение неизвестно, то соответственно данная ситуация будет рассматриваться, как неопределенность.

В условиях неопределенности «риск» в экономической сфере взаимосвязан с бизнес процессом предпринимательской деятельности, а также со всеми его функциями, такими как: оперативное управление, экономическим контролем, планированием и прочее. Любая из данных функций сопряжена с какой-либо мерой риска, в связи с чем, необходимо рассматривать создание адаптивной и максимально устойчивой системы в сфере экономики хозяйствования. В промышленной организации одной из неотъемлемых задач управления рисками является система регулирования риска.

«Под интегрированным риском организации понимается совокупность частных рисков отдельных бизнес-процессов с учетом специфики экономической деятельности организации» [3]. Интегрированный риск обычно характеризуется несколькими показателями или пространственной областью повышенного риска.

Основная цель интегрированного риска заключается в создании оптимального соотношения между риском и доходностью в масштабе организации. Проявление одного или нескольких видов риска могут образовать совокупный или интегрированный риск предприятия для анализа и управления рискаменеджмента. Отклонение рентабельности активов, отклонение доходности акций используют для оценки рыночной стоимости предприятия, если они непосредственно взаимодействуют на фондовом рынке, что является количественной мерой интегрированного риска.

Интегрированный риск представляет собой различные бизнес-процессы.

«Под бизнес-процессом понимается комплекс организационных и практических мер, осуществляемых собственником или менеджером организации в целях получения установленного стратегической установкой результата. Так, бизнес-процессом может выступать участок добычи полезных ископаемых, цех по переработке вторичного сырья, производственные цеха, сбытовая деятельность, обучение персонала, планирование и бюджетирование, контрольно-ревизионная деятельность и др. «[5].

Владельцы и управляющие своими предприятиями вправе самостоятельно принимать решения, о возможном уровне риска в условиях рыночной экономики при выполнении финансовой-хозяйственной деятельности. Получение стабильной прибыли с условиями минимально допустимого риска с одной стороны, и развитие предприятия без риска с другой стороны - невозможны. Инвестиционные проекты, которые направлены на увеличение объема производства могут являться примером необходимого риска. В связи с чем для владельцев компаний встает необходимость для принятия правильного управленческого решения в оптимальном уровне риска. Данный выбор подразумевает под собой анализ, прогнозирование и регулирование рисков предприятия, то есть необходимо изучить экономические сущности риска, разработать и реализовать стратегию предпринимательской деятельности по отношению к риску, а также разработать и реализовать решения значимые для экономики.

Разработка интегрированного плана менеджмента риска по всей организации позволит эффективно и всесторонне осуществить управление риском по всем подразделениям организации, системам, процессам и методам. Во многих компаниях отмечается, что применяемые методы управления и процессы, включают в себя элементы риска-менеджмента, а большинство из них используют процессы риск-менеджмента для особенных категорий риска. Исходя из этого, перед созданием плана, компании необходимо проделать анализ и оценить все элементы бизнес-процесса управления риском, который уже используется.

Планирование управления рисками должно включать в себя наиболее важные методы, практику и процессы, для того, чтобы это было надежно, уместно и эффективно.

К значительным выгодам и преимуществам для компании в системе регулирования рисков является разработка и внедрение, рассмотрим некоторые из них.

Таблица 1

Планирование системы управления рисками компании

Элементы системы планирования	Преимущества
Реалистичный анализ	Анализ финансовый, технологический, управленческий может быть наиболее реалистичным, так как исследуемые параметры уже включены в анализ, то можно определить наиболее достоверную информацию влияния оптимального процесса в конечном решении.
Принятие решений на основе рисков	В принятии решения играет две стороны, первая – стратегия влияет на характер рисков, вторая – риски влияют на стратегию. Данные решения помогут компании лучше сформировать решение по принятию рисков, определить факторы и возможности риска обеспечить основу. С разработкой инвестиционного проекта формальный риск может привести к первоклассной стратегии, так как данный процесс предлагает работникам уделить внимание на рост вероятности и возможностей, которые позволят снизить уровень отрицательных последствий.
Последовательный подход к риску	Организации сталкиваются с широким спектром рисков и инструментов для управления ими – от финансовых инструментов управления рисками для курсов ценных бумаг, цен на сырье, энергию и т.п. до страховки, а также стратегических вариантов выбора, таких, как диверсификация. Анализ рисков дает средства для сравнения этих компонентов управления рисками, гарантируя наличие комплексного подхода к управлению рисками. Например, организация может тратить на некий вид страховки большие суммы по сравнению с рисками, которые она покрывает, или тратить слишком мало на здоровье и безопасность по сравнению с рисками, которых те помогают избежать.

Использование риск-менеджмента как стратегического инструмента.	У неопределенности есть и хорошие стороны, и плохие. Систематически выделяя риск и управляя им, организация сможет получить конкурентное преимущество, осуществляя проекты, которые остальные посчитают слишком рискованными.

В интегрированном риске-менеджменте используется определение и документирование политики, которая включает в себя следующее:

- цели и объяснение того, как управлять риском;
- связи между политикой и стратегическими планами организации;
- процессы, которые используются, чтобы управлять риском;
- детали доступной поддержки и экспертизы, чтобы оказывать помощь ответственным лицам в управлении рисками;
- заявление о том, каким образом характеристики управления риском будут измерены и представлены в отчете;
- обязательство по периодическому обзору системы управления риском;
- обязательства высшего руководства организации относительно политики менеджмента риска [1].

Успешное регулирование интегрированного риска компании является одним из основных фактов устранения недопонимания в интересах собственников и менеджментов компаний.

Итак, одним из наиболее важных факторов деятельности в каждой развивающейся компании является инвестирование. А выявление показателей необходимой экономической эффективности инвестиций, является предварительный анализ, который предусматривает капитальное вложение в инвестиционный проект. Интегрированный риск, предусматривает для компаний предотвращение глобальных рисков в финансовой деятельности. Исходя из планирования, разработки и внедрения управленческих решений, компания может глобально изучить фактор риска и предотвратить его в инвестиционном проекте.

Список использованных источников:

1. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ – М.: Дело, 2000. – 280 с.

2. Бланк И.А. Инновационный менеджмент. К.: Ника-Центр, 2003. – 592с.

3. Бурмистрова А.А., Родионова Н.К., Кондрашова И.С. Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия // Проблемы социально – экономического развития России на современном этапе: мат-лы VIII Ежегод. всерос. науч. – практ. конф. (заочной) (с международным участием). Тамбов, 2015. С. 63-71

4. Иванов Г.И. Инвестиционный менеджмент: Учебное пособие – Ростов на Дону: «Феникс», 2001. – 320с.

5. Кармышев Ю.А., Меньщикова В.И. Инновации и инновационная деятельность: теория, методология, основы управления. Тамбов, 2012.

6. Меньщикова В.И., Кярки Е.О. Управление деловой активностью предприятия // Экономика предприятия: проблемы теории и практики: Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Тамбов, 2017. С. 124-131.

7. Яновская О.А., Феденков И.И. Интегрированный риск менеджмент и его эффективность на уровне предприятия // Международный экономический форум. – http://www.be5.biz/ekonomikal/r2012/2413.htm (дата обращения: 06.11.2020).

СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РОССИИ

Жадан И.Э.,
д.э.н., профессор кафедры финансы и кредит,
Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, Россия
Мамаева Л.Н.,
к.э.н., доцент кафедры экономической безопасности социально-экономического института,
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А., Россия

Аннотация. *Научная статья раскрывает актуальную на сегодняшний день тему как обеспечение кибербезопасности. Приводится анализ ряда способов обеспечения кибербезопасности, в частности, таких как CERT, SOC, Threat inteiligerice. Это способствует предупреждению последствий компьютерных атак на информационные инфраструктуры государства России. Отмечается, что среди современных способов управления рисками и защиты от различных угроз, можно выделить киберстрахование.*

Ключевые слова: *кибербезопасность, киберпреступность, киберстрахование, угрозы, риск.*

В последнее время киберугрозы и ущерб, который они наносят глобальной экономике, вышли на второе место в мире после техногенных аварий [1. С.121].

Так, согласно статье 9 187-ФЗ «О безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации», все без исключения субъекты критической информационной инфраструктуры обязаны информировать ФСБ обо всех компьютерных инцидентах, связанных с функционированием принадлежащих им на праве собственности, аренды или ином законном основании объектов критической информационной инфраструктуры. Субъекты критической инфраструктуры обязаны будут незамедлительно передавать сведения о кибератаке в Национальный координационный центр по компьютерным инцидентам. Национальный координационный центр по компьютерным

инцидентам призван координировать все мероприятия по реагированию на компьютерные инциденты и участвовать в таких мероприятий. Через него будет осуществляться обмен информацией о компьютерных инцидентах между субъектами критической информационной инфраструктуры и уполномоченными органами других стран, а также международными неправительственными организациями и экспертами по информационной безопасности.

Кроме того, центр будет осуществлять информирование субъектов критической информационной инфраструктуры по вопросам обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак и реагирования на компьютерные инциденты. В тех случаях, когда компьютерный инцидент связан с функционированием объекта критической информационной инфраструктуры осуществляющего деятельность в банковской сфере и в иных сферах финансового рынка, одновременно с информированием ФСБ России о таком компьютерном инциденте также информируется Центральный банк Российской Федерации.

Документ предполагает создание государственной системы обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак на информационные ресурсы России (ГосСОПКА), которая обеспечит сбор и обмен информацией о компьютерных атаках. Средства государственной системы обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак на информационные ресурсы России (ГосСОПКА) – это технологии, а также технические, программные, лингвистические, правовые, организационные средства, включая сети и средства связи, средства сбора и анализа информации, поддержки принятия управленческих решений (ситуационные центры), предназначенные для обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак на информационные ресурсы Российской Федерации.

В соответствии с методическими рекомендациями ФСБ центры ГосСОПКА призваны осуществлять следующие функции:

- мониторинг
- выявление инцидентов информационной безопасности и реагирование на них
- сбор и хранение информации об инцидентах
- управление АСУ ТП и системами ее защиты

- анализ угроз безопасности
- анализ защищенности систем объектов.

Для использования данных функций также должны быть предусмотрены:

- инструменты расширенного анализа инцидентов информационной безопасности с перспективой использования механизмов машинного обучения
- средства обнаружения компьютерных атак, а также средства реагирования
- средства и методы сбора, подготовки цифровых доказательств инцидентов, а также установление причин инцидентов в рамках цифровой криминалистики
- реализация взаимодействия с Национальным координационным центром по компьютерным инцидентам.

Ключевую роль в системе играет Центр реагирования на компьютерные инциденты. Главным центром реагирования на компьютерные инциденты в информационно-телекоммуникационных сетях органов государственной власти России является GOV-CERT. Он осуществляет координацию действий Russian State Network (сегмент интернета, созданный для федеральных органов государственной власти, с учетом усиленных мер безопасности) сети Интернет, а также других объектов информационной инфраструктуры России, принадлежащих органам государственной власти. Кроме GOV-CERT, также созданы «FinCERT» Банка России, CERT корпорации «Ростех», «Лаборатории Касперского», CERT-GIB, RU-CERT и др. Особое место в системе российских центров занимает RU-CERT – российский центр реагирования на компьютерные инциденты. Его главной задачей является снижение уровня угроз информационной безопасности для пользователей российского сегмента сети Интернет. RU-CERT содействует всем, кому нужна помощь, при выявлении, предупреждении и пресечении противоправной деятельности, имеющей отношение к расположенным на территории Российской Федерации сетевым ресурсам.

RU-CERT осуществляет сбор, обработку и хранение данных, связанных с распространением вредоносных программ и кибератак на территории РФ. RU-CERT, как и все остальные CERT сертифицирован Университетом Карнеги-Меллона в

США и обладает лицензией на использование товарного знака «CERT», а также входит в состав международных объединений CERT центров. Команда CERT из университета Карнеги выполняет роль общенационального координационного центра для других команд CERT на территории США.

Стоит отметить, что в США на уровне Министерства внутренней безопасности и предприятий государственного и частного сектора, также действует национальный US-CERT, предназначенный для координации реагирования на угрозы из Интернета.

Еще одним способом обеспечения как национальной, так и международной кибербезопасности является SOC (центр операционной безопасности). Главным отличием CERT и SOC является масштабность и направленность. Так, если деятельность CERT направлена на сбор информации о событиях информационной безопасности отдельных отраслей экономики, их классификацию и нейтрализацию, то главной задачей SOC является обеспечение корпоративной информационной безопасности. Следует обратить внимание на то, что SOC – это структурное подразделение организации, которое осуществляет мониторинг информационной безопасности на основе продуктов класса SIEM (Security Information and Event Management «управление информацией и событиями в системе безопасности».

Технология SIEM в реальном времени обеспечивает анализ событий безопасности, исходящих от сетевых устройств и приложений и позволяет реагировать на них до наступления существенного ущерба. Для некоторых корпоративных служб информационной безопасности приобретение такого продукта является стартовой точкой в создании корпоративного SOC центра.

К еще одному способу обеспечения кибербезопасности стоит отнести Threat inteiligerice. Это платформы киберразведки которые позволяют узнавать об угрозах, утечках, взломах и хакерской активности еще до того, как они смогут навредить компании. Платформа позволяет подключить и централизовано обрабатывать любые доступные источники информации, а также интегрировать ее с другими инструментами в области кибербезопасности, например, SIEM-системой.

Основными коммерческими поставщиками Threat inteiligerice относятся Group-IB, Cisco и Лаборатория Касперского. Компании

помимо тактической и стратегической информации, представляет веб-интерфейс, отслеживающий угрозы и риски. Внедрение и эксплуатация Threat inteiligerice позволяет компаниям получать знания об угрозах и рисках в реальном времени, что позволит поддерживать внутреннюю информационную систему безопасности компании в актуальном состоянии.

Важнейшим фактором обеспечения национальной и международной безопасности должно стать международное сотрудничество российских организаций с Европолом и Интерполом по совершенствованию процедур информирования, взаимопомощи и разработке совместных мер противодействия киберпреступности.

В настоящее время в международном праве отсутствует единое определение критической информационной инфраструктуры [4. С.32]. В связи с этим, каждое государство разрабатывает свои критерии для определения критической информационной инфраструктуры государства. Это приводит к различиям в национальных механизмах защиты критической информационной инфраструктуры в зависимости от информационных активов, полномочий государственных органов и методов регулирования. По нашему мнению, на первом этапе построения эффективной как национальной, так и международной системы кибербезопасности должен быть согласован единый понятийный аппарат в этой сфере.

Еще одним важнейшим фактором обеспечения кибербезопасности и защиты критической информационной инфраструктуры государства является эффективное сотрудничество государственного и частного сектора, который часто контролирует критическую информационную инфраструктуру. В мировой практике поставщики услуг определяются уполномоченным органом как операторы критической информационной инфраструктуры государства. Именно они предоставляют ключевые услуги для общества, охватывающие большой объем населения и территории, в связи с чем их риски могут стать национальными.

Как правило, государство возлагает ответственность за оценку рисков на отраслевых операторов. В связи с этим, национальные стандарты кибербезопасности варьируются от простейших до передовых. Поиск баланса между национальными и частными интересами – ключевая проблема при разработке

комплексной системы обеспечения кибербезопасности.

Следует отметить, что в международном праве отсутствует и единый правовой механизм обеспечения кибербезопасности. К основным причинам должно отнести различие в подходах к защите критической информационной инфраструктуры, а также разный уровень информационно-технологического развития государства. Не смотря на это, более развитые государства постепенно проявляют инициативу регионального сотрудничества в сфере кибербезопасности, предлагая эффективные и опробованные на национальном уровне модели. Главными инициаторами выступают социально и экономически развитые государства АМЕАН, среди которых бесспорным лидером как региональной, так и международной кибербезопасности является Сингапур. Предложенная Сингапуром модель обеспечения кибербезопасности критической информационной инфраструктуры является на сегодняшний день наиболее сбалансированной с точки зрения публичных и частных интересов, что объясняет ведущую роль этого государства в обеспечении кибербезопасности в АСЕАН. В стратегии кибербезопасности Сингапура выделяются четыре основные опоры:

1. Построение устойчивой инфраструктуры для усиления критической информационной инфраструктуры, путем тесного сотрудничества частного и публичного сектора.

2. Создание безопасного киберпространства путем привлечения не только государственных субъектов, но и гражданского общества и предпринимателей.

3. Развитие динамичной экосистемы кибербезопасности за счет увеличения количества специалистов в результате сотрудничества частного сектора и образовательных учреждений

4. Усиление международного сотрудничества в рамках АСЕАН.

В соответствии со стратегией кибербезопасности Сингапура, критическая информационная инфраструктура должна подвергаться аудиту не реже одного раза в два года и оценке рисков один раз в год. В случае уклонения или отказа владельца критической информационной инфраструктуры от прохождения аудита, предусмотрен штрафы [2. С.117].

К еще одному способу обеспечения кибербесопасности

можно отнести лицензирование поставщиков услуг по кибербезопасности. Лицензированию подлежат службы мониторинга управляемых центров SOC и службы тестирования на взлом.

Стремительное развитие информационных технологий и их применение во всех сферах хозяйственной деятельности приводит к параллельному появлению рисков, влияющих не только на безопасность конкретного пользователя, но и на безопасность объектов критической информационной инфраструктуры.

Среди современных способов управления рисками и защиты от различных угроз можно выделить киберстрахование. Киберстрахование обеспечивает финансовый механизм восстановления после убытков, помогая предприятиям вернуться к нормальному функционированию, сохранению стабильности, платежеспособности и снижению потерь в результате перерыва в деятельности предприятий, вызванного различного рода киберугрозами [3. С.76-79].

Киберстрахование рассматривается как метод управления рисками и защиты от различных угроз, возникающих при электронной коммерции. К основным рискам относятся: кража конфиденциальной информации персоналом компании; кража данных кредитных карт; хищение денежных средств с депозитов; утеря носителей информации; фишинг; нарушения работы компьютерной сети вследствие кибератак.

Основной задачей киберстрахования является защита от крупномасштабных кибератак, которым подвергаются банки и финансовые компании. Рынок киберстрахования в России существенно отстает от рынков Европы и США, что по нашему мнению, во многом связано с тем, что отечественные страховые компании не могут разрабатывать собственных подходов к оценке кибер-рисков. Очевидным является то, что киберстрахование помогает защитить данные до наступления кибератаки.

Также следует отметить, что киберстрахование предусматривает и аудит информационной безопасности компаний, при котором эксперты определяют существенные кибер-риски и дают рекомендации по минимизации последствий от возможных хакерских атак. Эта услуга становится с каждым годом все более популярной не только у финансовых, но и у торговых организаций. Риск-менеджеры компаний должны пересмотреть

внутреннюю корпоративную политику в вопросе кибербезопасности с учетом новых вызовов и угроз, учитывая при этом возможности киберстрахования.

Особое внимание стоит уделить безопасности программного обеспечения. Необходимо, чтобы действующее как в России, так и в других странах программное обеспечение и инфраструктура основывались на национальных технологиях и решениях, которые прошли соответствующую проверку и сертификацию. Главным фактором в разработке таких решений должна стать кооперация бизнеса и науки. Компаниям необходимо рассмотреть возможность решения подобной проблемы путем более широкого использования передовых аналитических разработок, таких как смарт-контракты, Big Data, искусственный интеллект.

Безопасность информационных систем во многом зависит от рисков, связанных с хозяйственной деятельностью человека. Одну из ключевых ролей в безопасности информационных систем играет человеческий фактор. В связи с этим, необходимо повышать цифровую грамотность граждан, работающих с информационными системами. Массовое внедрение обучающих программ и тестирования для различных социальных групп позволило бы уменьшить влияние человеческого фактора на уязвимость современного бизнеса и государственных организаций к угрозам в цифровой среде, и как следствие – способствовало развитию экономики в целом.

Особое внимание стоит уделить вопросу кибервойн. На современном этапе развития общества кибератаки становятся поводом для политических спекуляций и как следствие, причиной международных конфликтов. Очевидно, что в такой ситуации как никогда важна правильная атрибуция источника киберугроз, ошибочная классификация может привести к развязыванию различного рода конфликтов или наоборот привести к тому, что будет упущено время, необходимое для подготовки к отражению агрессии. Неспособность установить истинного виновника и, тем более заказчиков, не позволит в полной мере задействовать имеющиеся в распоряжении каждого государства дипломатические, политические и юридические рычаги.

Также необходимо сократить разрыв между практикой и законодательством в информационной сфере. Данный разрыв во

многом связан со стремительным развитием информационных технологий и затянутой практикой разработки и применения нормативно-правовых актов.

Таким образом, невозможность противостоять киберпреступности силами одной страны, создает необходимость в консолидации усилий не только на национальном, но и на международном уровне, а также принятии международных правил поведения в киберпространстве. В связи с этим, остро стоит вопрос о создании наднациональных институтов, регулирующих киберпространство в глобальной сети Интернет, и чем быстрее этот вопрос будет решен, тем менее уязвимы будут глобальные экономики в цифровом пространстве.

Список использованных источников:

1. Жадан И.Э., Мамаева Л.Н. Цифровизация таможенных отношений в ЕАЭС: перспективы развития, проблемы, решения. Сборник научных трудов по материалам X Международной научно-практической конференции. Саратов, 31 октября 2019 г. Под ред. С.А. Овсянникова, Н.А. Мошкиной. 2019

2. Малюк А.А. (2018) Основы политики безопасности критических систем информационной инфраструктуры. Курс лекций. М.: Горячая линия.-Телеком.

3. Мамаева Л.Н., Ларионов В.И. Киберстрахование как способ обеспечения информационной безопасности. //Экономическая безопасность и качество. 2018. № 3(30).

4. Полякова Т.А., Стрельцов А.А., Чубукова С.Г., Ниесов В.В. Организационное и правовое обеспечение информационной безопасности: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М. Издательство Юрайт. 2018. 325 с.

МЕСТО И РОЛЬ ДОХОДОВ В СИСТЕМЕ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ИСТОРИИ И СОВРЕМЕННОСТИ

Климонова А.Н.,
заместитель начальника управления стратегического развития, национальных целей, программ и проектов администрации области, начальник отдела анализа реализации государственных программ и региональных проектов, Россия
Юхачёв С.П.,
д.э.н., профессор,
и.о. заместителя главы администрации Тамбовской области, Россия

Аннотация. *В статье рассмотрены основные подходы к трактовке и сущности категорий «благосостояние» и «доходы населения», вопросам их формирования, предложенные зарубежными и отечественными исследователями, в аспекте истории и современности. В работе обоснована роль доходов в системе благосостояния, отражены основные угрозы, инициированные низким уровнем доходов населения, описаны их характерные черты, сделаны выводы о значении доходов населения как экономической категории и предложено её толкование с учётом анализа подходов современных исследователей и учёных прошлого.*

Ключевые слова: *благосостояние, доходы населения.*

Вопросы и пути повышения благосостояния исследуются давно, что позволило создать обширную теоретическую базу по данному вопросу. При этом многообразие взглядов на сущность данной категории и проблем повышения благосостояния обусловили наличие различных его трактовок и подходов к сущности.

По мнению Дж.Ю. Стиглица, благосостояние – обеспеченность отдельной личности, семьи, класса или социальной группы и населения в целом в государстве жизненно необходимыми потребностями (материальными, социальными, духовными) [18].

В рамках изучения проблем благосостояния интерес взывают исследования английского экономиста А. Пигу, которые отражены в книге «Экономическая теория благосостояния», где говорится, что экономическое благосостояние – это только та

его часть, которая является результатом потребления благ и услуг и имеет денежную форму.

В рамках исследования проблем достижения благосостояния значительная роль принадлежит А. Смиту, предложившему теорию экономического благополучия, которая была отражена в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов», где учёный развивает идею о взаимодействии личного и общественного интересов, что обеспечивает богатство и способствует уменьшению бедности, создает прирост благополучия населения и государства [16].

В исследованиях российских и советских ученых также отражены определенные подходы к трактовке категории благосостояния – это материальное благополучие, достаток, благоденствие, процветание, имущество; материальное благополучие, безбедность, зажиточность, состоятельность, обеспеченность, довольство, богатство, достаточность, счастье.

В современном экономическом словаре даётся схожее, но несколько иное толкование - благосостояние – мера, степень обеспеченности людей жизненными благами, средствами существования. Благосостояние характеризует уровень жизни людей [15].

На основе результатов исследования исторических фактов, отметим, что серьёзное изучение вопросов благосостояния населения в России началось с опубликования работы В.И. Семевского «Крестьяне в царствование императрицы Екатерины II» в 1881 году. В своей книге автор заменил оценки уровня жизни типа «больше – меньше» или «хуже – лучше» на статистические данные и их анализ. Нововведение в качестве количественного подхода существенно повысило качество и объективность оценок [17].

Исторические сведения дают нам возможность сделать заключение о том, что в этот период в государственной политике не было чёткого акцента на обеспечении достижения всеобщего благосостояния населения как целевого ориентира деятельности государства. Благосостояние знати обеспечивалось преимущественно за счет свободного населения, путём взимания дани и повинности в пользу государства, а также за счет использования труда крепостных и зависимых людей.

Профессор И. Платонов в работе «Вступительные понятия в учение о благоустройстве и благочинии государственном», писал о достижении материального и нравственного благосостояния населения как положительным способом (Благоустройство), так и отрицательным (Благочиние) [14].

Учёный Антонович А. Я. писал, что обеспечение благосостояния населения определяется условиями безопасности и совокупностью материальной и духовной составляющей [1].

По мнению учёного И. Тарасова достижение физического и материального благосостояния населения страны определяется законами Благоустройства и Благочиния [19].

Советский экономист В.Ф. Майер пишет о синонимичности категории благосостояния и уровня жизни, при этом определяя их как обеспеченность населения необходимыми материальными и духовными благами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения потребностей людей в этих благах [11].

По рекомендациям ООН благосостояние представляет собой систему нескольких элементов: здоровье, условия труда, занятости, организации труда, образование, социальное обеспечение, человеческие свободы.

По мнению Гатауллина Р.Ф., Юлдашевой Г.Р. благосостояние – это достижение максимально возможного уровня удовлетворения потребностей населения при эффективном использовании всех видов экономических ресурсов и соблюдении справедливости в обществе [7].

Согласно трактовке Л.М. Бутовой, благосостояние населения можно определить как меру, степень обеспеченности людей жизненными благами, средствами существования, непосредственно ориентированными на удовлетворение их многообразных потребностей [4].

Отметим, что изучение эволюции подходов к толкованию понятия благосостояния позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время особое внимание при изучении данной категории уделяется не столько материальной составляющей: доходы, ценности, вещи, продукты питания, а нематериальной: качество образования, здравоохранения, доступ к культурным благам и так далее. При этом значение материальной составляющей в структуре системы благосостояния вовсе не умаляется и про-

должает оставаться ее важным аспектом.

Как бы не была сформулирована трактовка понятия «благосостояния» очевидно, что в каждой из них фигурирует такая категория как доход. Несмотря на то, что благосостояние характеризуется не только материальными благами, доход обеспечивает доступ к обширному кругу благ.

Доходы являются инструментом удовлетворения потребности граждан и результатом развития экономики, фактором роста потребительского спроса, стимулирующим развитие предпринимательства и в конечном итоге приводящим к повышению уровня благосостояния общества.

Проблема повышения уровня доходов населения является одним из основных объектов исследований как современности, так и периодов прошлого. Большой вклад в формирование теоретических основ, связанных с сущностью доходов населения внесли зарубежные ученые. Наиболее известные взгляды на понятие и основы формирования доходов населения представлены в Таблице 1.

Таблица 1

Основные подходы зарубежных учёных к сущности доходов населения и аспектам их формирования

Учёный или группа учёных	Основные результаты в области исследования сущности категории доходов
Ксенофонт	Сформулировал отраслевые и территориальные особенности формирования доходов у ремесленников и торговцев [13]
Платон	Особое значение уделял вопросам изучения формирования и измерения доходов населения в натуральной форме [13]
Аристотель	Структурировал и классифицировал доходы по типоположению экономик (доходы царской, сатраповской, полисной и частной экономик). Внутри каждого типа экономик разделил доходы по организационной форме хозяйствующих субъектов и виду источника получения [13]
Меркантилис-ты	Основной источник формирования доходов – торговля, любое производство - средство для обеспечения доходов. Доходы населения и каждого от-

	дельного человека связаны с продажей товара.
Физиократы	Источник богатства – производство. Основным источником дохода в первую очередь является земля, земельная рента [10].
А. Смит, Д. Рикардо	Проблему доходов и их распределения связывали с теорией стоимости. Предложили трудовую теорию стоимости. Труд является основой всякой стоимости, и относительное количество его определяет стоимость товаров [5].
Ж.-Б.Сэй	Происхождение доходов связано с функционированием факторов производства Труд, земля и капитал -источники доходов общества: заработной платы, ренты и прибыли [5].
К.Маркс	Труд - единственный прямой источник дохода. Создание дохода все более зависит от общего уровня науки и ее технологического применения.
Маржиналисты	Доходы факторов производства как результат деятельности соответствующих факторов производства. Источники прибыли как результат: максимизации доходов, предельной производительности, предельной полезности факторов производства, альтернатизации и вменения издержек, минимизации платы за риск [13].
Неоклассики	Доходы факторов производства полностью соответствуют величинам производственных услуг и устанавливаются взаимодействием спроса и предложения в зависимости от предельной производительности [13].
Дж.М. Кейнс	Макроэкономический подход при изучении доходов населения. Проблемы доходов и их распределения рассматривались в связи с эффективным использованием материальных, денежных и трудовых ресурсов в обществе, проблемой занятости. Концепция «инвестиционного мультипликатора» - прирост инвестиций стимулирует рост доходов
Монетаризты	Сосредоточили внимание на макроэкономических регуляторах дохода. М. Фридмен, автор теории перманентного дохода, считал, что доход структурирован на две составляющие: перманентный доход - индивид рассчитывает получать постоянно в соответствие со своим уровнем образования,

	профессиональными способностями, социальным статусом и временный или случайный доход - не носит постоянного характера и возникает в результате внешних обстоятельств (наследство, выигрыш в лотерее, циклический подъем отрасли и т.д.) [13]
Институционалисты	Рынок не является единственным механизмом формирования доходов, а доходы не всегда формируются на основе предельной производительности. Для выяснения механизма формирования доходов населения необходимо привлечение институциональных факторов: социологических, психологических, политических, правовых и других. на уровень доходов влияют достижения науки и техники и инвестиции в человека [6]
Дж. Хикс	Доход – это максимальное количество средств, которые индивид может потребить. [21].

Рассмотрим основные воззрения относительно категории доходов, обоснованные отечественными учёными в Таблице 2.

Таблица 2

Основные подходы отечественных учёных к трактовке понятия доходы населения и аспектам их формирования

Учёный	Основные подходы к сущности и источикми доходов
Ордин-Нащокин А.Л.	Основной доход - доход от торговых и товарообменных операций [13]
Посошков И.Т.	Разделил доход как богатство на вещественное и невещественное. Источник дохода - прежде всего трудовые доходы от земли, но не рентные доходы, а доходы от продуктов и труда крестьянства [2]
Мордвинов Н.С., Сперанский М.М.	Источником дохода является труд, для роста дохода необходимо повышение производительности труда в результате его разделения [13]
Бакунин М.А., Плеханов Г.В., Ленин В.И.	Развивали теорию К. Маркса применительно к российским условиям

Бузляков Н. И., Рыбкина А. И., Терентьев П. В., Смирнов А. И., Кулак О. М., Марголин Н. С, Сидляренко А. И., Колесникова В. В., Майер В. Ф., Рутгайзер В. М., Златин В. Д.	Реальные доходы населения составляют часть национального дохода страны, непосредственно используемую на потребление и накопление населения. Кроме денежных доходов, в реальных доходах населения учитываются все натуральные и другие поступления. Реальные доходы исчисляются по всему населению и по общественным группам (рабочим и служащим и колхозникам). Конечные доходы населения количественно соответствуют денежному выражению фонда потребления и накопления в хозяйствах населения [12].
Добрынин А.Н., Тарасевич Л.С.	Доход – это приток денег
Булатов А.С.	Доход – сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный промежуток времени [3]
Федченко А.А.	Доходы - совокупность денежных и натуральных средств, а также услуг, соотнесенных с прожиточным минимумом и используемых для удовлетворения разнообразных потребностей человека с целью поддержания соответствующего физического, морального, экономического и интеллектуального уровня [20].
Засухин А.Т.	Доход характеризуется по полезности и по стоимости. Одна из сторон дохода – потребительская, отражающая жизненную неодинаковую необходимость, важность, настоятельность различных материальных благ и услуг [8]
Кадыров Д.Б., Суринов А.Е.	Доходы населения – это общественные отношения, связанные с присвоением, использованием и распределением созданного продукта
Имамова Е.В.	Доходы - экономические отношения, которые складываются между населением и предприятиями, населением и государством, группами людей и индивидуумами как субъектами этих отношений при распределении и перераспределении вновь созданной стоимости и проявляются в виде количественного результата -

	денежных доходов [9].
Бутова Л.М.	Доходы населения - совокупность денежных средств, материальных благ и услуг, получаемых населением и отдельными гражданами за определенный период времени из различных источников, обеспечивающей определенный уровень удовлетворения их потребностей [6].

Таким образом, источником образования доходов является общественное производство, стоимость, созданная трудом, при этом доходы формируются в результате распределения, связанного с отношениями собственности.

Интерес для ретроспективного анализа представляет не просто информация об объемах доходов в тот или иной период, а способность доходов удовлетворить потребности индивидов в исследуемый момент времени.

Особое место в анализе уровня доходов принадлежит статистике бюджетов домашних хозяйств. Согласно исследованиям богатые тратят на продовольственные товары 5-7% доходов. Поэтому, чем беднее человек, тем больше он тратит на продовольствие и наоборот. Величина дохода определяет принадлежность индивида к категории богатых или бедных.

Длительное проживание населения в состоянии бедности, низкого уровня качества жизни, слабого уровня развития медицинской помощи, приводит к тому, что контингенты населения, живущие за так называемой чертой бедности имеют социально значимые заболевания, являющиеся детерминантами как снижения демографической динамики, так и передачи социального заболевания «в наследство».

Представим угрозы благосостоянию населения государства, инициированные низким уровнем доходов населения в Таблице 3.

Таблица 3

Угрозы государству, инициированные низким уровнем доходов населения или их нестабильностью

Угроза	Описание угрозы
Нестабильность в обществе, социальная напряжённость	Повышает вероятность социальных конфликтов, митингов, переворотов, рост преступности
Ухудшение демографической ситуации	Отрицательно воздействует на показатели рождаемости, здоровья, может снижать продолжительность жизни населения, уменьшать соотношение численности работающих к числу пенсионеров
Недостаточный экономический рост, снижение потенциально возможных показателей, таких как ВРП, ВВП, ВНП	Низкий уровень доходов населения через отрицательное воздействие на индекс человеческого развития и благосостояние населения в целом будет оказывать отрицательное влияние на ВВП, в связи с коррелированием ВВП и индекса развития человека, также снижается покупательная способность населения, недостаточное развитие получает предпринимательство
Снижение уровня потенциального развития человеческого капитала	Низкий уровень доходов населения отрицательно влияет на уровень образования, доступность услуг по здравоохранению, несоответствие потребления продуктов питания медицинским, что отрицательно сказывается на уровне здоровья; граждан. Оказавшиеся на уровне или за чертой бедности могут испытывать угнетённость, подавленность, чувство безысходности, разочарованности, что может снизить их желание выйти из сложившейся ситуации.
Малая инвестиционная, инновационная активность	Снижаются потенциальные инвестиционные, инновационные, научные потенциалы государства

Таким образом, доходы населения как одна из важнейших составляющих уровня жизни населения выступают важнейшим индикатором его благосостояния, успешности реализуемой государством политики, его устойчивости и стабильности развития.

Регулирование доходов населения осуществляется в рамках синергии экономической, социальной, научно-технологической, идеологической государственных политик. Основными видами государственной политики, направленными на регулирование доходов населения являются экономическая и социальная.

Исследование основных подходов к сущности категории доходов населения позволяет дополнить трактовки данного понятия следующим толкованием: доходы населения – экономическая категория, основной элемент системы благосостояния, уровень величины которой является с одной стороны результатом комплексной политики государства, а с другой – совокупностью факторов, связанных с непосредственным участием индивида. При этом государственная политика должна стремиться к созданию условий, способствующих формированию доходов населения в объеме, достаточном для нормального удовлетворения его потребностей, адекватных современным условиям развития общества.

Значение доходов населения заключается в поддержании физического, морального, экономического и интеллектуального состояния человека, выполняя стимулирующую роль по отношению к экономике, формируя платежеспособный спрос. Высокий уровень доходов населения свидетельствует о позитивном развитии социально-экономического сектора государства, высоком уровне производственных, научных отраслей. При этом именно благоприятная социально-экономическая ситуация является фактором обеспечения высокого уровня доходов граждан.

Список использованных источников:

1. Антонович А.Я. Курс государственного благоустройства (полицейского права) Часть первая. Киев. Типография В.И. Завадского. 1890. С.25

2. Будкевич Г.В. Иван Посошков – первый российский экономист // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). Т. 6. 2014. №1. С. 30-35.

3. Булатов А.С. Экономика: учебник / под ред. д-ра экон. наук проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 1999. – 896 с.

4. Бутова Л. М. Благосостояние населения и механизм его регулирования. // Вестник ВГУ, серия: экономика и управление, 2006, № I

5. Бутова Л.М. Доходы населения в системе благосостояния и механизмы их регулирования // Диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук. Воронеж 2006.

6. Бутова Л.М. Эволюция взглядов на проблемы формирования доходов населения // Территория науки. – 2012. – № 1. – С. 34-40.

7. Гатауллин Р.Ф., Юлдашева Г.Р. Благосостояние населения: закономерности и динамика // Вестник ВЭГУ. № 2 (34)У.

8. Засухин А.Т. Доходы и налоги. – М.: Экономика, 1999.

9. Имамова Е.В. Доходы населения и механизм их формирования // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, 2009.

10. Кенэ Ф., Тюрго А.Р.Ж., Дюпон де Немур П.С. Физиократы. Избранные экономические произведения. Сер.: Антология экономической мысли. М.: Эксмо, 2008. С. 13

11. Майер В.Ф. Планирование социального развития и повышения уровня жизни народа. М.: Изд-во МГУ, 1988. С. 129.

12. Методические указания к разработке государственных планов экономического и социального развития СССР. М.: Экономика, 1980. 776 с.

13. Нечеухина Н.С., Мустафина О.В. Теоретические подходы к формированию и измерению дохода // Журнал Международный бухгалтерский учет №31. Издательский дом Финансы и Кредит, 2015

14. Платонов И. Вступительные понятия в учение о благоустройстве и благочинии государственном. Харьков, – Университетская Типография, 1856. С. 64.

15. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2007. – 495 с.

16. Решетникова Е.Г. Проблемы измерения социально-экономической дифференциации

17. Семевский В.И. Крестьянский вопрос в России во второй половине XVIII и первой половине XIX века // Крестьянский строй. СПб., 1905. С. 199, 288-291.

18. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора: Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997.

19. Тарасов И., Андреевский И. Полицейское право. Одесса, 1880. С.15.

20. Федченко А.А. Доходы работников: сущность и регулирование. Воронеж.: Изд-во ВГУ, 2001.

21. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал – М.: Прогресс, 1993.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА РИСКОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Максимов В.В.,
магистрант 3 курса направления подготовки «Экономика»,
магистерская программа «Управление рисками компаний
и экономическая безопасность),
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация: *В статье рассмотрены основные методические подходы и критерии отбора методов анализа хозяйственных рисков, а также предложена классификация рисков, адаптированная для целей анализа рисков организации, действующей на рынке медицинских услуг.*

Ключевые слова: *риски хозяйственной деятельности, методы анализа рисков.*

Анализ рисков хозяйственной деятельности можно определить как комплекс аналитических действий, по результатам которых менеджмент предприятия может оценить вероятность ущерба от наступления определенной рисковой ситуации.

В теории и практике управления рисками выработаны различные методические подходы к анализу хозяйственных рисков. Одним из них является статистический подход, который предполагает применение методов факторного дисперсионного и регрессионного анализа. Суть данного подхода в определении вероятности возникновения ущерба у компании на основе статистических данных предшествующего периода и установления области риска, частоту возникновения ущерба и коэффициента риска. Данный подход позволяет сравнить частоту и масштабы ущерба от риска, с частотой и масштабами благоприятного финансового исхода в схожей рисковой ситуации. Преимуществом статистического подхода является универсальность методов статистического анализа рисков, а его недостатки определяются необходимостью создания и обработки большой базы данных.

В основе аналитического подхода к анализу и оценке рисков лежат прикладные математические модели и их использование для анализа либо методом аналогии (применяются базы

данных о рисках аналогичных проектов или сделок) либо методом сценариев (совмещает анализ чувствительности результирующего показателя с анализом вероятностных оценок его отклонений). С помощью этого метода можно получить достаточно наглядную картину для различных вариантов событий. Данные методы находят широкое применение в анализе рисков реализации инвестиционных проектов.

Анализ чувствительности позволяет определить факторы риска и проанализировать широкий спектр возможных ситуаций, связанных с колебаниями выявленных факторов, как правило, на основе построения «дерева сценариев».

Метод сценариев, как правило, тесно связан с методом экспертных оценок, на основании которого определяются вероятность наступления каждого из рассматриваемых сценариев.

Обобщая рассмотренные методические подходы, следует отметить, что оптимальным является применение такой аналитической технологии, которая ориентирована на периодическую оценку уровня экономической безопасности с применением тех методов, которые в наибольшей мере соответствуют определенным критериям оценки объекта. Исходя из того, что в качестве объекта оценки выступает экономическая безопасность фирмы, общепринятые критерии отбора методики оценки должны быть применены к задачам анализа, так как не все предлагаемые методы в реальных ситуациях соответствуют заданным критериям.

Поскольку методика должна соответствовать решению двух взаимодополняющих задач – анализ вероятного ущерба и оценка вероятности наступления неблагоприятного события, то и критерии отбора методики анализа хозяйственных рисков должны применяться с позиций возможности их решения.

В числе критериев выбора методов анализа рисков хозяйственной деятельности предприятия (организации) специалисты отмечают такие как:

- ориентацию на будущее;
- точность получаемых результатов анализа;
- объективность;
- полезность;
- своевременность результатов анализа [1].

Наконец, немаловажным критерием применимости методики

анализа хозяйственных рисков служит простота ее реализации.

В силу специфики медицинской организации, а также взглядов и компетенций самого аналитика классификация хозяйственных рисков может существенно отличаться.

Применительно к проводимому исследованию классификация рисков может быть представлена следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Классификация рисков медицинской организации

Типы рисков	**Содержание**	**Виды**
Производственные риски	риски, связанные с убытками от остановки производства, вследствие воздействия различных факторов	- Операционные риски - Маркетинговые риски - Инвестиционные риски
Комплаенс-риски	риски возникновения ущерба в результате применения санкций со стороны регуляторов за несоблюдение правовых норм, нарушения внутренней регламентации хозяйственной деятельности предприятия (организации), отраслевых профессиональных стандартов	- Риски низкой квалификации персонала - Информационные риски - Риски оппортунизма
Институциональные риски	Риски, возникающие в результате институциональных изменений и дефектов, а также недобросовестного поведения контрагентов и партнеров в условиях информационной асимметрии.	- Риски недобросовестности контрагентов - Налоговые риски - Правовые риски
Финансовые риски	риски потерь денежных средств в силу колебаний финансовых факторов устойчивости предприятия (организации)	-Кредитные риски - Валютные риски - Риски кассовых разрывов

Таким образом, риски хозяйственной деятельности предприятия обусловлены колебаниями факторов как внутренней,

так и внешней среды. Их систематизация, адекватная отраслевой специфике предприятия и научно-обоснованный (в соответствии с критериями целесообразности) отбор методов анализа и оценки позволяют повысить эффективность системы обеспечения экономической безопасности любого предприятия (организации).

Список использованных источников:

1. Мешков С. А. Теоретико-методическое обоснование доктрины экономической безопасности в сфере поземельных отношений // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. Серия: социально-гуманитарная: коллективная монография // колл. авт. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2014.

2. Корниенко О.Ю., Макарова В.А. Актуальные вопросы оценки эффективности корпоративного риск менеджмента: Монография / О.Ю. Корниенко, В.А. Макарова. Изд. 2-е, дополненное. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2015.

3. Риск-менеджмент: учебник / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ф. В. Маевский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016.

4. Риск-менеджмент. Методы оценки риска / В. М. Картвелишвили, О. А. Свиридова. – Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2017.

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОЙ УГРОЗЫ ПАНДЕМИИ

Махонин Р.В.,
к.э.н., доцент кафедры государственных и гражданско-правовых дисциплин, Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет», Россия
Махонина И.Н.,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учёта и налогового контроля, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Чепурова И.Ф.,
к.э.н., доцент кафедры менеджмент, маркетинг и реклама, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *Перед угрозой мировой пандемии ускоряются цифровизация экономики, сверхбыстрыми темпами развиваются технологии, перепрофилируется деятельность многих компаний под потребности решения проблемы пандемии. В этой связи в статье на основе анализа и обобщения информационных источников проведено исследование и выявлены тенденции трансформации социально-экономических компонентов, сформулированы рекомендации в виде комплекса мер по обеспечению устойчивости компаний в данных условиях. проблематика, методы исследования, результаты.*

Ключевые слова: *цифровизация экономики в условиях пандемии, развитие электронной торговли, устойчивое развитие компании, информационный технологии.*

Современный мир подвержен глобальным трансформациям, причиной которых все чаще являются не новые требования, а новые угрозы. Так, пандемия COVID, поглотившая человечество с его проблемами в том числе социального, экономического характера, приводит к трагическим последствиям по снижению численности населения планеты, выявляет острые проблемы качества уровня развития науки, медицины, технологий, обеспечения безопасности и сохранения человечности перед лицом неминуемой опасности. В этих условиях под новым углом стали рассматривать тренды социально-экономического генезиса мирового устройства. Интересно, что основные тен-

денции, как перспективные, так и деструктивные, не только сохраняются, но и получают ускорение. Не секрет, что качество медицинского обслуживания в рамках гарантированного государством объема всему населению во многих странах, снижавшееся в течение последних десятилетий, обнажило все проблемы: не хватает квалифицированных медработников, лекарств, мощностей. Несомненно, ведущие державы развивают медицинские научно-технические разработки, поддерживают перспективные исследования, но медицина «для всех», к сожалению, при этом, по сути, вымирает вместе «со всеми».

В первую волну пандемии, пришедшуюся в нашей стране на весну 2020 года, когда был объявлен режим самоизоляции, оказавшиеся в домашней изоляции люди вынужденно начали массово осваивать цифровые технологии сферы торговли. За три месяца объем электронной коммерции существенно повлиял на полугодовой показатель данного рынка, доведя его до уровня 10% от общих розничных продаж, что явилось историческим максимумом [1]. наибольший вес в структуре электронной коммерции заняли одежда и обувь (30,2% от локального рынка), опередив цифровую и бытовую технику (29,5%), а замыкают тройку лидеров продукты питания с долей 14,1%. По прогнозной оценке Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), к концу года российский рынок интернет-торговли достигнет 2,933 трлн рублей против показателя 2019 года в 2,032 трлн рублей, что по темпу прироста 44% [1].

Рынок российской онлайн-торговли по показателям приближается к американскому (13,9%), хотя отстает от китайского, на котором доля 29,9%. Такие тенденции отмечаются по всему миру: компания Visa сообщила о 18% росте расходов на онлайн-продажи в США, при том, что тринадцать миллионов латиноамериканских держателей карт Visa впервые совершили онлайн-операции в первом квартале 2020 г. [1].

Такое изменение важно, как для платформ, так и для формирования персонализированного контента: важны наиболее гибкие стратегии вовлечения покупателя, способы быстрого обновления данных для понимания вкусов и предпочтений клиентов, оперативного удаления неактуальных с этой точки зрения предложений того. Интересно, что некоторые компании впер-

вые внедрили для покупателей возможность управления цифровым опытом, что позволило обеспечить быстрый способ получения информации о пожеланиях и потребностях. Например, клуб абонементных ресторанов Tasting Collective в период карантина перешел от бизнес-модели приготовления ужинов под руководством шеф-поваров в своих заведениях к кулинарным занятиям в прямом эфире.

Ускорение темпов цифровизации отмечается не только в торговле, но и самих цифровых технологиях. Параллельно растет спрос на высокие технологии. Темпы роста такие, что, если раньше предприятия могли на технологические обновления планировать месяцы и годы, то в настоящее время считанные недели.

В наблюдаемой всем миром гонке по созданию вакцины: компания Insilico Medicine перепрофилировала свою платформу искусственного интеллекта на разработку лекарства.

Огромное количество предприятий в условиях пандемии стали работать с сокращенным штатом сотрудников и дистанционно, что также повысило спрос на информационные технологии, инструменты искусственного оповещения (виртуальные ассистенты, тепловизионные камеры для выявления лихорадки и т.д.), помогающие сохранять здоровье и обеспечивать актуальное информирование людей, интеллектуальные устройства поддержания бесперебойной работы важных предприятий (например, Innowatts-стартап, использующий искусственный интеллект для управления повышенной потребностью в электроэнергии), робототехнику (использование роботов не только в промышленных производственных процессах, но и для обработки, дезинфекции, например).

Ожидается, что в долгосрочной перспективе робототехника будет развиваться ускоренными темпами, что вызовет взрывное развитие IoT-устройств и 5G-сетей. Очевиден колоссальный спрос на инструменты для телемедицины и обучения с помощью VR. По сути большое количество технологий и техники в настоящее время перепрофилируются под потребности решения задач борьбы с пандемией. Уже сегодня многие компании ощутили это на себе: компания Kinsa, производящая интеллектуальные термометры, имеет массив данных о температуре тела поль-

зователей, поэтому на его базе теперь создана карта US Health Weather Map, которая разбивает получаемые данные по округам; компания Oura, производитель «умных» колец, совместно с UCSF изучает перспективы кольца обнаружить ранние признаки COVID [2].

В краткосрочной перспективе пандемия провоцирует «инновационный стресс», когда испытанию подвергается синергия эволюции инноваций и сферы их внедрения. Это заметно даже по ресторанам, которые сохранили себя как бизнес в пандемию потому, что стартапы по доставке продуктов соединили их с покупателями; по городам, сотрудничающим с гостиницами с целью размещения бездомных и тем самым затормозить распространение вируса в переполненных убежищах; по компаниям, перепрофилирующим свои производства, как, например, Louis Vuitton, использующий свои парфюмерно-косметические линии для производства дезинфицирующего средства для рук, поставляемого бесплатно в больницы, и как, например, Hedley&Bennett, Hanes и другие бренды одежды, теперь выпускающие защитные маски и перчатки.

По мере того. как мир продолжает борьбу с эпидемией, многие организации активно реализуют свои программы социальной ответственности на основе надлежащего ведение бизнеса и организации условий труда для сотрудников, что является ключевым аспектом сохранения и поддержания экономической стабильности в стране. Стратегические и операционные риски деятельности любой компании в условиях пандемии должны стать управляемыми. Для этого необходимо разработать и внедрить целый комплекс мер, который адаптируется к каждой компании, исходя из ее особенностей [3]. На основе существующих аналитических разработок в данной области, предлагаем комплекс из шести составляющих:

1. Способность формировать сильную команду профессионалов для принятия оперативных решений в сложной или даже критической ситуации.

2. Разработка приблизительного плана работы в условиях различной сложности с предусмотренными «запасными» вариантами решения возникающих проблем с поставкой, реализацией, получением или произведением оплаты.

3. Поддержание эффективной коммуникационной системы как внутри организации, так и с внешними коммуникаторами (контрагентами).

4. Обеспечение комплексной системы обеспечения безопасности труда и психо-эмоционального здоровья сотрудников в условиях гарантии конфиденциальности получаемых данных об элементах данной системы.

5. Наличие своевременно работающей схемы минимизации рисков взаимодействия с клиентами.

6. Развитие корпоративной солидарной социальной ответственности и стремления следованию национальным приоритетам в развитии данного направления.

Анализируя происходящие трансформационные изменения в мире в условиях пандемии COVID, нам удалось уточнить, что темпы мировой цифровизации нарастают, бизнес многих компаний перепрофилируется под потребности здравоохранения, растет роботизация и спрос на технологии искусственного интеллекта, расширяются масштабы интернет-торговли. Мир уже никогда не будет прежним, адаптироваться приходится не только экономике, но, прежде всего, людям.

Список использованных источников:

1. Аналитические обзор. [Электронный ресурс] / Режим доступа: https:// https://www.retail.ru/news/mega-nizhniy-novgorod-otkryvaet-tsentr-uvlecheniy-mega-delo-10-sentyabrya-2020-197611/

2. Влияние коронавируса COVID-19 на экономику России [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://www.tadviser.ru/index.php/

3. 10 ключевых мер, которые должны предпринять организации в условиях эпидемии [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/risk/articles/2020/ten-things-firms-to-do-in-2019-ncov.html

НАЛОГОВЫЙ МОНИТОРИНГ: КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Нюхня И.В.,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и экономического анализа,
Рязанский государственный университет им. С.А. Есенина, Россия

Аннотация. *В статье дано понятие налогового мониторинга. Определены преимущества использования данной системы. Рассмотрены критерии, позволяющие вступить организациям различных сфер деятельности в данный механизм государственного контроля. Проанализированы основные моменты принятой в 2020 году Концепции развития и функционирования в РФ системы налогового мониторинга.*

Ключевые слова*: налоговый мониторинг, налоговая инспекция, камеральные проверки, налоги и сборы.*

Налоговый мониторинг, на сегодняшний день, новейшая и эффективная система информационного взаимодействия государства и крупных компаний, в основе, которой лежит система управления рисками. [2] Ее преимуществом является существенное сокращение издержек компаний и уменьшение документооборота. Применение налогового мониторинга дает долгосрочную определенность за счет быстрого урегулирования спорных вопросов относительно налоговых позиций. Компании, вовлеченные в налоговый мониторинг, имеют возможность исправить ошибки или отстоять свою позицию, не дожидаясь камеральных проверок и не доводя дело до суда.

Налоговый мониторинг, как новая форма налогового контроля, осуществляется с 1 января 2016 г.

Начальник Управления налогового мониторинга ФНС России Марина Крашенинникова отмечает, что в 2021 году на такую форму контроля перейдут более 100 компаний, плюс к тем 95, которые уже в проекте. [3]

Условно всех подавших заявления можно поделить на две группы. Первая группа – это новые участники: Петербургский нефтяной терминал, международный аэропорт Симферополя,

Башня Федерация (ЗАО «Башня Федерация»), Национальная система платежных карт, банк «Открытие». Большой процент среди иностранцев: Procter & Gamble с двумя «дочками», Леруа Мерлен, МЕТРО Cash & Carry, Нестле, Ферреро, Тиккурила.

Вторая группа – это крупные компании и консолидированные группы, которые постепенно переходят на налоговый мониторинг: Новатэк (5 «дочек»), Лукойл (4 «дочки»), Газпром (17 «дочек»), Роснефть (10 «дочек»), Объединенная судостроительная корпорация (5 «дочек»), Норильский никель, Московская биржа, которая до этого перевела на мониторинг Национальный клиринговый центр.

ФНС ориентирована на вторую группу предприятий, чтобы они перевели на мониторинг все свои дочерние компании. Это позволит снизать издержки,

К налоговому мониторингу также активно присоединяются ИТ-компании, которые продают технические решения, так называемые «витрины», для участников проекта. Это удобно, причем и клиентам, и нам, так как созданием продукта занимаются компании, которые в курсе последних нововведений, которые не только производят, но и тестируют их на себе.

Подать заявление о переходе на налоговый мониторинг с 2021 года можно до 1 октября 2020 года. Этот срок был продлен на три месяца из-за распространения COVID-19 в соответствии с Постановлением Правительства от 02.04.2020 № 409 . Направить такое заявление в этом году можно в электронном виде.

Одновременно с заявлением необходимо направить следующие документы:

1. регламент информационного взаимодействия;
2. информацию о взаимозависимых лицах;
3. учетную политику для целей налогообложения;
4. внутренние документы, регламентирующие систему внутреннего контроля организации.

В начале этого года была принята Концепция развития налогового мониторинга на ближайшие пять лет.

Концепция предусматривает:

1. Поэтапное снижение порога для добровольного присоединения компаний к системе. Как видно по данным таблицы 1, снижение произойдет в три раза, При этом будут учитываться не

только исчисленные компанией налоги, но и суммы НДФЛ и страховых взносов.

Таблица 1

Темпы снижения значений критериев присоединения компаний в налоговому мониторингу

Показатель	2020 г.		2022 г.	
	Значение	Основание	Значение,	Основание
Объем годовых доходов	3 млрд. руб.	ст. 105.26 НК РФ [1]	1 млрд. руб.	Распоряжение правительства РФ от 21.02.2020 г. №381 - р
Сумма активов	3 млрд. руб.		1 млрд. руб.	
Сумма всех налогов	300 млрд. руб.		100 млрд. руб.	

2. Отказ от проведения налоговых проверок и сокращение сроков. В концепции совершенствуется процесс направления требований и уведомлений. Если налоговый орган выявляет расхождение, он сообщает об этом налогоплательщику, тому дается время на исправление. После корректировок налоговый орган дает обратную связь: устранены расхождения или нет. Если нет, то опять направляется уведомление.

Важная норма в законопроекте – это возможность для участников налогового мониторинга получать возмещение по НДС и акцизам по аналогии с заявительным порядком, но без банковских гарантий и поручительств. Возврат денежных средств в оборот будет в течение 5 дней.

3. Развитие расширенного информационного взаимодействия путем организации доступа налоговых органов к информационным системам налогоплательщика в реальном времени. Для этого предлагается разработать и утвердить форматы документов (информации), содержащихся в информационных системах плательщиков, в том числе с учетом создания в рамках национальной программы «Цифровая экономика РФ» правовых условий формирования электронных документооборотов и процедур хранения их копий.

«Мы публикуем готовые формы и форматы, компания их берет, отдает разработчику и ставит задачу совместить это с его системой. Причем мы исходим не с позиции «нам нужны твои данные», а с позиции, чтобы эти данные состыковывались друг с другом, чтобы и они и мы понимали, как складываются те или иные показатели. Благодаря форматам, декларация, например, или отчет даже не отправится к нам, потому что их система не пропустит документ. То есть фактически мы отдаем формализованные правила контроля, чтобы они сами у себя наводили порядок» – поясняет Начальник Управления налогового мониторинга ФНС России Марина Крашенинникова. [3]

Кроме того, 2023 год – последний, когда в налоговый мониторинг можно войти на телекоммуникационных каналах связи. С октября 2024 года системы будут общаться друг с другом, полная роботизация.

4. Концепция также возлагает на Налоговую службу обязанность вести карты отраслевых рисков участников налогового мониторинга, формировать их риск-профили, автоматически выявлять риски и уведомлять о них налогоплательщиков.

Применение риск-ориентированного подхода позволит из десятков миллионов операций проверять только те, которые содержат элементы риска.

5. Дальше предполагается развитие сервисной составляющей. Чтобы научить системы плательщиков общаться с нашей системой без участия человека, нужно создать очень много сервисов, например, по проверке нормативно-справочной информации: КНД, КБК, ОКВЭДы, ОКОФы, – то есть всю эту информацию нужно сначала выверить.

Также в законопроекте заложена норма по блокировке счетов, чтобы ни один территориальный налоговый орган не мог заблокировать счета участнику налогового мониторинга. То есть все действия, которые совершаются с таким налогоплательщиком, должны идти из одного окна.

Реализация мероприятий, предусмотренных настоящей концепцией, позволит:

1. Привлечь участников налогового мониторинга. Так к 2022 году план – до 3879 плательщиков, к 2024 году не менее

7827 плательщиков.

2. Повышение доли автоматических и автоматизированных контрольных процедур.

3. Снижение уровня неопределенности порядка налогообложения для плательщиков, в отношении которых проводится мониторинг.

4. Повышение доли мотивированных мнений налоговых органов, составленных по запросам плательщиков в отношении планируемых сделок.

Такое усовершенствование системы позволит гарантировать высокую скорость и точность проверок, повысит точность прогнозирования налоговых поступлений. [2]

Список использованных источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть I [Электронный ресурс]: принят ГД РФ 16.07.1998:. // СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/

2. «Концепция развития и функционирования в Российской федерации системы налогового мониторинга»: [Электронный ресурс]: Распоряжение правительства РФ от 21.02.2020 г. №381 – р Режим доступа: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202003020017?index=0&rangeSize=1

3. Официальный сайт федеральной налоговой службы. Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn62/

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Осипова С.В.,
магистрант 3 курса направления подготовки «Экономика»,
магистерская программа «Управление рисками компаний
и экономическая безопасность),
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Бурмистрова А.А.,
к.э.н., доцент кафедры политической экономии
и мирового глобального хозяйства,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *Главным и непременным критерием нормальной дееспособности современного предприятия является умение руководства, опираясь на строго научную основу прогнозировать, проводить профилактику, рационально контролировать и эффективно управлять рисками. Риск связан с управлением и напрямую зависит от эффективности, обоснованности и своевременности управленческих решений.*

Ключевые слова: *риск, предприятие, антикризисное управление, кризис.*

Современные условия требуют от предприятия разработки и внедрения комплексной системы управления рисками. Одним из таких элементов, по нашему мнению, должно стать антикризисное управление.

Антикризисное управление имеет множество аспектов и отличается в зависимости от фазы самого кризиса. Некоторые из действий должны быть выполнены до того, как это произойдет: выявление слабых мест компании, определение красных флагов и разработка рекомендуемых мер в чрезвычайных ситуациях. Основная задача управления кризисами заключается в своевременном выявлении критических этапов и принятии соответствующих мер. В тех случаях, когда кризисная ситуация становится реальностью, необходимо определить меры, которые будут приняты, скоординировать их и контролировать их осуществление и достигнутые результаты

При условии нехватки финансовых средств и большой степени неопределенности риска, появляется необходимость сложных управленческих решений, в этом и заключается своеобразность антикризисного управления.

Существует несколько этапов антикризисного управления:

Докризисный.

Первая часть антикризисного управления – предотвратить любой потенциальный кризис. Это включает в себя создание плана антикризисного управления, найм и обучение команды антикризисного управления и выполнение практических упражнений для реализации плана.

Антикризисное управление и ответные меры.

Второй шаг в антикризисном управлении – это процесс преодоления и реагирования на различные стадии кризиса. На этом этапе претворяется в жизнь план антикризисного управления. Команда публикуете первоначальные сообщения, связывается с сотрудниками и инвесторами, а безопасность компании и общественная безопасность имеют приоритет.

Посткризисный.

Когда кризис проходит или утихает, управление кризисом далеко не закончено. Крайне важно, поддерживать контакт со своими сотрудниками, клиентами и инвесторами и быть готовыми ответить на вопросы.

Типология кризисов состоит из отдельных групп политических, экономических, социальных, организационных, психологических, демографических и средовых факторов, которые распределяются в соответствии со структурой отношений в социально-экономической системе и проблемами ее развития. В то же время различные типы кризисов можно представить как единую цепь, в которой разрыв одного звена, то есть появление фактора одного из типов кризиса, приводит к появлению факторов других типов.

Существует несколько основных кризисов, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность хозяйствующих субъектов: стратегический, тактический и кризис платежеспособности. Кризис на уровне региона или государства может выражаться в потере способности экономики функционировать в

нормальном режиме.

На уровне конкретного региона или государства в целом кризис создается при реализации определенных факторов:

- деформация структуры региональной или федеральной экономики в направлении приоритетного развития одной или нескольких смежных отраслей;

- повышение имущественного расслоения населения;

- криминализация государственного управления и экономической деятельности;

- ослабление системы государственного управления и контроля.

При возникновении кризиса на уровне хозяйствующих субъектов учитываются следующие факторы:

- внешние-несбалансированная денежно-кредитная и налогово – бюджетная политика, неудовлетворительная структура доходов и расходов населения, нестабильность базовых политических и правовых институтов, отставание в научно-техническом развитии, конкуренция;

- внутренние-ошибки в производственной, финансовой, маркетинговой стратегии, нерациональное использование ресурсов, непрофессиональное управление, низкий уровень организационной и корпоративной культуры.

Основными направлениями антикризисного управления на уровне хозяйствующего субъекта являются постоянный мониторинг финансово-экономического состояния предприятия, разработка новых управленческих, финансовых и маркетинговых стратегий, снижение постоянных и переменных издержек, повышение производительности труда, привлечение средств учредителей, повышение мотивации персонала. [1]



Рисунок 1 – Меры на региональном или федеральном уровне

Внешняя среда состоит из комплекса факторов, которые не контролируются предприятием. Следует отметить, что влияние этих факторов является как положительным, так и отрицательным, поскольку элементы внешней среды делятся на возможности и угрозы.

В антикризисном управлении значительное место занимает оценка как внутреннего состояния предприятия, так и его внешнего положения. Внутреннее состояние представляет собой структуру используемых ресурсов, систему управления, персонал, технологию производства, выпускаемую продукцию, информационную базу и финансовое состояние. Эти характеристики являются основой для определения вероятности возникновения кризиса и необходимости включения механизмов антикризисного управления.

Внешняя среда предприятия включает в себя отношения с банками и кредиторами, местными органами власти, поставщиками, конкурентами, а также положение на рынке. [2]

Особенности взаимоотношений с органами местного самоуправления представлены формами и эффективностью реализа-

ции социальных функций антикризисного управления-сохранить работоспособность предприятия, сохранить максимально возможное количество рабочих мест, при этом сделать продолжение этой политики выгодным для новых собственников предприятия. В случае банкротства предприятия местные власти не хотят увеличивать безработный сегмент населения, поэтому помогают получить налоговые льготы на период реорганизации предприятия. Инвестиционные проекты также могут быть привлекательны для местных властей, и они помогут вам получить целевые инвестиционные кредиты от банка и налоговые льготы по местным налогам. [2]

У каждой организации должна быть своя стратегия. Это стратегия выживания, повышения конкурентоспособности и развития. Особое значение имеет стратегия в антикризисном управлении. Это дает возможность подготовиться к кризисным ситуациям, проанализировать слабые показатели развития кризиса, более уверенно понять проблемы, имеющие негативные последствия в будущем, создать и применить на практике эффективные управленческие технологии.

Стратегия антикризисного управления предполагает утверждение стратегической программы, требующей очень большой аналитической работы. При создании стратегии анализируется внешняя и внутренняя среда организации, выделяются ключевые моменты ее выживания, собирается и обобщается информация по каждому конкретному фактору. На основе оценки фактического состояния предприятия выявляются причины, по которым имеются признаки кризисного состояния.

Ранний анализ состояния компании является первым этапом разработки стратегии антикризисного управления. Затем анализируется внешняя среда с целью выявления причин ее воздействия на организацию. [4]

С целью осуществления стратегии нужно выбрать тактику, которая отражает поведение организации в определённых условиях. Среди тактических мероприятий в антикризисном управлении являются следующие: уменьшение объемов производства и сбыта, сокращение текущих издержек; устранение подразделений, уменьшение числа персонала, активные маркетинговые исследования, выявление и применение внутренних резервов,

модернизация, привлечение квалифицированных специалистов, получение кредитов, улучшение дисциплины и т.д.

Стратегическое и тактическое управление необходимо рассматривать как единое целое. Тактическое управление исполняется в рамках избранных стратегий. Если такие мероприятия проводятся отдельно от стратегических целей, то это может привести к временному улучшению финансового положения, но не даст возможности ликвидировать глубинные причины кризиса. [3]

Если предприятие своевременно отслеживает появление внешней угрозы и имеет достаточно времени для выработки эффективного ответа, оно может последовательно нейтрализовать все проблемы. Но в кризисной ситуации изменения должны применяться в строго ограниченное время. Для этого, проводится определенная тактика антикризисного управления, при которой следует стремиться к максимальной параллельности проводимой работы. Тактика будет являться эффективной при совмещении ее с уже приспособленной структурой и подчинении сбалансированной системе целей. Но при критических ситуациях времени на подготовку стратегических изменений остается очень мало, и тогда приходится радикально менять уже сформировавшуюся систему управления, что оказывает негативное влияние на работу персонала.

Антикризисное управление-лучший выход из сложившейся кризисной экономической ситуации для компании. Финансовая функция антикризисного управления заключается в сокращении кредиторов компании-должника до наилучшего способа удовлетворения их требований. При этом социальную функцию антикризисного управления компания держит в актуальном состоянии при минимальном сокращении персонала или даже увеличении корпоративного количества рабочих мест и увеличении налоговых поступлений в местные и федеральные бюджеты с ростом выручки и прибыли, а также восстановлении платежеспособности налогоплательщика-собственника налогооблагаемого имущества. Это также воспринимается как способ повышения эффективности народного хозяйства.

Когда предприятие официально объявляется банкротом, антикризисное управление не всегда предполагает управление. Оно необходимо на предприятиях, которые характеризуют со-

стояние экономического кризиса.

Важно четко сформулировать концепцию антикризисного управления. Общепризнано, что главную роль в кризисном управлении играет финансовый менеджмент, когда главной чертой ухудшающегося экономического положения предприятия считается банкротство. Результат финансового управления вытекает из результатов всей рыночной активности компании, качества и эффективности ее команды.

Таким образом, антикризисное управление включает в себя совокупность методов и приемов, позволяющих выявить кризис, осуществить его предупреждение, справиться с негативными последствиями и смягчить ход кризиса. Технология антикризисного управления представляет собой ряд последовательных шагов по реализации механизма воздействия на систему с целью предотвращения, смягчения и преодоления различных видов кризисов.

Список использованных источников:

1. Арутюнов, Ю. А. Антикризисное: учебник для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / Ю. А. Арутюнов. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 416 с.

2. Бурмистрова А.А., Родионова Н.К., Кондрашова И.С. Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия // Проблемы социально – экономического развития России на современном этапе: мат-лы VIII Ежегод. всерос. науч. – практ. конф. (заочной) (с международным участием). Тамбов, 2015. С. 63-71

3. Кармышев Ю.А., Меньщикова В.И. Инновации и инновационная деятельность: теория, методология, основы управления. Тамбов, 2012.

4. Потокина С.А., Климова Д.Н., Мананникова О.Н. Значение и роль нематериальных факторов в обеспечении конкурентоспособности современных предприятий. //Сборник статей международной научно-практической конференции «Роль Евразийского экономического союза в глобализации российской экономики» (Челябинск, 19.11.2017 г.) - Стерлитамак: АМИ, 2017. – 266 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ И СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ

Павлов В.А.,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Ершова Е.А.,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В статье рассматриваются экзогенные факторы формирования системы национальной экономической безопасности и раскрываются причины «импорта» негативных процессов в национальные экономики в условиях объективных глобальных изменений в экономике и политике.*

Ключевые слова: *угрозы экономической безопасности, системный кризис.*

Экономическая безопасность представляет собой довольно сложное понятие, которое отражает системные связи и структурную взаимообусловленность процессов и явлений, являющихся одновременно предметным полем исследования не только экономистов, но и юристов, политологов и социологов. Понятие, тесно связанное с геополитикой, в контексте событий которой категория «экономическая безопасность» позволяет определить жизненно важные интересы нации и государства.

Впервые понятие жизненно важных интересов было закреплено в ФЗ «О безопасности» от 1992 года, который ныне утратил силу. В нем под жизненно важными интересами понималась «совокупность потребностей, удовлетворение которых надежно обеспечивает существование и возможности прогрессивного развития личности, общества и государства» [1].

Закрепление в российском законодательстве связи данного понятия с национальной экономической безопасностью предполагает и выявление угроз экономической безопасности, как рисков, воздействие которых на жизненно важные интересы достигает, или с большой вероятностью может достигнуть критического уровня.

Объектом управления безопасностью государства выступает национальные (а в условиях интеграции национальных эко-

номик и интернационализации жизненно важных интересов и межнациональные) социально-экономические системы. В силу того, что объективные закономерности развития общества находят свое проявление в конкретно-исторических условиях, то экономическая безопасность характеризуется свойствами, которые с одной стороны задаются параметрами национальной экономики как объекта безопасности, а с другой стороны, – целевыми установками акторов экономической безопасности – доминирующими элитными группами и общественными институтами.

Таким образом, экономическую безопасность можно характеризовать как совокупность внутренних и внешних условий, обеспечивающих способность экономики удовлетворять системообразующие потребности государства, общества, личности, быть конкурентоспособной на внутреннем и мировом рынках и гарантировать защиту от внутренних и внешних угроз.

Вопросы типологии угроз на современном этапе развития теории экономической безопасности достаточно глубоко проработаны, и для целей данной статьи наиболее подходит деление угроз экономической безопасности на внутренние и внешние.

Отличительная особенность современного этапа эволюции мировой хозяйственной системы, как и в целом глобального миропорядка состоит в том, что национальная экономическая безопасность обеспечивается в условиях мирового системного кризиса (табл. 1).

Таблица 1

Системные кризисы и их последствия для мировой экономики [2]

Кризис	**Специфика**	**Последствия для мировой экономики**
1873-1878гг.	Кризис модели капитализма свободной конкуренции	Монополизация экономики как реакция на кризисы перепроизводства. Переход власти к финансовому капиталу. Отделение управления от собственности.
1929-1933гг.	Кризис модели монополистического капитализма и неоклассической парадигмы	Формирование «смешанной» экономики на основе кейнсианской парадигмы

Кризис	Специфика	Последствия для мировой экономики
1973-1975гг.	Стагфляция, энергетический и валютный кризис, кризис кейнсианской парадигмы	Трансформация мировой валютной системы, либерализация экономической политики, глобализация экономики.
2008-2009гг.	Кризис неолиберальной парадигмы и мировой долларовой системы	Наиболее вероятные последствия – глокализация, создание многополюсной экономики (технологических и валютных зон)

Именно динамичность внешней среды, рост неопределенности, и, соответственно, критический характер рисков принятия экономических решений, определяет актуализацию проблемы идентификации и оценки угроз экономической безопасности на современно этапе. При этом системные кризисы поразительно совпадают с фазами перехода от одного «большого цикла» Кондратьева к другому, которые современные экономисты, среди которых особого внимания заслуживают работы С. Глазьева [3, 4], связывают с формированием технологических укладов в экономике.

Очевидно, что именно внешние угрозы являются определяющими в обеспечении национальной экономической безопасности. При этом решающее значение в вопросах национальной безопасности имеет субъектность. Безусловно, государствам с «малой» открытой экономикой сложно применять эффективные меры по защите своих жизненно важных интересов экономической сфере. Напомним, что в экономической теории понятием «малой» открытой экономики обозначают национальные экономики, чье влияние на мировую рыночную конъюнктуру минимально, так что они принимают цены на мировых рынках как данные.

В условиях глобального кризиса и обострившейся конкуренции выстроенные государствами системы обеспечения национальной экономической безопасности вынуждены действовать в условиях переформатирования международных отношений, когда субъекты мировой политики сплошь и рядом нарушают

прежние «правила игры».

Именно внешние условия, как экономические, так и политические (рис. 1), обостряют внутренние угрозы экономической безопасности, связанные с конкретными особенностями национальной экономики, ее слабыми местами, заложенными предшествующими этапами истории, негативные процессы активно «импортируются» акторами мировой политики в слабо защищенные экономики.



Рисунок 1 – Декомпозиция угроз экономической безопасности РФ на современном этапе

Таким образом, именно экзогенные факторы (кризис существующей модели глобализации, новая научно-технологическая революция) и связанные с ними вызовы определяют необходимость перманентного отлаживания системы национальной эко-

номической безопасности.

Список использованных источников:

1. Закон РФ от 5 марта 1992 г. № 2446-I «О безопасности».

2. Саяпин А.В. Контуры современного модернизационного процесса // Глобальные проблемы модернизации национальной экономики: Материалы VII Международной научно-практической конференции. 2018. С. 37-44.

3. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993.

4. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике: монография / [С. Ю. Глазьев и др.]; под ред. С. Ю. Глазьева, В. В. Харитонова. Москва: Тровант, 2009.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ГЛАВЕНСТВУЮЩИЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Павлова Ю.В.,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов,
Чебоксарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации, Россия

Аннотация. *В данной статье рассматривается устойчивое экономическое развитие общества с учетом экологического характера. Рассматриваются понятие всемирного экологического долга, причины его появления и направления решения данной проблемы. В целях разумного использования природных ресурсов в агробизнесе должны постепенно завоевывать главенствующее положение биотехнологии. При ранжировании значимости факторов устойчивого развития агробизнеса необходимо на первое место поставить фактор экологической устойчивости.*

Ключевые слова: *всемирный экологический долг, экологическая устойчивость, биотехнологии, природные ресурсы, агробизнес.*

По данным организации Global Footprint Network (Глобальная сеть экологического следа) Всемирный день экологического долга в 2019 г. для всего мира наступил 29 июля, а для России – уже 26 апреля. Это означает, что возобновляемые природой ресурсы закончились к этому дню и человечество продолжает жить дальше, используя ресурсы планеты Земля в долг, что означает уменьшение запасов, накопленных природой за всю предыдущую историю своего существования и накопление в атмосфере углекислого газа. И эта дата для нашей планеты с момента своего первого расчета в 1970 г. с каждым годом наступает все раньше и раньше. На сегодня существующий уровень потребления человечества требует 1,75 таких планет, как Земля, а к 2030 г. – уже понадобятся ресурсы двух таких планет [1].

Исключение составил текущий 2020 г., в котором Всемирный день экологического долга пришёлся на 22 августа, на 3

недели позже из-за пандемии коронавирусной инфекции. В период существования ограничительных мер в связи с данным заболеванием люди меньше перемещались по миру, не использовали транспорт и другие средства передвижения для выхода на работу или на учебу, не посещали школы, садики, магазины, кафе, развлекательные центры и рестораны. Т.е. улучшение данного показателя в 2020 г. было связано всего лишь с вынужденным сокращением потребления на всех уровнях. Для России этот день экологического долга в 2020 г. наступил 25 апреля, по сравнению с прошлым годом только на один день позже [4]. Не произошло улучшений даже с ведением ограничительных мероприятий по передвижению.

Природные ресурсы, как один из основных факторов, используются для развития общественного процесса производства. Во второй половине прошлого века произошло резкое ускорение темпов экономического роста за счет интенсивности и масштабности их использования, приведшее к негативным последствиям. Наступил момент перепотребления ресурсов планеты человечеством. Необходимо осознанное и бережное отношение к природе и ее богатствам на основе нетрадиционных технологий для сокращения всемирного экологического долга перед нашей планетой.

Поэтому сегодня очень остро встают вопросы по теоретическому изучению и практическому внедрению в агробизнесе инвестиционных проектов по использованию возобновляемых человеком ресурсов, переработки отходов жизнедеятельности человечества как на этапе производства продукции, так и на этапе потребления этой продукции. В целом, речь идет об экологизации общественного воспроизводства, который предполагает, по мнению А.П. Копытова, изменение «характера экономического развития» [2]. Оно должно быть основано на применении самих результатов технического прогресса. Основой экономического развития общества должны стать «новые экологически чистые технологии, позволяющие вовлекать в экономику ранее не использовавшиеся природные ресурсы и условия» [2], полезные свойства уже эксплуатируемого экономикой ресурсов. Отходы жизнедеятельности человечества становятся ресурсом и/или товаром для последующего этапа производств, тем самым состав-

ляя замкнутый цикл воспроизводственного процесса.

Россия, как и весь мир, может избрать такой путь экономического развития, который при тщательном анализе своих потребностей, строгом учете имеющихся запасов, умелом распоряжении существующими активами в виде возобновляемых ресурсов, сохраняя свой природный капитал, может добиться экономической выгоды. Данный выбор стал бы оптимальным из всех возможных инвестиционных решений для обеспечения стабильного благосостояния своим гражданам.

Но для реализации данного выбора требуется изменения привычек и поведения самих людей. Только внедрением стандартов, запретами и принятием законов невозможно остановить разрушение человечеством окружающей среды и достичь жизни в гармонии с природой. Мы должны быть ответственны в решении данного вопроса, методичны и последовательны в исправлении данной ситуации для всего человечества, а не только для себя. На сегодняшний день в мире скалывается ситуация постепенного истощения запасов традиционных энергоресурсов, роста загрязнения окружающей среды, озабоченности общества об экологической ситуации на планете.

Россия, как всем известно, является одной из самых больших стран мира, обладающей 11,5 % площади земной суши, и которая занимает четвертое место по запасам биоресурсов [4]. Во всех сельскохозяйственных районах регионов России наблюдается низкая степень доступности объектов энергетической инфраструктуры. В конечном итоге это влияет на экономический рост и характер этого роста.

Однако если целью инвестиционных проектов, реализуемых в сфере агробизнеса, наряду с финансированием экономической деятельности станет достижение высоких результатов в развитии общества и разумное использование природных богатств, то можно будет добиться долгосрочного и устойчивого экономического равновесия [4].

Естественное равновесие – ключевое свойство систем и характеризуется экологической емкостью территории, оцениваемой через индексы экологической устойчивости. В пределе эти индексы охватывают до 76 параметров [3], включая показатели состояния экосистем, экологического стресса, экологических

аспектов здоровья населения, социальных и институциональных возможностей и др. Но здесь кроется еще одно противоречие, которому пока ни теоретически, но практически не найдено решение. Устойчивое развитие предполагает постоянное движение от простого к сложному и в любом варианте с использованием ресурсов пусть даже в меньшем объеме на один и тот же продукт, а это значит, что рано или поздно источники энергии будут на Земле исчерпаны.

Понимание того, что решение проблемы устойчивого развития агробизнеса является комплексной проблемой, где в различных связях участвуют все без исключения факторы, лежит в основе наших рассуждений и решений. Однако дифференциация внутренних свойств каждого фактора необходимы для понимания и оценки роли этих факторов в устойчивом развитии производства. В частности, оценку экологической устойчивости предлагается вести с учетом внешних и внутренних факторов. Различные методики оценок ущерба в агробизнесе не позволяют определить предельное значение и границы, когда экологическая ситуация требует включение процедур, предполагающих реструктуризацию производства вплоть до его закрытия.

Следует отметить, что приведенная схема не отражает всего многообразия связей, возникающих в конкретных ситуациях, но она дает общее представление сложности процессов взаимодействия различных факторов. Устойчивое развитие предприятий любой направленности может характеризоваться множеством показателей или критериев. Классифицировать их по определенным признакам – задача особых исследований.

Получается так, что из выделенных глобальных факторов определяющим является состояние биосферы с ее законами и принципами, в то время как влияние других факторов не является определяющим. Здесь уместно вкратце рассмотреть основную суть принципов биосферы. Первый принцип говорит о том, что геохимическая энергия живой материи стремится к максимальному выражению. Иными словами природой заложено использование всего потенциала и растений и животных (включая человека) и если бы не негативные проявления различных иных явлений, в том числе и стихийных, то реальность в урожаях, продуктивности, продолжительности жизни совпадала бы с по-

тенциалом. Второй принцип содержит констатацию того, что в ходе эволюции остаются те виды живых существ, которые своей деятельностью максимально увеличивают биогенную геохимическую энергию. Вмешательство человека в эти процессы и его непрерывное стремление увеличить потребление энергии постепенно привело к разбалансировке всей системы и теперь необходим механизм восстановления баланса. Но решение этого вопроса не найдено и только в локальном плане можно предпринять определенные усилия, замедляющие процессы деградации природы. К ним не без основания относят биотехнологии и программы экономии энергии и природных ресурсов.

Сокращение затрат энергии на единицу продукции прежде всего преследует цель оздоровления экологической ситуации в глобальном масштабе, и если такие программы осуществляются на уровне хозяйствующих субъектов, то они должны субсидироваться государством, иначе начальные затраты тех, кто реализует подобные программы, снизит их конкурентоспособность с вытекающими отрицательными последствиями. Экономия энергии возможна по двум основным направлениям: совершенствование технологических процессов и использование возобновляемых источников энергии.

В ходе проведенного исследования мы пришли к следующим выводам, что для достижения устойчивого экономического роста на сегодня уже требуется:

- экологизация общественного процесса производства;
- изменение характера экономического развития. Оно должно быть основано на использовании уже использованных природных ресурсов. Полезные свойства ресурсов использовать в полном объеме;
- изменение состава и структуры инвестиций. Реализация не только проектов, направленных на ограничение загрязнения окружающей среды, но и на безотходные технологии. При этом второе направление дает больший эффект и несет кумулятивный характер;
- экологическое воспитание и образование населения и специалистов;
- применение критерия экологической устойчивости при оценке деятельности всех хозяйствующих субъектов.

Список использованных источников:

1. Всемирный день экологического долга // Википедия. Свободная энциклопедия. Дата обращения 21.11.2020.

2. Копытов А.П. Экологический долг в системе взаимодействия экономики с природой: диссертация … канд. экон. наук: 08.00.01. Челябинск, 2006. 148 с.

3. Лазовский В.В. Модели производства эко продукции: монография / В.В. Лазовский. Москва: ЕФИР, 2020. 165 с

4. Экологический след субъектов Российской Федерации / общ. ред. П. А. Боев. Всемирный фонд дикой природы (WWF). М.: WWF России, 2014. 88 с.

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ РИСКОВ МАЛЫХ ФОРМ АГРОБИЗНЕСА

Петроченко В.А.,
магистрант 3 курса направления подготовки «Экономика»,
магистерская программа «Управление рисками компаний
и экономическая безопасность),
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *Малые формы хозяйствования в наибольшей степени подвергаются рискам в производственной деятельности. В статье приводится группировка рисков и рассматривается программно-целевой подход государственной поддержки по минимизации рисков в сельском хозяйстве для представителей малого агробизнеса.*

Ключевые слова: *малый агробизнес, проблемы формирования, развитие, экономические риски.*

Аграрный сектор экономики один из немногих, который подвергается целому ряду рисков под воздействием различного рода факторов. Риск представляет собой вероятность возникновения условий, которые могут привести к негативным последствиям для сельскохозяйственных товаропроизводителей, вследствие которых они несут убытки или недополучают прибыль. Избежать риска в сельскохозяйственном производстве из-за его отличительных особенностей практически невозможно. Таким образом, самыми уязвимыми оказываются малые хозяйствующие субъекты. Поэтому для них самой главной задачей является уменьшение существующего риска. В современных условиях решение данной задачи не представляется возможным без вмешательства государства.

Сельское предпринимательство во многом влияет и формирует социально-экономический климат в каждом регионе нашей страны. Малый агробизнес в своей деятельности сталкивается с многочисленными трудностями. Кроме того, они возникают как при создании структуры бизнеса в сельскохозяйственном направления, так и в процессе их деятельности. Исходя из этого, целью данной статьи является систематизация экономических

проблем, возникающих в процессе формирования и функционирования структур малого агробизнеса в современных условиях, а также разработка системы мероприятий для их минимизации или полного устранения.

В процессе формирования систем агробизнеса преобладают экономические проблемы ресурсного характера. Исходя из особенностей ведения агробизнеса, предприниматели сталкиваются с проблемами ресурсного характера и в материальном плане. На этом этапе целесообразно приобрести в собственность или взять в аренду землю, здания, сооружения, а также технику и осуществить наем трудовых ресурсов. Это требует внедрения собственных и заемных средств. В случае использования кредитных средств образовывается проблема залогового имущественного обеспечения. Таким образом, возникает «замкнутый круг» – отсутствуют ресурсы для начала ведения бизнеса, нет и залогового обеспечения для взятия кредита [2].

Следующей экономической проблемой рассматриваются сложности с получением кредита на открытие бизнеса, а также доступность использования кредитных резервов. При этом задействование услуг микрофинансовых организаций является бесперспективным по причине дороговизны займов, а банковские организации более требовательны к списку и качеству пакета документов и залоговому обеспечению.

Структуры агробизнеса вынуждены задействовать преимущественно арендованные земельные ресурсы и технику. Здесь возникает трудность своевременного внесения арендных платежей или окончательного сдельного расчета (в случае с привлечением сторонней техники). Поэтому субъекты малого агробизнеса должны иметь определенный резервный капитал для осуществления текущих расходов, что является проблематичным в отсутствии средств от реализации [6].

Таким образом, главная экономическая проблема при создании структур агробизнеса – ресурсная. Наравне с этим, можно подчеркнуть недостаточность государственной и муниципальной поддержки.

Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции сырья и продовольствия осуществляется с целью повышения конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продук-

ции, сырья и продовольствия для поддержания доходности отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей [1].

Основными задачами указанного направления является увеличение доли российской сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на внутреннем рынке, сглаживание сезонных колебаний цен на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие, а также создание условий для увеличения экспорта сельскохозяйственной продукции и развития товаропроводящей инфраструктуры на внутреннем рынке.

Первая проблема, которая требует урегулирования, – кардинальное сокращение воздействия государственного регулирования на сельское хозяйство, включая отмену контроля над ценами и закупочных квот [4].

На данный момент список «товаров, имеющих важное социальное значение», цены на которые регулируются государством, содержит 118 пунктов и включает в себя все продовольственные продукты. Ценовый контроль преобладает над всеми предприятиями, независимо от формы собственности. Закупочные квоты, авансовые платежи, товарные кредиты и контроль над экспортом вынуждают производителей продавать продукцию государству по искусственно заниженным ценам. В качестве « регулирования внешней торговли широко практикуются минимальные цены на экспортные товары и максимальные – на импорт [3].

Вторая проблема – это риски связаны с вероятностью возникновения потерь во время сбыта продукции. Основные причины реализационных рисков: усиление конкурентной борьбы; изменение соотношения спроса и предложения; изменение условий поставок и продаж; нарушение договорных обязательств; потеря каналов сбыта и пр. Доступ к рынкам является серьезной проблемой для малого и среднего предпринимательства. Малые предприятия зачастую готовы и способны производить больше продукции, но из-за отсутствия доступа к рынкам вынужденно отказываются от расширения производства. В этом случае неразвитая инфраструктура рынка является дополнительным фактором, сдерживающим развитие малого и среднего предпринимательства. Финансовые риски возникают в сфере

отношений сельского хозяйства с банками и другими финансовыми институтами. Из-за финансовой неустойчивости малым и средним предприятиям трудно получить внешнее финансирование, из-за чего они вынуждены вести ежедневную борьбу за выживание, т.к. не хватает средств на модернизацию и развитие производства. К сожалению, в настоящее время, большое количество хозяйствующих субъектов даже не в состоянии собрать необходимый перечень документов для получения кредита, а также не имеют приемлемого имущества, которое могло выступать в качестве предмета залога по кредиту. Инвестиционный риск означает возможность недополучения или потери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов [7].

Третья проблема – в том, чтобы гарантировать возможность передачи земельных прав с целью повышения продуктивности и эффективности агросектора.

Даже в странах с рыночной экономикой, где частная собственность на землю стала нормой, многие фермеры расценивают наиболее эффективным арендовать землю у других владельцев, чем покупать ее.

Четвертая проблема – глубокое внутреннее реформирование сельскохозяйственных предприятий и определение чисто коммерческих задач на основе прибыльности и продуктивности.

Структура производственных отношений в этих хозяйствах затронута не была. Единственно новой особенностью реорганизованных предприятий стало распределение коллективной собственности в форме имущественных паев: каждый работник получил бумажный сертификат на право владения частью имущества [5].

Таким образом, для более эффективного функционирования малого агробизнеса необходимо дальнейшее развитие законодательной и нормативной базы, регулирующей его деятельность и учитывающей все особенности. Предоставление равных условий всем хозяйствующим субъектам для входа на рынок, устранение административных барьеров и усиление государственной поддержки малых предпринимателей, должны стать главными составляющими законотворческой деятельности государства, направленными на поддержание и развитие предпринимательской деятельности в РФ.

Список использованных источников:

1. Григорян А.С., Мищенко Е.А. Проблемы и перспективы стимулирования развития экономики Российской Федерации // Молодой ученый. 2016. № 8-8 (112). С. 8-10.

2. Иванова Е.В., Меньщикова В.И. Перспективы развития кластерных структур в АПК Тамбовской области // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. 2018. № 3. С. 151-157.

3. Кармышев Ю.А. Экологический фактор в свете проблем инновационного развития экономики России: теоретические и методические аспекты // Социально-экономические явления и процессы. - 2011. - № 10.

4. Мананникова О.Н., Потокина С.А., Климова Д.Н. Инструменты стимулирования инновационной активности малого предпринимательства. //Материалы XIX международной научно-практической конференции «Россия и Европа: связь культуры и экономики» (20 ноября 2017 года) – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s r.o., 2017. – 216 с.

5. Меньщикова В.И. Устойчивое развитие сельских территорий: терминологический анализ // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 9 (55). С. 75-81

6. Родионова Н.К., Бурмистрова А.А., Кондрашова И.С. Кластерный подход к повышению конкурентоспособности регионального АПК (на материалах Тамбовской области) // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 1. С. 153-160.

7. Фефелова Н.П. Инновационные процессы в агроэкономике: их содержание, направления, инструменты совершенствования (на примере Саратовской области) / Н.П. Фефелова, А.Ю. Усанов, Г.Е. Терина. М.: РГАУ-МСХА, 2013. 104 с.

ПРИЧИНЫ ТЕНЕВИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА РЫНКАХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ УСЛУГ

Саяпин А.В.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры политической экономии и современных бизнес-процессов,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Юрина Е.А.,
д.э.н., профессор, проректор по научной работе,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В статье представлены некоторые результаты социологического опроса и выводы по результатам исследования о причинах и факторах теневизации рынков потребительских услуг.*

Ключевые слова: *теневые отношения, рынки потребительских услуг.*

Тамбовская область по потреблению услуг на душу населения занимает среди регионов ЦФО 10 место. Основными факторами снижения объема платных услуг в регионе после 2016 г. являются снижение реальных денежных доходов на душу населения и рост цен на предоставляемые услуги.

Мало кто сомневается, что предпринимательство в сфере потребительских услуг тесно связано с теневой экономикой. Более того, в силу преобладания на многих рынках потребительских услуг микропредприятий и самозанятых, многие продавцы услуг предпочитают вообще никак не регистрироваться, действуя все время в «сером», т.е. неформальном секторе экономики. Об этом свидетельствуют многочисленные эмпирические исследования, посвященные проблеме теневизации в секторе малого бизнеса (табл. 1).

Таблица 1

Основные проблемы кредитования с точки зрения микропредприятий (по значимости проблемы) [1, с. 101]

Проблемы	**место**
Слишком бюрократические подходы к выдаче кредитов	4
Личная некомпетентность	7
Предприятие не может предоставить обеспечение, требуемое банком	3
Теневая деятельность микропредприятия	1
Величина кредита слишком мала	5
Плохое финансовое состояние микропредприятия	6
Уверенность в невыдаче кредитов	2
Недостаточная информация	8

Различные исследования показывают, что теневые отношения имеют широкое распространение в частном секторе. По оценкам теневой деятельности малых предприятий, субъекты МБ занижают налогооблагаемую базу в среднем в 3-4 раза.

Результаты социологического опроса, проведенного в рамках преддипломной практики, показывают, какие услуги наиболее часто оказываются потребителям неформально (рис. 1).

Среди причин обращения потребителей к неформальным услугам на первом месте (рис. 2) с отрывом указывается низкая цена (72,46%), далее идут личные знакомства, родственные связи и т.п. (51,5%) и экономия времени (36,53%).

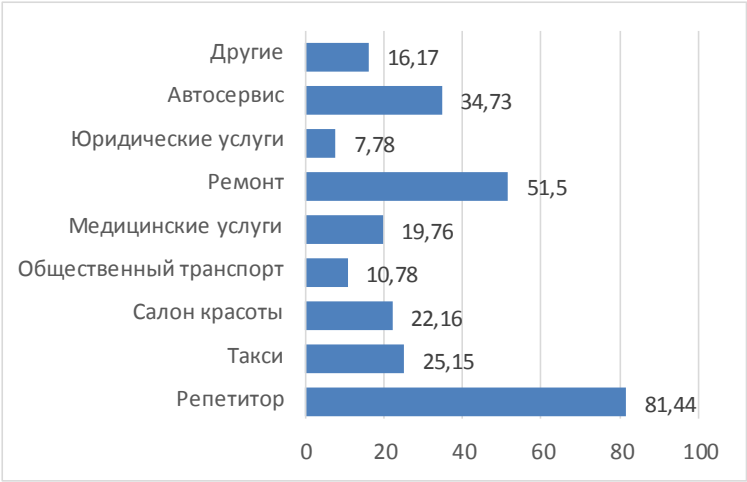


Рисунок 1 – Популярность неформальных платежей на рынках потребительских услуг, в % от общего числа респондентов

Из ответов следует, что поведение потребителей услуг продиктовано рациональным выбором (низкая цена и экономия времени), а также, вероятно, большой ролью, которую в секторе потребительских услуг играет домашняя и общинная экономика. Первое ставит под сомнение распространенный тезис о том, что теневая экономика потребительского рынка выступает серьезной угрозой самим потребителям, негативно влияет на их благосостояние. Очевидно лишь о достаточно низком уровне развития рыночных отношений в региональном секторе потребительских услуг.

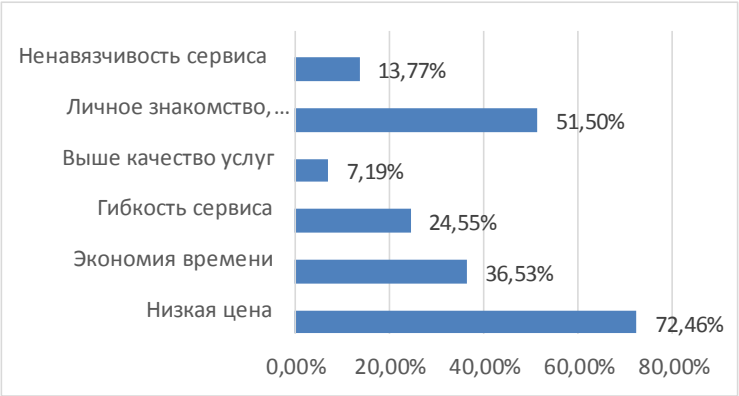


Рисунок 2 – Распределение ответов на вопрос «Почему, на Ваш взгляд, покупатели прибегают к неофициальным услугам (не более 2-х вариантов)», в %

Вопрос о том, какова причина осуществления неформальной деятельности производителей потребительских услуг, показывает, что производители услуг придерживаются тактики уклонения от налогообложения (71,26% упоминаний). Кроме того, можно предположить, что неформальные услуги практикуются работниками официально зарегистрированных организаций, как источник дополнительного заработка «за спиной» работодателя. Наконец, некоторые виды услуг – репетиторство, извоз, медицинская практика и др. – представляют собой неформальную частную практику в дополнение к официальной работе (рис. 3).

Следует также учитывать, что исследуемый сектор обслуживается преимущественно субъектами малого и среднего бизнеса. Важными факторами теневизации рынков потребительских услуг являются:

- незаинтересованность государства в активном противодействии теневым отношениям на большинстве рынков потребительских услуг в силу соотношения выгоды (дополнительные налоги) и издержек (затраты на проведение мероприятий);
- сложность выявления и противодействия теневым отношениям в секторе потребительских рынков в силу преобладания

трудно отслеживаемых, очень мобильных трудоинтенсивных технологий.

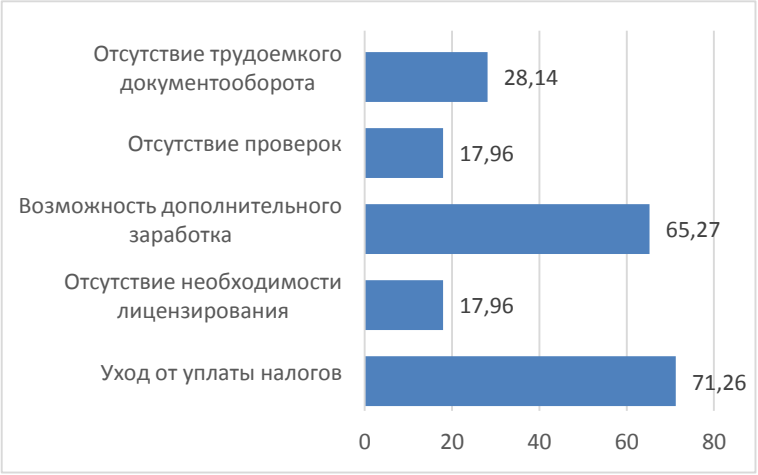


Рисунок 3 – Какова причина осуществления неформальной деятельности производителей потребительских услуг (не более 2-х вариантов), в %

При этом следует отметить, что потребители теневых услуг относятся к ним в массе своей нейтрально (70,06% респондентов) и лишь 2,4% сугубо отрицательно (рис. 9). Это указывает на то, что рынки потребительских услуг тесно связаны с неформальным сектором региональной экономики, при этом в нем заинтересованы как производители, так и потребители услуг.

Теневизация сектора потребительских услуг не может быть оценена однозначно негативно. Теневой деятельности присущи положительные функции, которые связаны с компенсацией недостатков работы официальной экономики. Одной из причин теневизации рынков потребительских услуг (а также потребительских рынков в целом), является рациональный выбор (низкая цена и экономия времени) самих потребителей, которые в условиях падения реальных доходов делают выбор в пользу более доступных по цене неформальных услуг. Это ставит под сомнение распространенный тезис о том, что теневая экономика

потребительского рынка выступает серьезной угрозой самим потребителям, негативно влияет на их благосостояние. С очевидностью, можно утверждать лишь о достаточно низком уровне развития рыночных отношений в секторе потребительских услуг.

Также требует исследования роль, которую в секторе потребительских услуг играет домашняя и общинная экономика и ее взаимосвязь с теневым сектором.

Список использованных источников:

1. Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства и пути ее легализации: монография / В.Ю. Буров. – Чита: ЧитГУ, 2010.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИЧНОСТИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19

Шишкина Е.В.,
аспирант кафедры «Экономика труда»,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия
Лаврова З.И.,
к.т.н., доцент, доцент кафедры «Экономика труда»,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Аннотация: *В данной статье авторы рассматривают влияние пандемии на уровень финансовой стабильности личности в период пандемии. Помимо этого рассматривается увеличение случаев мошенничества и меры, которые могут способствовать сохранению экономической безопасности личности в период пандемии COVID-19. Также авторами проанализированы изменения в уровне дохода на одного члена семьи. Авторы дают рекомендации по повышению экономической безопасности и стабильности граждан и их семей.*

Ключевые слова: *экономическая безопасность, пандемия, финансы семьи, COVID-19, изменение уровня дохода, безработица.*

Начало пандемии COVID-19 ознаменовалось новым этапом экономических проблем не только в стране, но и каждого отдельного человека. По мнению экспертов [8], Российская экономика переживает негативное влияние пандемии лучше, чем большая часть других рынков.

По официальным данным Росстата [3] уровень безработицы в сентябре 2020 года составил 6,3%. Эти данные учитывают только тех людей, которые встали на биржу труда как безработные, поэтому необходимо отметить, что фактический уровень безработицы зачастую существенно выше [5].

Компании по возможности сократили свои расходы на персонал: премии были сокращены, варьируемая часть заработной платы зачастую была уменьшена до минимума, а те компании, в которых оплата труда была привязана к экономическим показателям, пострадали еще сильнее [6].

Это все не могло не сказаться на выплате кредитных обязательств населения и на увеличении потребности в заемных средствах, несмотря на то, что были введены меры поддержки в виде кредитных каникул для людей, уже имеющих кредиты. Кредитные каникулы были введены 3 апреля 2020 года и составляли 6 месяцев, а срок кредитного лимита кредитных карт был увеличен до 720 дней.

Следует отметить, что на данные каникулы имеют право только те, кто получает официальный доход, а также те, чей доход снизился более чем на 30 % по сравнению с 2019 годом. Для того чтобы оценить изменение уровня доходов можно обратиться к опросу, проведенному СК «Россгосстрах», центром «Перспектива» и РБК [1].

На рисунке 1 показано изменение доли опрашиваемых в зависимости от их уровня дохода. Опрос проводился в феврале и июне 2020 года. Необходимо отметить, что результаты опроса рассчитывались на каждого члена семьи. Таким образом, суммировался доход всех членов семьи и делился на их количество.

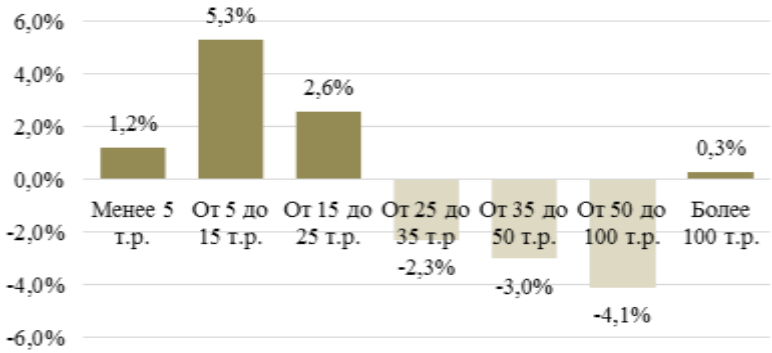


Рисунок 1 – Разница в приросте уровня дохода в сравнении февраля и июня 2020 года

Как видно из рисунка 1, количество респондентов с доходом менее пяти тысяч рублей в месяц на одного члена семьи увеличилось, что свидетельствует о сокращении доходов в семьях, где уже имелся невысокий доход. На 5,3 % выросло количество респондентов с уровнем дохода на одного члена семьи от

5 до 15 тысяч рублей. Также возросло количество людей, чей доход на одного члена семьи составляет от 15 до 25 тысяч рублей в месяц.

Важно отметить, что есть очень небольшое количество опрошенных, чья доля возросла: это люди, чей доход на одного члена семьи превышает 100 тысяч рублей. Это может быть обусловлено специфичностью некоторых областей – к примеру, сферы информационных технологий, в которой в среднем уровень заработных плат существенно выше, чем в остальных областях.

На фоне снижения общего уровня доходов и роста безработицы появились новые методы мошенничества, а, следовательно, появилась новая необходимость в экономической безопасности личности.

Случаи мошенничества участились, в особенности его дистанционные виды, к примеру, кражи средств с банковских счетов или суррогатные предложения «бесплатных продуктовых наборов». Также мошенники активно эксплуатируют вопрос коронавируса и даже предлагали поддельные вакцины от COVID-19, задолго до того, как была разработана вакцина.

Увеличилось количество мошенников, которые спекулируют на теме коронавируса, обещая отсрочки по кредитам, которые не имеют ничего общего с официальными кредитными каникулами, предлагают нелегальные виды рефинансирования имеющихся кредитов. Мошенники пытаются получить данные банковских карт и счетов, аргументируя это тем, что данные необходимы для получения результатов теста на коронавирус или каких-либо других обследований [4].

В такое сложное экономическое время необходимо уделить особое внимание экономической безопасности личности, в том числе государству, усиливая просветительскую деятельность о методах мошенничества, а также посредством предложения методов для сохранения безопасности. Общая атмосфера стресса не способствует отстраненному и реалистичному взгляду на мошеннические методы.

Необходимо разработать и распространять свод рекомендаций для того, чтобы экономическое положение семьи или средства каждого отдельного человека страдали от пандемии не так существенно [2].

Стоит обратить внимание на то, на что именно расходуются средства. Стоит составить список обязательных расходов, в которые входят коммунальные платежи, расходы на питание и передвижение. Выплаты по кредитным обязательствам стоит приостановить, если человек попадает в условия, необходимые для получения кредитных каникул. В случае, если человек не потерял работу, но его доходы сократились, необходимо выявить статьи расходов, которые можно сократить или отложить до более стабильного времени.

Также рекомендуется планировать свои расходы и рассчитывать на худшее, а именно, что то, что, к примеру, может потребовать ремонта – потребует его. Также необходимо закладывать расходы на обязательные медицинские нужды, если у человека имеются хронические заболевания, или есть необходимость постоянного наблюдения у своего лечащего врача. Может так произойти, что такого врача придется вызывать на дом, что может оказаться дороже планового посещения в клинике.

После того, как составлен перечень обязательных расходов, необходимо составить план доходов и активов. Необходимо учитывать не только текущий уровень заработной платы, но и возможную перспективу потери работы, а также те сбережения и инвестиции, которые имеются. К примеру, если приобретены какие-либо акции, и их стоимость сократилась – не стоит продавать их в нестабильное время. Другой пример: если имеется квартира, которая сдавалась за определенную стоимость, и теперь нет возможности найти квартиросъемщиков, которые были бы готовы снять ее по прежней цене – не стоит тратить средства на ремонт, чтобы повысить стоимость аренды квартиры. Напротив, стоит оценить уровень цен на аналогичные квартиры в схожих условиях, и снизить цену аренды, так как стабильная прибыль в виде ренты, пусть даже и ниже, чем до пандемии, является стабильной возможностью получения средств.

В такое нестабильное время стоит еще раз оценить свои долговременные планы: взвесить каждое отдельное решение, будь то покупка квартиры, осуществление ремонта, или получение дополнительного дорогостоящего образования. Необходимо учитывать не только текущее положение доходов и расходов, но и перспективу работы компании, в которой работает человек, а

также возможности других работающих членов семьи.

Таким образом, необходимо иметь не только план трат и активов, но и возможную финансовую «подушку безопасности», которая представлена не в виде вклада, доли недвижимости или акциях, а в денежном эквиваленте средств, к которым может быть обеспечен легкий и быстрый доступ. Хорошо, если такая сумма равняется шести месячным окладам членов семьи. Помимо этого, необходимо на всякий случай иметь наличные деньги в размере одной месячной заработной платы на случай потребности в срочных наличных расходах.

Ввиду обострившихся случаев мошенничества не рекомендуется вкладывать средства в проекты с сомнительной доходностью и повышенными рисками потери средств.

Несмотря на тревожную обстановку, необходимо помнить, что любой кризис [7], даже такой необычный как мировая пандемия COVID-19, может поспособствовать более внимательному отношению к расходам и планированию, кроме того, требуется оценить новые возможности, которые предоставляет такого рода кризис. Такими новыми возможностями могут быть новые идеи для реализации бизнеса, который, к примеру, может быть связан с устранением последствий пандемии.

В любом случае, семей и отдельных граждан, на финансы которых пандемия не оказала бы влияние, практически нет, по этой причине всем необходимо гораздо более ответственно и осмотрительно относиться к планированию расходов, тратам и текущим средствам.

Список использованных источников:

1. Агеева О. Каждый пятый в России заявил о значительном падении дохода из-за пандемии / РБК, электронный ресурс, URL: https://www.rbc.ru/economics/07/07/2020/5eff14959a794725e351de43 , режим доступа 20.10.2020.

2. Беккер И. Как защитить деньги от пандемии коронавируса / Forbes Russia, электронный ресурс, URL: https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/394943-spasitelnaya-kubyshka-kak-zashchitit-dengi-ot-pandemii-koronavirusa, режим доступа 20.10.2020.

3. Занятость и безработица в Российской Федерации в сен-

тябре 2020 года, Росстат, электронный ресурс, URL: https://rosstat.gov.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/200.htm , режим доступа 20.10.2020.

4. Зубков И. Новые схемы обмана на фоне пандемии / Российская газета - Федеральный выпуск № 80, электронный ресурс, URL: https://rg.ru/2020/04/13/kak-kibermoshenniki-obmanyvaiut-klientov-bankov-vo-vremia-pandemii.html, режим доступа 20.10.2020.

5. Лаврова З.И., Арышева М.В. Безработица и ее последствия в сфере социально-экономической политики России / В сборнике: Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе. Материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции. – 2013. – С. 40 – 47.

6. Лаврова З.И. Пути повышения конкурентоспособности предприятия малого бизнеса путем внедрения современных инструментов менеджмента / В сборнике: Актуальные проблемы менеджмента: менеджмент как важнейший фактор экономического роста и подъема уровня жизни в регионах. Материалы международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский государственный университет. – 2019. – С. 318 – 320.

7. Шишкина Е.В., Лаврова З.И. Развитие человеческого потенциала компании в условиях кризиса / Глобальные проблемы модернизации национальной экономики. 2016. С. 257-262.

8. Bloomberg, электронный ресурс, URL: https://www.bloomberg.com/europe , режим доступа 20.10.2020.

СЕКЦИЯ II

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА: ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ И ПОИСК НОВЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ДРАЙВЕР ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Бондарь Т.Е.,
к.э.н., доцент кафедры финансов,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь
Дашкевич Т.С.,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь

Аннотация. *В статье рассмотрен белорусский опыт венчурного финансирования, показана его роль в активизации инновационной деятельности. Выявлены проблемы, сдерживающие работу венчурных компаний в Республике Беларусь, предложены пути их решения.*

Ключевые слова: *инновации, финансовое обеспечение инноваций, венчурное финансирование, сдерживающие факторы и перспективы венчурного финансирования.*

Важнейшим фактором роста экономики Республики Беларусь, усиления её конкурентоспособности, повышения качества жизни ее населения признаются инновации. Беларусь не обладает весомыми природными ресурсами, а поэтому устойчивое развитие страны в долгосрочной перспективе объективно в большей степени зависит не от ее ресурсного потенциала, а от ее инновационной активности. Такой приоритет в развитии национальной экономики подтверждается опытом развитых стран, которые своей успешной деятельностью продемонстрировали

эффективность «инновационного рычага».

В организации инновационной деятельности первостепенное значение имеет проблема ее финансового обеспечения. В настоящее время в Республике Беларусь в системе методов финансового обеспечения инновационной деятельности преобладает проектное финансирование. Оно подразумевает такой тип финансирования, при котором доходы, полученные от реализации проекта, являются единственным источником покрытия его инновационных затрат. Главным преимуществом проектного финансирования является то, что оно, во-первых, позволяет сконцентрировать значительные денежные ресурсы его участников на решении конкретной хозяйственной задачи, а, во-вторых, способствует распределению между ними затрат, доходов, рисков. Однако, необходимость контроля за справедливым их распределением делает проектное финансирование сложным финансовым мероприятием. К тому же, как показывает практика, опора в инновационной деятельности исключительно на проектное финансирование сдерживает развитие более радикальных инноваций: его организаторы не идут на большой риск, который их сопровождает. А именно с радикальными инновациями связываются громкие научные открытия, прорывные изобретения, формирующие новый технологический уклад. Этот факт потребовал разработки альтернативных схем финансирования инноваций и, в первую очередь, венчурного финансирования.

Венчурное финансирование – это долгосрочные высокорисковые инвестиции в капитал вновь создаваемых высокотехнологичных перспективных компаний, ориентированных на разработку и производство наукоемких продуктов, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств. Это инвестиции в проекты, риски которых очень высоки из-за вероятности потери средств, вложенных в производство новых товаров и услуг, разработку новой техники и технологий.

Кратко процесс венчурного финансирования можно описать следующим образом: венчурный фонд выкупает часть (долю) акционерного капитала компании- объекта инвестирования. Объект инвестирования – это, как правило, молодая компания (стартап), приступившая к реализации перспективного наукоемкого инновационного проекта, находящаяся на начальном этапе

его осуществления, нуждающаяся в средствах для его реализации.

Стартап пользуется венчурными инвестициями, развивается, увеличивает свою стоимость. Через некоторое время осуществляется обратный процесс обмена венчурным инвестором, приобретенной доли капитала (акций) на денежные средства. Материальное наполнение доли к этому времени изменяется и венчурный инвестор фиксирует свою прибыль (убыток) от этой сделки. По причине наукоемкости венчурного проекта инвестор рассчитывает получить повышенную прибыль, но по причине рискованности проекта она ему не гарантируется.

В Республике Беларусь венчурными инвестициями занимается Белорусский инновационный фонд. Он объявляет конкурс на участие в инновационных проектах. К участию в конкурсе проектов приглашаются как вновь создаваемые, так и активно растущие белорусские компании, имеющие перспективные инновационные разработки, прежде всего, в сфере промышленных технологий [1].

С 2018 года к венчурному финансированию подключился Банк развития Беларуси. На сегодня ясно одно – прямого финансирования со стороны Банка развития не предусматривается, но он рассматривает два варианта венчурного финансирования. Один из них – инвестиции в партнерстве с Белорусским инновационным фондом, имеющим опыт такого финансирования. Второй вариант условно называется «фонд фондов»: Банк развития создает фонд и финансирует более мелкие фонды, которые непосредственно рассматривают венчурные проекты [2].

Ключевым событием в истории белорусской венчурной индустрии стало подписание в декабре 2016 г. договора о создании Российско-Белорусского фонда венчурных инвестиций. Соучредителями новой структуры стали Белорусский инновационный фонд Государственного комитета по науке и технологиям и Российская венчурная компания [3].

В тоже время, несмотря на эти усилия, белорусский опыт финансового обеспечения инновационной деятельности, пока нельзя признать успешным. По данным Национального статистического комитета в Республике Беларусь удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организаций промышленности составил в

2019 году всего 16,6 %. Инновационно-активными признаны 24,5 % промышленных организаций. Удельный вес отгруженной инновационной продукции, которая являлась новой для мирового рынка, в общем объеме отгруженной инновационной продукции организаций промышленности в 2019г. составил лишь 1,6 % [4].

Среди факторов, тормозящих развитие инновационных процессов, большинство опрошенных Национальным статистическим комитетом респондентов-организаций признают:

- длительный срок окупаемости нововведений, их высокую стоимость и сопряженный экономический риск;

- недостаток собственных денежных средств для реализации инновационных проектов;

- недостаточно разработанную нормативно-правовую базу по организации и налогообложению инновационной (венчурной) деятельности;

-отсутствие приемлемой организационно-правовой формы венчурных компаний и их сложная регистрация в национальной юрисдикции;

-отсутствие приемлемого работающего механизма государственно-частного партнерства и четкой законодательной базы в вопросах интеллектуальной собственности;

-невозможность участия в венчурной инвестиционной деятельности некоторых групп венчурных инвесторов, а также отсутствие законодательного определения венчурной компании, что не позволяет предоставлять данным субъектам льготы и послабления.

Для создания необходимых условий для развития венчурной деятельности в Республике Беларусь необходимо продолжить работу по раскрепощению деловой инициативы и творческого потенциала граждан, по формированию развитой конкурентной среды. Способ достижение этой цели известен – развитие малого и среднего бизнеса. Наиболее широкое распространение в мире получают малые и средние предприятия, которые успешно конкурируют с крупными. Однако, в Беларуси малое предприятие до сих пор не стало значимым хозяйствующим субъектом, полноценным и полноправным участником экономических процессов [5].

Развитию инноваций в Республике Беларусь поспособствовала бы подготовка в белорусских ВУЗах квалифицированных

управляющих венчурными фондами, менеджеров, обладающих бизнес-навыками для коммерциализации научных разработок.

Решение всех обозначенных проблем обеспечит широкое внедрение последних достижений научно-технического прогресса в практическую деятельность белорусских организаций, что необходимо для их устойчивого и поступательного развития.

Список использованных источников:

1. Белорусский инновационный фонд. [Электронный ресурс]. – Режим доступа :http://www.bif.ac.by/rus/bif/aboutbelinfonde. – Дата доступа: 29.09.2020.

2. Банк развития Беларуси может начать венчурное финансирование. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://primepress.by/news/finansi//bank_razvitiya_belarusi – Дата доступа: 29.09.2020**.**

3. Договор о создании Российско-белорусского фонда венчурных инвестиций. [Электронный ресурс]. – Режим доступа :https://www.belta.by/economics/view/dogovor-o-sozdanii-rossijsko-belorusskogo-fonda-venchurnyh-investitsij-podpisan-v-moskve– Дата доступа: 15.11.2020**.**

4. Наука, инновации и технологии В Республике Беларусь. Стат. Сб. – Минск; ГУ БелИСА2, 2019.

5. Проблемы инновационного предпринимательства в Беларуси // Бизнес союз предпринимателей и нанимателей имени профессора М.С. Кунявского [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://bspn.by/content – Дата доступа: 27.09.2013**.**

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Бондарь Т.Е.,
к.э.н., доцент кафедры финансов,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь

Аннотация. *В статье проанализирована инновационная позиция Республике Беларусь среди постсоветских и развитых европейских государств. На основании межстрановых сравнений важнейших параметров функционирования национальных инновационных систем выявлены проблемы Беларуси в этой сфере и сформулированы пути их решения.*

Ключевые слова: *инновации, инновационная система, инновационная позиция государства, глобальный рейтинг инноваций, перспективы инновационной деятельности.*

Успех в конкурентной борьбе определяется, в конечном итоге, способностью производителя предвидеть изменения рыночной конъюнктуры, быстро встраиваться в них и обеспечивать производство новой продукции с прогрессивными потребительскими свойствами. Логика такого ведения бизнеса детерминируется исключительно инновационным типом воспроизводства. Современное общество сполна осознало тот факт, что альтернативы инновационному развитию нет. Именно поэтому формирование эффективной инновационной системы, определение благоприятных условий инновационной деятельности стали важной частью концепта социально-экономического развития всех государств.

В наших предыдущих работах, принявших участие в международных научно-практических конференциях Тамбовского государственного университета им. Г.Р. Державина, мы уже излагали отдельные аспекты функционирования инновационной системы Республики Беларусь. В частности, был раскрыт белорусский опыт информационного обеспечения инновационной деятельности [1], проблемы инновационного сотрудничества в

рамках ЕЭП (а позже ЕАЭС) [2], роль инновационного образования в развитии этих процессов [3], тенденции инновационного развития Республики Беларусь [4] и т.п.

Целью этой работы является определение перспектив развития национальной инновационной системы (НИС) Беларуси. Для достижения этой цели мы планируем оценить место НИС Беларуси среди инновационных систем других стран. По нашим предположениям, намечаемое нами межстрановое сравнение позволит выявить проблемы белорусской инновационной системы и определит направления ее совершенствования на перспективу.

Объектами для международного сравнения Республики Беларусь мы определим две группы стран:

1) постсоветские страны, с которыми у Беларуси много общего: Россия, Литва, Латвия, Эстония, Украина, Молдова, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Кыргыстан, Армения, Азербайджан;

2) развитые страны мира, которые являются для Беларуси ориентиром в социально-экономическом развитии: Австрия, Германия, Дания, Франция, Швеция, Норвегия, Израиль, Финляндия, Швейцария.

Выполним пострановые сравнения по нескольким важнейшим показателям, содержащимся в официальном статистическом сборнике «Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь[5].

1. Показатель «Доля населения в возрасте 30-34 лет, с высшим образованием» характеризует саму демографическую возможность формирования кадрового потенциала для инноваций в настоящее время и на перспективу. В Республике Беларусь эта доля составляет 29,8 %, в то время как в Латвии – 41.6, Литве – 55.2 Эстонии – 43,7, Израиле – 48,0, Швейцарии –50,5. Анализ этой информации позволяет сделать вывод о том, что имеющая место в Беларуси проблема старения нации уже ограничивает перспективы инновационного роста национальной экономики и ее негативное влияние будет со временем только усугубляться [5, с.31-32].

2. Показатель «Количество выпускников аспирантуры на 1 000 человек в возрасте до 34 лет» характеризует не потенциальный, а реальный интерес молодых людей к науке, их устремление претендовать на получение ученой степени кандидата

наук – самой широкой прослойки работников высшей квалификации, на которых возлагается основная нагрузка в инновационных исследованиях и разработках. По уровню данного показателя (0.60) Беларусь находится на уровне таких стран, как Латвия-0.5, Литва – 0.9, Украина – 1,5 и значительно уступает большинству развитых стран, таких как Германия (2,7), Швеция (2.7), Швейцария (3.4). Это указывает на еще одну проблему инновационного развития Беларуси[5, с.31-32].

3. Показатель «Доля расходов коммерческого сектора на исследования и разработки в ВВП» характеризует наукоемкость валового внутреннего продукта государства. Чем выше значение этого показателя, тем выше возможность иметь на выходе инновационный продукт мирового уровня. Уровень расходов на исследования и разработки в Беларуси составляет 0,38% от ВВП, что соразмерно показателю Украины (0,26), Литвы (0,32), Эстонии (0,61). Но, это значительно ниже таких развитых стран как Израиль (3,64), Швеция (2,42), Австрия (2,22). По этому показателю Беларуси есть на кого равняться [5, с.33-34].

4. Показатель «Доля венчурного капитала в ВВП» характеризует привлечение к финансовому обеспечению инновационной деятельности альтернативных источников финансирования, берущих на себя функцию нивелирования инновационных рисков. Доля этих средств в ВВП не может быть высокой. Положительной характеристикой считается сам факт наличия таких средств в инновационном процессе. В сформированной нами выборке практически все государства имеют положительные значения этого показателя. В статистических данных по Беларуси по этому показателю стоит прочерк, что указывает на серьезную неразвитость в республике венчурного финансирования [5, с.31-32].

5. Показатель «Доля экспорта средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта товаров» характеризует структуру экспорта, его насыщенность высокотехнологичной продукцией, что является и результатом и условием успешного развития инноваций в государстве. Показатель высокотехнологичного экспорта в Беларуси – 32.1% в общем объеме экспорта товаров, что значительно ниже его значений в таких высокоразвитых странах как: Швеция (54,4%), Австрия (57.4%), Франция (58.3%), Германия (68.3%), При этом, значение этого по-

казателя по Беларуси соразмерно параметрам Украины (26.7%), Латвии (35.5%), Литвы (36.6%), В условиях, когда Беларусь свои перспективы связывает с завоеванием внешних рынков, улучшение этого показателя настоятельно необходимо [5, с.35-36].

6. Показатель «Доля МСП, осуществляющих внутренние инновации, в общем числе малых и средних предприятий» характеризует участие в инновациях малых фирм. В то время как их доля в Германии (36.8%), Австрии (38,3), Швейцарии (36.9) в Республике Беларусь уровень этого показателя ничтожно мал (3.52%). При таком его значении малый бизнес никогда не выполнит в Беларуси роль опоры экономической системы государства и, в частности, его инновационной системы[5, с.33-34].

Глобальный рейтинг инноваций (Global Innovation Index) дает наиболее полную и комплексную оценку инновационного развития по различным странам мира. В 2016 году Беларуси принадлежала 79 позиция рейтинга из 127 стран. В 2017 – 88. В 2019 – 72. В 2020 – 64 позиция. В целом, уровень инновационного развития Беларуси аналогичен уровню Казахстана (78 место), Азербайджана (82 место), Таджикистана (94 место), Кыргыстана (95 место). Намного лучше Беларуси выглядят такие постсоветские государства как Эстония (25 место), Латвия (34 место), Литва (40 место), Украина (50место). Россия в Глобальном рейтинге инноваций в 2016году занимала 26 позицию, в 2017 – 45, в 2018 – 46.В 2020 – 47. Лидерами инноваций являются Швейцари, Швеция, Германия, Финляндия, Дания. Место в середине рейтинга, на первый взгляд, не плохая позиция для Беларуси. Но на перспективу стоит задача войти в тридцатку лучших государств. Без такого прорыва прогресс в инновационной деятельности Беларуси будет проблематичным[6].

Таким образом, межстрановые сравнения в сфере инновационной деятельности показали, что Беларусь пока значительно отстает от мировых лидеров научно-технического прогресса и от некоторых постсоветских стран. Только по отдельным показателям результаты развития инновационной сферы Республики Беларусь сопоставимы с параметрами сравниваемых государств.

С учетом выявленных проблем НИС Беларуси, вырисовывается несколько направлений их решения, связанных с демографией, экономическим ростом, организационным совершенство-

ванием бизнеса, образованием и т.п. Начать эту сложную работу, на наш взгляд, следует с совершенствования образовательной поддержки инноваций. С признанием инноваций в роли доминирующего фактора социально-экономического развития Республики Беларусь, стала совершенно очевидной необходимость дополнительного внимания к национальному образованию. Ведь именно образование должно поставить национальной экономике специалистов, способных реализовать инновационные планы государства.

По оценкам отечественных исследователей и международных экспертов белорусское образование признается одним из лучших на постсоветском пространстве. Однако, как система получения знаний, оно сегодня стало отставать от реальных запросов практики, является не вполне конкурентоспособным.

Опрос белорусских работодателей на предмет соответствия профессиональных компетенций выпускников восьми отечественных государственных университетов требованиям рынка, выполненный в рамках реализации проекта «Содействие развитию компетенций в белорусском высшем образовании», обнажил достаточно неблагополучную картину. В частности, было установлено, что при относительно высоком уровне общих компетенций (4,22 по пятибалльной шкале) выпускники исследуемых вузов проявили низкие оценки по владению следующими компетенциями: способность принимать решительные действия в условиях неопределенности, способность эффективно распределять время (тайм-менеджмент), способность использовать информационно-коммуникационные технологии, способность к работе в команде [7, стр.147].

Специалисты самым серьезным образом озабочены тем, что имеющееся сегодня несоответствие между качеством образования и социальным заказом на подготовку инновационных специалистов – может стать одной из основных причин, сдерживающих устойчивое и поступательное развитие экономики Беларуси. Все это ставит вопрос о необходимости реформирования отечественного образования.

В процессе поиска путей его совершенствования, установлено, что потенциал образовательной деятельности тем выше, чем гармоничнее функционирует цепочка «наука-образование-

практика», чем глубже интеграция между ними. Только в этом случае обеспечивается столь необходимое, впереди идущее, упреждающее воздействие науки, научных открытий, инноваций на образование и через него – на практику. Эти выводы завершились разработкой в Республике Беларусь концепции «Университет 3.0».

Концепция «Университет 3.0», должна переформатировать отечественное образование так, чтобы оно стало готовить специалистов, отвечающих всем требованиям и вызовам времени. Слово «университет» в названии этого проекта отсылает к тому типу учебных заведений, которые логичнее всего рассматривать в роли связующего звена между наиболее высокотехнологическими и быстро развивающимися новыми секторами экономики и молодыми людьми, еще не вышедшими полноценно на рынок труда, чьи навыки и компетенции можно формировать с учетом требований данных секторов. Предполагается, что эта связь позволит повысить конкурентоспособность и привлекательность белорусских университетов. Цифра «3» в названии этого проекта призвана подчеркнуть отличие новой концепции от «Университета 1.0», где готовят специалистов для профессиональной деятельности в отдельных секторах экономики и социальной сферы, и «Университета 2.0», где плюс к подготовке специалиста в жизни университета важную роль играет научно-исследовательская работа. «Университет 3.0» выгодно отличает объединение образовательной, научно-исследовательской деятельности и структур коммерциализации научных разработок вуза [8].

Таким образом, определяя перспективы дальнейшего развития инновационной политики, НИС Беларуси, в первую очередь, необходимо обратить внимание на совершенствование экономического и финансового образования. Именно образование, по нашим оценкам, даст новый импульс, усилит благоприятствование формированию в Республике Беларусь инновационного общества, выводу белорусской экономики на новый уровень, где она будет позиционироваться как наукоемкая, инновационная, конкурентоспособная экономика.

Список использованных источников:

1. Бондарь Т.Е. Информационное обеспечение инноваций как инструмент модернизации экономики: белорусский опыт. Материалы МНПК «Глобальные проблемы модернизации национальной экономики». 25 мая 2012г. г. Тамбов ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2012г. 576с.

2. Бондарь Т.Е. Инновационное сотрудничество стран ЕЭП как предпосылка модернизации национальных экономик. Материалы МНПК «Глобальные проблемы модернизации национальной экономики» г. Тамбов: ТРОО «Бизнес-Наука-Общество.

3. Бондарь Т.Е. Инновационное образование как инструмент модернизации экономики Беларуси Материалы МНПК «Глобальные проблемы модернизации национальной экономики» г. Тамбов: ТРОО «Бизнес-Наука-Общество.

4. Бондарь Т.Е. Тенденции и перспективы инновационного развития Республики Беларусь. Материалы МНПК «Социальная платформа модернизации национальной экономики», 17-18 апреля 2019 г. г. Тамбов: ТРОО «Бизнес-Наука-Общество.

5. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник. – Минск, 2020. – 128 с.

6. Глобальный индекс инноваций, 2018. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info – Дата доступа:. 29.09.2020.

7. Дорина Е.Б., Буховец Т.В. Оценка качества высшего образования в Республике Беларусь глазами работодателей. Материалы XI международной научно-практической конференции «Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость. – Минск: БГЭУ, 2018. –575с.

8. Университет 3.0: концепция, достижения и перспективы [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://neg.by/novosti/otkrytj/universitet-30 – Дата доступа: 28.10.2020.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ

Горячева Т.В.,
д.э.н., профессор кафедры бизнес-технологий и логистики,
Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А., Россия
Мызрова О.А.,
д.э.н., профессор кафедры экономической безопасности
и управления инновациями,
Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А., Россия

Аннотация. *В статье обосновано, что на современном этапе развития в условиях кризисных явлений в целях сохранения и повышения экономической активности важную роль играет сохранение рыночных позиций вертикально-интегрированных компаний, т.к. они имеют сетевую структуру, построенную с учетом специализации регионов. Это позволяет рассматривать принципы организации их функционирования, формирование и повышение их инновационного потенциала как инструменты улучшения социально-экономической ситуации в регионе. На основе проеденного исследования сформулирован авторский подход к дефиниции «инновационный потенциал», определены группы факторов и выявлено их воздействие на инновационный потенциал вертикально-интегрированных компаний.*

Ключевые слова: *инновационный потенциал, вертикально-интегрированные компании, конкурентоспособность, инновационное пространство, экономическая активность*

Формирование и развитие инновационной экономики, повышение экономической активности невозможно без создания и коммерциализации новшеств. Такой подход все чаще рассматривается в качестве единственного способа повышения конкурентоспособности, темпов развития и уровня доходности как отдельных предприятий, так и экономики страны. Данные по-

стулаты не раз отмечались и доказывались в исследованиях российских ученых на протяжении последних двадцати лет. Например, Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. подчеркивали, что одним из основных условий формирования конкурентоспособной стратегической перспективы промышленного предприятия является инновационная активность [2]. Значительный рост конкурентоспособности крупных отечественных организаций может и должен быть обеспечен за счет выявления технологических инноваций, которые обладают потенциально высокой эффективностью. Именно технологические инновации являются ключевыми факторами экономического роста и основой промышленной политике [1].

Мировое общественное развитие характеризуется зарождением шестого технологического уклада, основу которого составляют биотехнологии. В России же складывается иная ситуация: одним из показателей, характеризующим технологическую многоукладность экономики России, является объем инновационных товаров, работ, услуг организаций по видам экономической деятельности. Здесь наблюдаются следующие тенденции: только 18,6% инновационной продукции относится к движущим отраслям пятого технологического уклада, а новейший шестой технологический уклад в данной классификации практически не представлен (0,6%). Кроме того, на долю третьего технологического уклада приходится 38,5%, а на долю четвертого – 37,1% [4].

Таким образом, в России в настоящий момент доминируют четвертый и третий технологические уклады, а пятый уклад еще не достиг пика своего развития. Что касается шестого технологического уклада, то он, к сожалению, практически не создан в России [3].

Одним из направлений повышения экономической активности в регионах, на наш взгляд, выступает развитие вертикально-интеграционных процессов, что позволит формировать единое научно-инновационное пространство, стратегическое развитие компаний, осуществляющих свою деятельность на таких принципах.

Вертикально-интегрированные компании объединяют промышленный, финансовый и информационно-технологический капиталы, что позволяет за счет экономии на масштабах произ-

водства, создания единой инфраструктуры, специализации регионов, повышения маневренности капитала и производственных мощностей обеспечивать синергетический эффект.

Вертикально-интегрированные компании обеспечивают создание реальных возможностей притока инвестиций, создания рабочих мест, появления факторов диверсификации экономического развития и роста объемов собственных доходов бюджета региона. Это становится особенно важным для снижения экономических последствий современных кризисных явлений и повышения экономической активности регионов.

Таким образом, одним из условий социально-экономического развития регионов является инновационная активность вертикально-интегрированных компаний, что не представляется возможным без соответствующего уровня их инновационного потенциала и постоянного мониторинга факторов, оказывающих на него влияние.

Выявления факторов, влияющих на инновационный потенциал, проводилось на основе исследования дефиниции «инновационный потенциал», позволившее прийти к выводу, что под инновационным потенциалом вертикально-интегрированной компании следует понимать накопленную совокупность финансового, инвестиционного, информационного, интеллектуального, логистического, производственного, маркетингового, кадрового, научно-исследовательского, организационно-управленческого потенциалов всех организационных структур вертикально-интегрированной компании. Каждая из составляющих инновационного потенциала компании сопряжена с собственными специфическими видами рисков.

Совокупный инновационный потенциал и экономический рост вертикально-интегрированных компаний взаимосвязаны и зависят от умения формировать, развивать и реализовывать, новые научно-технические достижения, на которые оказывают влияние факторы как тормозящие, так и ускоряющие эти процессы, и как следствие влияющие на повышение экономической активности как в регионах, так и в стране в целом.

На инновационный потенциал вертикально-интегрированных компаний оказывает влияние четыре основных группы факторов:

- экономико-производственные;

- политико-правовые;
- организационно-управленческие;
- социокультурные и психологические.

Среди экономико-производственных факторов, оказывающих наиболее сдерживающее влияние на формирование инновационного потенциала, топ-менеджеры вертикально-интегрированных компаний выделяют:

- высокую стоимость нововведений;
- недостаток собственных денежных средств;
- недостаток квалифицированного персонала и государственной финансовой поддержки.

В качестве факторов отрицательного воздействия на данный процесс отмечено недостаточное развитие:

- законодательной, нормативной и правовой базы в области инновационной деятельности;
- рынка технологий; наличие низкого потребительского спроса (рис.1).



Рисунок 1 – Доля предприятий, оценивших экономико-производственные факторы, препятствующие повышению инновационного потенциала вертикально-интегрированных компаний, %

Проведенные расчеты на основе метода корреляционного анализа влияния факторов на повышение инновационного потенциала вертикально-интегрированных компаний позволили выявить, что наибольшее значение в этом процессе среди четырех групп факторов принадлежит политико-правовым факторам, второе место занимают экономико-производственные, а наименьшее значение – социокультурные и психологические (рис. 2).



Рисунок 2 – Степень влияния факторов на инновационный потенциал вертикально-интегрированных компаний, %

Таким образом, в целях улучшения социально-экономической ситуации в регионах необходимо развивать вертикально-интегрированные сетевые компании на основе формирования и использования их инновационного потенциала, что не представляется возможным без совершенствования действующей нормативно-правовой базы; снижения степени дестимулирующего влияния факторов, которые не находятся в сфере полномочий компаний; устранение отрицательного и усиление позитивного влияния факторов, находящихся в компетенции компаний.

Список использованных источников:

1. Putna M. New Industrial Policy // International Journal of Business and Management Studies. – 2012. – № 1(2). – P. 463-467.

2. Никонова А.А. Трансформация моделей инноваций в экономической динамике // Экономика и математические методы. – 2018. – Т. 54, № 4. – С. 3-28

3. Убушиев Э.В. – Экономическая безопасность в различных технологических укладах // Теоретическая и прикладная экономика. – 2018. – № 3. – С. 1 – 21.

4. IT-uslugi (rynok Rossii). http://www.tadviser.ru/index.php. Accessed 16 January 2019.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПЛАТФОРМИТИЗАЦИИ И МОНЕТИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

Жудро В.М.,
к.э.н., бизнес-аналитик ОДО «Вимала»,
г. Минск, Республика Беларусь

***Аннотация**. В статье сформулированы ключевые методологические проблемы взаимодействия платформитизации и монетизации бизнеса, которые сдерживают существенное и устойчивое их влияние на создание синтетической функционально-эмоциональной и информационной ценности для всех стейкхолдеров электронного бизнеса. Для успешного решения выявленных бизнес-проблем платформитизации и монетизации бизнеса автором предложена необходимость интегрирования в их конструкцию цифрового двойника.*

***Ключевые слова:** управленческие решения, платформитизация, монетизация, электронный бизнес, экотроника.*

Выполненные аналитические, эмпирические и экспертные исследования ключевых проблем и трендов развития экономики всех без исключения компаний в условиях рыночного, финансового и странового шока из-за глобальных социально-экономических последствий вирусной инфекции 2020 года, позволили установить тренд актуализации масштабирования и ускорения поиска научных рекомендаций по оптимизации взаимодействия инструментов платформитизации и монетизации бизнеса. Это обусловлено тем, что использование цифровых платформ в бизнесе генерируют двойственность: 1) традиционного понимания спроса и предложения (сырье, производство и потребление), состоящего из линейной цепочки интегрированных фирм в создании добавленной соответствующей части стоимости и 2) разных комбинаторных блоков (ячеек) взаимодействия между физическим и виртуальным бизнесом к выходу, из которого пассивный потребитель получает частную утилиту или незначительную опцию определенного суверенитета в принятии бизнес-решений (например, маленькие программы, с небольшим

функционалом, которые, не занимают много места на диске и выполняют специфические задачи в операционной системе: удаленное управление домашним компьютером через интернет) – больше не применяется. Новая экономическая модель работает по кругу как цикл обратной связи, в которой данные и бизнес-взаимодействия (т.е. сеть) являются основным ресурсом и источником создания добавленной стоимости.

То есть, в экотронике преобладает универсальный подход: вместо того, чтобы быть владельцем конкретных ресурсов, товаров, услуг или рабочей силы, платформа «создает новый рынок» для различных участников бизнеса посредством совместного их использования. Изначально предприниматели, не владеющие основными активами и работники компаний (линейные работники, операторы, водители и т.д. являются подрядчиками), вкладывают немного в человеческие профессиональные и физические активы, которые позволяют им быстрее масштабировать сетевой шеринг-бизнес.

В этих условиях бизнес-сообществом востребованы альтернативные парадигмы, концепции, методологии и инструменты конструирования конкурентных инвестиционных, маркетинговых, логистических, операционных управленческих решений по оптимизации взаимодействия платформитизации и монетизации бизнеса. Это обусловлено тем, что традиционные методы поиска новых решений применяются при необходимости найти как можно большее количество историко-текущих сценариев развития микро-, макро- и мегосреды бизнеса с целью реализации: 1) полезных функций объекта и 2) устранения или ослабления отрицательного эффекта ненужных и излишних его функций для покупателя / потребителя [1].

В то же время, в новых бизнес-моделях экотроники появляются два возникающие и связанные с ними драйвера создания как стоимости, цены, так и синтетической функционально-эмоциональной и информационной ценности для всех стейкхолдеров электронного бизнеса: платформитизация и монетизация быстро растущего объема цифровых данных. Цифровые платформы являются центральными субъектами в электронной экономике, а цифровые данные становятся ключевым кросс-ресурсом бизнес-процессов создания добавленной стоимости.

При этом важно отметить, что в настоящее время отсутствуют научные доказательства их существенного и устойчивого влияния на создание синтетической функционально-эмоциональной и информационной ценности для всех стейкхолдеров электронного бизнеса, которое обусловлено традиционными препятствиями для процессов монетизации эффекта платформитизации бизнеса.

Прежде всего, потому что цифровые платформы, в отличие от традиционных офф-лайн технологий бизнес-коммуникаций, представляют собой бизнес, основанный на обеспечении механизма он-лайн взаимодействия создания ценности между внешними их пользователями: а) производителями и б) потребителями посредством их глобальной открытости и адекватной инфраструктуры цифрового бизнеса.

И, как следствие, цифровые платформы, предлагая механизмы он-лайн бизнес-коммуникаций, могут быть как посредниками, так и инфраструктурами институционально-системными стейкхолдерами цифрового бизнеса. С одной стороны, они являются посредниками в том случае, когда они соединяют разные кластеры физических их пользователей (разные «кластеры-стороны» многогранного рынка, например, Facebook соединяет, рекламодателей, разработчиков, компании и других его пользователей). С другой стороны, цифровые платформы также служат в качестве институционально-системных операторов инфраструктуры цифрового бизнеса, позволяя разным его «кластерам-сторонам» строить индустрию бизнес-коммуникаций. Например, пользователи могут разработать профиль страницы на Facebook, а разработчики программного обеспечения могут создавать приложения для магазина приложений Apple и т.д.

То есть, любая конкретная компания сама по себе может быть лишь частично платформой цифрового бизнеса. В этом случае Apple концентрируется на продаже высококачественных потребительских товаров и представляет собой традиционный бизнес. Ключевыми инструментами цифровых платформ, отражающими их функциональность, масштаб (параметры фирмы, сектора или экономики), географический фокус и уровни открытости являются следующие операции: транзакции и операционные или информационно-коммуникационные технологические /

инженерные действия [3].

Платформы транзакций, выступающие в качестве двух / многосторонних платформ или двух / многосторонних рынков, предлагают инфраструктуру, как правило, онлайн ресурс, поддерживающий обмен между данными разных корпоративных кластеров компаний (Amazon, Alibaba, Facebook и т. д.), а также те, которые поддерживают цифровые секторы, такие как Uber, Didi Chuxing или Airbnb. Тем самым они создают условия для генерирования и монетизации синергетического эффекта их цифрового платформенного взаимодействия. Операционные платформы предоставляют информационно-коммуникационные маршруты и проекты для бизнес-взаимодействия компаний (операционные системы, например, Android или Linux и технологические стандарты, например, MPEG видео), которые предлагают общий подход для монетизации коммуникаций их клиентов внутри того или иного рыночного сектора посредством добавления ценности.

Ключевым отличием от традиционных «директивно-толкающих» моделей цепочек поставок, платформа предполагает гравитационный сдвиг в создании стоимости в сторону платформ самих себя посредством конструирования индустрии онлайн «втягивающее-мотивированных» навигационных панелей и воронок входа для фирм и физических лиц и обеспечения более разнообразного ассортимента товаров, услуг и клиентов, предоставляя необходимую сервисную поддержку и услуги для сторон выполнения транзакций на платформе.

Наряду с позитивными возможностями для стейкхолдеров бизнеса, глобальное расширение и доминирование цифровых платформ создает бизнес-претендент для их владельцев монопольного контроля определенных действий посредством блокировки или принятия неконкурентных практик и тем самым генерировать обременения для альтернативны его вариантов. Поэтому крупные лидеры-платформы обычно в состоянии навязать дополнительные расходы или сборы с фирм, использующих их платформы. Поэтому нужен цифровой компромисс между этими затратами и более глобальными рыночные возможностями взаимодействия платформ и их пользователей.

Следовательно, позитивно характеризуя изложенные выше

институциональные инструменты кардинального улучшения инвестиционного и финансово-экономического положения компаний на основе платформитизации и монетизации бизнеса, следует констатировать, что они не лишены обремененности для его стейкхолдеров. Все перспективные его сценарии должны быть заложены в их бизнес-проектах с целью максимального предвидения современных институциональных, технико-технологических, рыночных, информационно-коммуникационных условий функционирования высокотехнологичного бизнеса, которые в течение года претерпевают очень большие изменения. Конфигурация этих изменений продуцирует не десятки, сотни, даже не тысячи, а миллионы вариантов его перманентных и тотальных трансформаций [2].

Успешное решение указанных выше бизнес-проблем может быть решено посредством интегрирования в конструкцию платформитизации и монетизации бизнеса цифрового двойника (англ. Digital Twin) – цифровой копии физического объекта или процесса, компании или цифровой копии постоянно меняющегося профиля физического объекта или процесса, содержащие исторические и наиболее актуальные данные о них с целью моделирования и оптимизации кроссфункционального (технологического, организационно-экономического, социального и других элементов) бизнеса с помощью самых различных программных систем (SysML, AML, SCADA и ANFIS и др.). Цифровой двойник компании в IEM-системе создается и непрерывно актуализируется в режиме реального времени с помощью технологии mutual mapping.

Таким образом, в отличие от традиционной модели бизнеса: поставщик сырья – его переработчик/продавец и поставщик потребителю готовых продуктов, модель его платформитизации и монетизации в цифровом виде позволяет производственные процессы и транзакции осуществлять посредством разных комбинаторных возможностей между физическим и виртуальным миром и генерирует фирмам дистанционную, точную возможность достигать экономики масштаба быстрее.

Список использованных источников:

1. Жудро В.М. Smart управление персоналом компании в условиях цифровой экономики // Научно-технологическое развитие аграрного сектора экономики страны в условиях глобальных вызовов и угроз: сборник статей междунар. научно-практической конф., (г. Москва, 17-18 октября 2019 г.). – М.: «Научный консультант», 2020. – С. 449-453.

2. Жудро В.М. Методология форматирования сдвоенного квадранта экотроники // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сборник научных статей. В 2 т. Т. 1 / Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики НАН Беларуси; ред. кол.: В.И. Бельский [и др.]. – Минск: Право и экономика, 2019. – С. 197-202.

3. UNCTAD released its first 'Digital Economy Report 2019 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://affairscloud.com/unctad-released-a-report-titled-digital-economy-report-2019/. – Дата доступа: 20.09.2020.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Колодина К.С.,
магистрант 2 курса направления подготовки «Экономика»,
магистерская программа «Управление рисками компаний
и экономическая безопасность),
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Саяпин А.В.,
к.э.н., доцент, и.о. зав. кафедрой политической экономии
и современных бизнес-процессов,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация: *В статье рассматриваются исторические и прикладные аспекты реструктуризации региональных предприятий, показаны различия между функциональной и системной фазами реструктуризации.*

Ключевые слова: *функциональная реструктуризация, системная реструктуризация,*

Реструктуризация представляет собой целенаправленное изменение структуры, масштабов, видов деятельности хозяйствующего субъекта.

В каких случаях проводится реструктуризация?

Во-первых, если достигается синергетический эффект; а во-вторых, если предприятие находится в кризисной ситуации и необходимо финансовое оздоровление. В 90-е гг. вслед за распадом хозяйственных связей начался закономерный развал производственных структур. Предприятия не находили себе применения ни в прежних масштабах, ни в прежнем ассортименте, а зачастую ни в прежних видах деятельности. Многие предприятия как организационно-производственные единицы распадались. Ценность представляли земельные участки, здания, даже оборудование и материалы, но не предприятия целиком, так формировались более короткие, но и более жизнеспособные производственные цепочки, например, в сфере малого бизнеса. Стало очевидно, что большинство предприятий области задачи структурно-технологической перестройки решить самостоятельно были не в состоянии.

При этом следует различать функциональную и системную реструктуризацию. Многие предприятия региона прошли через функциональную реструктуризацию в прошлое десятилетие. В 2002 г. в состав Группы Компаний «Русагро» вошел Знаменский сахарный завод; Кондитерская фирма «ТАКФ» вошла в состав холдинга «Объединенные кондитеры» в 2003 г.; радиоэлектронный кластер г. Тамбова («Ревтруд», «Октябрь», «Тамбоваппарат») в 2005-2007 гг. был интегрирован в Концерн «Созвездие». Часть предприятий пошли по пути объединения стратегических партнеров. Так образовались, в частности, Промышленная группа КРАТА, а также группа компаний «АРТИ».

В результате функциональной реструктуризации изменились производственные, финансовые, налоговые, информационные и управленческие связи и многие предприятия региона были встроены в консолидированные структуры (холдинги и финансово-промышленные группы).

В результате системной реструктуризации достигаются:

- экономия затрат на основе эффекта масштаба;
- диверсификация деятельности предприятия;
- снижение рисков;
- ликвидация неэффективных производств.

Выявленные в процессе стратегического анализа слабые стороны и возможности указывают на следующие неблагоприятные сценарии развития компании:

- Падение продаж может привести к убыточности деятельности предприятия и потере преимуществ от эффекта масштаба;
- Низкая инвестиционная активность приведёт к значительному физическому, а также моральному износу ПМ.

Факторы, вызывающие необходимость дальнейшей реструктуризации исследуемого предприятия, раскрывает материал, представленный в таблице 1.

Таблица 1

Факторы реструктуризации
ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ»

Процессы	**Факторы**
Производство	• Низкий (падающий) масштаб производства и малая капиталоемкость. • Недостаток инвестиций в модернизацию производства по причинам, не связанным с высокой стоимостью капитала. • Дефицит инвестиций в модернизацию производства, связанный с относительной стоимостью факторов производства. • Дефицит инвестиций, связанный с незаинтересованностью властей в сокращениях работников на местных предприятиях. • Рост издержек производства, вызванный удорожанием импортного сырья.
Организация деятельности предприятия	• Традиционно широкий ассортимент препятствует росту добавленной стоимости по отдельным категориям продуктов. • Низкая доля затрат на рекламу в выручке от продаж. • Многие торговые марки выпускаются одновременно разными производителями, что ограничивает контроль над ценой «фирменной» продукции. • Избыток рабочей силы на предприятии. • Неэффективная организация труда, узкая специализация работников и неэффективная система стимулирования труда
Отраслевая экономика	• Острая конкуренция по всем категориям продуктов внутри каждого региона.
Макроэкономика	• Низкая стоимость рабочей силы. • Неблагоприятная с точки зрения продвижения продукции структура налогов. • Высокая стоимость капитала.
Мезоэкономика	• Противодействие реструктуризации и сокращению избыточной занятости со стороны властных структур. • Необеспеченность прав собственности на некоторые торговые марки.

	• Падение спроса на продукцию отрасли, обусловленное снижением уровня доходов населения.
Реализация	• Высокие наценки оптовиков и сетевого ритейла сводят на нет рост производительности труда на эффективных предприятиях. • Многоступенчатый характер торговли препятствует продвижению продукции с ограниченными сроками хранения в отдаленные регионы

Рассмотрим далее возможные меры системной реструктуризации, направленные на увеличение объёмов продаж и рост загрузки производственных мощностей в рамках стабилизация текущей ситуации и купирования угроз экономической безопасности предприятия:

- обеспечение стабильной работы предприятия: увеличение объемов продаж, расширение географии продаж, поиск новых клиентов, развитие продаж через региональный дистрибьюторский центр.
- оперативное удовлетворение потребностей покупателей, за счет выпуска востребованной продукции, а также новых видов продукции.
- создание положительного имиджа предприятия на локальном и общероссийском рынках.

В качестве мероприятий по росту производительности труда и загрузке производственных мощностей предприятие может использовать следующие меры:

- сокращение ассортимента выпускаемой продукции;
- уменьшение упаковки по размеру и весу;
- уменьшение веса и самих штучных изделий;
- освоение перспективных с точки зрения спроса продуктовых форматов;
- разработка и продвижение «фирменной» продукции, позиционирование собственных торговых марок средствами рекламы торгового маркетинга (ТМА).

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА МАТЕРИАЛАХ АО «ТАЛВИС»)

Меньщикова В.И.,
к.э.н., доцент, заведующая кафедрой «Экономика»,
ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»,
Россия

Аннотация. *В статье рассматриваются ключевые направления цифровой трансформации на промышленных предприятиях. На примере АО «Талвис» рассмотрена необходимость и целесообразность внедрения цифровых технологии. Одним из решений цифровизации производства видится внедрение системы ERP, что приведет предприятие к стандартам индустрии 4.0.*

Ключевые слова: *цифровая трансформация, промышленное предприятия, автоматизация бизнес-процессов, индустрия 4.0.*

Как известно, можно выделить несколько ключевых направлений цифровой трансформации на предприятии: автоматизированный сбор, хранение и обработка информации; управление производственными процессами; выполнение административных функций; автоматизация ручного труда посредством использования электронного документооборота. Пожалуй, основной сферой, где стремятся применять цифровизацию в России и других странах, является экономика, которая сегодня постепенно становится «цифровой». То есть все данные обрабатываются цифровыми способами. Проявлениями цифровой экономики являются: онлайн-услуги; торговля через интернет; электронные платежи; реклама в интернете; электронный документооборот.

Трансформация в цифровую экономику позволяет гражданам получать доступ к услугам и товарам быстрее и проще. А также сравнить стоимость, условия оплаты и доставки. Смысл цифровизации информационных систем в том, чтобы современному человеку не нужно было напрягаться и бороться с человеческим фактором в системе. Документы можно сделать через приложение «Госуслуги», служба доставки запоминает, куда вы

обычно заказываете пиццу, а медицинская карта уже не затеряется между кабинетами.

Любая цифровизация начинается с открытия и сбора данных. Для того, чтобы система работала четко, необходимо собрать как можно больше информации. Специальная программа анализирует полученные данные и выдает оптимальный результат. Информационные системы могут оперировать исключительно фактической информацией, а могут и строить предположения, используя искусственный интеллект. Яркий пример такой системы – голосовые помощники Сири и Алиса. Они могут не только ответить на конкретный вопрос, но и ведут философские беседы с пользователем.

Общим вектором для производства в глобальном смысле является всё возрастающая ценность данных. Опыт, накопленный как отдельными сотрудниками, так и компанией в целом, становится тем активом, который определяет возможность бизнеса оставаться на плаву. В связи с этим успешность производства во многом определяется тем, каким образом и насколько быстро обрабатывается информация, поступающая к руководству и сотрудникам как по внутренним каналам, так и извне. Эти изменения становятся возможными только при условии внедрения современных технологий во все этапы жизненного цикла продукта и во все уровни управления предприятием. Этот процесс получил названия цифровизации производства.

Не менее актуально это и для внутренних «клиентов» (сотрудников). Оптимизация рабочих процессов освобождает их от рутины и даёт возможность сосредоточиться на решении важных задач. Для руководителя это тоже является важным фактором. Для того чтобы у него была оперативная картина состояния бизнеса, необходимо внедрение решений, способных собрать все эти данные в удобном виде.

Исходя из мировых тенденций, которые показывают планомерное движение к всеобщей цифровизации во все сферы жизни человека, экономику производственные процессы и т.д., необходимо постепенно внедрять цифровые технологии на предприятии АО «Талвис». Одним из таких решений является внедрение системы ERP, которую в дальнейшем можно будет развивать и приводить предприятия к стандартам индустрии 4.0.

Автоматизация технологических процессов на предприятии остается на достаточно высоком уровне и постоянно модернизируется. Управление каждым участком производства осуществляют операторы. На каждом участке производства установлены автоматизированные системы управления технологическим процессом, которые позволяют контролировать все необходимые параметры, вносить корректировки в случае отклонений от нормы. Предупреждать оператора об аварийных ситуациях, а в исключительных случаях автоматически и безопасно останавливать процесс производства. В любой момент времени можно открыть архив и проанализировать, что и в какое время могло повлиять на тот или иной результат.

Автоматизированная информационная система учета 1С напротив устарела. Ее многочисленные доработки за период использования стали приводить к сбоям и постоянному возникновению ошибок, их поиску и устранению. Так же серьезным фактором к переходу на ERP можно считать тот факт, что компания разработчик 1С перестало осуществлять техническую поддержку программе.

В 2020 году в АО «Талвис» было принято решение проанализировать актуальность существующих систем, их способность справляться с текущими задачами, отвечать современным требованиям и удовлетворять запросам персонала (ключевых сотрудников), с целью выяснить какие процессы можно улучшить. Проведя опрос более чем с тридцатью сотрудниками и описав бизнес – процессы в каждом подразделении и на каждом участке производства, был сделан вывод. Автоматизированная система управления технологическим процессом производства попрежнему остается на высоком уровне. Персонал тратит много времени на информационные потоки: получение, обработка, хранение, предоставление информации. То есть персонал нерационально использует свое рабочее время, тратя его на создание бумажных носителей информации ее перенос в стандартные программы Microsoft Office, дублирование, хождение от цеха к цеху с бумажными носителями, для согласования того или иного документа. Восстановление информации в случае утери становиться очень долгим, а в некоторых случаях просто невозможным процессом.

Руководству для принятия оперативных решений необходимо своевременно получать обобщенную и, что не мало важно, достоверную информацию.

Цели внедрения цифровых технологий на предприятии и цифровой трансформации процессов:

1. Повысить производительность труда,
2. Сократить время на поиске и обработке информации.
3. Сократить расходы фонда оплаты труда.

В поисках решения этих задач был проанализирован рынок предоставляемых ресурсов и услуг. Изучен удачный опыт внедрения цифровых технологий, а также неудачный опыт и его причины. Можно сделать вывод, что предприятию необходимо провести цифровую трансформацию. Внедрить цифровые технологии на базе 1С: ERP, которые позволяют перенести бизнес-процессы в цифровое пространство, повысить производительность труда, ускорить процессы обработки и поиска информации.

Внедрение проекта позволит повысить производительность труда, сделать поиск необходимой информации проще и быстрее работая в единой системе, составлять отчеты и видеть текущую ситуацию в целом в режиме онлайн, не дожидаясь пока сотрудники соберут информацию в том или ином разрезе представят отчет. Создать задел на будущее развитие автоматизированной информационной системы, ее объединения с автоматизированной системой управления, с целью получения информации непосредственно от контрольно-измерительного оборудования и создать систему, которая бы отвечала требованиям индустрии 4.0.

В ходе опросов сотрудников АО «Талвис» составлялись блок схемы существующего бизнес-процесса в каждом подразделении, как и кем создается информация, как используется. Интересен то факт, что в ходе обсуждений персонал сам начинал вникать в свои процессы, понимать, как его можно изменить и улучшить. Затем осуществлялось разделение процессов на стадии или подпроцессы, для упрощения их описания. Анализируя входные и выходные данные, можно было определить на каких стадиях персонал затрачивает трудовые ресурсы выполняя одну и ту же работу и как можно ускорить процедуру, тем самым освободить человека от выполнения лишней, не добавляющей стоимости продукту работы.

Для подтверждения положительного результата от внедрения 1С: ERP были взяты процессы на участке «Зернокомплекс»:

1. Поступления сырья на предприятие.
2. Взвешивание и регистрация.
3. Очистка от механических примесей или подработка.
4. Передача зерна в производство.

Анализ существующей системы бизнес – процессов на примере участка «Зернокомплекс» и определение проблем дает сделать вывод, что система позволяет решить поставленные цели, компании выйти на новы уровень организации бизнес-процессов, увеличить производительность труда, сократить время на обработку информации и продолжить путь по дальнейшему внедрению цифровых технологий для развития. В частности:

– время въезда сокращается в среднем на 9 минут;

– время взвешивания сокращается на 69 минут за счет исключения журналов и их трансформацию в цифровую среду. А также сокращается численность персонала, участвующих в процессе на 2 человека – кладовщик и бухгалтер;

– время на вывоз отходов сокращается на 35 минут, численность персонала сократилась на 1 человека – кладовщик;

– время на передаче зерна в производство сокращается на 23 минуты. И также кладовщик исключается из процесса.

Таким образом, цифровая трансформация производственных процессов и внедрение цифровых технологий на базе 1С:ERP позволит АО «Талвис» увеличить производительность труда, высвободить человеческие ресурсы для дальнейшего развития организации, сократить время на поиске и обработке информации, а также сократить расходы на оплату сверхурочных часов и работу в выходные дни.

В дальнейшем возможно развитие ERP, ее интеграция с автоматизированными системами управления для получения данных непосредственно от контрольно-измерительного оборудования, таких как объемы производства, расходы природного газа, электроэнергии, воды и пара. Такая цифровая инфраструктура позволит в любой момент времени оценить текущую ситуацию на предприятии, а руководству принять грамотное и взвешенное решение.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СМАРТ-КОНТРАКТОВ В БАНКОВСКИХ ПРОЦЕССАХ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ЕГО АДАПТАЦИЯ К УСЛОВИЯМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Николаевский В.В.,
к.э.н., доцент кафедры финансов,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь
Шерстнева Д.С.,
магистрант кафедры финансов,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь

Аннотация. *На основе изучения международного и отечественного опыта использования смарт-контрактов сделан вывод о необходимости более активного внедрения цифровых технологий в операционную деятельность банков для обеспечения их конкурентоспособности. Выявлены достоинства и недостатки новой технологии. Дано авторское определение понятия «смарт-контракта». Предложен методический подход к оценке эффективности использования финансовых инноваций. Проведен социологический опрос и представлены оригинальные данные по оценке уровня финансовой грамотности населения.*

Ключевые слова: *смарт-контракты, оценка эффективности, финансовая грамотность.*

Известно, что в современных условиях технологических трансформаций социально-экономического развития конкурентоспособность национальных экономик напрямую зависит от их способности восприятия и адаптации мировых технологических достижений. В настоящее время это преимущественно относится к способности стран использовать цифровые технологии во всех сферах человеческой деятельности и цифровой модернизации экономической сферы, что получило название 4-ой промышленной революции. Финансовый сектор экономики, как наименее обремененный замороженными в постоянных издержках активами, наиболее склонен к цифровой трансформации и по уровню предложения цифровых продуктов опережает спрос

на них реального сектора экономики. Этот факт в основном и объясняет перекос в предложении новых банковских технологий преимущественно сектору личных финансов. Однако, как инфраструктурный элемент экономики, банковский сектор обслуживая движение потоков капитала, товаров и услуг (в том числе и международных), должен соответствовать мировому уровню финансового технологического развития и способствовать росту уровня национальной конкурентоспособности страны через вовлечение в использование современных банковских продуктов производственных структур. Этот факт и определяет актуальность предлагаемой статьи, целью которой является рассмотрение возможностей использования цифровых технологий в мировой практике банковской деятельности и адаптация возможностей к национальным реалиям.

Цифровые технологии позволяют экономить не только время на совершение транзакций, но также экономить денежные средства, снижая издержки на обслуживание клиентов благодаря отказу от сети офисов, переходу на электронное взаимодействие с клиентом.

Для национальной банковской системы цифровая трансформация – это шанс технологического перевооружения и выхода на мировой уровень банковского обслуживания с использованием современных цифровых технологий и разработке на их основе цифровых продуктов, способных удовлетворить спрос самых привередливых клиентов. Среди таких продуктов – смарт-контракты.

Смарт-контракт: сущность и определение

Среди всех технологий цифровой экономики предметом нашего исследования был выбран смарт-контракт как молодая и перспективная форма организации банковских расчетов на основе блокчейн технологии.

История смарт-контактов начинается еще с 1994 г., идея которых была предложена Ником Сабо. В своих работах автор идеи [8] определяет смарт-контракт как набор обещаний, указанных в цифровом формате, включая протоколы, в рамках которых стороны выполняют данные обещания.

Декрет Президента Республики Беларусь № 8 [3] определяет, что смарт-контракт – программный код, предназначенный

для функционирования в реестре блоков транзакций (блокчейн), иной распределенной информационной системе в целях автоматизированного совершения и (или) исполнения сделок либо совершения иных юридически значимых действий.

Федеральный закон (проект) № 419059-7 «О цифровых финансовых активах» Российской Федерации [4] характеризует смарт-контракт как договор в электронной форме, исполнение прав и обязательств по которому осуществляется путем совершения в автоматическом порядке цифровых транзакций в распределенном реестре цифровых транзакций в строго определенной таким договором последовательности и при наступлении определенных им обстоятельств.

На основе подбора, обобщения и анализа информации по терминологии нами синтезировано авторское определение понятия «смарт-контракта» [1]: электронная (цифровая) модель проводимой операции, которая включает обязанности и ответственность всех участников операции и алгоритм, в соответствии с которым формируется жесткая система обязательств участников операции, их связей, этапов и условий их проведения, включая банковские структуры, а также возможность практической реализации этой операции в автоматическом режиме и невозможности вмешательства в ее проведение после начала операции при тотальном контроле реализации всех ее этапов».

Широкий перечень преимуществ данной технологии обусловливает ее востребованность: смарт-контракты не могут быть изменены после согласования со всеми участниками, создаются на одном из языков программирования, что минимизирует риск неправильного чтения условий контракта и обеспечивают прозрачность и точность совершения транзакций.

Из мирового опыта использования смарт-контрактов

Несмотря на свои положительные стороны технология не лишена и определенных недостатков. Так, возрастает потребность в высококвалифицированных кадрах, которые способны будут сформировать правильный и точный код, защищающий информацию по сделке, представляющий собой набор функций и данных смарт-контрактов. Кроме того, отмечается недостаточная проработка в нормативно-правовом регулировании. Также для функционирования смарт-контрактов необходима крип-

товалюта, а на сегодняшний день не во всех странах она принята в качестве платежного средства.

Несмотря на существующие недостатки данной технологии, смарт-контракты успешно применяются в настоящее время в банковской деятельности.

Первая в мире сделка по использованию смарт-контрактов для осуществления аккредитива состоялась в 2016 г. британским банком Barclays. Если традиционный процесс занимает 5-7 дней только для банков, с помощью смарт-контракта временные издержки были сокращены до 4 часов [2].

В конце 2016 г. Альфа-банком и компанией S7 Airlines также была проведена реальная сделка-аккредитив через блокчейн с использованием смарт-контракта «Ethereum». Согласно статье «Технология блокчейн и ее применение в торговом финансировании» [2], скорость расчетов выросла с 14 дней до 23 секунд.

В России также разработана платформа «Мастерчейн» для осуществления операций по аккредитивам с помощью смарт-контрактов.

В аккредитивных сделках смарт-контракты применяют также HSBC и Bank of America.

Смарт-контракты успешно используются в кредитовании. Д.З. Сафаревич в своей статье «Профессионально об актуальном: Смарт-контракты в современных реалиях» [6] приводит в качестве примера сделку, проведенную Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. Банк выдал кредит клиенту на сумму 75 млн евро, затратив при этом несколько часов.

Сделки с ценными бумагами также можно реализовать на цифровой платформе. Успех данной операции демонстрирует проведенная в сентябре 2017 года первая в России сделка с ценными бумагами. Транзакция была проведена «Национальным расчетным депозитарием» и состояла из выполнения поручения Райффайзенбанка на покупку облигаций Мегафона. В мае 2018 г. «МТС», телекоммуникационный оператор в России, Sberbank CIB, корпоративно инвестиционный бизнес Сбербанка и Национальный расчетный депозитарий осуществили размещение рублевых коммерческих облигаций по технологии блокчейн [7].

Применяются также смарт-контракты в факторинге. В статье «Применение технологий блокчейн для модернизации си-

стемы управления компаниями финансовой сферы и торгового финансирования» [5, с. 55] отмечается использование смарт-контрактов Сбербанком Факторинг и М.Видео.

Оценка известного национального опыта использования смарт-контрактов

Что же касается Республики Беларусь, отметим, что и наша страна не отстает от передовых технологий. Серьезный вклад в развитие блокчейн на территории Республики Беларусь внес Декрет Президента Республики Беларусь № 8, который создал правовые условия для проведения ICO, использования криптовалюты и внедрения смарт-контрактов. Однако на сегодняшний день заключать смарт-контракты разрешено только резидентам Парка высоких технологий.

С 2020 г. управление платежной системы и цифровых технологий Национального банка Республики Беларусь начало рассматривать вопрос о внедрении смарт-контрактов в банковскую систему. В настоящее время специалисты занимаются подготовкой нормативно-правовой базы и созданием программного обеспечения в этой области с привлечением резидентов Парка высоких технологий.

Об оценке эффективности использования смарт-контрактов.

Традиционный подход оценки экономической эффективности инноваций в условиях цифровизации экономики, по нашему мнению, не объективен и не отражает сути происходящих технологических трансформаций, связанных с автоматизацией производства. Широкомасштабное использование информационно-коммуникационных технологий радикально изменяет сущность технологических процессов и роль человека в этих процессах. Такая традиционная категория в оценке экономического эффекта инноваций как «производительность труда» теряет экономический смысл. Живой труд человека исчезает из технологического цикла. На смену ей приходит такая категория как «продуктивность технологического цикла», как оценка производительности «машины». При этом, неизменным параметром такой оценки остается время, а точнее сокращения времени производственного цикла. При этом, усложняется сам технологический цикл и, как следствие этого, усложняется конечный продукт.

Сокращение времени технологического цикла в условиях реального производства может быть однозначно оценено в рамках полученного финансового результата, выраженного в увеличении количества произведенной продукции. В сфере финансовых услуг оценка экономического эффекта имеет множественный характер: в виде прямого экономического эффекта, например, снижения времени на проведение одной финансовой операции, а также косвенного – экономический эффект, полученный потребителями услуги от сокращения периода проведения финансовой операции.

Методологии оценки комплексного экономического эффекта от предоставления финансовых услуг в настоящее время не существует, а оценка прямого экономического эффекта не объективна.

Вместе с тем, не надо забывать и об экономической оценке социальной значимости инноваций. К сожалению, такая экономическая оценка, как правило, негативная. Это утверждение основано на том объективном факте, что сокращение времени технологического цикла, то есть повышение продуктивности автоматизированных и роботизированных технологических процессов, напрямую ведет к сокращению традиционных рабочих мест.

Экономическая оценка негативного социального эффекта от использования инноваций в системном представлении будет иметь две составляющие: непосредственный и косвенный эффекты. Непосредственный негативный эффект будет заключаться в увеличении численности безработных и, соответственно, росте расходов государства на все аспекты поддержки безработных и членов их семей. Что касается косвенного негативного эффекта, отметим, что его влияние связано со снижением платежеспособного спроса населения и, как следствие этого, может привести к стагнации национальной экономики. При этом, заметим, что на борьбу с падением покупательной способности населения государство также несет определенные издержки.

Нами была проведена ориентировочная оценка эффективности внедрения смарт-контрактов при осуществлении расчетов с помощью международного аккредитива. Отметим, для подтверждения транзакций в системе и поддержания программного-обеспечения, достаточно будет увеличить мощность компьютера, купив определенные компьютерные компоненты. Данные

мероприятия составят меньшую статью расходов, чем покупка нового компьютера. При наличии свободного серверного пространства решать задачи увеличения вычислительных мощностей возможно и без дополнительных затрат.

Несомненно, экономии также можно достичь путем сокращения численности персонала, оставив лишь одного экономиста, чтобы он выверил сделку, и одного программиста, который будет выполнять функции системного администратора и обеспечивать работоспособность платформы смарт-контракта.

По нашим оценкам, для банка экономия составит 68-74% его операционных расходов. Причем этот процент эффективности можно отнести не только к определенному банку, а экстраполировать на всю банковскую систему Республики Беларусь. А в случае экстраполяции оценки на экономики стран-участниц ЕАЭС экономических эффект может составить порядка 0,5-1,0% ВВП или в натуральном выражении это составит порядка 15-20 млрд дол. США в год.

Отметим, что наши оценки достаточно приблизительные, поскольку нами не ставилась такая задача в условиях отсутствия достоверной информации по объему документарных операций и технологических возможностях банковских вычислительных мощностей. Тем не менее, даже приблизительная оценка эффективности использования новых технологий акцентирует внимание на целесообразности их использования.

Цифровые технологии и финансовая грамотность

Успешное внедрение цифровых технологий и их использование зависит не только от наличия необходимого правового законодательства и программного обеспечения, но и от финансовой грамотности населения, которое данные технологии будет использовать.

Нами было проведено исследование на предмет финансовой грамотности в форме анкетирования респондентов с последующей обработкой результатов опроса. В опросе участвовало 102 гражданина Республики Беларусь различных сфер деятельности и различных возрастов.

Результаты проведенного опроса позволяют оценить финансовую грамотность населения как «удовлетворительно». В среднем набрано баллов 9 из 15, что составляет 60%.

Возраст опрашиваемых варьируется от 18 лет до 72. Пик финансовой грамотности наблюдается у опрашиваемых возраста 18-25 лет (63,6%), а также 26-30 лет (63,53%), далее количество набранных баллов и процент грамотности снижаются с увеличением возраста опрашиваемых.

Высокий уровень финансовой грамотности (73,33%) отмечается у 37 опрашиваемых, что составляет 36,27% всех опрошенных: 13 работают в банковской и финансовой сфере (83,6%), 7 – сфера IT-технологий (80%), – в оптовой и розничной торговле (79,27%), 7 – таможенное оформление, строительство, силовые ведомства, медицина и иное (79,05%).

Финансовая грамотность на среднем уровне (52,93%) зафиксирована у 52 (50,98% от общего количества) опрашиваемых.

Самый низкий уровень финансовой грамотности (24,1%) отмечается у 13 (12,75% от общего количества) опрашиваемых.

В опросе участвовали представители рабочих профессий, специалисты, руководители, студенты и пенсионеры. Высший балл набрали работающие студенты (66,67%), далее располагаются специалисты (63,53%). Самый низкий показатель финансовой грамотности фиксируется у неработающих пенсионеров (30%).

Экстраполяция результатов исследования среди опрошенных граждан на все население Республики Беларусь позволяет сформулировать следующее мнение: большая часть населения обладает удовлетворительным уровнем финансовой грамотности, более 30% имеет достаточно высокий ее уровень. Наибольшей финансовой грамотностью обладают молодые люди в возрасте от 18 до 30 лет, работающие студенты и специалисты. Достигнутый результат свидетельствует о высокой осведомленности и готовности использовать и применять в своей деятельности достижения цифровой экономики.

Выводы

Важной задачей на данном этапе становления и развития цифровой экономики Беларуси является разработка комплексной программы ЕАЭС по внедрению единых стандартов использования смарт-контрактов в банковской системе стран-участниц и их унификации с международной практикой. Однако координации деятельности в сфере развития цифровых технологий на государственном уровне пока нет, но есть основные про-

екты для согласованных действий.

По нашим оценкам, для банка экономия составит 68-74% операционных расходов, причем этот процент эффективности можно отнести не только к определенному банку, а экстраполировать на всю банковскую систему Республики Беларусь. А в случае экстраполяции оценки на экономики стран-участниц ЕАЭС экономических эффект может составить порядка 0,5-1,0% ВВП или в натуральном выражении это составит порядка 15-20 млрд дол. США в год.

Необходима разработка государственной политики в области повышения финансовой грамотности населения, формирования представления о работоспособности цифровых технологий (смарт-контрактов в частности) как в теоретическом плане, так и в практическом.

Список использованных источников:

1. Николаевский, В.В. Использование смарт-контрактов при осуществлении аккредитивных сделок в банковской деятельности Республики Беларусь: возможности и перспективы внедрения [Электронный ресурс] / В.В. Николаевский, Д.С. Шерстнева // Новая экономика. Специальный выпуск. – Минск, 2019. – Режим доступа: https://clck.ru/RSuDC. – Дата доступа: 01.11.2020.

2. Нурмухаметов, Р.К. Технология блокчейн и ее применение в торговом финансировании [Электронный ресурс] / Р.К. Нрмухаметов, П.Д. Степанов, Т.Р. Новикова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2018. – № 2 (344). – Режим доступа: https://clck.ru/RTW7x. – Дата доступа: 01.11.2020.

3. О развитии цифровой экономики [Электронный ресурс]: Декрет Президента Республики Беларусь, 21 дек. 2017 г., № 8 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: https://clck.ru/RTW8d. – Дата доступа: 02.11.2020.

4. О цифровых финансовых активах [Электронный ресурс]: Федеральный закон (проект) №419059-7 // ООО «Инфо-Бухгалтер». – Режим доступа: https://www.ib.ru/law/81. – Дата доступа: 01.11.2020.

5. Приходько, И.В. Применение технологий блокчейн для модернизации системы управления компаниями финансовой

сферы и торгового финансирования / И.В. Приходько, И.А. Чумак, Ю.В. Ляндау // Управление в России проблемы и перспективы. – 2019. – № 2. – С.52-57.

6. Сафаревич, Д.З. Профессионально об актуальном: Смарт-контракты в современных реалиях [Электронный ресурс] / Д.З. Сафаревич // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: https://clck.ru/RTW9J. – Дата доступа: 03.11.2020.

7. Sberbank CIB и МТС выпустили облигации на блокчейне НРД [Электронный ресурс] // Российский интернет-портал и аналитическое агентство TAdviser. – Режим доступа: https://clck.ru/RTWA9. – Дата доступа: 04.11.2020.

8. Szabo, N. Smart Contracts: Building Blocks for Digital Markets [Electronic resource] / N. Szabo // University of Amsterdam. – Mode of access: https://clck.ru/RTWAm. – Date of access: 04.11.2020.

ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ЕАЭС: СУЩНОСТЬ, НАПРАВЛЕНИЯ И УРОВНИ ИНТЕГРАЦИИ

Подобед Н.А.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры промышленного маркетинга и коммуникаций,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь

Аннотация. *Статья посвящена широкому комплексу проблем, связанных с интеграцией транспортно-логистических комплексов стран ЕАЭС, выделены основные уровни и направления интеграции. Выстроена и обоснована иерархия понятий транспортно-логистическая инфраструктура – транспортно-логистическая система – транспортно-логистический комплекс – транспортно-логистическая платформа.*

Ключевые слова: *интеграция, транспортно-логистический комплекс и инфраструктура, ЕАЭС.*

Формирование единой транспортно-логистической платформы ЕАЭС на принципах цифровизации призвано обеспечить качественную экономическую интеграцию национальных транспортно-логистических комплексов в мировую транспортную систему.

Экономическое взаимодействие в рамках интеграции транспортно-логистических комплексов стран-членов ЕАЭС охватывает четыре направления горизонтальной интеграции национальных транспортно-логистических комплексов с целью создания единой транспортно-логистической платформы (рис. 1):

– Интеграция национальных законодательных норм, формирование наднациональных законов в рамках управления транспортной политикой объединения;

– Интеграция базовых элементов национальных транспортно-логистических инфраструктур, систем и комплексов на горизонтальном и вертикальном уровнях;

– Цифровая интеграция национальных систем административного управления транспортно-логистическими комплексами стран-членов, создание единой системы управления транспортно-логистической платформой ЕАЭС;

– Интеграция цифровых и технических элементов национальных транспортно-логистических комплексов, включающая унификацию таможенных процедур, а также ликвидацию технических несоответствий элементов транспортной инфраструктуры (разница ширины железнодорожной колеи и др.).



Рисунок 1 – Уровни интеграции транспортно-логистического комплекса ЕАЭС

Примечание – Источник: Собственная разработка.

Для более полного понимания сути проблем интеграции транспортно-логистических комплексов ЕАЭС в единую транспортно-логистическую платформу необходимо разграничить иерархию дефиниций, относящихся к проблемам развития инфраструктурных объектов в ЕАЭС.

Исходным понятием в данном случае является рыночная инфраструктура, которая представляет собой совокупность системных институтов и организаций, обеспечивающих эффективную работу рынка [2, с.30]. В исследованиях американского исследователя П. Розенштейн-Родана инфраструктура трактует-

ся как главное условие экономического роста [3, с.409-410].

Транспортно-логистическая инфраструктура, как часть рыночной инфраструктуры, возникла в результате инерционного взаимодействия транспортной и логистической инфраструктур, приведшего к появлению эффекта когезии (соединения, взаимопроникоковения).

Транспортно-логистическая инфраструктура представляет собой технологическую совокупность элементов (зданий, сооружений, оборудования) и объектов, предназначенных для организации движения товаров и оказания коммерческих услуг, в рамках функционирования транспортно-логистической системы.

Транспортно-логистическая инфраструктура состоит из четырех основных видов: инфраструктура транспорта (дороги, вокзалы, инженерные коммуникации и др.), инфраструктура логистики (ТЛЦ и др.), индустриально-логистическая инфраструктура (индустриальные парки, сухие порты) и придорожно-сервисная инфраструктура (придорожные объекты общественного питания и торговли, мотели, АЗС, СТО и др.) [5, с.236].

Если к элементам транспортно-логистической инфраструктуры добавить материальные, финансовые и информационные потоки, включая нормативно-правовое обеспечение, инфраструктура трансформируется в транспортно-логистическую систему.

Транспортно-логистическая система – обеспечивает взаимодействие различных видов хозяйственной деятельности в рамках национальных экономик, способствует эффективному товародвижению и перевозкам пассажиров. Транспортно-логистическая система – это совокупность объектов и субъектов транспортно-логистической инфраструктуры вместе с материальными, финансовыми и информационными потоками (включая законодательные акты).

При сопряжении элементов транспортно-логистической системы, а также материальных, финансовых и информационных потоков с определенной территорией возникает транспортно-логистический комплекс.

Транспортно-логистический комплекс – это территориальное сочетание различных видов транспорта в рамках одной страны. Примерами могут служить национальные транспортные

комплексы стран членов ЕАЭС.

Например, транспортно-логистический комплекс Республики Беларусь имеет естественные преимущества, связанные с прохождением по территории страны двух панъевропейских транспортных коридоров, которые повышают конкурентный потенциал страны. Однако, синергетический эффект от наличия данных коридоров возможно получить лишь при использовании возможностей единой транспортно-логистической платформы ЕАЭС.

При соединении транспортно-логистических комплексов различных стран мы преодолеваем национальные ограничения и создаем единую наднациональную транспортно-логистическую платформу.

Примером в данном случае может являться транспортно-логистическая платформа ЕАЭС. Данная платформа должна обеспечивать эффективное управление национальными транспортно-логистическими комплексами Республики Беларусь, Российской Федерации, Республики Казахстан, Кыргызской республики и Республики Армения.

Таким образом, иерархически транспортно-логистическая инфраструктура формирует транспортно-логистическую систему, которая в свою очередь воссоздает транспортно-логистический комплекс. Транспортно-логистические комплексы отдельных государств в свою очередь могут сформировать единую транспортно-логистическую платформу в рамках некого наднационального объединения (например, ЕАЭС).

На формирование транспортно-логистической платформы стран ЕАЭС воздействуют следующие факторы: формирование сетевой (цифровой) экономической модели; увеличение объемов торговли между Европой и Азией [1]; трансформация внутренних рынков за счет резкого увеличения сферы услуг; активная кластеризация рынка транспортно-логистических услуг и др.

В ЕАЭС активно формируются индустриальные кластеры, а практический опыт создания кластеров в Японии, показал эффективность кластеризации при внедрении системы субконтрактинга [6, с.198].

Кластеризация рынка транспортно-логистических услуг способствует вертикальной интеграции национальных транспортно-логистических комплексов в ЕАЭС в следующих формах:

1. Создание транспортно-логистических протокластеров на основе соединения элементов транспортно-логистической инфраструктуры и отдельных предприятий.

2. Создание транспортно-логистических кластеров на основе соединения элементов транспортно-логистических систем и территориально-производственных комплексов (ТПК).

3. Создание транспортно-логистических мегакластеров на основе соединения элементов транспортно-логистических комплексов и национальных ТПК.

4. Создание транспортно-логистических гигакластеров на основе соединения элементов транспортно-логистических платформ различных наднациональных объединений.

Для транспортно-логистической платформы ЕАЭС *активная кластеризация* означает укрепление конкурентоспособности за счет эффекта масштаба; приток дополнительных инвестиций в транспортную сферу; формирование бизнес-решений на основе принципов экономики совместного потребления и др.

Анализ основных экономических индикаторов ЕАЭС доказал экономическую целесообразность создания единой транспортно-логистической платформы, как важнейшего фактора увеличения взаимного товарооборота [4, с.354].

На ближайшую пятилетку планируется активное развитие инновационных элементов транспортно-логистической платформы ЕАЭС: цифровая интеграция различных видов транспорта и логистики, внедрение интеллектуальных транспортных систем, в том числе интеллектуальных железных дорог; развитие индустриальных парков и др.

Геополитические интересы всех стран ЕАЭС тесно связаны с созданием единой транспортно-логистической платформы, способствующей привлечению транспортных потоков через территорию объединения, упрощающей таможенные процедуры, способствующей цифровизации всех логистических процессов и формирующей в итоге дальнейшую взаимовыгодную интеграцию стран ЕАЭС.

Список использованных источников:

1. Енин, Ю.И., Пилютик, А.А., Подобед, Н.А. Инновационный менеджмент и маркетинг инноваций / Минск: Право и эко-

номика, 2017, – 115 с.

2. Енин, Ю.И., Подобед, Н.А. Инновационный менеджмент / Минск: БНТУ – 2015, – 98 с.

3. Подобед, Н. А. Генезис категории «инфраструктура»: сущность, подходы и этапы развития / Н. А. Подобед // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. Вып. 13 / [редкол.: В.Ю. Шутилин (гл. ред.) и др.] ; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск: БГЭУ, 2020. – С. 408-416.

4. Подобед, Н. А. Формирование единой транспортно-логистической инфраструктуры в контексте евразийской интеграции / Н. А. Подобед, Ю. И. Енин // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. Вып. 12 / [редкол.: В.Н. Шимов (гл. ред.) и др.]; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск: БГЭУ, 2019. – С. 351-359.

5. Подобед, Н.А. Транспортно-логистическая инфраструктура Евразийского союза: принципы и факторы эволюционного развития / Н. А. Подобед, Ю. И. Енин // Весці Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі. Серыя гуманітарных навук / гал. рэд. А.А. Каваленя. – 27/06/2019. – Т.64 N2. – С. 235-241.

6. Подобед, Н.А. Кластерное развитие транспортно-логистической инфраструктуры ЕАЭС: экономический и социальный эффект //Актуальные проблемы менеджмента: новые методы и технологии управления в регионах. – 2020. – С. 198-200.

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Рыбина И.А.,
к.э.н., доцент кафедры экономики и финансы,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Липецкий филиал, Россия
Евсин М.Ю.,
к.э.н., доцент кафедры экономики и финансы,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Липецкий филиал, Россия
Ломакин С.С.,
ст. преподаватель Высшей школы бизнеса, менеджмента и права,
Российский государственный университет туризма и сервиса, Россия

Аннотация. *В статье рассматриваются проблемы финансирования, с которыми сталкиваются застройщики в условиях реформирования отрасли. Использование эффективных финансовых технологий в системе капитального строительства позволяет снижать риски инвестирования, позволяет стабилизировать социальную обстановку на уровне государства. Проектное финансирование пришло на смену системе долевого участия в целях оптимизации денежных потоков в отрасли и устранения проблемы недобросовестных застройщиков.*

Ключевые слова: *проектное финансирование, капитальное строительство, инвестиционные риски, долевое участие, застройщики, инвестиции.*

Применение формы проектного финансирования в современных условиях обусловлено необходимостью финансовой защиты инвесторов при вложении в объекты капитального строительства. Сама отрасль капитального строительства на сегодняшний день является одной из наиболее мобильных и инновационных в сфере применения новых финансовых технологий. Это вызвано, прежде всего, высокими рисками, характерными для инвестирования в данную сферу. Долгосрочный характер деятельности, высокая неопределенность внешней среды, сезонный характер производства, рост незавершенного производства – все это, в результате, привело к серьезным проблемам финансирования в строительной отрасли и, что особенно важно

для государства росту количества обманутых дольщиков. Поэтому стало очевидным, что применение системы долевого строительства не отвечает современным требованиям ведения бизнеса [2].

Проблемы обманутых дольщиков, незавершенного строительства, мошенничества со средствами инвесторов у застройщиков остро стоят перед государством. Все это негативно влияет на социальную напряженность и благополучие государства, тем более что решение подобных проблем как правило финансируется из бюджетных денег [3].

Проектное финансирование можно рассматривать как способ мобилизации различных источников финансирования определённого инвестиционного проекта с целью диверсификации, связанных с реализацией данного проекта рисков. В современной науке данный термин се чаще рассматривается как «финансовое конструирование», «финансовый дизайнинг».

Следует отметить, что до внедрения данной формы финансирования в капитальное строительство, она не была популярна в Российской Федерации, в основном использовалась как инвестирование при осуществлении государственно-частного партнерства. При этом в мировой практике проектное финансирование появилось еще в 70-е годы в связи с «нефтяным бумом», когда прибыльность инвестиционных проектов, связанных с добычей нефти и газа, могла составить сотни или даже тысячи процентов. В связи с этим коммерческие банки поменяли пассивную позицию в отношении инвесторов, занимающихся поиском «длинных» денег, на активно-агрессивную, когда банки сами стали искать высокоприбыльные проекты. Однако, после падения цен на нефть и газ в 80-е годы, портфели многих банков сильно обесценились, и банки были вынуждены искать альтернативные качественные проекты в других отраслях, например, телекоммуникации, строительство инфраструктуры, туристический бизнес и другие.

С теоретической точки зрения проектное финансирование может осуществляться из различных источников: за счет корпоративных финансов, банковских кредитов, финансовых инвестиций, облигационных займов, фирменных кредитов, лизинга. В реальной практике преобладают смешанные или комбиниро-

ванные формы проектного финансирования, так как каждый инвестиционный проект реализуется в новых условиях. Поэтому данный инструмент можно отнести к гибким и адаптивным.

В капитальном строительстве с 1 июля 2019 года на территории Российской Федерации стало обязательным использование системы эскроу-счетов как форма проектного финансирования, которая пришла на смену долевому участию [2]. Основным принципом работы рынка жилищного строительства становится снижение инвестиционных рисков за счет системы аккумулирования средств инвесторов на специальных эскроу-счетах в банках, которые получили право на их использование. Таким образом, между застройщиком и инвестором появился посредник в лице коммерческого банка, благодаря которому выдаются кредитные средства на постройку, то есть застройщик будет заинтересован в быстром погашении кредита, которое станет возможным после благополучного завершения строительства. Организаторы строительства смогут получить доступ к этим деньгам только после того, как дом будет сдан в эксплуатацию. Средства, выдаваемые банком, будут собираться с вкладчиков [2].

Данная схема имеет определённые сходства со схемой долевого участия, но средства вкладчиков хранятся в банке, что снижает мошеннические действия застройщиков. Таким образом, участники проектного финансирования будут находиться под двойной защитой: с одной стороны – под защитой государства, с другой стороны- под защитой банка [4].

Бюджетные средства будут использоваться на завершение объектов, если застройщик не справится со своими обязательствами. Кроме того, бюджетные средства следует рассматривать только как «своеобразный» инструмент хеджирования со стороны государства в экстренных случаях, что позволит снизить инвестиционные риски населения.

При этом, как отмечают эксперты, некоторые не крупные региональные застройщики могут не успеть подготовиться к нововведениям, которые вступят в силу с 1 июля 2019 г. в федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ [5]. Так как в небольших городах строительная отрасль сильно реагирует на изменения, что связано с небольшой разницей между себестоимостью и ценой продажи жилья.

На начало 2019 года по всей стране около 830 объектов находится в стадии «незавершенного строительства», и количество договоров долевого участия по этим объектам составляет порядка 86000[3]. Для осуществления надзора в этой области были наделены полномочиями региональные строительные надзоры, которые должны помочь улучшить сложившуюся ситуацию. Также, Минстрой РФ согласовал руководителей этих органов, которые будут выдавать заключение о соответствии действующему законодательству, давать методологии, проводить соответствующие опросы и инструктажи. Вышеперечисленные изменения должны упорядочить работу этих органов, повлиять на прозрачность этой сферы. На данный момент, в новом подготавливаемом законодательстве изменено лицо, выдающее заключение о соответствии текущему законодательству. Теперь это будет входить в обязанности губернатора.

Подобная схема теоретически решает все проблемы, связанные с обманутыми дольщиками, однако, на практике, подобная схема вынуждает компании искать дополнительный капитал, в том числе и за счет привлечения рынка публичного долга, то есть облигаций. Кроме того, банковский сектор также не может обеспечить застройщиков долгосрочными кредитами, что создает серьезные проблемы развития отрасли.

Главным риском для капитального строительства является то, что при резком введении проектного финансирования, цены на недвижимость могут резко возрасти. Чтобы не произошло такого скачка, необходимо рассчитать все риски, проценты, под которые банк будет выдавать кредиты застройщикам и т.д. Предсказать точное поведение рынка капитального строительства, возможные изменения в строительной отрасли, представляется затруднительным.

Вопрос изменения цен на жилье также остается открытым. На данный момент можно увидеть стабилизацию уровня цен на недвижимость, что свидетельствует об отсутствии волатильности на рынке. В период с 2018 по 2020 осуществляется поэтапный переход от долевого строительства к проектному финансированию со стороны банков. Так, президент РФ поставил задачу Правительству РФ совместно с ЦБ сделать план-график. На данный момент в договоры долевого участия было проинвести-

ровано около 6,5 триллионов рублей, что является достаточно крупными вложениями. Банковской сфере следует определиться со сроками предоставления заемных средств, процентам за использование средств, но сделать это таким образом, чтобы не произошло резкого скачка цен. По мнению экспертов, после введения преобразований действующих правил в связи с переходом на проектное финансирование квадратный метр может подорожать приблизительно на 25-30% [3].

Первые результаты внедрения эскроу-счетов, можно наблюдать уже сегодня: через год после внедрения новых методов ведения бизнеса, объем текущего строительства снизился на 20 млн кв. м, или на 16 %. Серьезным испытанием для отрасли стали макроэкономические изменения 2020 года, вызванные пандемией, финансовым кризисом, санкциями, что в результате спровоцировало снижение платежеспособного спроса населения на жилье. Так, согласно данным «Эксперт-Ра» с III квартала 2019-го объем зарегистрированных договоров долевого участия снижается по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако, все эти факторы не приведут к снижению цен со стороны застройщиков, так как поддержку ценообразованию на рынке первичного жилья оказывает снижение конкуренции на рынке, запуск льготной ипотеки в мае 2020 года, а также отсутствие у застройщиков рисков разрыва ликвидности в случае кратковременного падения спроса в проектах, реализуемых через проектное финансирование [1]. Однако, сложные макроэкономические и микроэкономические факторы могут потерять свою актуальность в будущем, что будет способствовать повышению эффективности отрасли капитального строительства.

Таким образом, применение схемы проектного финансирования в жилищном строительстве позволит повысить прозрачность реализации проекта, усилить контроль за выполнением обязательств со стороны застройщика как от государства, так и коммерческого банка, что существенно снизит риски инвесторов. То есть данная форма финансирования служит инструментом хеджирования рисков в строительной отрасли.

Список использованных источников:

1. Обзор отрасли жилищного строительства в РФ: облигации на смену ДДУ [Электронный ресурс]. – режим доступа: https://raexpert.ru/researches/development/housing_industry_2020/

2. Рыбина И.А., Гончарова М.А. Эффективные инструменты финансирования строительной отрасли// Прикладные научные исследования: Сборник статей XXIX Международной научно-практической конференции. – М.: Издательство «Виктория +», 2018.

3. Рыбина И.А., Ломакин С.С. Цифровизация социально-ориентированной инвестиционной деятельности в жилищном строительстве // Проблемы развития национальной экономики на современном этапе: материалы Международной научно-практической конференции. 25 ноября 2019 г. / отв. ред. А.А. Бурмистрова [и др.]; М-во науки и высшего обр. РФ, ФГБОУ ВО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина». – Тамбов: Издательский дом «Державинский», 2019

4. Современные тренды общественного развития в условиях цифровизации экономики: коллективная монография_/под общей редакцией О.Ю. Смысловой. – Воронеж: ООО «РИТМ», 2020.

5. Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. от 27.06.2019) Доступ справочно-информационная система «Консультант-Плюс»

ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Смыслова О.Ю.,
д.э.н., доцент, профессор кафедры «Менеджмент и общегуманитарные науки», Липецкий филиал Финуниверситета, Россия
Иванова Н.В.,
Старший преподаватель кафедры «Менеджмент и общегуманитарные науки», Липецкий филиал Финуниверситета, Россия

Аннотация: *В проведенном исследовании делается вывод об относительно неразвитости национальной инновационной системы, что непосредственным образом сказывается на развитии ее составных частей – региональных инновационных систем. В этой связи в данной статье предпринимается попытка сформировать основные ориентиры развития и функционирования региональных инновационных систем с точки зрения пространственного подхода.*

Ключевые слова: *пространственный подход, региональные инновационные системы, точки экономического роста, региональная экономика*

Пространственный подход к функционированию инновационных систем в России рассматривается многими исследователями как приоритетный в реализации региональной политики. Связано это в первую очередь с тем, что специфика экономического пространства в России проявляется в достаточно сильной дифференциации развития её территорий. И как показывает практика, эти различия могут проявляться в силу различных географических, исторических, природно-климатических и других причин и, тем самым, объясняют возникновение неравномерности экономического развития регионов страны, а следовательно, и региональных инновационных систем.

В общем смысле, под инновационной системой принято понимать структурную взаимосвязь организаций, целью которых является генерация и диффузия инноваций. Однако схожие ин-

новационные системы могут давать разный синергетический эффект. Так, например, Суслов В.И.[6] выделяет четыре типа инновационных систем, по-разному генерирующих инновации: американская, западноевропейская, китайская и российская. Причем в России, как указывает автор, созданная система не обрела на данный момент должной синергии. Характерным признаком российской инновационной системы является обязательное участие государства в ключевых прорывных инновационных проектах, и, как следствие, низкий интерес частного бизнеса к генерации инновационных идей. Следовательно, если внутри страны не создаются новые технологии, их приходится закупать за рубежом, что ставит под угрозу национальную безопасность страны.

Причиной сложившейся ситуации мы считаем недостаточную развитость национальной инновационной системы, а следовательно, и ее частей: региональных инновационных систем. На наш взгляд, одной из первопричин недостаточной реализации созданных механизмов является отсутствие прочных взаимосвязей между институтами, производственной, социальной инфраструктурой и бизнес-сообществом.

В середине 50-х XX века американский экономист Уолтер Айзард на основе теорий размещения производственных систем разработал концепцию экономического пространства, где констатировал связь производственных и территориальных систем, а именно дал основу для становления территориально-промышленных комплексов, получивших масштабное развитие в советский период. Региональные исследования того времени концентрировались вокруг трех основных проблем: определение закономерностей и принципов размещения производительных сил; методология экономического районирования; разработка методов планирования и регулирования территориального развития.[2]

Сегодня в современной России данные идеи адаптировались и получили широкое распространение в теории полюсов и точек роста.

Согласно данной концепции, центры экономического пространства, где размещаются лидирующие предприятия в отрасли, становятся полюсами притяжения факторов производства, поскольку способны обеспечить их наиболее эффективное использо-

вание. В качестве полюсов роста рассматривается не только совокупность предприятий, но и конкретные населенные пункты, выполняющие в экономике страны функции источника инноваций.[7]

Региональные хозяйственные комплексы должны обладать рядом характеристик, в частности: состояние, структура и динамика обновления основных производственных фондов, специфика отраслевой структуры экономики, уровень инвестиционной привлекательности и состояние инвестиционного климата, уровень инновационного потенциала, степень восприимчивости экономики к инновациям, влиянию инновационных факторов и пр. [4]

Сложившаяся к настоящему времени территориальная организация экономики не отражает новых реалий политического и экономического устройства России. Поэтому на наш взгляд необходимы новые подходы к формированию экономического пространства страны и ее регионов.

Не для кого не секрет, что в современных теориях многие исследователи рассматривают регион как многоаспектную и многофункциональную систему в ракурсе четырех подходов, а именно: регион как квазигосударство, как квазорпорация, как рынок и как социум. Все эти подходы вбирают в себя проблемы соотношения рыночного саморегулирования, государственного регулирования и социального контроля [3]. Возможности применения для региона макроэкономических теорий, которые в основу экономического развития ставят производственные факторы, занятость и доходы, определяют схожесть региона и национальной экономики, где субъект Федерации – это часть национальной инновационной системы.

Но как показывает практика, обладая достаточными полномочиями и ресурсами для реализации региональной инновационной политики, регионы не в состоянии системно решать задачи выстраивания и развития региональных инновационных подсистем.[4] Поэтому зачастую формирование структурных элементов данных подсистем происходит точечно, фрагментарно и, как правило, напрямую зависит от наличия федерального финансирования. Здесь примером может выступить создание в регионах индустриальных парков, технопарков, технологических центров, инновационных территориальных кластеров и других объектов инновационной инфраструктуры. Отметим, что подоб-

ные элементы необходимо формировать в тех регионах, где функционируют развитые хозяйственные комплексы.

Но сводить все мероприятия к созданию крепких взаимосвязей в инновационных системах не совсем верно. Необходима так же промышленная модернизация, которая подразумевает обновление материально-технической, инновационно-технологической базы предприятий в соответствии с международными стандартами [5].

Идеи пространственного подхода могут быть использованы сегодня в формировании кластеров производства и сетевой экономики.

Для осуществления процесса совершенствования пространственного развития региона можно использовать следующую последовательность действий: проведение анализа регионального пространственного развития; формирование политики пространственного развития региона: её целей и задач; определение объектов пространственного развития; разработка самого механизма регионального пространственного развития; формирование системы контроля и обратной связи.

Таким образом, процессы должны сопровождаться внедрением новой государственной региональной политики, направленной на качественное совершенствование пространственной структуры национальной экономики, создание новых форм ее организации, преодоление пространственной дифференциации уровней социально-экономического и научно-технического развития субъектов Российской Федерации. Так среди целей одного из стратегически важных документов Российской Федерации Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года обозначены следующие:

– сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации, а также снижение внутрирегиональных социально-экономических различий;

– усиление межрегионального сотрудничества и координации социально-экономического развития субъектов Российской Федерации в рамках макрорегионов;

– повышение конкурентоспособности экономик субъектов Российской Федерации путем обеспечения условий для разви-

тия производств в отраслях перспективных экономических специализаций субъектов Российской Федерации, в том числе в перспективных центрах экономического роста субъектов Российской Федерации.[1]

Отсюда можно сделать вывод, что руководство делает попытки в сокращении сложившихся экономических разрывов между территориями внутри страны, которые нацелены на превращение научно-технического потенциала страны в реальный фактор экономического роста для технологического обновления производства, повышения конкурентоспособности продукции и выхода её на мировые рынки.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Минэкономразвития России https://www.economy.gov.ru/

2. Иванов С.А. О пространственном подходе в теории региональной экономики / С.А. Иванов, В.В. Ложко // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2015. – Т. 9. № 1. – С. 18-25.

3. Кармышев Ю.А., Иванова Н.В. Категории «регион» и «инновационная среда региона»: научные подходы к пониманию сущности и содержания // Социально-экономические явления и процессы. 2015. Т. 10. № 7. С. 41-47.

4. Санжанов А.И. Пространственные аспекты формирования и развития инновационных систем // Вестник БГУ. 2015. №2-2.

5. Смыслова О.Ю., Кокорева А.А. Особенности пространственного развития территорий в условиях новой промышленной революции // Современная экономика: проблемы и решения. 2019. № 5 (113). С. 119-130.

6. Суслов В.И. Инновационная экономика и экономика знаний: пространственные проекции // Регионалистика. 2015. Т. 2. № 1. С. 49-55

7. Шавина Е.В., Прокофьев В.А. Зарубежный опыт и российская практика пространственного развития экономики // Плехановский научный бюллетень. 2020. №1(17). С. 97-112.

ОБОСНОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО СЦЕНАРИЯ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ

Харченко Е.В.,
д.э.н., профессор, ректор,
ФГБОУ ВО Курская ГСХА, Россия
Жиляков Д.И.,
к.э.н., доцент, начальник управления научной и инновационной деятельности,
ФГБОУ ВО Курская ГСХА, Россия

Аннотация: *В статье рассмотрена динамика российского агропромышленного комплекса и определены направления перспективного развития. Выявлены проблемы роста, связанные с перспективой попадания страны в ловушку среднего дохода, когда экономический рост в стране при достижении определённого подушевого ВВП замедляется или останавливается. Обоснована необходимость развития аграрной отрасли на основе инновационно-инвестиционной модели, направленной как на внедрение инноваций в производство, так и на привлечение инвестиций и улучшение инвестиционного климата, с одновременным развитием экспортного потенциала. Предложена модель концептуальных изменений стратегии развития аграрной отрасли России с учетом предложенных рекомендаций.*

Ключевые слова: *сельское хозяйство, инновации, ловушка среднего дохода.*

В период действия продовольственного эмбарго, девальвации рубля и значительной государственной поддержки сформировались благоприятные условия для развития бизнеса в сфере АПК. За восемь месяцев 2020 года производство продукции сельского хозяйства увеличилось почти в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Аграрная отрасль России сумела не допустить дефицита продуктов питания в разгар пандемии коронавируса и обеспечила собственную продовольственную безопасность. Агропромышленный комплекс, несмотря на неблагоприятные погодные условия и пандемию, демонстрирует определенный рост, и, согласно оценке министра сель-

ского хозяйства страны Дмитрия Патрушева, производство сельхозпродукции по итогам 2020 года может увеличиться более чем на 4%. По прогнозу Минсельхоза в 2020 году Россия соберет второй по размеру в своей истории урожай зерна - не менее 125 млн. т.

Отечественные сельскохозяйственные организации продолжают наращивать производство не только в своих категориях, но и выходят на новые для себя рынки, занимая ниши, ранее занятые импортной продукцией. Кроме того, низкий курс рубля делает привлекательными и конкурентоспособными российские товары на внешних рынках, что открывает для отечественных предприятий новые перспективы. Кроме традиционно экспортируемых товаров, таких как зерно и подсолнечное масло, отечественные компании начали экспортировать сахар и мясо птицы.

По оценке директора аналитического департамента Российского зернового союза Елены Тюриной, Россия в первом полугодии 2020 года существенно сократила дефицит внешнеторгового баланса по продукции АПК. По итогам первого полугодия дефицит уменьшился более чем в два раза – с 4,18 млрд. долл. США до 1,9 млрд. долл. США за шесть месяцев прошлого года. Во многом это связано с тем, что экспорт сельскохозяйственных товаров за январь-июнь увеличился на 19%, до 12,6 млрд. долл. США против 10,6 млрд. долл. США за аналогичный период 2019 года. Благоприятная динамика становится еще более значимой в связи с тем, что положительные показатели достигнуты по всем основным продуктам российского экспорта.

Вместе с тем, по мере развития российского агропромышленного комплекса, становится ясно, что в настоящее время российская экономика, в том числе и в области сельского хозяйства, должна осуществлять переход от импортозамещающей к экспортно-ориентированной стратегии. Выход из глубокого кризиса сельскохозяйственной отрасли 90-х годов, а также рост нулевых годов в докризисный период (до 2008 – 2009 годов) на основе модели, основанной на увеличении потребительского спроса, себя исчерпал. Развитие аграрной отрасли в настоящее время необходимо осуществлять на основе инновационно-инвестиционной модели, направленной как на внедрение инноваций в производство, так и на привлечение инвестиций и улучше-

ние инвестиционного климата, с одновременным развитием экспортного потенциала сельскохозяйственной отрасли страны.

Ориентация сельскохозяйственной отрасли на экспорт необходима для того, чтобы страна не попала в так называемую ловушку среднего дохода (The Middle income trap), когда экономический рост в стране при достижении определённого подушевого ВВП замедляется или останавливается. Без развития экспорта невозможно создать развитую экономику, таким образом можно только добиться высокой автономности страны. Проблемы усугубляются, когда страна оказывается не в состоянии конкурировать ни с развитыми странами (применяющие инновации в сочетании с высоким уровнем квалификации рабочей силы), ни с низкодоходными экономиками (поддерживающими конкурентоспособность за счет дешевой рабочей силы и капитала).

Аналогичные проблемы наблюдаются и в Азиатских странах, где не удалось добиться прогресса от роста, основанного на ресурсах и дешевой рабочей силе, до роста, обусловленного более высокой производительностью труда, т.к. по мере роста заработной платы производители часто оказываются не в состоянии конкурировать на экспортных рынках с более дешевыми производителями, в то время как они по-прежнему отстают от стран с развитой экономикой в сегменте более дорогих продуктов [10].

Формирование модели и стратегии развития аграрной отрасли должно быть основано не только на изучении ее текущего состояния и определения приоритетных и перспективных направлений развития, но и учета уровня дохода населения и насыщенности продовольственного рынка внутри страны с учетом изменяющихся геополитических тенденций.

Данные предложения были использованы авторами при разработке теоретико-методологических основ инновационно-инвестиционного сценария стратегии развития аграрной отрасли, представленной на рисунке 1.

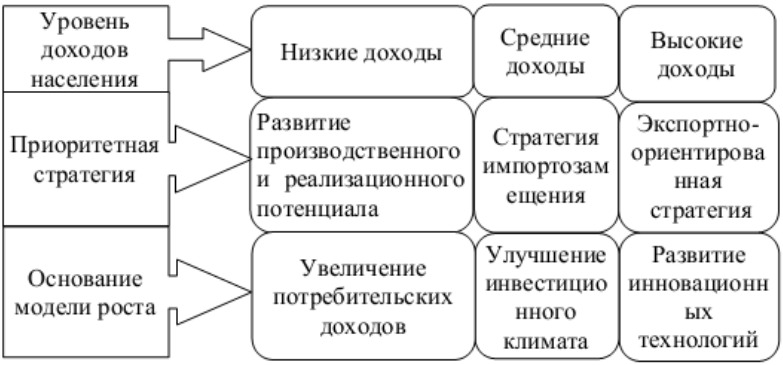


Рисунок 1 – Концептуальное изменение стратегий развития аграрной отрасли России

Учитывая, что по многим важным для производства позициям, доля отечественных инноваций в росте эффективности сельскохозяйственного производства явно недостаточна, а продовольственная независимость недостижима без развития собственных инноваций и собственной науки [8], государственная поддержка данного направления [4], по нашему мнению, должна являться необходимым элементом данной модели. Расширение мер государственной поддержки позволит активизировать инновационную деятельность предприятий, будет являться стимулом к разработке высокоэффективных инвестиционных проектов [7].

По мере роста заработной платы и снижения конкурентоспособности затрат необходимо внедрение новых процессов и поиск новых рынков для поддержания роста экспорта. Внутренний спрос, безусловно, также важен для поддержания роста отрасли, поскольку расширяющийся средний класс начинает использовать свою растущую покупательную способность для покупки высококачественных инновационных продуктов. Но основная проблема заключается в переходе от роста за счет ресурсов, который зависит от дешевой рабочей силы и капитала (что имеется в настоящее время в экономике в целом и в аграрной отрасли в частности), к росту на основе высокой производительности и инноваций.

Существенную роль в реализации данной стратегии играет высококачественная система образования, которая должна по-

ощрять творческий подход и обеспечивать подготовку кадров для прорывного развития в науке и технике. Также необходимо реализация соответствующих институциональных изменений, поддерживающих конкуренцию и внедрений инноваций.

Список использованных источников

1. Водолазская, Н. В. Инновационный подход к обеспечению устойчивого развития организационно-экономических систем [Текст] / Н.В. Водолазская // Органическое сельское хозяйство: проблемы и перспективы Материалы XXII международной научно-производственной конференции. – 2018. – С. 51-53.

2. Дедов С.В. Управление инновационной деятельностью / С.В. Дедов, Е.В. Харченко, Е.А. Окунькова, Курск : ЗАО «Университетская книга», 2018 – 313 с.

3. Жиляков Д.И. Анализ состояния мирового рынка пшеницы и перспективы России по расширению экспортного потенциала / Д.И. Жиляков, В.Я. Башкатова, Ю.В. Плахутина, О.В. Петрушина, Д.А. Зюкин // Экономические науки. – 2020. – № 183. – С. 38-43.

4. Жиляков Д.И. Государственная поддержка инновационно-инвестиционного развития птицепродуктового комплекса России / Д.И. Жиляков // Проблемы инновационно-инвестиционного развития Дальнего Востока России: материалы международной научно-практической конференции. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2013. С.269-275.

5. Котляров И.Д. Виды инноваций: уточненная классификация // Транспортные системы: тенденции развития: Сборник трудов межд. науч.-практ. конф. – 2016. – С. 266-267.

6. Петрушина О.В. О развитии конкуренции на агропродовольственных рынках // Научное обеспечение агропромышленного производства. Материалы Международной научно-практической конференции. – 2012. – С. 69-72.

7. Харченко Е.В. Стратегия инновационного развития Курской области – методологический фундамент обеспечения устойчивого роста мезоэкономики / Е.В. Харченко, Д.Г. Венделев // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2012. – № 5-2 (44). – С. 313-326.

8. Эпштейн, Д.Б. Эмбарго, аграрная политика и смена па-

радигм государственного управления / Д.Б. Эпштейн // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 4 (42). – С. 45-52.

9. Akhmetshin E.M., Mueller Ju.E., Chikunov S.O., Fedchenko E.A., Pronskaya O.N. Innovative technologies in entrepreneurship education: the case of european and asian countries // Journal of Entrepreneurship Education. – 2019. – Т. 22. – № 1. – С. 1-15.

10. The Economist Daily chart: Running out of steam. –2011. – Dec 22 nd.

СЕКЦИЯ III

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ РЕГИОНОВ РОССИИ: ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ

Вагина П.С.,
менеджер отдела координации образовательных проектов,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Россия

Аннотация. *В статье рассматривается ретроспективная динамика инвестиций в России, при этом особое внимание уделяется изучению распределения субъектов РФ по типичным группам и измерению состава групп во времени. В заключении делается вывод об уровне инвестиций в условиях кризиса вызванного пандемией вируса Covid-19.*

Ключевые слова: *инвестиции, регионы России, основные фонды, экономическое развитие, кризис.*

Кризис, вызванный пандемией вируса Covid-19, который переживает экономика России, обострил проблему перехода к так называемой цифровой экономике. В частности на первый план выходит развитие инновационных товаров и услуг [1], а также нестандартных способов доставки продукта от производителя (поставщика) к потребителю. Очевидно, что развитие высокоинтеллектуальных направлений невозможно без значительных финансовых вложений в науку, образование и коммерческие предприятия (организации). Соответственно в сложившихся условиях важную роль в экономике играют инвестиции в основной капитал, которые способствуют появлению новых технологий, повышение конкурентоспособности страны и скорейшему переходу к цифровой экономике.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что рассматриваемая тема является актуальной, это также подтвержда-

ется значительным числом научных публикаций по теме исследования. Так можно выделить следующих авторов: Власов М.В. [2], Власова О.В. [3], Воргунова В.Р. [4], Воробьев Ю.Н. [5], Задоян Я.В. [6]. В фокусе научных работ приведенных авторов находятся различные аспекты инвестиционной деятельности, от простого анализа динамики, структуры и взаимосвязей, до более сложных проблем, косаемых воздействия инвестиционного процесса на стагнацию экономики России и переход к цифровой экономике.

Несмотря на высокую разработанность темы исследования, она не перестает быть актуальной, но в сложившейся макроэкономической ситуации приобретает еще большее значение, в этой связи обратимся к данным представленным на рисунке 1 и оценим интенсивность развития инвестиционного процесса.

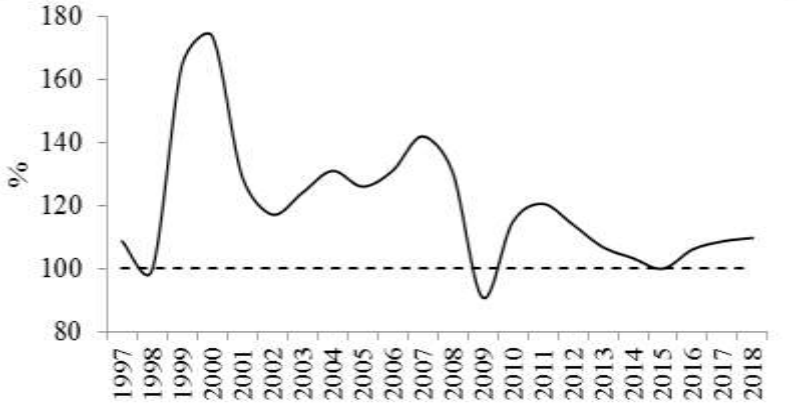


Рисунок 1 – Темп роста инвестиций в основной капитал, % (Источник: составлено автором по материалам издания – Российский статистический ежегодник. 2019: Стат.сб. / Росстат. – М., 2019 – 708 с.)

Согласно приведенным на рисунке 1 сведениям, наблюдается замедление темпов роста инвестиций в основной капитал. Так до 2000-х годов наблюдается бурный рост, что связано с переходными процессами, далее происходит стабилизация ситуации (боковой тренд), которая прерывается

кризисом 2008 года (обвал в 2009 г.), затем наблюдаем незначительные приросты. Таким образом, делаем вывод, что в последние 10 лет инвестиционная активность сошла на нет и необходимы новые мотивационные драйверы.

Так как наблюдается значительная отрицательная реакция на стресс-факторы, можно с уверенностью утверждать, что в результате кризиса вызванного пандемией вируса Covid-19, в горизонте 2020-2021 гг. будет наблюдаться темп убыли инвестиций в основной капитал.

Если динамика анализируемого показателя проявляет значительную колеблемость, то структура инвестиций остается неизменной на протяжении последних двадцати лет, так наибольший поток инвестиций направляется на формирование таких категорий как: здания и сооружения, расходы на улучшение земель (более 40%); машины, оборудование, транспортные средства (более 30%). При этом более 60% инвестиций это российские частные инвестиции. Что касается отраслей, которые получают инвестиции, то это промышленность, которая получает около 40% всего потока.

Естественно предположить, что распределение инвестиционных потоков по территории России имеет неравномерный характер, для анализа этого процесса обратимся к данным приведенным в таблице 1.

Таблица 1

Динамика инвестиции в основной капитал регионов России, млрд. руб.

Субъекты РФ	2005	2010	2015	2017	2018	Темп роста 2018 г. к 2017 г., %
РФ	3611	9152	14556	16027	17595	109,8
ЦФО	964	2100	3673	4242	4873	114,9
СЗФО	483	1134	1439	1883	2089	110,9
ЮФО	245	908	1244	1443	1406	97,4
СКФО	93	313	508	496	551	111,1
ПФО	609	1437	2448	2429	2468	101,6
УФО	593	1491	2514	2833	2931	103,5

СФО	346	980	1383	1413	1574	111,4
ДФО	276	788	886	1288	1394	108,3

Источник: составлено автором по материалам издания – Регионы России. Социально-экономические показатели. 2019: Стат. сб. / Росстат. – М., 2019. – 1204 с.

Данные приведенные в таблице 1 наглядно показывают, что существует вариация показателя на всем протяжении рассматриваемого периода. Так наибольший удельный вес имеет ЦФО (28% в 2018 г.), УФО (17% в 2018 г.) и ПФО (14% в 2018 г.), что объясняется несколькими, исторически сложившимися обстоятельствами: во-первых, это самые крупные регионы по численности предприятий; во-вторых, в этих регионах сосредоточены промышленные предприятия, являющиеся основными потребителями инвестиций.

Наименьшие объемы инвестиций наблюдаются в СКФО (3% в 2018 г.) и ЮФО (8% в 2018 г.), что объяснимо – отсутствие промышленных кластеров. Но при этом данные регионы обладают значительным рекреационным ресурсом, инвестиции в который (на фоне закрытых границ с другими странами) принесут в среднесрочной перспективе значительный эффект в виде прибыли от туристического, ресторанного и гостиничного бизнеса, а также создадут значительное количество рабочих мест, что очень актуально для регионов с избыточным трудоресурсом.

Как было сказано выше, регионы России не одинаковы по своим масштабам, поэтому при анализе любого экономического явления (процесса), в том числе и инвестиционной активности, необходимо дополнять относительными показателями, в этой связи обратимся к индикатору «инвестиции в основной капитал на душу населения».

Лидирующие позиции в отчетном 2018 г. занимают такие регионы-доноры как Тюменская область – 605,4 тыс. руб. на человека; Сахалинская область – 418,4 тыс. руб.; Республика Саха (Якутия) – 390,5 тыс. руб. Замыкают рейтинги регионы-реципиент, это: Ивановская область – 25,8 тыс. руб. на человека;

Республика Ингушетия – 26,6 тыс. руб.; Республика Тыва – 27,4 тыс. руб. Полученный результат ожидаем, так как полностью согласуется с наличием (отсутствием) в субъекте мощных промышленных кластеров.

С целью оценки изменения позиций субъектов во времени (2018 г. относительно 2005 г.) проведем группировку регионов в отчетном и базисном периодах, при этом выделим три группы, результаты приведены в таблице 2.

Таблица 2

Результаты группировки субъектов РФ по значениям показателя «инвестиции в основной капитал на душу населения», тыс. руб. на человека

Показатели	2005 г.			2018 г.		
№ группы	1	2	3	1	2	3
Объем группы	47	23	10	43	22	17
Внутригрупповая средняя	13,0	25,1	79,8	49,3	89,5	239
Минимальное значение	4,26	20,6	37,0	25,8	73,9	122,5
Максимальное значение	20,0	33,4	211	69,6	106,9	605,4

Согласно данным приведенным в таблице 2, с течением времени наполняемость групп изменяется незначительно, но при этом наблюдаются изменения в тройке лидеров: в 2005 г. – Тюменская область, Чукотский автономный округ, Сахалинская область, тогда как в 2018 г. – Тюменская область, Сахалинская область, Республика Саха (Якутия). Несмотря на это, все лидирующие субъекты относятся к регионам с богатой ресурсной базой и с развитой промышленностью.

Подводя промежуточный итог проведенного исследования, можно сформулировать ряд выводов:

– во-первых, на интервале 1992-2018 гг. наблюдается замедление темпов роста инвестиций в основные фонды, при этом четко выделяются обвалы после каждого финансового кризиса, отсюда можно сделать вывод, что кризис вызванный

пандемией вируса Covid-19 также негативно скажется на инвестиционной активности;

- во-вторых, на протяжении 2005-2018 гг. наблюдается значительная дифференциация федеральных округов по величине объемов инвестиций, что объясняется наличием финансовых ресурсов внутри регионов и промышленных кластеров;

- в-третьих, лидерами по уровню инвестиций на душу населения как в 2018 г., так и в 2005 г. являются субъекты РФ с богатой ресурсной базой и с развитой промышленностью, это прежде всего Тюменская область, Чукотский автономный округ, Сахалинская область, Республика Саха (Якутия).

К сожалению, основной инвестиционный поток идет в промышленность, соответственно развиваются только регионы в экономике которых доминирует этот вид деятельности, но в России есть области и республики, обладающие другими ресурсами которые можно развивать посредством инвестиций, тем самым создавать дополнительные рабочие места и увеличивать налоговые сборы.

Список использованных источников:

1. Вагина П.С., Ляченков Ю.Н., Кравченко А.В. Анализ подходов к оценке инновационного развития экономической системы региона // Управленческое консультирование. 2017. № 12(108).– С. 206 – 211.

2. Власов М.В. Цифровая экономика как фактор развития инвестиций в основной капитал в региональных социально-экономических системах // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2019. Т. 14. № 3. С. 421-433.

3. Власова О.В. Инвестиционный кризис как причина стагнации экономики России в условиях санкций // Вестник НГИЭИ. 2019. № 5 (96). С. 86-94.

4. Воргунова В.Р., Вихарев В.В. Анализ и прогнозирование изменений структуры инвестиций в основной капитал в России // Вестник современных исследований. 2018. № 12.17 (27). С. 78-85.

5. Воробьев Ю.Н., Воробьева Е.И. Инвестиционный потенциал экономики России: финансовые возможности развития // Известия Уральского государственного экономического универ-

ситета. 2019. Т. 20. № 1. С. 41-60.

6. Задоян Я.В., Шкотов Н.Д. Эконометрическое моделирование динамики инвестиций в основной капитал в Российской Федерации // Хроноэкономика. 2019. № 2 (15). С. 78-82.

КРЕАТИВНЫЕ ИНДУСТРИИ КАК РЕСУРС СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ Г. САРАТОВ)

Глушкова Ю.О.,
к.э.н., доцент,
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А., Россия

Аннотация. *В статье рассмотрено понятие креативных индустрий разных авторов, а также их отличие от культурных индустрий. Проанализированы виды культурных объектов г. Саратов. Представлена деятельность агентства креативных индустрий.*

Ключевые слова: *креативные индустрии, экономика, культурные объекты, регион.*

Сектор творческой экономики в России постепенно развивается. В целом можно констатировать, что в России имеется уже достаточное число инициатив и развивающихся мелких, малых и средних бизнесов, которые с каждым годом обращают на себя все большее внимание. В Москве и Санкт- Петербурге, и в других крупных городах России создаются творческие кластеры, реализуются специальные арт-проекты в области актуальных видов искусств и в области традиционной художественной культуры, создаются новые институции, такие как агентства креативных индустрий, творческие резиденции, частные галереи и т.д.. Несмотря на то, что арт-рынок в России является несформированным, и зачастую полулегальным, а международные культурные связи слабыми, то и креативные индустрии не получают необходимого импульса к развитию.

Принципиальным отличием сценариев развития креативных индустрий в зарубежных странах и в России является особенность базовых – опорных моделей воспроизводства общественных форм деятельности и менталитет наций, вбирающий в себя все богатство духовной культуры местных сообществ, проживающих на тех или иных территориях, обусловленных их историко-культурным генезом.

Главным отличием креативных индустрий от творческих в России является не получение соответствующей прибыли, а попытка создания новых продуктов творчества, особой атмосферы, комфортной среды для общения и получения новых ощущений. Это тоже сфера интересов креативных индустрий, так как, капитализируясь сегодня за счет государственной и иной поддержки, эти творческие инициативы в будущем смогут вносить серьезный вклад в экономику региона, города. Особенно это является характерным для России.

Креативные индустрии – это отрасль, ориентированная на производство творческой работы, начиная от кино и телевидения и заканчивая изобразительным искусством. Это отличается от культурных индустрий, которые сохраняют, защищают и продвигают национальное наследие в музеях и туристических кампаниях.

М.С. Соловьев считает, что Креативные индустрии – это один из новых подходов инновационного развития культуры. Он обладает большими возможностями и огромным потенциалом для развития культурного кластера в современных условиях [1].

Яковлев, также отмечает, что понятия «культурные индустрии», «творческие индустрии», «креативные индустрии» в отечественной литературе употребляются нередко как синонимы [2].

Творчество включает в себя изобразительное искусство, музыку, письмо, исполнительское искусство, дизайн, производство для экрана и связанные с этим виды деятельности. Члены творческих индустрий часто являются инновационными и художественными, и включают художников, вспомогательный персонал, технических экспертов, агентов и представителей. Вместо того, чтобы выполнять эту работу с конкретными экономическими целями, люди делают это для своих внутренних достоинств, будь то передача информации людям через книги или развлечения толпы на концертах.

Экономические перспективы креативных индустрий могут быть разными. Спрос и предложение не обязательно стабильны, и поскольку этот вид работы не является жизненной необходимостью, трудные экономические времена могут привести к снижению интереса со стороны общественности или к измене-

нию общественных требований. Например, люди могут больше интересоваться телевидением и фильмами, чем дорогими произведениями искусства, потому что они ценят то, что могут себе позволить. Культурные вкусы в творчестве также меняются с течением времени, и художники должны устанавливать тенденции, а также адаптироваться к ним.

Люди, работающие в творческих отраслях, могут быть независимыми или фрилансерами, или могут работать в таких компаниях, как издательства и производственные дома. Ставки оплаты труда варьируются и могут включать льготы для сотрудников. Безопасность работы зависит от типа работы, которую выполняет человек, и уровня квалификации. Кто-то вроде талантливого звукового редактора с многолетним опытом работы будет ценным активом, в то время как административный помощник может быть не столь неотъемлемой частью успешного производства творческой работы.

Страны отслеживают состояние своих творческих отраслей, ищут тенденции и проблемные области. Вклад в культурное наследие через искусство и другую творческую деятельность является важным способом для стран создать экономический и культурный капитал с течением времени; нация с многочисленными известными творческими работами может привлечь туристов, а также людей, заинтересованных в рынке искусства. Например, город с известным оркестром или оперным театром может считать его как творческим, так и культурным, поскольку он добавляет к культурной истории города, внося вклад в исполнительское искусство в Творческие индустрии города.

Креативные индустрии – ключевой сектор экономики, играющий важную роль в социально-экономическом развитии города и региона.

Саратовский край имеет огромную историческую ценность. В сфере управления и контроля Правительства Саратовской области находится 2950 объектов историко-культурного наследия. 662 объекта культурного наследия состоит на государственном учете, из них 53 объекта федерального значения. Это консерватория, что является визитной карточкой Саратова и Саратовской области, ансамбль университетского городка – это творение российского архитектора Карла Людвиговича Мюфке, Свято-

Троицкий кафедральный собор, резиденция саратовских губернаторов, дом купца Мальцева в Балаково, усадьба дворян Нарышкиных в селе Пады Балашовского района, здание Гостиного двора в Вольске и многие, многие другие.

Чтобы глубже разобраться в креативной индустрии города Саратов, можно поставить несколько вопросов. Насколько разнообразны виды культурных объектов, расположенных в городе?

Таблица 1

Показатели количества и разнообразия театров и музеев г. Саратов

Театры	**Музеи**
1. Саратовский академический театр юного зрителя им. Ю.П. Киселева	1. Саратовский государственный художественный музей им. А. Н. Радищева
2. ГАУК Саратовский академический театр оперы и балета	2. Музей истории Саратовской Митрополии
3. Саратовский академический театр драмы им. И.А. Слонова	3. ГУК Саратовский областной музей краеведения
4. МУК театр драмы, музыки и поэзии Балаганчикъ	4. Музей саратовской гармоники
5. Теремок	5. Отдел музеефикации Саратовского государственного художественного музея имени А. Н. Радищева, дом Павла Кузнецова
6. Грани	6. Россия – Моя история
7. ТЮЗ им. Киселева	7. Народный музей Ю.А. Гагарина
8. Саратовский областной театр оперетты	8. Музей самоваров
9. Саратовская областная филармония им. А. Шнитке	9. Музей – усадьба Н.Г. Чернышевского
10. Театр в кубе	10. Государственный музей К.А. Федина
11. Альтернативный психологический театр Аффект	11. ГАУК Саратовский историко-патриотический комплекс Музей боевой и трудовой славы
12. МАУК театр магии и	12. Усадьба Виктора Борисова-

фокусов Самокат	Мусатова
	13. Музей МЧС
	14. Музей истории саратовской полиции
	15. Дом Пыпиных
	16. МБУ Городской центр П.А. Столыпина
	17. Национальная деревня народов Саратовской области
	18. Музейный комплекс нефти и газа
	19. Музей ГТРК Саратов
	20. Музей Управления Роспотребнадзора по Саратовской области
	21. Зоологический музей Саратовского государственного университета Н.Г. Чернышевского
	22. Музей УФСИН России по Саратовской области

Виды культурных объектов г. Саратов

1. Мемориальный комплекс Журавли
2. Саратовская соборная мечеть
3. Фонтан Хрустальная слеза
4. Александро-Невская часовня
5. Свято-Алексиевский женский монастырь
6. Храм во имя святых первоверховных апостолов Петра и Павла
7. Часовня Святого Иоанна Богослова
8. Памятник борцам революции 1917
9. Особняк Шмидта
10.
11. Саратовская соборная мечеть
12. Храм во имя Святого великомученика Димитрия Солунского Спасо-Преображенского мужского монастыря г. Саратова
13. Радуга
14. Храм в честь страстей господних
15. Храм во имя Святой равноапостольной Марии Магдалины
16. Российская академия художеств
17. Храм во имя святителя Луки исповедника Крымского
18. Усадьба Рейнеке
19. Храм Пророка Божия Илии
20. Храм в честь Сретения Господня
21. Слово жизни
22. Площадь Чернышевского
23. Музейная площадь
24. Храм Покрова Пресвятой Богородицы
25. Храм Покрова Пресвятой Богородицы
26. Свято-Никольский мужской монастырь
27.
28. Храм в честь Благовещения Пресвятой Богородицы
29. Храм во имя Священномученика Косьмы Саратовского
30. Утоли мои печали
31. Набережная космонавтов
32. памятник Гагарину
33. Храм Преподобного Серафима Саровского
34.
35. Храм во имя Святых Царственных Страстотерпцев
36. Храм во имя святой мученицы Софии
37. Храм во имя Преподобного Сергия Радонежского

Какова доля жителей, работающих в культурной сфере, и каков уровень их заработной платы?

Зарплата работников культуры в Саратовской области по итогам 2018 года превысила 24 тысячи рублей. Об этом сообщила министр Татьяна Гаранина на коллегии Министерства культуры.

По ее словам, средняя заработная плата за год составит 24078 рублей. Также Татьяна Гаранина раскритиковала работу руководства трех муниципальных районов. Воскресенский, Романовский и Балашовский районы. Ими не был выполнен указ президента, по увеличению зарплат до уровня.

Министр также сообщил, что в 2017 году было закрыто 5 библиотек из- за оптимизации. Она побуждает детально продумывать такие моменты, чтобы в дальнейшем избежать дефицита библиотек.

За последние несколько лет в Саратовском регионе было усовершенствованно 26 кинотеатров и выделено на них 130 млн. рублей. В 2019 году в конкурсе должны принять участие 6 направлений, тем районам, где нет кинозалов, министр рекомендовал подумать об участии в конкурсе.

«Такой подход недопустим, надеюсь, в 2019 году такого больше не повторится», - сказала Гаранина [3].

Какое количество креативных компаний работает в городе? Как пишет в своей статье В.В. Пишкало, креативный инструментарий – это набор методов, приемов и инструментов для решения проблем с применением нестандартного, оригинального подхода. Важно отметить, что при разработке плана продвижения, одним из этапов выделяется выбор творческой стратегии, так как реакция, которая ожидается от целевой аудитории, является решающей при выборе творческих идей в течение работы над созданием кампании продвижения, выборе элементов комплекса продвижения и определенного содержания каждого из них [5].

В Саратове работает 57 креативных компаний. Их основной деятельностью является разработка креативных концепций. Некоторые из них представлены ниже:

Таблица 2

Креативные компании в Саратове

1. nopreset
2. Дизайн-студия Антонин Черепковой
3. NSVision
4. Инфо-Эксперт
5. Медиапродукт
6. Клевер АС
7. Space App
8. Фоксел
9. Mojo WEB
10. Юкейсофт
11. «Сайт-профи»
12. Um64
13. JRabbit
14. MAXXS
15. ofmars
16. АКРИТ
17. Checkmate
18. VoxWeb interactive

Деятельность агентства креативных индустрий:

1. Формирование инновационных стратегий территориального развития через культуру и творчество;

2. Принятие новых подходов к экономике культуры - социальное предпринимательство в сфере культуры, государственно-частное партнерство и эндаумент;

3. Разработка инвестиционных программ в области креативного предпринимательства и развития креативных кластеров;

4. Продвижение проектов в креативных секторах экономики и культурного предпринимательства; реализация пилотных проектов в отдельных регионах;

5. Исследование, мониторинг и анализ ситуации в креативных индустриях и их влияния на экономику, и городскую среду;

6. Обмен опытом в сфере креативных индустрий передовым опытом на международном уровне и продвижение российского опыта развития креативных индустрий;

7. Организация и реализация различных образовательных программ; разработка новых учебных дисциплин в области новых гуманитарных дисциплин для учебных планов российских вузов;

8. Поддержка свободы творчества и раскрытие творческого потенциала наших граждан как главного двигателя креативной экономики; содействие созданию сетей между творческими профессионалами.

Таблица 3

Обобщенная классификация креативных индустрий в Саратове

1.	Фотография	8.	Кинотеатры
2.	Ремесла	9.	Телевидение/Радио
3.	Музеи/Театры/ Архивы/Библиотеки	10.	Дизайн/Мода
4.	Фестивали и культурные инициативы	11.	Интернет
5.	Литература	12.	Музыка
6.	СМИ	13.	Спорт
7.	Реклама		

Осенью 2017 года Аналитический центр при Правительстве РФ опубликовал статью о потенциале роста креативной индустрии в России. В этом бюллетене по образованию креативная индустрия рассматривается как «становящаяся одним из важнейших направлений экономического и социального развития», по отношению к этому периоду научно-технических преобразований, массовой цифровизации и возрастающей роли интеллектуальной собственности. На данный момент (17 октября 2017 года) креативная индустрия оценивается в 0,5% ВВП, но к 2025 году ее доля может увеличиться в несколько раз.

Исследования, образование и предпринимательство являются тремя основными столпами экономического развития, в том числе для творческих отраслей. Местные и национальные правительства могут играть важную роль в стимулировании этого сектора, а также в обеспечении роста путем создания надлежащих условий. Сектор культуры и креативных индустрий в Саратове имеет реальный потенциал.

Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта Президента Российской Федерации № МК-3574.2019.6

Список использованных источников:

1. Соловьев М.С., Латкин В.В. Креативные индустрии как сектор культуры // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2017. №5. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/kreativnye-industrii-kak-sektor-kultury (дата обращения: 23.11.2020).

2. Яковлев Виталий Юрьевич Основания культурных и кре-

ативных индустрий как явления современного общества // Международный журнал исследований культуры. 2017. №1 (26). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osnovaniya-kulturnyh-i-kreativnyh-industriy-kak-yavleniya-sovremennogo-obschestva (дата обращения: 23.11.2020).

3. http://www.mincult.saratov.gov.ru/

АНАЛИЗ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ

Гумарова Ф.З.,
к.э.н., доцент кафедры экономики,
Марийский государственный университет, Россия
Шамурадова Ю.Ю.,
магистрант кафедры экономики,
Марийский государственный университет, Россия

Аннотация. *В работе дан сравнительный анализ уровня социально – экономической устойчивости Республики Марий Эл с регионами Приволжского Федерального округа. Анализ проведен с помощью интегрального показателя, который затрагивает три аспекта устойчивого сбалансированного развития региона – это экономический, социальный и экологический. Результаты исследования указывают на проблемы Республики Марий Эл, решение которых позволит повысить устойчивость развития региона.*

Ключевые слова: *регион, устойчивое развитие, экономическая устойчивость, экологическая устойчивость, социальная устойчивость.*

Под развитием региона можно понимать любое прогрессивное изменение, которое касается в первую очередь экономической сферы. Изменение это может быть количественным, тогда говорят об экономическом росте. Также может быть качественным, и тогда говорят о структурных изменениях содержания развития. Вместе с экономическими характеристиками учитывают и социальные параметры развития. К тому же, при оценке степени развития региона социальные характеристики являются полноправными показателями.

Следует заметить, что некоторые исследователи обосновывают, что реализация устойчивого развития должна осуществляться именно в регионах, поскольку они характеризуются целостностью, комплексностью, лучшей управляемостью и специализацией.

Устойчивое развитие региона О. К. Цапиева связывает с достижением «высокого качества жизни населения, при позитивной динамике комплекса различных показателей» и с требова-

ниями «сбалансированного, безопасного и эффективного развития, обеспечивающего достижение намеченных целей и приоритетов социального, экологического и экономического характера» [4]. Автор указывает, что «нельзя считать регион устойчиво развивающимся только по признаку повышения экономических показателей» [4]. Как объективно отмечает данный автор, часто и на официальном уровне развитие отождествляют только с экономическим развитием региона. Такое утверждение было бы истинно, если бы продукция всех производственных объектов потреблялась в том же регионе. Поэтому экономическое развитие региона должно отражаться еще и на качестве жизни населения.

В докладе ООН 1987 г. «Наше общее будущее» было впервые определено понятие устойчивого развития как «развития, при котором нынешние поколения удовлетворяют свои потребности, не ставя под угрозу возможность будущих поколений удовлетворить свои потребности». Тогда же было обозначено, что концепция устойчивого развития включает в себя три взаимосвязанных компонента, это – экологический, экономический и социальный [2].

Главным вопросом в реализации концепции устойчивого развития региона является выявление его измеряемых индикаторов. Так как частных показателей огромное количество, и они все имеют разную размерность, интегральный показатель предполагает переход к единым определенным характеристикам. Интегральная оценка характеризирует социально-экономическое развитие региона, которая проводится с позиций сочетания основных аспектов устойчивого сбалансированного развития региона, а именно: социального, экономического, экологического[3].

Перейдем к сравнению уровня экономической составляющей устойчивости Республики Марий Эл с регионами Приволжского федерального округа (ПФО). В качестве индикаторов, которые определяют экономическую устойчивость возьмем: инвестиции в основной капитал на душу населения (руб.), индекс промышленного производства (%), объем инновационных товаров, работ и услуг (в % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг), степень износа основных фондов (%), удельный вес убыточных организаций (в % от общего числа организаций), доля безвозмездных поступлений в структуре

консолидированного бюджета субъекта (%) [5]. Уровень экономической устойчивости регионов ПФО, представлен на рисунке 1. На основании полученных данных, можно сказать, что наибольшее значение у Республики Татарстан. Устойчивое развитие также наблюдается у Самарской области, Республики Мордовия и Нижегородской области. Остальные регионы имеют низкую экономическую устойчивость и показывают нестабильное развитие, самое кризисное состояние наблюдается у Республики Марий Эл.

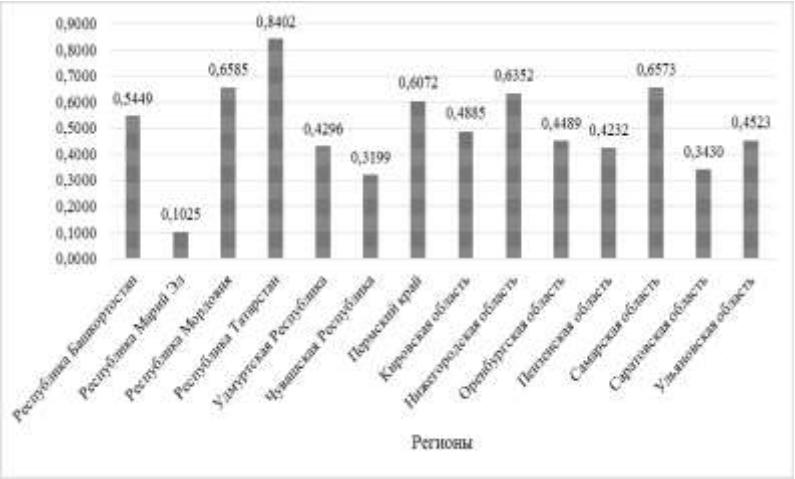


Рисунок 1 – Индекс уровня экономической устойчивости регионов Приволжского федерального округа на 2018г.

Социальную составляющую устойчивости будем характеризовать по следующим показателям: среднедушевые денежные доходы населения (руб.), уровень безработицы (%), доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в % от общей численности населения (%), удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда (%), заболеваемость на 1000 человек, число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек (тысяч. чел.). Сведя данные показатели в один общий, рассмотрим уровень социальной составляющей устойчивости развития, представленного на рисун-

ке 2. Видно, что по социальным показателям Республика Марий Эл занимает не лучшее (предпоследнее) место среди субъектов ПФО. По социальной устойчивости данный регион опережает только Пермский край. Самыми социально устойчивыми регионами являются Республика Татарстан, Республика Мордовия, а также Пензенская область.

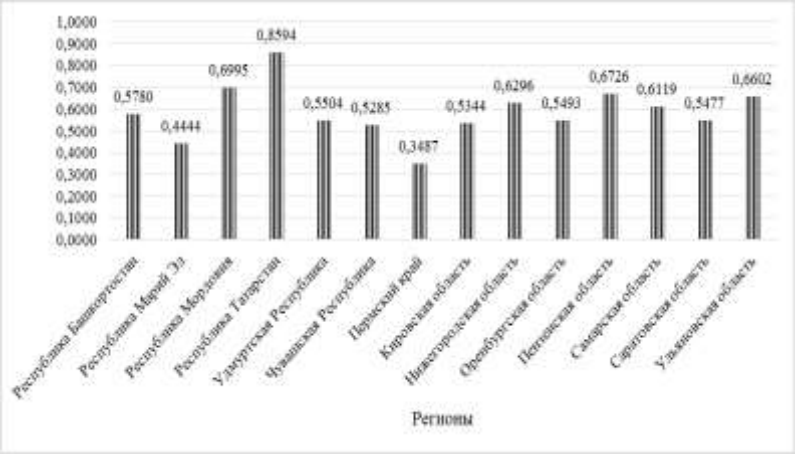


Рисунок 2 – Индекс уровня социальной устойчивости регионов Приволжского федерального округа за 2018 г.

Оценим экологическую составляющую устойчивого сбалансированного развития регионов по следующим показателям – выбросы в атмосферу загрязняющих веществ на душу населения (тыс. тонн), лесовосстановление к общему объему лесного массива (тыс. га.), объем сброса сточных вод на душу населения (млн. куб. м). Сведем данные показатели в единый уровень экологической составляющей интегрального показателя устойчивости, который виден в таблице 1.

По показателям экологической устойчивости Республика Марий Эл занимает предпоследнее положение, опережая только Республику Мордовию. В Пермском крае, Республике Башкортостан и Самарской области экологическая устойчивость региона наибольшая, это говорит о том, что региональные власти работают над снижением негативного влияния на окружающую среду.

Таблица 1

Индекс уровня экологической устойчивости регионов ПФО за 2018

Регион	I эколог.
Республика Башкортостан	0,6521
Республика Марий Эл	0,0520
Республика Мордовия	0,0166
Республика Татарстан	0,6155
Удмуртская Республика	0,2513
Чувашская Республика	0,0927
Пермский край	0,7227
Кировская область	0,4915
Нижегородская область	0,5722
Оренбургская область	0,5896
Пензенская область	0,1043
Самарская область	0,6212
Саратовская область	0,1546
Ульяновская область	0,1086

Таким образом, на основании вышеизложенных данных трех аспектов можно рассчитать интегральный показатель общего уровня устойчивости развития Приволжского федерального округа. Наглядно, результат представлен на рисунке 3.

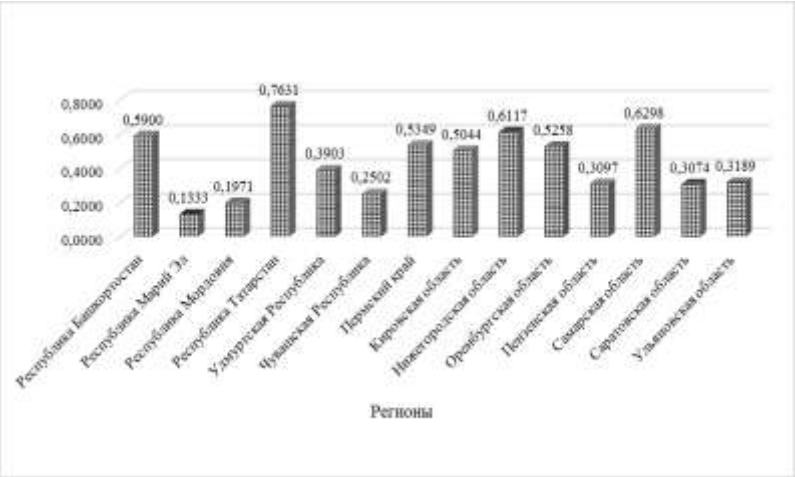


Рисунок 3 – Индекс общей устойчивости развития регионов ПФО за 2018г.

Можно сделать вывод, что из 14 регионов ПФО только у трех наблюдается устойчивое развитие – это Республика Татарстан, Самарская и Нижегородские области. У Пермской, Оренбургской и Кировской областей, а также Республики Башкортостан – развитие, близкое к устойчивому. У Пензенской, Саратовской и Ульяновской областей, Удмуртской Республики, Чувашской Республики развитие идет с признаками неустойчивости. В кризисном состоянии находятся Республика Мордовия и Республика Марий Эл. Нужно срочно принимать меры по выходу из состояния нестабильности, разрабатывать региональные программы [1].

Рассмотрим проблемы, которые мешают росту социально − экономической устойчивости региона. Республика Марий Эл имеет низкую инвестиционную активность. Повышение возможно за счет развития малого и среднего бизнеса, а также внедрения новых технологий. Современная демографическая ситуация в республике характеризуется снижением рождаемости. Главной демографической проблемой является изменение возрастной структуры населения, которая характеризуется превышением доли лиц пенсионного возраста над долей лиц моло-

же трудоспособного возраста, что свидетельствует о процессе старения населения. В регионе ежегодно фиксируется существенный отток населения, особенно молодежи.

Также для наглядности ситуации в Республики Марий Эл в таблице 2, был проведен SWOT−анализ, где кратко изложены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы дальнейшего развития.

Таблица 2

SWOT−анализ Республики Марий Эл

Конкурентные преимущества	Сдерживающие факторы
1. Выгодное экономико-географическое положение	1. Ограниченная собственная сырьевая база, неравномерное пространственное развитие
2. Богатое историко-культурное наследие	2. Сильные «соседи» – регионы-конкуренты
3. Богатые рекреационные ресурсы (этнографический, экологический и сельский туризм)	3. Низкий уровень развития транспортно-логистической инфраструктуры, высокая доля автомобильных дорог, не соответствующих нормативным требованиям
4. Наличие образовательного комплекса, способного обеспечить потребности экономики в высококвалифицированных кадрах	4. Изношенность промышленной инфраструктуры и технологического оборудования
5. Многоотраслевой характер промышленного и агропромышленного комплексов, обладающих рядом высоких технологий	5. Незначительная инновационная активность предприятий
6. Открытость экономики инвестициям и инновациям.	6. Негативные тенденции в демографических процессах (изменение возрастной структуры населения в сторону населения старше трудоспособного возраста)
7. Благоприятная экологическая обстановка с выпуском экологически чистой продукции	7. Относительно невысокий уровень денежных доходов населения, и соответственно тенденция оттока квалифицированных кадров и молодежи из региона.

Возможности	Вызовы и угрозы
1. Стимулирование инновационной деятельности на основе реализации различных форм государственно-частного партнерства, развитие высокотехнологичных и наукоемких отраслей	1. Сохранение негативных демографических тенденций, которые могут привести к росту дефицита трудовых ресурсов и увеличению демографической нагрузки на работающее население
2. Общий экономический рост Республики Марий Эл и отдельных отраслей экономики	2. Макроэкономическая неопределенность внешних условий
3. Развитие транспортных коридоров, проходящих по территории Республики Марий Эл	3. Возрастание угроз общественной и транспортной безопасности
4. Развитие туризма, наличие рекреационных ресурсов для развития специализированных видов туризма	4. Возрастающая конкуренция между регионами России за инвестиции и средства федерального бюджета, усиление конкуренции, в том числе на рынках капиталов, технологий и рабочей силы

Решение указанных проблем требует согласованных действий Правительства Российской Федерации и Правительства Республики Марий Эл в реализации комплексных мероприятий настоящей Программы на основе эффективного использования производственно − технического потенциала, природных и кадровых ресурсов республики. Эффективное решение проблем повышения качества жизни населения, преодоления тенденции сокращения его численности, обеспечения роста благосостояния и безопасности, снижение социальной напряженности в регионах, а также решение проблем социальной справедливости оказывает влияние на устойчивое сбалансированное развитие регионов и всей страны в целом. Наличие вышеуказанных проблем осложняет социально − экономическое положение региона в рамках модели устойчивого развития. В связи с этим требуется внесение существенных изменений в реализацию социально − экономического развития субъекта и региональную политику, проводимую органами власти.

Список использованных источников:

1. Гумарова Ф.З., Казаковцева М.В. Теоретические аспекты финансовой устойчивости субъектов РФ в условиях нестабильной экономики // Современные проблемы общественных, экономических и правовых наук: теория и практика/ Материалы международной научно-практической конференции XVII Макаркинские научные чтения, Мордовский гуманитарный институт, 2017, С.87-90.

2. Клюшникова Е.В., Шитова В.М. Методические подходы к расчету интегрального показателя, методы ранжирования / Е.В. Клюшникова, В.М. Шитова // Электронный научно-практический журнал «ИнноЦентр». – 2016.

3. Кукушкина А.В. Концепция устойчивого развития (экологический, экономический и социальные аспекты) / А.В. Кукушкина / Московский журнал международного права. 2019 №1. с. 52-60.

4. Поисеев И.И., Стрекаловская М.И. Теоретические подходы к пониманию устойчивого развития региона / И.И. Поисеев, М.И. Стрекаловская // Региональные проблемы преобразования экономики – 2018. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-podhody-k-ponimaniyu-ustoychivogo-razvitiya-regiona

5. Регионы России. Социально-экономические показатели 2018 / Росстат – Москва, 2018 – URL: https://gks.ru/bgd/regl/b18_14p/Main.htm

6. Третьякова Е. А., Осипова М. Ю. Оценка показателей устойчивости развития регионов России // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – №167 – 2018 г. URL: https://publications.hse.ru/articles/228742651

ПОДХОДЫ К УСТОЙЧИВОМУ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНОВ

Назаренко В.С.,
консультант отдела стратегического планирования
и территориального развития,
Управление экономического развития Липецкой области, Россия

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы устойчивого развития региона, определяется значимая роль взаимодействия со стейкхолдерами, позволяющего учитывать изменяющиеся требования в компонентах ответственности и обеспечивающих долгосрочную устойчивость. Выделяются основные факторы устойчивого развития региона как открытой социально- экономической системы, в обобщенном виде представлен алгоритм обеспечения устойчивого развития региона.*

Ключевые слова: *устойчивое развитие, региональная экономика, факторы устойчивого развития, стейкхолдеры.*

Пандемия COVID-19, остановка производств во время массового локдауна и видимые эффекты для окружающей среды, которые за этим последовали, вновь с большей пристальностью обратили внимание на проблемы взаимодействия общества и природы.

Эксперты WWF отмечают, что воздействие человека на природу достигло таких масштабов, что все возрастающее потребление ресурсов и изменения, обусловленные деятельностью, уже могут быть отнесены к отдельной геологической эпохе – антропоцену [5].

В данном вопросе значительная роль отводится концепции устойчивого развития, как новой форме взаимоотношений человечества и природы. Основанием для массового обсуждения данной темы можно считать теорию пределов роста, сформулированную Д. Форрестером и Д. Медоузом. Само же определение устойчивого развития было предложено в 1987 году Международной комиссией по окружающей среде и развитию. «Устойчивое развитие позволяет удовлетворять потребности нынешнего поколения, не ставя под угрозу возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности» [3].

В обобщенном виде суть концепции устойчивого развития заключается в обеспечении оптимальных условий для экономического роста с учетом социальной и экологической ответственности на всех уровнях (макро, мезо и микро).

То есть концепцию устойчивого развития следует рассматривать как сбалансированное состояние экономического, социального и экологического компонента системы (рисунок 1).



Рисунок 1 – Взаимосвязь компонентов устойчивого развития

В.Н. Лексин, А.Н. Швецов предлагают определять устойчивость развития как «длительность сохранения условий для воспроизводства потенциала территории (его социальной, природно-ресурсной, экологической, хозяйственной и т.п. составляющих) в режиме сбалансированности (поддержания особой пропорции всех составляющих регионального потенциала) и социальной ориентации (оценки влияния вектора и количественных параметров региональных ситуаций, прежде всего, по тому, как они влияют на уровень и качество жизни населения)» [1].

На устойчивое развитие региона влияет ряд факторов, которые можно сгруппировать по основным компонентам устойчи-

вого развития (рисунок 2)



Рисунок 2 – Факторы устойчивого развития

При рассмотрении региона как открытой социально-экономической системы, его устойчивое развитие будет определяться моделированием взаимоотношений со стейкхолдерами регионального развития для синергии деятельности, нацеленной на формирование экономических, социальных и экологических эффектов, обуславливающих переход системы в качественно новое состояние.

Взаимодействие со стейкхолдерами можно назвать одним из ключевых факторов устойчивого развития, позволяющих учитывать изменяющиеся требования в компонентах ответственности и обеспечивающих долгосрочную устойчивость. На рисунке 3 представлены стейкхолдеры, играющие значительную

роль в реализации принципов устойчивого развития региона.



Рисунок 3 – Стейкхолдеры устойчивого развития региона

А.Г. Харин и Т.Р. Гареев определяют стейкхолдеров как «неформальную сторону, состоящую из множества агентов, вовлеченных в процесс управления, а так же определенного на нем множества отношений – совокупности связей между агентами» [4].

«Функционирование публичной сферы, в рамках которой происходит процесс предварительного общественного обсуждения правовых условий, и, что более важно, совместная разработка данных условий, выступает неотъемлемой частью социальной и политической коммуникации» [2].

Стейкхолдерский подход предполагает выявление всех заинтересованных сторон, определение их ключевых интересов и форм выражения данных интересов, проведении определенного мониторинга интересов ключевых стейкхолдеров.

Большое значение играет и проведение активной и открытой информационной политики, своевременное разъяснение сути и причин решений, принимаемых по тем или иным вопросам, затрагивающим интересы выявленных сторон. Считаем необхо-

димым условием и наличие системы мониторинга результатов воздействия принимаемых решений, с точки зрения влияния на интересы стейкхолдеров, которые могли быть не учтены в процессе разработки решений.



Рисунок 4 – Алгоритм обеспечения устойчивого развития региона

Таким образом, обеспечение внедрения принципов устойчивого развития в систему регионального управления может быть представлено в следующем виде – рисунок 4.

Конечная цель функционирования подобной системы – определение целей региона в области устойчивого развития и формирование механизма достижения устойчивости основных компонентов – экономического, социального и экологического.

Устойчивое развитие призвано сбалансировано сочетать приоритеты всех компонентов системы, интересы всех заинтересованных сторон, способствовать формированию экономики, не подвергающей риску возможности будущих поколений, экономики разумного потребления и защиты окружающей среды. Переход к устойчивому развитию потребует определенного, а иногда и весьма существенного пересмотра целей и приоритетов экономики, отраслей, отдельных экономических агентов.

Список использованных источников:

1. Лексин, В.Н. Государство и регионы: Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. – М.: Издательство ЛКИ/URSS, 2007. – С. 368.

2. Назаренко В.С. Экономическое развитие России и социальная справедливость в контексте делиберативной политики // Научные записки молодых исследователей. 2018. №4 С. 38-43

3. Наше общее будущее Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://устойчивоеразвитие.рф/files/ monographs/OurCommonFuture-introduction.pdf

4. Харин А.Г, Гареев Т.Р. Стейкхолдерский подход в управлении организациями: перспективы применения теоретико-игровых моделей // Terre economicus. 2014. №4. Т. 12. С 107.

5. WWF. 2018. Living Planet Report – 2018: Aiming Higher. Grooten, M. and Almond, R.E.A.(Eds). WWF, Gland, Switzerland.

СБАЛАНСИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Назаренко В.С.,
консультант отдела стратегического планирования
и территориального развития,
Управление экономического развития Липецкой области, Россия

Аннотация: *В статье рассматривается сбалансированное социально-экономическое развитее региона в контексте стратегического планирования. Анализируются компоненты сбалансированного развития региона, в том числе как институционализированной социально-экономической системы. Подчеркивается, что учет в стратегии региона принципов сбалансированного развития будет способствовать сокращению структурной асимметрии и асимметрии социально-экономического развития региона.*

Ключевые слова: *сбалансированное развитие, стратегия, стратегическое планирование, асимметрия, институциональная среда.*

Развитие всех субъектов экономики в посткризисное время требует разработки новых подходов, учитывающих новые аспекты видения ситуации, перспектив, проблем и способов их решения. В условиях постоянно-изменяющейся «новой нормальности» вопросы разработки и корректировки стратегии развития становятся актуальными для всех без исключения участников экономических отношений, будь то бизнес, муниципальные образования, регионы или же государство в целом.

В современных условиях регионы становятся все более активными участниками различных экономических процессов, растет интеграция, формируются цепочки создания стоимости и в то же время усиливается дифференциация по различным признакам. Все это обуславливает возрастающую роль регионов в обеспечении благоприятных условий для жизни и развития населения.

Необходимо понимать, что решение такой комплексной задачи как повышение качества жизни возможно только в рамках

системного процесса реализации стратегии.

Так академик РАН А.И. Татаркин отмечает, что «для вывода социально-экономического и общественного развития Российской Федерации на траекторию устойчиво стабильного развития предлагается,

во-первых, определить образ будущего общества, к которому готово и стремится большая часть российского населения;

во-вторых, публично оформить образ будущего общества в виде экономической политики государства и общества, в которой должны быть прописаны этапы, последовательность, движущие силы и источники ее реализации, государтсвенные органы и конкретные должностные лица, ответственные за ее последовательную и системную реализацию на федеральном, региональном и муниципальном уровнях …» [7].

Определение образа будущего общества в обобщенном смысле выступает результатом стратегического планирования, определенного федеральным законом 172-ФЗ от 28.06.2014 «О стратегическом планировании в Российской Федерации как «деятельность участников стратегического планирования по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития…» [9].

С точки зрения Белянова А.М., Бирюкова В.А., И Черковеца В.Н. стратегическое планирование следует рассматривать как «процесс определения целей и приоритетов, а также значений экономических показателей по наиболее важным направлениям социально-экономического развития страны (региона) на длительную перспективу или средний срок с одновременным формированием основ механизма их реализации» [1].

В свою очередь К. Нареп и В. Ри-Сойвер делают акцент на роли процесса стратегического планирования в повышении эффективности деятельности государственных органов, а так же в обеспечении сохранения демократически ценностей посредством участия общественности в осуществлении данного процесса [13].

Выделяют и другие подходы: как элемент государственного управления, процесс определения направлений и приоритетов развития, процесс разработки стратегических планов.

В настоящее время в научном сообществе нет единого подхода к определению как понятия «стратегическое планирова-

ние», так и самой «стратегии».

А. Чандлер определял стратегию как «метод установления долгосрочных целей организации, программы ее действий и приоритетных направлений по размещению ресурсов» [11, цитата по 8].

А.И. Татаркин рассматривая особенности понятия «стратегия» обращает внимание на учет имеющихся ресурсов и результатов деятельности в прошлом: «стратегия представляет собой выбор будущего состояния на среднесрочную или долгосрочную перспективу, на конец которой задаются генеральные цели и задачи, определяются направления их реализации исходя из имеющихся финансовых, инвестиционных, природных, производственных, трудовых ресурсов» [6]. В данном определении отражен крайне важный, на наш взгляд, элемент – учет имеющихся финансовых ресурсов. Финансовое обеспечение реализации стратегии является одним из главных критериев ее практической реализуемости.

ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» определяет стратегию социально-экономического развития государства как «документ стратегического планирования, содержащий систему долгосрочных приоритетов, целей и задач государственного управления, направленных на обеспечение устойчивого и сбалансированного социально-экономического развития…» [9].

В данном определении следует обратить внимание на два принципа, а точнее концепции: устойчивое развитие и сбалансированное развитие. Они присутствуют в определении понятия стратегия социально-экономического развития РФ, но отсутствуют при определении стратегии на уровне субъекта, упрощая ее до документа, определяющего приоритеты, цели и задачи государственного управления на уровне субъекта. На наш взгляд отсутствие закрепленной нацеленности стратегий развития субъектов на обеспечение устойчивости и сбалансированности развития оставляет значительный простор для целеполагания при разработке региональных стратегий, что сказывается и на эффективности их реализации.

Сбалансированность обычно рассматривают через формирование определенного баланса и пропорций развития. Так Клейнер Г.Б. рассматривает сбалансированность как «свойство,

формирующее специфику различных региональных воспроизводственных систем, в которых находят отражение отношения пропорциональности, а также те конкретные методы и способы организации хозяйственного механизма, с помощью которых формируются пропорции регионального воспроизводства» [3].

Малышев Ю.А. и Скоробогач А.В. [4] под сбалансированным развитием понимают «сознательно формируемые пропорции, подчиняющиеся социально-экономическим задачам и достижение пропорциональности развития хозяйства региона».

Примечательно, что Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года определяла ориентацию сбалансированного территориального развития на «обеспечение условий, позволяющих каждому региону иметь необходимые и достаточные ресурсы для обеспечения достойных условий жизни граждан, комплексного развития и повышения конкурентоспособности экономики регионов» [2]. То есть упор в данном случае делался на ресурсное обеспечение сбалансированного развития. При этом отмечается необходимость «обеспечения условий», что можно рассматривать и как учет институционального компонента.

Под сбалансированным развитием региона Концепцией понималось «сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом состоянии регионов и качестве жизни» [2].

Некоторые авторы определяют сбалансированное развитие как целевую установку или же результат. На наш взгляд такой подход не совсем корректен, так как развитие представляет собой процесс, а потому сбалансированное развитие скорее следует рассматривать как процесс совершенствования и положительного качественного изменения всех компонентов социально-экономической системы.

Таким образом, можно резюмировать, что сбалансированность достигается посредством комплексного взаимодействия ряда компонентов социально-экономической системы.



Рисунок 1 – Компоненты сбалансированного развития региона. Составлено автором по [5]

Данные компоненты (рисунок 1) в определенной степени формируют потенциал сбалансированного социально-экономического развития.

Следует отметить, что в качестве одного из следствий сбалансированного развития выступает и сокращение структурной асимметрии и асимметрии социально-экономического развития региона.

С другой стороны, игнорирование сбалансированности и ориентация исключительно на формирование точек роста, на наш взгляд, создает определенные ограничения для роста региональной экономики, обусловленные недостаточно высокой степенью распределения инноваций, исходящих от точек роста, по территории региона. Связано это может быть и с территориальной удаленностью, и с готовностью восприятия инноваций, и с уровнем развития инфраструктуры и с институциональными особенностями.

Значительную роль в данном случае играет институциональная среда, которая характеризуется нормами, традициями, моделями поведения экономических агентов, имеющимися формальными ограничениями, которые оказывают воздействие на целеполагание субъектов региональной экономики, процесс и степень реализации данных целей.

На рисунке 2 представлены компоненты сбалансированно-

сти институционализированной социально-экономической системы региона, в рамках которой формируются упорядоченные отношения на всех стадиях воспроизводственных процессов.



Рисунок 2 – Компоненты сбалансированного развития региона как системы воспроизводства. Составлено автором по [12, 10]

Считаем нужным к приведенному выше списку добавить и такой компонент как сбалансированность национальных и региональных приоритетов и целей развития.

Таким образом, институциональные аспекты сбалансированного регионального развития можно рассматривать как всю совокупность норм, способов, методов, в том числе расширяющих взаимодействие субъектов, форм организации данного взаимодействия, а также направлений развития.

Подводя итог, следует отметить, что учет сбалансированного развития субъекта в региональных стратегиях позволит снять противоречия между наращиванием экономического потенциала одних территорий и отставания других территорий с низким потенциалом саморазвития, а так же преодолеть существующую асимметрию в уровне социально-экономического развития. Сбалансированное развитие предполагает разработку мероприя-

тий, нацеленных на создание соответствующей институциональной среды и формирование предпосылок, условий и стимулов для модернизации экономики и инновационного развития.

Список использованных источников:

1. Белянова А. М., Бирюков В. А., Черковец В. Н. Стратегическое планирование в условиях современной экономики России: материалы науч. семинара по проблемам стратегического планирования // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 2016. № 3. С. 141-158.

2. Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Принята распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/

3. Клейнер Г.Б. Системная устойчивость экономики в период кризиса // Стратегическое планирование и развитие предприятий: пленарные доклады и материалы Круглого стола Шестнадцатого всероссийского симпозиума. М.: ЦЭМИ РАН, 2016. С 54-61

4. Малышев Ю.А. Регулирование воспроизводственных процессов на региональных локальных рынках: препринт / Ю. А. Малышев, А. В. Скоробогач. Пермь, 2010. 274 с.

5. Мельник Л. Г. Управление социально-экономическим потенциалом устойчивого сбалансированного развития региона / Л. Г. Мельник, И. Б. Дегтярева, И. М. Бурлакова // Инновационная Россия: опыт регионального развития: сб. науч. трудов; Курск. гос. техн. ун-т. – Курск, 2009. – С. 32.

6. Татаркин А. И. Регион в новой парадигме пространственной организации России. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.

7. Татаркин А.И. Региональная направленность экономической политики Российской Федерации как института пространственного обустройства территорий // Экономика региона. 2016. Т. 12. № 1. С. 9-27. Doi: 10.17059/2016-1-1

8. Фролова В. В. Систематизация подходов к классификации стратегий развития предприятия // Вестник ВУиТ. 2009.

№17. С. 28-37

9. Федеральный закон от 28.06.2014 N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (ред. от 31.07.2020) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/

10. Хамидулина А.М. Институциональное обеспечение сбалансированного развития муниципальных образований в регионе [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2. – Режим доступа: http://science-education.ru/ru/article/view?id=5932

11. Чандлер А., Стратегия и структуры: главы истории промышленного предпринимательства, 1962 г.

12. Чернова О. А. Сбалансированное развитие экономики региона: инновационно ориентированная стратегия управления: дис... доктора экон. наук. - Ростов-на Дону, 2010.

13. Narep K., Rea-Soiver V. Strategic planning process on central and local level: performance plans as the element of the strategic planning in the public administration in Estoni [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unpan1.un.org /intradoc/groups /public/documents/NISPAcee/UNPAN007841.pdf

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Сомова Т.Ю.,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и экономического анализа,
Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина, Россия

Аннотация. *В статье проведён статистический анализ уровня жизни населения Рязанской области по данным Федеральной службы государственной статистики, проведено сравнение основных показателей региона с аналогичными показателями по России и Центральному федеральному округу (ЦФО).*

Ключевые слова: *доходы и расходы населения, потребление, анализ, показатели.*

Главным национальным интересом государства в области экономики является повышение благосостояния жителей страны, в связи с чем, и экономическое развитие отдельных регионов напрямую характеризуется показателями уровня жизни населения в них.

В целях анализа уровня жизни населения органами Федеральной службы статистики используется система группы показателей, одной из которых является уровень денежных доходов.

Анализ данных, представленных в таблице 1, свидетельствует о том, что среднедушевые денежные доходы на протяжении всего исследуемого периода максимальны в Центральном федеральном округе (они выше, чем в целом по стране). При этом, максимальный прирост среднедушевых доходов населения в Рязанской области наблюдался в 2014 году, в целом по России – в 2015 году, по ЦФО – в 2013 году. Минимальный прирост данного показателя по всем исследуемым регионам пришёлся на 2016 год.

Таблица 1

Денежные доходы населения Российской Федерации, Центрального федерального округа и Рязанской области за 2012-2018 годы [1,2]

Регион	Годы						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб.							
Российская Федерация	23 221	25 684	27 412	30 254	30 865	31 897	33 178
Темп роста, %	-	110,6	106,7	111,2	102,0	103,3	104,0
ЦФО	30 006	33 499	34 825	38 832	40 200	41 897	43 687
Темп роста, %	-	111,6	104,0	111,5	103,5	104,2	104,3
Рязанская область	17 652	18 932	21 340	23 690	23 799	24 272	25 441
Темп роста, %	-	107,2	112,7	111,0	100,5	102,0	104,8
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.							
Российская Федерация	26 629	29 792	32 495	34 030	36 709	39 167	43 724
Темп роста, %	-	111,6	109,1	104,7	107,9	106,7	111,6
ЦФО	32 186	36 213	39 945	41 961	45 943	48 593	54 689
Темп роста, %	-	112,5	110,3	105,0	109,5	105,8	112,5
Рязанская область	19 098	21 797	24 280	25 482	27 261	28 819	31 916
Темп роста, %	-	114,1	111,4	105,0	107,0	105,7	110,7
Среднемесячный размер пенсии, руб.							
Российская Федерация	8 272,7	9 153,6	10 029,7	10 888,7	12 080,9	12 425,6	13 323,1
Темп роста, %	-	110,6	109,6	108,6	110,9	102,9	107,2
ЦФО	8 307,0	9 201,1	10 095,3	10 961,5	12 177,6	12 539,0	13 456,0
Темп роста, %	-	110,8	109,7	108,6	111,1	103,0	107,3
Рязанская область	8 663,0	9 478,0	10 297,1	11 467,2	11 818,5	12 715,6	13 489,5
Темп роста, %	-	109,4	108,6	111,4	103,1	107,6	106,1

Скачкообразная динамика темпов роста среднедушевых денежных доходов населения привела к необходимости построения тренда с целью определения тенденции изменения данного показателя на ближайшую перспективу (рисунки 1,2,3).

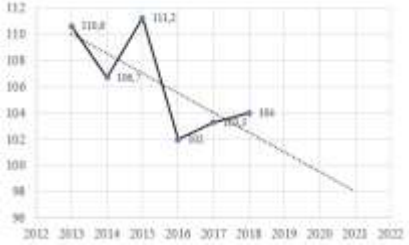


Рисунок 1 – Трендовый анализ динамики темпов роста среднедушевых денежных доходов населения России.

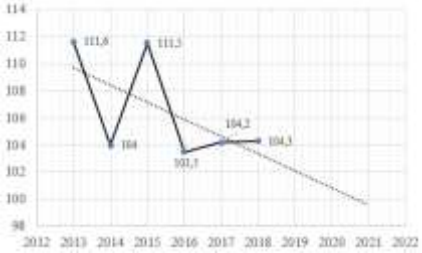


Рисунок 2 – Трендовый анализ динамики темпов роста среднедушевых денежных доходов населения ЦФО.

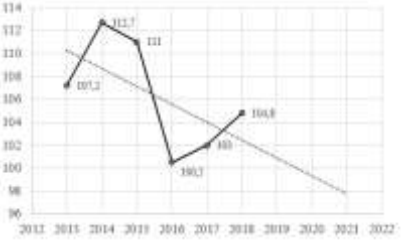


Рисунок 3 – Трендовый анализ динамики темпов роста среднедушевых денежных доходов населения Рязанской области.

Результаты трендового анализа показали, что темпы роста среднедушевых денежных доходов населения имеют отрицательную динамику и в целом по России, и по Центральному федеральному округу, и по Рязанской области.

Скачкообразная динамика наблюдается и в отношении показателя темпов роста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы населения. В связи с этим, в целях оценки также был проведён трендовый анализ (рисунки 4,5,6).

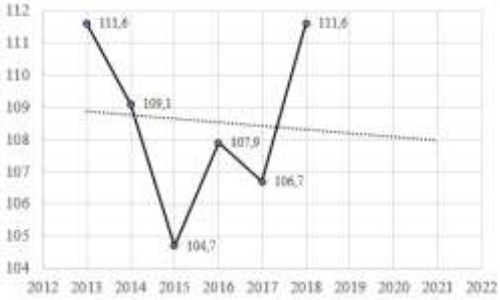


Рисунок 4 – Трендовый анализ динамики темпов роста

среднемесячной номинальной начисленной заработной платы населения Российской Федерации.

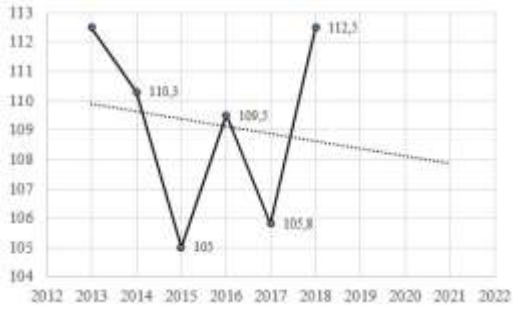


Рисунок 5 – Трендовый анализ динамики темпов роста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы населения ЦФО.

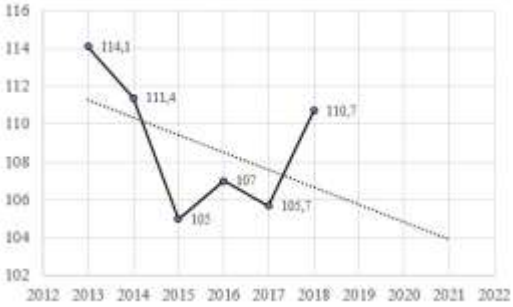


Рисунок 6. – Трендовый анализ динамики темпов роста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы населения Рязанской области.

Результаты трендового анализа темпов роста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы населения показали, что темпы роста данного показателя имеют отрицательную динамику по всем исследуемым регионам. При этом, наибольшее снижение наблюдается по показателю Рязанской области.

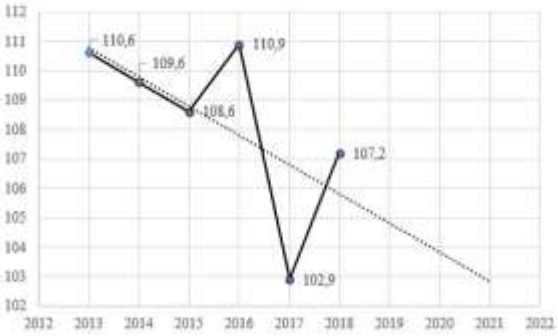


Рисунок 7 – Трендовый анализ динамики темпов роста среднемесячного размера пенсии населения Российской Федерации.

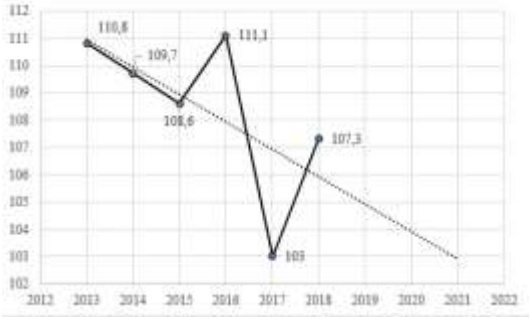


Рисунок 8 – Трендовый анализ динамики темпов роста среднемесячного размера пенсии населения ЦФО.

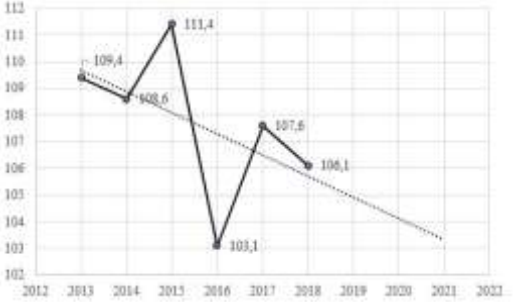


Рисунок 9 – Трендовый анализ динамики темпов роста среднемесячного размера пенсии населения Рязанской области.

Аналогично предыдущим показателям темпы роста средне-

месячного размера пенсии имеют тенденцию к снижению. При этом, наибольшее снижение наблюдается по данным Центрального федерального округа, наименьшее – в Рязанской области.

Анализ основных показателей уровня жизни населения Рязанской области (таблица 2) свидетельствует о том, что ежегодно более 10% населения имеет денежные доходы ниже прожиточного минимума.

Таблица 2

Основные социально-экономические показатели уровня жизни населения Рязанской области [1]

Показатели	Годы					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения), руб. в месяц:	6 626	7 071	8 753	8 797	9 174	9 545
в процентах к предыдущему году	107,5	106,7	123,8	100,5	104,3	104,0
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума,	134,2	124,6	144,1	140,6	146,8	143,0
тысяч человек						
в процентах от общей численности населения	11,7	10,9	12,7	12,4	13,0	12,8
в процентах к предыдущему году	93,7	92,8	115,7	97,6	104,4	97,4
Соотношение с величиной прожиточного минимума, процентов:						
среднедушевых денежных доходов	299,3	301,8	270,7	270,5	264,6	266,5
среднемесячной номинальной начисленной заработной платы	303,6	317,2	268,8	286,5	290,4	309,4
среднего размера назначенных месячных пенсий	169,3	170,1	162,0	163,1	171,4	170,4
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,386	0,388	0,374	0,374	0,371	0,368
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в разах	12,9	13,1	11,8	11,9	11,5	11,3

С 2013 года коэффициент Джини, характеризующий равномерность распределения дохода или богатства между членами общества, имеет тенденцию к снижению, что свидетельствует об уменьшении неравенства в распределении доходов в Рязанской области.

Значения коэффициента фондов, представленные на рисунке 10, находятся выше нормативного значения (качестве предельно допустимого значения коэффициента фондов (соотношения средних доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченных групп) мировая практика применяет соотношение 10:1).

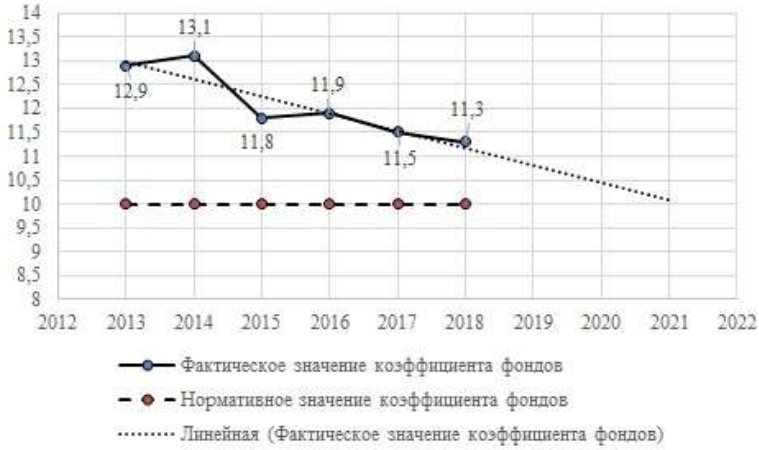


Рисунок 10 – Коэффициент фондов в Рязанской области.

Положительным является тот факт, что в последние годы наблюдается снижение данного показателя.

В целом, по результатам исследования можно сделать следующий вывод. По ряду показателей, характеризующих уровень жизни населения Рязанской области, наблюдается положительная тенденция, например, рост среднедушевых денежных доходов населения, среднемесячной номинальной начисленной заработной платы (однако в нашем регионе они ниже, чем в среднем по России и ЦФО), среднемесячного размера пенсии (при этом, данные показатели выше показателей в среднем по России и ЦФО), снижение индекса концентрации доходов и коэффициента фондов.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области (Рязаньстат). [Электрон. ресурс] Режим доступа: http:// https://ryazan.gks.ru/

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат). [Электрон. ресурс] Режим доступа: www.gks.ru

ОСОБЕННОСТИ РЕПРОДУКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ СЕМЬИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Харитонова Е.В.,
к.э.н., доцент кафедры политической экономии и современных бизнес-процессов, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Терзян Н.А.,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В данной статье на основе официальных статистических данных проведен анализ демографического состояния населения на региональном уровне, взаимосвязи демографии и экономики, показаны особенности репродуктивного поведения семьи.*

Ключевые слова: *семья, демография, население, репродуктивное поведение семьи, регион.*

Семья, представляя собой важнейшую социальную ячейку общества, находится в фокусе внимания многих общественных наук – социологии, психологии, экономики, права, демографии и др. Каждая из наук в соответствии со своим предметом исследования выделяет специфические стороны функционирования и развития семьи. Для экономики основной интерес представляет роль современной семьи и её структуры в воспроизводстве населения, поэтому на первый план выдвигается ее репродуктивная функция. Безусловно, демография является одним из значимых факторов, во многом предопределяющим экономическое развитие: его темп, вектор, условия и возможности. Ведь от количественно-качественной структуры населения зависит общественное воспроизводство, экономический, инновационный, трудовой потенциал страны и ее регионов. В нашем исследовании мы берем региональный уровень, на примере сравнительного анализа особенностей воспроизводства населения в Тамбовской области. Важнейшими параметрами развития любого региона является количество и плотность населения. Именно данные

параметры, их динамика отражает перспективы экономического развития, ведь экономика без человека не может существовать, а процессы «обезлюживания» значительных территорий региона свидетельствуют о сужении регионального экономического пространства. За время существования Тамбовской области в современных границах (1939 г.) численность ее населения сократилась в 1,7 раза, на 60 %. В числе первых территорий России, с 1977 г., в Тамбовской области началась естественная убыль населения – смертность стала превышать рождаемость. Процесс продолжается до настоящего времени [5, с. 119]. На начало 2019 г. население Тамбовской области составляло 1 млн 16 тыс. человек. Из них 621 тыс. человек проживали в городской местности (61,1 %), 395 тыс. человек (38,9 %) в сельской [1,2,3]. Плотность населения также неуклонно падает. Так, в законе «Об основных направлениях социально-экономического развития Тамбовской области на 2002-2004 годы» было отмечено, что плотность населения составляет 36,6 человек на 1 кв. км. Что значительно выше, по сравнению с 2020 годом, когда плотность населения составила уже 29,21 человек на 1 кв. км.

Кроме того, объектом нашего изучения является такой параметр, как качество населения. Под качеством населения мы понимаем, прежде всего, состояние физиологического и социального здоровья населения, уровень его образования и квалификации, которые предопределяют объем и уровень развития трудовых ресурсов, производительность труда, воспроизводство инноваций и т.д.

Как видим из таблицы 1. значительная доля населения приходится на населения старше трудоспособного возраста, что не может не вызвать негативные хозяйственные процессы в нашем регионе, и несмотря на повышение пенсионного возраста, такую ситуацию не изменить без кардинальных изменений в репродуктивном поведении семьи

Таблица 1

Численность населения по полу и отдельным возрастам на 1 января 2020 года в Тамбовской области [4]

Возраст	**Все население**		
	Мужчины и женщины	**мужчины**	**женщины**
0-14	142681	73770	68911
0-17	170443	88036	82407
Моложе трудоспособного	152161	78570	73591
трудоспособного	549239	294617	254622
Старше трудоспособного	305348	90303	215045
Всего населения	1006748	463490	543258

Соответственно, в современных условиях хозяйствования к институту «семья» предъявляются достаточно высокие требования относительно воспроизводства населения по количественным и качественным характеристикам. Целью исследования является – проведение сравнительного анализа репродуктивного поведения семьи в Тамбовской области в современных условиях.

Репродуктивное поведение семьи предопределяется следующим.

1. Возрастом вступления женщин в брак (зависит непосредственно деторождение, количество детей в семье).

На 2019 год по данным Росстата, в сравнении с 2011, годом сдвинулся средний возраст невест на 8 лет. Современные женщины предпочитают выходить замуж в возрасте от 25 до 34 лет, хотя относительно недавно женский пол вступал в брак от 18 до 24 лет. Примечательно, что популярный возраст женитьбы у мужчин не претерпел изменений – это все те же 25-34 года.

Существенно сдвинулся не только срок замужества, но и возраст женщины, родившей первого ребенка. Кроме того, Росстат указывает, что увеличивается и количество женщин, которые решают вступить в брак после 35 лет.

Такая тенденция связанна с несколькими аспектами. Во-первых, страх не реализовать свои возможности. Некоторые

ученые считают, что позднее замужество, а также позднее деторождение связанно с тем, что современные девушки и мужчины на первое место ставят для себя карьеру нежели создание семьи. Во-вторых, проблема выбора жениха. Образованной девушке нередко сложно найти молодого человека, который бы соответствовал её требованиям. В-третьих, это неустойчивое финансовое состояние.

По данным статистического сборника «Демографический ежегодник России» (по субъектам РФ) мы видим, что наш регион стабильно занимает низкие позиции в списке рейтинга по показателю брачности (таблица 2).

Таблица 2

Браки и общие коэффициенты брачности по субъектам Российской Федерации [4]

Субъекты РФ	**2019**	**2015**
Смоленская область	5,9	7,6
Ивановская область	5,5	7,4
Курская область	6,3	8,0
Воронежская область	6,7	7,8
Липецкая область	5,9	7,5
Тамбовская область	5,5	6,9
Рязанская область	5,8	7,7

Согласно таблице 2 в 2019 году коэффициент брачности в Тамбовском регионе на 1000 человек составил 5,5, что ниже, чем у ближайшего соседа – Липецкой области (коэффициент которой составляет 5,8) и у других регионов (коэффициент варьируется по регионам от 5,8-6,9), кроме Ивановской области. По сравнению с 2019 годом, коэффициент брачности по Тамбовскому региону в 2015 году был выше и составлял 6,9, что в свою очередь, показывает нам отрицательную динамику по данному показателю, обусловленной в значительной степени многолетним падением уровня жизни населения.

2. Продолжительность брака. В 2019 году, согласно данным Тамбовстата, в нашем регионе было зарегистрировано 5567 браков, в то время как число разводов составило – 3268, что больше половины от числа браков. Данная ситуация влечет за собой

нарушение в воспроизводстве населения.

В 2019 году Росстатом был отмечен самый распространённый срок брака – от пяти до девяти лет. В этот период рушится более 27 % семей. Чаще всего на развод решаются россияне в возрасте от 30 до 34 лет. При этом жители городов разводятся в четыре раза чаще, чем сельские.

Таблица 3

Разводы и общие коэффициенты разводимости по субъектам Российской Федерации.
Количество разводов на 100 браков в 2019 году [4]

Субъекты РФ	**Коэффициенты**
Волгоградская область	68.33
Саратовская область	68.33
Пензенская область	68.42
Ростовская область	68.25
Воронежская область	66.13
Липецкая область	67.74
Тамбовская область	67.24

На основе данных таблицы 3 мы видим, что коэффициент разводов по нашему региону на 100 браков выше среднего значения и составляет 67,24. Такая тенденция отрицательно сказывается на деторождении. В целом, характерна тенденция рождения детей вне брака, или в неполной семье.

Таблица 4

Список регионов России с процентом неполных семей в 2019 году [6]

Субъекты РФ	***В процентах (%)***
Санкт-Петербург	45,26
Москва	43,24
Саратовская область	32,48
Челябинская область	32,34
Пермский край	32,19
Воронежская область	32,14
Тамбовская область	31,87

По данным ВЦИОМ, мы видим, что в развитых регионах процент неполных семей очень высокий (таблица 4). В менее

развитых – процентное соотношение варьируется от 34 до 29. Это связанно с тем, что чем больше и развитее область, тем больше вероятность у мамы выжить в одиночку с ребенком, без мужской помощи. В больших регионах намного проще быт и намного проще заработать деньги на содержание детей. К тому же стоит отметить, если раньше преобладала тенденция, когда мужчины были вынуждены уезжать на заработки в более развитые города-миллионники такие, как г. Москва, г. Санкт-Петербург, то сегодня уезжают и женщины. Соответственно зачастую, по сути, дети воспитываются в неполных семьях, или бабушками и дедушками при живых родителях. Отсюда вытекает такая серьёзная проблема, как «маятник миграции». В Тамбовской области из-за низкого уровня жизни значительная доля населения вынуждена уезжать на заработки в другую область. Так, по данным статистики по средним зарплатам России по регионам за 2018 г. заработная плата в нашем регионе составила 26 754 руб., что ниже почти в два раза, по сравнению с Московской областью, заработная плата которой составляла 42 460 руб. [4]

Важнейшим демографическим процессом современности является рождаемость, которая связана с процессом воспроизводства населения страны. На сегодняшний день почти половина россиян молодого и среднего возраста (46 % опрошенных в возрасте от 18 до 45 лет) не намерены заводить детей, мотивируя это неустойчивым материальным положением или отсутствием такого желания. Об этом свидетельствуют результаты исследования Аналитического центра НАФИ, которые имеются в распоряжении ТАСС [5].

Таблица 5

Родившиеся, умершие и естественный прирост населения (чел.) [4]

Центральный федеральный округ	Родившиеся		Умершие		Естественный прирост (+) убыль (-)	
	2019 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г.
Волгоградская область	21 094	23 397	32 852	33 218	-11 758	- 9 821

Калужская область	9 306	10 278	11 979	14 871	- 2 673	-2 892
Костромская область	5 782	6 213	9 367	9 473	- 431	-106
Курская область	9 324	10 254	16 576	17 088	-930	-512
Липецкая область	9 829	10 892	16 322	16 406	-1 000	-82
Московская область	73 731	82 231	91 500	92 399	-8 500	-899
Орловская область	5 982	6 770	11 350	11 754	-788	-404
Рязанская область	9 237	10 253	16 870	17 178	-1 016	-308
Смоленская область	7 089	7 816	14 165	14 470	-727	-305
Тамбовская область	7 724	8 254	15 221	15 645	-530	-424

По статистическим данным, представленным в таблице 5, мы видим, что в Тамбовской области смертность превышает рождаемость почти в два раза, что ведет к сокращению населения в несколько раз. На сегодняшний день ситуация сложилась следующим образом, для обеспечения простого воспроизводства населения необходимо не менее трёх детей на семью, доля таких семей в нашем регионе, как и в России, невелика.

3. Социально неблагополучные семьи. Безусловно, что в неблагополучных семьях дети, как правило, ориентируются на девиантное поведение родителей, лишены возможности получить хорошее образование, высокую квалификацию. В Тамбовской области количество официально признанных социально неблагополучных семей составляет 1400. Соответственно, в демографической региональной политике необходимо обращать внимание на социальное благополучие семьи, в которой рождается и проживает ребенок. Как правило, социально неблагополучные семьи (когда один или оба родителей алкоголики, наркоманы и т.д.) – это многодетные семьи. В 2019 году ТАСС опубликовала результаты исследования «Аналитического центра при правительстве РФ, согласно которым причиной лишения родитель-

ских прав в 40,4 % становится злоупотребление алкоголем со стороны родителя. В 24,5 % случаев помещения детей в детдома приходятся на уклонение родителей от выполнения своих обязанностей. В 14,1 % случаев ребенок отправляется под опеку государства из-за тяжелого материального положения семьи. Из-за инвалидности в детдомах находятся 13 % детей, а 2,4 % детей оказались там из-за «внутрисемейного конфликта».

Государственная поддержка социально неблагополучных семей малоэффективна, так как не борется с социальным неблагополучием, а больше наоборот содействует деторождению в таких семьях. Большая часть материальной поддержки государства, как правило, идёт не на детей, а на вредные привычки родителей.

В этой связи достаточно интересен опыт Челябинской области. Относительно недавно в данном регионе был создан проект «Благополучные семьи», который был направлен на стимулирование рождаемости в благополучных семьях. Общеизвестно, что помощь государства распространяется на семьи, оказавшиеся в сложной жизненной ситуации. На наш взгляд потенциал региона – семьи благополучные. Это трудовой ресурс сейчас и это будущее нашей области. Соответственно поддержка таких семей должна стать главным направлением социальной политики региона.

Современный мир задает две тенденции. Первая, при которой молодежь планирует от одного до двух детей это в лучшем случае, в худшем вообще не планируют детей. Вторая связанна с тем, что растет доля неблагополучных семей, в которых один (или оба) из родителей алкоголики, наркоманы и зачастую для данной категории людей характерно рожать от 3 и более детей. И это серьёзная проблема, так как именно в семье закладываются принципы образцового гражданина. К тому же от уровня благополучия семьи зависит дальнейшее отношение ребенка к образованию, выбору профессии и т.д. Безусловно, государство поддерживает молодые семьи, но если мы обратим внимание, то увидим, что материальная поддержка в регионах разная. Если мы возьмем, например, Москву и Московскую область, то там более ощутима поддержка семей. Данную проблему нужно рассматривать более глубоко. Ведь семьи разные, значит и поддержка со стороны государства тоже должна быть разной.

Таким образом, семейная и демографическая политика на

уровне региона и страны в целом, должны быть направлены на создание условий для молодежи для вступления в брак в более молодом возрасте, включать меры, направленные на сохранение семьи и исключения возможности развода, семья должна получать всестороннюю материальную и социальную поддержку от государства на всем протяжении жизни ребенка до совершеннолетия, бороться с социальными «болезнями» в семье. Такая политика должна в своей основе учитывать специфику региона, национальности, поло-возрастных особенностей.

Список использованной литературы:

1. Мамонтов В.Д., Харитонова Е.В. Экономическая безопасность региона: поиск новой модели // Проблемы экономической безопасности: вызовы и опыт в условиях цифровой экономики: моногр. / под ред. А.В. Карпушкиной. Челябинск: издательский центр ЮУргу, 2019. 462 с. с. 119.

2. Мамонтов В.Д., Харитонова Е.В. От экономики к демографии: региональный аспект проблемы // социально-экономические явления и процессы. 2020. т. 15. № 1(108). с. 40-51.

3. Россия в цифрах. 2019. Краткий статистический сборник. М., 2019. с. 32.

4. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. – url: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096034906 .

5. Официальное государственное агентство ТАСС. – url: https://tass.ru/

6. Официальный новостной сайт ВЦИОМ. – url: https://wciom.ru/

СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Шевяков А.Ю.,
к.э.н., доцент кафедры сервиса, туризма и торгового дела,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Калмыкова Ю.С.,
бухгалтер ООО «Бизнес-эксперт», г. Тамбов, Россия

Аннотация. *В статье рассматривается сельский туризм, как один из видов туризма. Выделены и обоснованы факторы, способствующие решить проблемы развития сельского туризма. В статье раскрыта сущность сельского туризма, показаны механизмы его развития и основные черты привлекательности для туристов. Проведен анализ развития сельского туризма в регионе. Отражены социально-экономические факты развития всех сельских регионов, в том числе и Тамбовской области.*

Ключевые слова: *сельский туризм, агротуризм, агротерритория, сектор экономики, фермерское хозяйство.*

Туризм является важным элементом промышленности развлечений и активного отдыха. Одним из векторов развития современной туристской сферы, который ориентирован на охрану природных ресурсов, культурного и исторического наследия, привлечение людей к процессу увеличения доходов региона, помощь в трудоустройстве жителей является сельский туризм.

В современной научной литературе можно встретить множество определений сельского туризма. Однако на сегодняшний день существует единственное официально закрепленное на федеральном уровне его определение: «Сельский туризм – деятельность по организации отдыха в сельской местности или в малых городах (при отсутствии промышленных зон и застройки) с предоставлением услуг гостеприимства в частном секторе с возможностью трудового участия, ориентированная на использование природных, культурно-исторических и других ресурсов, традиционных для данной местности» [1].

Центральной задачей сельского туризма является создание современного агротуристического продукта, который выходит

за рамки принятых стандартов. В основе этого вида туризма лежит учет природной, историко-культурной особенности регионов, а также разработка нестандартных предложений, что позволит вызвать больший интерес у довольно требовательных зарубежных путешественников.

Основными задачами развития современного сельского туризма можно считать:

- действия государственной политики для поддержки сельского туризма как направления, приносящей дополнительный доход регионам Российской Федерации;
- создание модели и разработку концепции развития сельского туризма;
- создание условий для производства разнообразных конкурентоспособных агротуристических продуктов и разработка механизмов для их продвижения в мировом туристическом сообществе.

Данный вид туризма становится особенно популярным и востребованным среди жителей городов, так как в современном динамично – развивающемся мире, при напряженном ритме жизни человеку важно восстанавливать свои силы в экологически чистом и уютном месте. Именно поэтому современные туристы все чаще выбирают простой, спокойный сельский отдых, вдали от динамичного ритма города. На смену морскому пляжу приходит сельский пейзаж, деревенский воздух, нетронутая природа. Из года в год появляется все больше и больше любителей агротуризма, потому что для них это способ прямого общения с природой, возможность присоединиться к деревне, узнать о ее традициях и культуре, приобрести натуральные продукты, а также сувениры, сделанные местными жителями. Сельский отдых позволяет удовлетворить такие желания, как познание истории своего родного края, изучение его примет, а также освоение ремесленных профессий, характерных для сельских регионов. Этот вид туризма также предоставляет возможность участия в сельскохозяйственных работах таких как: выращивание овощей, работа на пасеке, сбор меда, лекарственных трав, ягод и грибов. В рамках сельского туризма можно познакомиться с рецептами национальных блюд, принять участие в мастер-классах по их приготовлению, а также приобрести для своей семьи эко-

логические продукты. Все это относится к тем услугам, которые предоставляют интерес для туристов и, в конечном итоге, выводят сельский туризм на более высокий уровень.

Владельцу фермерского хозяйства отводится основная роль в сельском туризме, так как именно он предоставляет большинство услуг, обеспечивает домашней едой, предоставляет для жилья свой дом, то есть выполняет роль гостеприимного хозяина. Он знакомит туристов с бытом и традициями данной местности, знакомит с народными промыслами и фольклором. Степень удовлетворенности туристов отдыхом на селе зависит от гостеприимства и дружелюбия хозяина, а это, в конечном итоге, влияет на развитие его бизнеса.

Хотелось бы отметить преимущество сельского туризма. Негативного влияния на окружающую природу данный вид туризма не оказывает. Однако используя уже существующий жилищный фонд и условия для размещения туристов, регион снижает инвестиционные затраты, а это, в свою очередь, играет положительную роль в социально-экономическом развитии сельских регионов.

Сегодня можно говорить о широком распространении в мире интереса к сельскому туризму. В связи с этим разработка собственной уникальной модели развития сельского туризма является важнейшей задачей для каждого государства.

В ряде развитых западноевропейских стран, таких как Франция, Великобритания, Голландия, Ирландия, Германия, Испания, сельскому туризму государство, как административный орган, уделяет особое внимание. В этих странах сельские туристические поездки конкурируют с отдыхом на море. И стоит отметить, что такие туристические маршруты находятся на втором месте.

Необходимо отметить, что развитие сельского туризма в разных странах имеет свои отличительные особенности. В своих исследованиях А.А. Баканова выделила четыре основные модели развития агротуристической деятельности [2]. Эти модели представлены в таблице 1.

Таблица 1

Агротуристические модели и страны, их практикующие

Англо-американская модель	Великобритания, США, Канада
Западноевропейская модель	Франция, Италия, Испания, Германия, Дания, Финляндия, Австрия и другие страны Западной Европы
Азиатская модель	Шри-Ланка, Малайзия, Япония
Восточноевропейская модель	Болгария, Польша, Чехия, Кипр, Греция

Внутренний туризм – основа англо-американской модели. Особая система размещения туристов делает данную модель особенно привлекательной.

Проанализировав данную систему, можно выделить три варианта проживания туристов в сельских регионах.

Первый вариант позволяет разместить туристов в самом фермерском доме с завтраком (ферма B & B). Плюсом такого размещения является то, что для гостей предоставляется возможность налаживания прямого контакта с членами семьи фермера-хозяина.

Второй вариант предоставляет возможность размещения туристов в отдельном доме, и проживать в нем на условиях самообслуживания (selfcateringunit).

Третий вариант данной модели предоставляет туристам изолированное помещение, рассчитанное на 8-10 человек. Данное помещение может быть разделено на отдельные зоны: на зону отдыха, ванные комнаты, гостиные.

Особое место в англо-американской модели занимают элементы образовательного туризма. Также значительное место уделяется спортивному направлению: в рамках сельских туров организуются разные спортивные игры, прогулки на велосипедах, катание на лошадях. Все это делает данную модель достаточно привлекательной.

Экологическое воспитание детей, которому отводится значимое место, является изюминкой в этой модели. Для этого на фермах организуют специальные загоны для маленьких питомцев домашних животных. Во время отдыха на такой ферме дети имеют возможность кормить малышей, убирать за ними. Все это

позволяет формировать у них чувство заботы и ответственности за «братьев наших меньших».

Западноевропейская модель зародилась во Франции и Италии в условиях сельскохозяйственного кризиса. В 1970 годах сельскохозяйственная продукция стала терять свою конкурентоспособность на международном рынке. И тогда для предотвращения деградации сельского хозяйства в целом Европейский Союз объявил агротуризм мерой, которая поможет поддержать сельские регионы в их экономическом и социальном развитии.

Стоит отметить, что западноевропейская модель организации сельского туризма является более сложной, чем британская, потому что она состоит из множества вариантов сельского туризма. Существование этой модели возможно благодаря поддержке фермерских хозяйств со стороны государства, поддержке рекламной кампании для продвижения региональных продуктов агротуризма, предоставления возможности организации ассоциаций сельских организаций, которые поддерживают порталы с базами данных во всем секторе агротуризма. Важная роль отводится финансовой поддержке: государство ввело систему льготных кредитов для фермерских хозяйств.

Рассмотрим особенности азиатской модели. Данная модель основана на развитии такой сельской инфраструктуры как «VIP-деревня», которая предлагает не только услуги проживания, но и множество дополнительных услуг, включающих национальный колорит. И это противопоставляет данную модель англо-американской.

Данный вид модели характерен для стран с высоким уровнем культуры гостеприимства, где индустрия туризма достаточно высока, что способствует ежегодному притоку иностранных туристов.

В таких странах как Болгария, Польша, Чехия, Греция действует восточноевропейская модель сельского туризма. Условием формирования этой модели стало слабо развитый жилищный фонд, а также коммунальный сельский сектор в целом. Для решения данной проблемы необходимо было разработать программы реконструкции села, однако эти действия сделали данную модель наиболее дорогой [3].

В последние годы интерес агротуризм приобрел мировые

масштабы. К регионам, особо успешно развивающим сельский туризм, относятся Республика Молдова и Прибалтика.

В российских регионах также можно наблюдать положительный опыт развития агротуризма в (рис. 1).



Рисунок 1 – Регионы РФ, активно развивающие сельский туризм

Анализ сельского туризма в России позволяет сделать вывод о том, что активное его развитие присуще определенным регионам. Также есть регионы, где административные органы заинтересованы в его становлении, но при этом не создаются механизмы популяризации сельского туризма. И это является одной из основных проблемных точек в развитии сельского туризма, решению которой сегодня необходимо уделять особое внимание.

Если проанализировать российский сельский туризм, то можно выделить следующие примеры моделей.

Например, Ленинградская область на современном временном этапе обладает потенциалом для функционирования модели сельского туризма «Экономика малых семей» (западноевропейская модель). Деятельность такой небольшой семейной экономики будет основываться на доступных туристических ресур-

сах: исторических и социокультурных, природных и, фактически, которые производятся в рамках экономической деятельности и которые имеют свое использование.

Еще одной моделью, действующей на территории РФ, является модель «Национальная деревня», в основе которой лежит пример азиатской модели. Суть данной модели заключается в создании различных форм стилизованных культурных и этнографических центров: «агротуристическая деревня», «рыбацкая деревня» и т.д. Такая модель требует вложения инвестиционных ресурсов – как регионального, так и федерального уровней.

Некоммерческое партнерство «Зеленый дом» Алтайского края развивает форму сельского туризма, которая предполагает отдых городских жителей непосредственно в семьях сельского населения. Семья, которая принимает туристов и ее хозяйство называются «зеленым домом». Такая форма сельского туризма приносит принимающим семьям дополнительный доход. Кроме того жизнь семей, вовлеченных в сельский туризм, становится наиболее насыщенной и интересной.

Иркутская и Костромская области в последние годы также пытаются развивать сельский туризм.

В Тамбовской области сельский туризм является одним из основных развиваемых направлений, так как регион считается экологически чистым, а также обладает чрезвычайно плодородными землями, на которых выращивают натуральные продукты.

Наша область является территорией с достаточно высоким сельскохозяйственным потенциалом, что способствует формированию материально-технической базы сельского туризма. Многие сельские районы региона расположены в непосредственной близости от автомагистралей и имеют относительно развитую инфраструктуру. Наличие богатого культурного и природного потенциала в муниципалитетах области позволяет им занимать серьезные позиции на туристическом рынке при административной поддержке развития сельского туризма нашего региона [8].

В разных районах Тамбовской области уже созданы комплексы гостевых домов для туристов разных регионов. Данные комплексы находятся в местах, где можно окунуться и познать все прелести настоящей сельской жизни. Тамбовская глубинка богата

чистыми реками, в которых можно купаться, рыбачить, поплавать на байдарках. Именно здесь можно познать прелести русской баньки, отведать парного молока или съесть яичко «прямо из-под курочки». Все эти простые радости жизни особенно дороги для жителей мегаполисов, уставших от городской суеты.

Так, на сегодняшний день на Тамбовщине функционируют 17 объектов сельского туризма.

К самым известным относятся:

- Шесть сельских гостевых домов (сельский гостевой дом в д. Ивановка Уваровского района, гостевой дом «У Петровича» Моршанского района, гостевой дом «Хутор Ахадова» Рассказовского района, гостевой дом в деревне Вячка Кирсановского района, гостевой дом «В гостях у Петровича» Гавриловского района, гостевой дом «Охотничьи просторы» Кирсановского района);
- Два красивейшие базы отдыха (база отдыха «Усадьба Янцевых» Сосновского района; база отдыха «Чистые пруды» Моршанского района);
- Два туристических комплекса (сельский комплекс «Сосновка» Сосновского района; туристический комплекс «Русская деревня» Инжавинского района).
- Образовательный проект Тамбовской области «Домик Шале в музее-усадьбе Сергея Рахманинова «Ивановка» вошел в десятку лучших российских проектов.

Соколиный двор «Крылья наукограда», который функционирует в Мичуринске является новым для региона объектом экотуризма, где можно увидеть различные виды редких хищных птиц.

Центр представляет собой вольерный комплекс, в котором обитают хищные птицы и птицы со сложной судьбой, неспособные временно жить в дикой природе. В основном раненых птиц сюда приносят сами жители. Кроме голубей, кур, гусей уток, цесарок здесь можно встретить ушастых сов, орла, канюка, филина, коршуна, черного ворона, сокола, ястреба-тетеревятника, а также малышей лугового луня и птенца коршуна.

В перспективе планируется организация шоу с участием хищных птиц. Это будет своеобразная реконструкция соколиной охоты. Планируется организация школы соколиной охоты для разных возрастных групп жителей и гостей.

«Тема сельского хозяйства плотно сопряжена с темой туризма. Одной из задач по развитию сельских территорий должно стать как раз усиление туристической направленности», – считает губернатор Александр Никитин [7].

Сегодня многие события и явления в Тамбовской области узнаваемы и популярны не только в России, но и за рубежом. Региональные эксперты в сфере туризма и индустрии культуры убеждены, что это необходимо использовать для привлечения туристов в область.

Такие известные культурные события, которые проводятся на Тамбовщине (Международный музыкальный фестиваль им. С. Рахманинова, традиционные игры «Атмановские кулачки», Межрегиональный театральный фестиваль имени Рыбакова, фестиваль хоровой музыки «Песни над Цной»), делают наш регион привлекательным для туристов нашей страны, а также гостей международного уровня.

Так, примеру, уже несколько лет Покровская ярмарка собирает гостей из разных регионов и государств. На международной выставке «Интурмаркет-2015» она была выбрана делегацией Тамбовской области для масштабной презентации и вызвала большой интерес у туроператоров. В результате была достигнута договоренность о создании туристических автобусных маршрутов с туристическими агентствами в Рязани, Воронежской области и Республике Болгария.

Кроме того, область вошла в глобальный туристский маршрут «Русские усадьбы».

Семь лет подряд в области проходит Межрегиональный фестиваль народного творчества «Тамбовские узоры», представляющий образцы народных ремесел и промыслов.

В настоящее время в области ведется подготовка к новому туристическому маршруту в Мичуринске под названием «Город свадеб». И это будет интересно не только молодоженам, но и путешественникам.

В селе Селезни проходит фестиваль русских народных развлечений, целью которого является возрождение русской народной культуры, начиная от игр и танцев и заканчивая кухней.

Фестиваль тамбовской картошки ежегодно собирает множество участников. Это настоящий праздник для поклонников га-

строномического туризма. Стоит отметить, что по рейтингу гастрономического туризма регион входит в ТОП-15 в стране.

Чтобы сохранить исторический облик Тамбова, Мичуринска, Моршанска, около 100 домов были внесены администрацией области в программу капитального ремонта как памятники архитектуры.

Перспективы развития сельского туризма в Тамбовской области огромны. Регион несколько раз подряд занимал первое место в общероссийском общественном экологическом рейтинге. Тамбовщина богата красивейшими местами: памятниками природы – 103; биологическими заказниками – 4; зелеными зонами – 9; государственным заповедником «Воронинский».

В рамках туристических маршрутов, организующихся на территории природного заповедника «Воронинский» можно понаблюдать за перелетом весенних птиц, увидеть животных в местах их выгула, насладиться буйным цветением редких видов растений. Особенной ценностью является то, что сотрудники заповедника могут организовать увлекательные экскурсии с посещением производства в аграрном секторе, животноводческих ферм, со знакомством с образом жизни в сельской местности, с совмещением с гастрономическими турами, дегустацией традиционной народной тамбовской кухни. Таким образом, заповедник имеет все возможности для выступления координатором экологического и сельского туризма Тамбовщины.

ФГБОУ ВО «Мичуринский государственный аграрный университет» реализует ряд сельскохозяйственных и образовательных программ, предназначенных для различных целевых групп, включая школьников и пенсионеров. Подобные программы включают в себя занятия в лабораториях интерактивных игр, мастер-классы, дегустации, встречи с главными учеными из научного города Мичуринска.

Сельский туризм – это одно из важных направлений в политике развития сельской местности, так как способствует привлечению экономических средств в аграрные регионы, что, в конечном итоге, позволит повысить уровень жизни на селе, а также поднимет престиж сельских регионов.

Мировая практика свидетельствует о важнейшей роли туризма, сутью которой является использование элементов народ-

ной жизни как с точки зрения получения дохода, так и с точки зрения обеспечения условий для создания естественной, жизнеспособной исторической среды.

На сегодняшний день уже точно можно выделить социально-экономические факты развития всех сельских регионов, в том числе и Тамбовской области.

К ним можно отнести:

- появление новых рабочих мест в селах и деревнях;
- приток инвестиций в агротерритории;
- увеличение благосостояния сельских жителей;
- создание современной социально-бытовой инфраструктуры на селе;
- повышение интереса сельского населения к получению новых агропрофессий;
- развитие ремесел;
- разработка перспективных направлений развития села с учетом интересов местных жителей.

Особое внимание в Тамбовской области уделяется государственной поддержке граждан изъявивших желание начать деятельность в сфере сельского туризма, предусмотрено получение грандов в размере до 250 тысяч рублей.

Для реализации этих направлений необходимо привлекать большое количество заинтересованных организаций и ведомств, а также координировать их работу для достижения общей цели.

Таким образом, программы развития сельского туризма должны создаваться и реализовываться в региональных информационно-консультационных центрах, специалисты которых могут оказывать методическую и информационную консультации, тем самым оказывая поддержку сельскому населению при организации этого вида туризма.

Основными действиями этой поддержки, на наш взгляд, являются следующие:

- распространение успешного российского и зарубежного опыта развития сельского туризма;
- проведение обучающих мероприятий по организации сельского туризма, различных мастер-классов по составлению бизнес-планов сельских туров;

- помощь в оформлении документов для получения кредитов;
- организация и проведение маркетинговых исследований;
- разработка и распространение роликов, рекламных проспектов, демонстрационных объектов о существующих сельских турах;
- организация обмена профессиональным опытом между туристическими организациями.

Таким образом, можно утверждать, что сельский туризм в настоящее время обладает огромным потенциалом в развитии сельских территорий, поскольку именно этот тип туризма сегодня является областью, которая может вывести развитие сельских территорий на качественно новый уровень.

Список использованных источников:

1. ГОСТ Р 566412015

2. Баканова, А.А. Формирование и реализация системы развития сельского туризма в регионе/А.А. Баканова: Дис. … канд. экон. наук. – СПб., 2005. – С. 48.

3. Боголюбов, В.С. Организация специальных видов туризма Санкт-Петербурга / В.С. Боголюбов. – СПбГИЭУ, 2010. – 116 с.

4. Васильев, В. Организация и планирование деятельности сельского туризма / У. Васильев. П. Горишевский. Ю. Зинько и др.: метод. пособ. – Вып. 3. – А.: 2009. – 56 с.

5. Власенко, О.В. Роль агротуризма в реформировании сельских подсобных производств/О.В. Власенко: Дис. канд. экон. наук. – Улан-Удэ. – 2008. – С. 45-47.

6. Воскресенский, В.Ю. Международный туризм. Инновационные стратегии развития / В.Ю. Воскресенский. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 160 с.

7. Мачалкин С.Е., Морева С.Н., Шевяков А.Ю. Современное состояние занятости молодежи в туристской отрасли/Вестник Северо-Кавказского федерального университета №6 (75) Издательство: Северо-Кавказский федеральный университет (Ставрополь) 2019 г.

8.Меньщикова В.И. Устойчивое развитие сельских территорий: терминологический анализ // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 9 (55). С. 75-81.

СЕКЦИЯ IV

РОССИЙСКАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ РОССИИ

Бахтарова Е.А.,
Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия
Голубниченко М.В.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит», Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия

Аннотация. *В статье рассматриваются особенности развития человеческого капитала через реализацию национальных проектов России. Приведены примеры реализации национальных проектов в Саратовской области.*

Ключевые слова: *человеческий капитал, национальный проект, демография, здравоохранение, образование*

Развитие ведущих стран мира формирует новую экономическую реальность – экономику знаний, инноваций, глобальных информационных систем и новейших технологий [1, 2]. Основу ее составляет человеческий капитал, основная движущая сила социально-экономического раз вития современного общества. Человеческий капитал – это знания, навыки и здоровье, людей, которые позволяют им реализовывать свой потенциал в качестве полезных членов общества. Существуют многочисленные свидетельства того, что без развития человеческого капитала страны не смогут ни добиться устойчивого экономического роста, ни создать контингент работников, которые будут готовы занять требующие повышенной квалификации рабочие места будущего, ни эффективно конкурировать на мировой экономи-

ческой арене [1,2].

В рамках новой парадигмы развития стран и мирового сообщества человеческий капитал занял ведущее место в национальном богатстве (до 80% у развитых стран). Поэтому преобразование человеческих ресурсов в действующий капитал требует определенных условий для обеспечения реализации человеческого потенциала в результаты деятельности и экономического эффекта. Механизмом формирования человеческого капитала является инвестирование в человека, вложения, способствующее как росту доходов человека, так и росту производительности труда. Эти затраты можно рассматривать как инвестиции, которые будут многократно компенсированы более высокими прибылями в будущем.

В настоящее время существуют различные классификации инвестиций в человеческий капитал, но основными являются следующие: инвестиции в образование, здравоохранение, профилактика заболеваний, медицинское обслуживание, улучшение жилищных условий, соответствующее питание. Инвестиции в человеческий капитал способствуют повышению качества трудовой деятельности и улучшению использования человеческих ресурсов.

В 2018 году начата разработка, а в 2019 году приняты к реализации Национальные проекты России: «Человеческий капитал», «Комфортная среда для жизни» и «Экономический рост». Каждый из национальных проектов включает в себя несколько направлений, тесным образом связанных между собой.

Рассмотрим направление «Человеческий капитал». Оно включает в себя программы: «Здравоохранение», «Образование», «Демография», «Культура». Срок реализации программ определен до конца 2024 года. Россия – страна огромная, поэтому каждая из программ имеет свои особенности реализации на региональном уровне [3, 4].

Национальный проект «Здравоохранение» предусматривает снижение показателей смертности населения трудоспособного возраста (до 350 случаев на 100 тыс. населения), смертности от болезней системы кровообращения (до 450 случаев на 100 тыс. населения), смертности от новообразований, в том числе от злокачественных (до 185 случаев на 100 тыс. населения), младенческой смертности (до 4,5 случая на 1 тыс. родившихся детей);

ликвидация кадрового дефицита в медицинских организациях, оказывающих первичную медико-санитарную помощь; обеспечение охвата всех граждан профилактическими медицинскими осмотрами не реже одного раза в год; обеспечение оптимальной доступности для населения (в том числе для жителей населённых пунктов, расположенных в отдалённых местностях) медицинских организаций, оказывающих первичную медико-санитарную помощь; оптимизация работы медицинских организаций, оказывающих первичную медико-санитарную помощь, сокращение времени ожидания в очереди при обращении граждан в указанные медицинские организации, упрощение процедуры записи на приём к врачу; увеличение объёма экспорта медицинских услуг не менее чем в четыре раза по сравнению с 2017 годом. Цена проекта – более 1,36 трлн. рублей [3].

В рамках нацпроекта «Здравоохранение» в Саратовской области предусмотрено строительство и реконструкция, создание следующих объектов онкологического диспансера на 200 койкомест с поликлиникой на 300 посещений в смену в Саратове (строительство ведется); поликлиники на 200 посещений в смену в поселке Соколовый Саратовского района; поликлиники на 500 посещений в смену в микрорайоне №10 жилого района «Солнечный-2» в Кировском районе Саратова (строительство закончено); реконструкция «старого» корпуса «Саратовской областной детской клинической больницы. Кроме того, предусмотрено открытие не менее 8-ми новых и ремонт не менее 40 устаревших ФАПов в населенных пунктах области с численностью населения свыше 100 человек; обеспечение всех ФАПов доступом в Интернет, закупка 6 мобильных диагностических комплексов [4].

Национальный проект «Образование» ставит своими целями обеспечение глобальной конкурентоспособности российского образования, вхождение Российской Федерации в число 10 ведущих стран мира по качеству общего образования; воспитание гармонично развитой и социально ответственной личности на основе духовно-нравственных ценностей народов Российской Федерации, исторических и национально-культурных традиций; внедрение на уровнях основного общего и среднего общего образования новых методов обучения и воспитания, образователь-

ных технологий, обеспечивающих освоение обучающимися базовых навыков и умений, повышение их мотивации к обучению и вовлеченности в образовательный процесс, а также обновление содержания и совершенствование методов обучения предметной области; формирование эффективной системы выявления, поддержки и развития способностей и талантов у детей и молодёжи, основанной на принципах справедливости, всеобщности и направленной на самоопределение и профессиональную ориентацию всех обучающихся; создание условий для раннего развития детей в возрасте до трёх лет, реализация программы психолого-педагогической, методической и консультативной помощи родителям детей, получающих дошкольное образование в семье [3, 4].

Для этого предусмотрены: создание современной и безопасной цифровой образовательной среды, обеспечивающей высокое качество и доступность образования всех видов и уровней; внедрение национальной системы профессионального роста педагогических работников, охватывающей не менее 50 процентов учителей общеобразовательных организаций; модернизация профессионального образования, в том числе посредством внедрения адаптивных, практико-ориентированных и гибких образовательных программ; формирование системы непрерывного обновления работающими гражданами своих профессиональных знаний и приобретения ими новых профессиональных навыков, включая овладение компетенциями в области цифровой экономики всеми желающими; формирование системы профессиональных конкурсов в целях предоставления гражданам возможностей для профессионального и карьерного роста; создание условий для развития наставничества, поддержки общественных инициатив и проектов, в том числе в сфере добровольчества (волонтёрства); увеличение не менее чем в два раза количества иностранных граждан, обучающихся в образовательных организациях высшего образования и научных организациях, а также реализация комплекса мер по трудоустройству лучших из них в Российской Федерации. Общий бюджет проекта составит почти 784,5 млрд руб. К 2020 году в рамках нацпроекта открыто 110 детских технопарков «Кванториум» в 76 регионах РФ, а к 2024 году их число достигнет 245 [3, 4].

В Саратовской области для реализации проекта «Образование» предусмотрен следующий комплекс мер: строительство и реконструкция, создание новых объектов. Это 3 школы на 1225 ученических мест в 3 муниципальных районах, 8 детских технопарков «Кванториум», в том числе 3 мобильных, модельный центр дополнительного образования детей на базе ГАУ ДПО «Саратовский областной институт развития образования» и муниципальных опорные центры во всех районах области, 260 центров образования цифрового и гуманитарного профилей в общеобразовательных учреждениях, расположенных в сельской местности и малых городах, региональный центр выявления и поддержки одаренных детей с учетом опыта образовательного фонда «Талант и успех», регионального центра опережающей профессиональной подготовки. С региональными проектами в области образования можно ознакомиться на сайте областного правительства и областного министерства образования [4].

К сожалению, приходится признать, что и в реализации этого национального проекта главными трудностями являются кадровый голод и хроническое недофинансирование отрасли, преодолеть которые в рамках отдельного региона не представляется возможным.

Цель национального проекта «Демография» является увеличение продолжительности жизни, снижение смертности, увеличение рождаемости, а также прирост доли населения, которые ведут здоровый образ жизни и систематически занимаются физкультурой и спортом.

В структуру проекта входят: материальная поддержка семей при рождении детей; содействие занятости женщин – создание условий дошкольного образования для детей в возрасте до трех лет; разработка и реализация программы системной поддержки и повышения качества жизни граждан старшего поколения; формирование системы мотивации граждан к здоровому образу жизни, включая здоровое питание и отказ от вредных привычек; создание для всех категорий и групп населения условий для занятий физической культурой и спортом, массовым спортом, в том числе повышение уровня обеспеченности населения объектами спорта, а также подготовка спортивного резерва. (Спортнорма жизни). Общий объём финансирования национального

проекта «Демография» составит более 3,5 трлн. руб. [3, 4].

В ходе реализации проекта на территории Саратовской области предусмотрено значительное по объемам строительство, реконструкция и создание объектов: от дворца водных видов спорта в Саратове (долгострой), стадионов, ФОКов и бассейнов до 39 детских садов на 5 тысяч новых мест в 7 муниципальных районах. Саратовская область входит в число анти-лидеров по естественной убыли населения в России, поэтому реализации региональных программ, в том числе по финансовой и иной поддержке семей при рождении детей представляется очень важной. Также как и разработка и реализация программы системной поддержки и повышения качества жизни граждан старшего поколения «Старшее поколение» [4].

Национальный проект «Культура» направлен на то, чтобы сделать нашу культуру более доступной не только для россиян, но и гостей нашей страны. С этой целью планируется реконструкция, реставрация, техническое переоснащение более чем 3,5 тыс. объектов культуры. При этом речь идёт как о жемчужинах истории и культуры, архитектуры, которые привлекают туристов со всего мира, так и об обычных домах культуры, кинотеатрах, библиотеках в малых городах, отдалённых территориях.

Кроме того, национальный проект «Культура» направлен на раскрытие творческого потенциала людей, при помощи различных конкурсов, фестивалей, грантов, обучения и стажировок.

В Саратовской области в рамках проекта предусматривается увеличение числа посещений гражданами учреждений культуры на 15%; создание модельных муниципальных библиотек и виртуальных концертных залов; модернизация кинозалов для показа российских кинофильмов в крупных городах области (по 5 залов ежегодно). Ведется модернизация театра кукол, обеспечиваются музыкальными инструментами детские школы искусств. Благодаря активной поддержке председателя Государственной Думы В.В. Володина, предусмотрена реконструкция и восстановление уникальных историко-культурных объектов: здание краеведческого музея в Вольске, музеи К. Федина, П. Кузнецова и Н. Чернышевского в Саратове, краеведческого музея в Хвалынске, усадьбы Нарышкиных в Падах [4].

Анализ процессов современного развития России показыва-

ет, что человеческий капитал становится важнейшим фактором экономического роста и социального развития. Если государство не будет вкладывать значительные средства в развитие человека, в повышение качества его жизни, в образование и здравоохранение, то невозможно будет расширять производство, переходить к инновационной экономике и экономике знаний. Еще в 1934 году лауреат Нобелевской премии по экономике Саймон Кузнец писал, что «для научно-технического рывка в стране должен быть создан (накоплен) необходимый стартовый человеческий капитал. Иначе происходит фальц-старт». На наш взгляд, необходимы более серьезные инвестиции в развитие человеческого капитала России, одновременно во все его составляющие, при этом самыми важными направлениями являются финансирование науки, образования и здравоохранения, охрана материнства и детства.

Список использованных источников:

1. Голубева С.С. Контур логистики как инновационный инструмент управления информационными потоками / С.С. Голубева: монография / под ред. А. В. Пахомовой. Саратов: Саратовский гос. технический ун-т., 2008. С. 11-19.

2. Subprime venture investment of knowledge-consumptive enterprises for the purpose of design and commercialization of hi-tech products Plotnikov A.N., Plotnikov D.A., Tyurina V.Y., Slavnetskova L.V., Golubeva S.S., Glushkova Y.O. International Business Management. 2015. Т. 9. № 7. С. 1644-1651.

3. Национальные проекты на сайте Правительства России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://government.ru/rugovclassifier/section/2641/

4. Национальные проекты в Саратовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://saratov.gov.ru/informers/program-project/national-project/

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Лебедева Т.В.,
к.э.н., доцент кафедры статистики и эконометрики,
Оренбургский государственный университет, Россия
Какурина А.С.,
преподаватель,
Оренбургский учетно-финансовый техникум, Россия

Аннотация. *В статье проведен статистический анализ взаимосвязей основных показателей экономического развития и образования населения. По сформированным блокам показателей выделены кластеры субъектов РФ и определена позиция Оренбургской области. На основе теста Грэнджера выявлены причинно-следственные связи между рассматриваемыми показателями, определены детерминанты развития экономики и образования в регионе.*

Ключевые слова: *тест Грэнджера, кластерный анализ, корреляционный анализ, образование, экономическое развитие*

В аналитическом докладе «Российское образование в контексте международных индикаторов», подготовленным Федеральным институтом развития образования (ФИРО) РАНХиГС, в частности оценена статистическая связь уровня образования населения в стране с ее экономическим развитием [1].

Данная статья посвящена выявлению причинно-следственных связей между показателями экономического развития ($X_1 – X_5$) и показателями, характеризующими сферу среднего профессионального и высшего образования в Оренбургской области ($Y_1 – Z_3$):

X_1 – уровень занятости населения, %;

X_2 – уровень безработицы, %;

X_3 – валовой региональный продукт на душу населения, рублей;

X_4 – среднедушевые денежные доходы населения, в месяц; рублей;

X_5 – инвестиции в основной капитал на душу населения, в фактически действовавших ценах; рублей;

Y_1 – численность студентов государственных и муниципальных профессиональных образовательных организаций, обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена на 10000 человек населения, на начало учебного года; человек;

Y_2 – прием на обучение по программам подготовки специалистов среднего звена, на 10000 человек населения;

Y_3 – выпуск специалистов среднего звена, на 10000 человек населения;

Z_1 – численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры на 10000 человек населения, на начало учебного года; человек;

Z_2 – прием на обучение по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры, на 10 000 человек населения;

Z_3 – выпуск бакалавров, специалистов, магистров, на 10000 человек населения.

В результате кластерного анализа по показателям экономического развития за 2018 год (таблица 1) Оренбургская область вошла в первый кластер.

Таблица 1

Состав кластеров по показателям экономического развития в 2018 году

Номер кластера	Число субъектов РФ	Субъекты РФ
1	37	г. Санкт-Петербург; **Области:** Амурская, Архангельская, Астраханская, Белгородская, Вологодская, Воронежская, Иркутская, Калининградская, Калужская, Кемеровская, Ленинградская, Липецкая, Московская, Мурманская, Нижегородская, Новгородская, Новосибирская, **Оренбургская**, Самарская, Свердловская, Томская, Тульская, Челябинская, Ярославская; **Края:** Камчатский, Краснодарский, Красноярский, Пермский, Приморский, Хабаровский; **Республики:** Башкортостан, Карелия, Коми,

		Татарстан, Хакасия, Удмуртская.
2	6	г. Москва; **Области:** Магаданская, Сахалинская, Тюменская; Республика Саха (Якутия); Чукотский автономный округ.
3	39	г. Севастополь; **Области:** Брянская, Владимирская, Волгоградская, Еврейская, Ивановская, Кировская, Костромская, Курганская, Курская, Омская, Орловская, Пензенская, Псковская, Ростовская, Рязанская, Саратовская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Ульяновская; **Республики:** Адыгея, Алтай, Бурятия, Дагестан, Ингушетия, Калмыкия, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Крым, Марий Эл, Мордовия, Северная Осетия – Алания, Тыва, Чеченская, Чувашская; **Края:** Алтайский, Забайкальский, Ставропольский.

Как видно по данным таблицы 2, субъекты, вошедшие в первый кластер имеют средние значения показателей лучше, чем в третьем кластере и хуже, чем во втором кластере.

Таблица 2

Средние значения показателей экономического развития по кластерам в 2018 году

Номер кластера	X_1, %	X_2, %	X_3, руб.	X_4, руб.	X_5, руб.
1	59,7	5,0	524009,1	30806,8	113458,6
2	68,0	4,0	1683395,0	58258,0	391627,0
3	56,0	7,3	262909,8	22996,3	61863,1

По показателям образования населения за 2018 год Оренбургская область также вошла в первый кластер (таблица 3).

Таблица 3

Состав кластеров по основным показателям образования населения в 2018 году

Номер кластера	Число субъектов РФ	Субъекты РФ
1	34	**Края:** Алтайский, Забайкальский, Краснодарский, Красноярский, Пермский, Приморский, Ставропольский; **Области:** Амурская, Брянская, Владимирская, Волгоградская, Ивановская, Калининградская, Кировская, Курганская, Магаданская, Нижегородская, **Оренбургская**, Пензенская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Тюменская, Челябинская, Ярославская; **Республики:** Карачаево-Черкесская, Башкортостан, Бурятия, Крым, Марий Эл, Саха (Якутия), Чеченская.
2	22	г. Севастополь; Хабаровский край; **Области:** Астраханская, Белгородская, Воронежская, Иркутская, Курская, Новосибирская, Омская, Орловская, Ростовская, Самарская, Саратовская, Свердловская, Ульяновская; **Республики:** Адыгея, Калмыкия, Мордовия, Республика Северная Осетия – Алания, Татарстан, Удмуртская, Чувашская.
3	23	**Области:** Архангельская, Вологодская, Еврейская, Калужская, Кемеровская, Костромская, Ленинградская, Липецкая, Московская, Мурманская, Новгородская, Псковская, Сахалинская; **Республики:** Кабардино-Балкарская, Алтай, Дагестан, Ингушетия, Карелия, Коми, Тыва, Хакасия; Камчатский край; Чукотский автономный округ.
4	3	г. Москва, г. Санкт-Петербург, Томская область.

По основным показателям образования населения субъекты,

вошедшие в 1 кластер, имеют ни худшие, ни лучшие средние значения. Наименьшие значения показателей СПО наблюдались в субъектах 4 кластера, а высшего образования – в субъектах 3 кластера. При этом наибольшие средние значения показателей СПО в 2018 году были в субъектах 2 кластера, а высшего образования в субъектах 4 кластера (таблица 4).

Таблица 4

Средние значения основных показателей образования населения по кластерам в 2018 году, ‰

Номер кластера	Y_1	Y_2	Y_3	Z_1	Z_2	Z_3
1	166,8	56,5	38,5	233,8	61,8	48,2
2	169,4	56,8	39,7	323,1	86,7	71,5
3	154,7	54,2	34,2	146,2	37,9	30,2
4	136,7	49,4	30,4	552,7	164,37	126,57

Проведенные расчеты позволяют сделать вывод, что Оренбургская область по показателям экономического развития и сферы образования в 2018 году имела средние значения, среди субъектов РФ.

Для установления предопределенных и эндогенных переменных нами использован тест причинно-следственной связи Грэнджера.

Тест основан на простой логике: для того, чтобы событие X являлась причиной события Y по Грэнджеру, оно должно произойти раньше по времени.

К недостаткам теста Грэнджера относят его чувствительность к выбору временного лага и тот факт, что тест может указывать на ложную причинно-следственную связь, если обе переменные в свою очередь являются функцией третьей (поэтому более правильно говорить о «причинно-следственной связи по Грэнджеру», а не о причинно-следственной связи как таковой).

Так как анализируемые показатели относятся к сфере образования, то для исследования причинно-следственных связей рассмотрены с первого по пятый лаги.

Как показывают данные таблицы 5, «уровень занятости

населения» (X_1) является предопределённой переменной, обусловливающей последующее изменение в краткосрочном периоде трех показателей СПО: численность студентов государственных и муниципальных профессиональных образовательных организаций, обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена (Y_1), прием на обучение по программам подготовки специалистов среднего звена (Y_2), выпуск специалистов среднего звена (Y_3) и одного показателя ВО: прием на обучение по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры (Z_2). При этом для последнего показателя (Z_2), еще три переменные являются предопределёнными: уровень безработицы (X_2), валовой региональный продукт на душу населения (X_3) и среднедушевые денежные доходы населения (X_4). Для переменной «численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры» (Z_1) предопределёнными переменными являются $X_2 – X_4$. Переменная «выпуск бакалавров, специалистов, магистров» (Z_3) выступает предопределённой для $X_1 – X_4$.

Таблица 5

Коэффициенты автокорреляции первого порядка показателей образования населения и экономического развития по Оренбургской области за 2000-2018 годы

	Y_{1t-1}	Y_{2t-1}	Y_{3t-1}	Z_{1t-1}	Z_{2t-1}	Z_{3t-1}
X_{1t}	-0,75	-0,78	-0,55	0,23	-0,15	0,75
X_{2t}	0,75	0,87	0,72	0,15	0,40	-0,53
X_{3t}	-0,80	-0,92	-0,75	-0,25	-0,49	0,52
X_{4t}	-0,86	-0,94	-0,78	-0,24	-0,50	0,57
X_{5t}	-0,82	-0,88	-0,86	-0,56	-0,70	0,19
	Y_{1t}	Y_{2t}	Y_{3t}	Z_{1t}	Z_{2t}	Z_{3t}
X_{1t-1}	-0,80	-0,88	-0,77	-0,33	-0,55	0,43
X_{2t-1}	0,82	0,86	0,71	0,42	0,55	-0,27
X_{3t-1}	-0,80	-0,87	-0,85	-0,57	-0,70	0,19
X_{4t-1}	-0,76	-0,85	-0,88	-0,60	-0,74	0,16
X_{5t-1}	-0,82	-0,94	-0,75	-0,22	-0,47	0,56

В среднесрочном периоде, на лагах 2 – 5 ситуация меняется.

Все пять показателей экономического развития являются предопределёнными для переменной «выпуск бакалавров, специалистов, магистров» (Z_3). При этом с уровнем безработицы связь обратная, с остальными показателями – прямая.

Четыре показателя X_2 – X_5 являются предопределёнными для двух показателей СПО: «численность студентов государственных и муниципальных профессиональных образовательных организаций, обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена» (Y_1) и «прием на обучение по программам подготовки специалистов среднего звена» (Y_2).

Предопределёнными по отношению ко всем пяти показателям экономического развития выступают: «выпуск специалистов среднего звена» (Y_3), «численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры» (Z_1), «прием на обучение по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры» (Z_2).

Пять показателей образования населения (за исключением (Z_3), являются предопределёнными для уровня занятости населения (X_1).

В таблице 6 приведены коэффициенты автокорреляции второго порядка. Коэффициенты 3-5 порядков, в статье не представлены, так как по ним прослеживаются общие закономерности с коэффициентами 2 порядка.

Таблица 6

Коэффициенты автокорреляции второго порядка показателей образования населения и экономического развития по Оренбургской области за 2000-2018 годы

	Y_{1t-2}	Y_{2t-2}	Y_{3t-2}	Z_{1t-2}	Z_{2t-2}	Z_{3t-2}
X_{1t}	-0,81	-0,85	-0,83	-0,65	-0,74	0,09
X_{2t}	0,77	0,74	0,79	0,61	0,67	-0,09
X_{3t}	-0,74	-0,81	-0,90	-0,74	-0,82	0,00
X_{4t}	-0,69	-0,81	-0,90	-0,77	-0,85	-0,06
X_{5t}	-0,73	-0,80	-0,91	-0,73	-0,83	0,01
	Y_{1t}	Y_{2t}	Y_{3t}	Z_{1t}	Z_{2t}	Z_{3t}
X_{1t-2}	-0,66	-0,71	-0,37	0,47	0,03	0,81
X_{2t-2}	0,72	0,84	0,60	-0,11	0,23	-0,80

X_{3t-2}	-0,81	-0,93	-0,73	-0,08	-0,38	0,75
X_{4t-2}	-0,88	-0,96	-0,74	-0,04	-0,37	0,77
X_{5t-2}	-0,81	-0,93	-0,72	-0,03	-0,33	0,78

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о наличии тесных статистических связей в краткосрочном и среднесрочном периодах между блоками показателей экономического развития и образования населения в Оренбургской области в 2000-2018 годы. Показатели экономического блока оказывают в среднесрочном периоде существенное влияние на численность и прием студентов в СПО, а также выпуск бакалавров, специалистов, магистров. В тоже время численность и прием студентов в высшие учебные заведения, а также выпуск специалистов среднего звена являются детерминантами экономического развития региона.

Список использованных источников:

1. Агранович М. Л., Ермачкова Ю. В., Селиверстова И. В. Российское образование в контексте международных индикаторов, 2019. Аналитический доклад – М.: Центр статистики и мониторинга образования ФИРО РАНХиГС, 2019.

ПРОБЛЕМА ПРАКТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТА ОТ ИНВЕСТИЦИЙ В СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Сабетова Т.В.,
к.э.н., доцент, доцент кафедра управления и маркетинга в АПК,
ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, Россия

Аннотация. *В статье рассмотрены вопросы эффективности вложения капитала в персонал на примере крупного аграрного предприятия. На основании чего построена кривая отдачи инвестиций*

Ключевые слова: *рабочее место, культура труда, социальное развитие организации, инвестиции, эффективность*

Нами было проведено исследование по вопросам управления персоналом на примере ООО «АПК АГРОЭКО». Это одно из крупнейших предприятий, занимающихся производством свинины. Руководство предприятия уделяет большое внимание развитию и обучению своих сотрудников, оказывает материальную помощь, выплачивает премии, организовывает праздники и т.д. Стоит отметить высокий уровень заработной платы в организации. В 2018 году средняя заработная плата по предприятию составляла 46 тыс. руб. Однако, не смотря на все материальные удобства работы в этой компании, наблюдается высокая текучесть штатных сотрудников. Коэффициент текучести составляет 0,8%.

Мы предлагаем оценить эффективности инвестиций в развитие персонала на основе модели, построенной на основе закона перехода количественных изменений в качественные. Очевидно, что на любом предприятии изменения количественных значений самых разных параметров происходят постоянно и вне зависимости от того, прилагает ли руководство усилия в том или ином конкретном направлении. Однако, если такие изменения не носят стохастического характера, а вызваны осознанными действиями руководства и коллектива и потому формируют конкретный тренд, при накоплении некоего объема изменений наблюдается качественный скачок, причем он, в свою очередь, дает толчок последующим количественным сдвигам, которые мо-

гут менять свой темп, и в целом развитие системы ускоряется.

При практическом проведении анализа результатов инвестирования в любые социальные аспекты деятельности организации для принятия и обоснования последующих управленческих решений важно учитывать, что закон убывающей отдачи действует на них так же, как и в других сферах. Приложение каждой добавочной единицы ресурса (в данном случае, капитала) к фиксированному ресурсу, в качестве носителя которого выступает персонал дает меньший предельный продукт, чем давало приложение предыдущей единицы. Из сказанного следует, что наибольшего эффекта от вложений в социальное развитие организации могут ожидать именно те фирмы, которые недавно начали проявлять интерес к данной проблеме и не обладают большими ресурсами для решения всех выявляемых проблем сразу.

Таким образом, вне зависимости от наличия финансовых ресурсов, стратегия социального развития организации должна строиться не только на распределении инвестиций по направлениям, оказывающим наибольшее влияние на производительность труда (например, обучение, эргономика рабочего места, защищенность работника в опасных и вредных условиях труда, межличностные взаимодействия в коллективе и т.п.), но и принимать во внимание соотношение темпов ее роста и вкладываемых ресурсов.

Количественную оценку уровня развития персонала можно представить в виде обобщающего показателя, состоящего из совокупности взаимосвязанных переменных, таких как культура управления, организация труда и культура производства, каждый из которых может быть количественно охарактеризован рядом показателей.

На основе исходных данных рассчитаем необходимые показатели (табл. 1).

Таблица 1

Исходные данные для расчетов

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Численность работников, чел	626	546	477
Численность управленческого персонала, чел	17	20	10
Количество рациональных предложений, шт.	12	15	18
Количество травм работников, шт.	3	1	2
Объем инвестиций в персонал, тыс. руб.	4000	4600	5200
Объем инвестиций на 1 работника, тыс. руб.	6,3	8,4	10,9
Количество произведенной продукции на 1 работника, тыс. руб.	6246,3	6211,3	10720,6

Таблица 2

Расчет показателей культуры организации производства

Элементы	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Культура производства	0,024	0,032	0,044
Количество рациональных предложений на 1 работника, шт.	0,02	0,03	0,04
Уровень производственных травм на 1 работника, шт.	0,004	0,002	0,004

К показателям, характеризующим культуру труда, можно отнести: коэффициент образовательного уровня персонала, коэффициент стабильности персонала; коэффициент роста заработной платы.

Таблица 3

Сведения об образовательном уровне персонала организации

Образовательный уровень	балл	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Высшее и 2 высшее образование	4	170	200	180
Высшее и спец обучение на курсах	3	100	41	88
Среднеспециальное и среднепрофессиональное	2	350	296	187
Среднее	1	5	9	22

Из таблицы 3 видно, что в исследуемом предприятии трудятся специалисты, имеющие разный образовательный уровень.

Таблица 4

Расчет показателя культуры труда

Элементы культуры труда	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Культура труда	3,81	4,14	4,32
Коэффициент стабильности персонала	0,20	0,24	0,26
Коэффициент образовательного уровня	2,6	2,8	2,9
Коэффициент роста заработной платы	1,01	1,12	1,16

Показатель культуры труда увеличивается с каждым годом. Коэффициент стабильности персонала низкий, но показывает положительную динамику. Заработная плата увеличивается ежегодно.

Таблица 5

Расчет показателя уровня культуры управления

Уровень управления	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Культура управления	1,93	2,33	2,63
Уровень централизации/децентрализации	0,43	0,44	0,50
Эффективность коммуникаций	0,80	0,94	0,97
Степень достижения целей организации	0,70	0,95	1,16

Показатели таблицы 5 увеличиваются, что говорит о правильно выбранной стратегии развития по данному направлению. В 2018 году поставленные цели развития предприятия были перевыполнены.

Таблица 6

Сводная таблица показателей развития персонала предприятия

Элементы	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Культура производства	0,024	0,032	0,044
Культура труда	3,81	4,14	4,32
Культура управления	1,93	2,33	2,63
Итого	5,76	6,50	6,99
Инвестиции в управление персоналом, тыс. руб.	4000	4600	5200

Из таблицы 6видно, что уровень культуры управления персоналом растет с увеличением инвестиций в нее.

Мы рассчитали аналогичные показатели как в таблице 6 за 10 лет. На основе полученных расчетов построен график кривой отдачи на капитал, инвестированный в культуру и развитие персонала (рис.1).

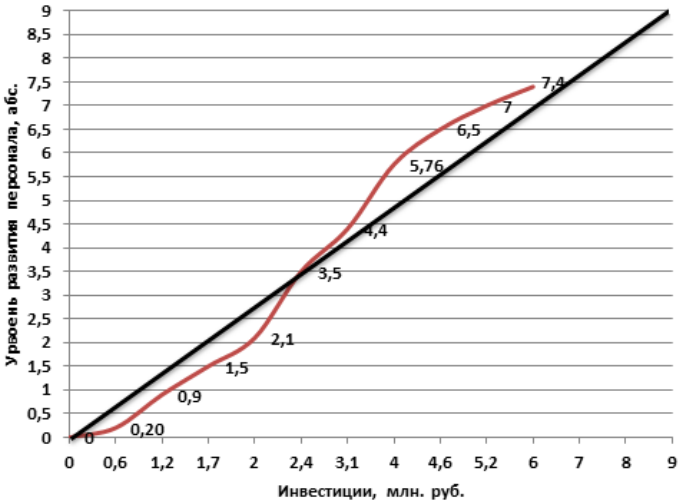


Рисунок 1 – Кривая отдачи на капитал, инвестированный в персонал предприятия

Состояние кривой, при которой она ниже прямой линии соответствует низкой организационной культуре предприятия, что в свою очередь ведет к низкой производительности труда.

Для верхнего равновесного состояния, соответствующего точке пересечения 2,4: 3,5 (2014 год), ситуация прямо противоположная: высокий уровень организационной культуры ведет к высокой производительности труда и позволяет выплачивать высокую заработную плату, привлекая и удерживая высококвалифицированных специалистов. Накопление знания, опыта и умений обеспечивает рост производительности труда, снижает удельные издержки и повышает качество продукции, способствуя достижению более высокого уровня конкурентоспособности и большей отдаче на вложенные средства.

Итак, на конкретном практическом примере было выявлено, что повышение уровня социального развития компании и качества ее организационной культуры уже привело к ряду положительных результатов:

- снизилась текучесть кадров;
- снизился производственный травматизм, и повысилась

дисциплина труда, причем без широкого применения мер отрицательного стимулирования (например, в компании нет системы штрафов за каждый проступок, как это наблюдается во многих фирмах, скажем, в торговле, строительстве и бытовых услугах);

- на персонал гораздо большее влияние стали оказывать неденежные стимулы к труду, то есть изменилась система мотивации в выгодную для организации сторону;

- совокупное знание компании растет, так как, во-первых, есть возможность найма квалифицированных и опытных сотрудников, во-вторых, снизилась текучесть, в-третьих, сотрудники проявляют инициативу по приобретению новых знаний и обмену ими в коллективе;

- снизился уровень конфликтности и напряженности в коллективе и микрогруппах.

Хотя точно вычислить влияние каждого из этих факторов на производительность труда и прибыль компании затруднительно, в целом экономические результаты деятельности также улучшаются.

Таким образом, с помощью графика кривой отдачи на капитал, нами было установлено, что ООО «АПК АГРОЭКО» необходимо увеличивать производительность труда, мотивировать работников, снижать текучесть кадров, что в свою очередь позволит увеличить уровень культуры персонала в целом.

Список использованных источников:

1. Когтева А.Н., Герасимова Н.А., Кулик А.М., Шевцова Н.М. Сетевые форма человеческого капитала в условиях цифровой трансформации // Вестник Воронежского аграрного университета. – 2019. – № 4 (63). – С.194-201.

2. Когтева А.Н., Шевцова Н.М. Вопрос продолжительности рабочей недели в рамках российской экономики // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2020. – № 1 (43). – С. 59-65.

3. Когтева А.Н., Шевцова Н.М. Уровень обеспеченности трудовыми ресурсами агропромышленного комплекса Белгородской области // Инженерное обеспечение в реализации социально-экономических и экологических программ АПК. Материалы Всероссийской (национальной) научно-практической кон-

ференции. – Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т.С. Мальцева. Курган, 2020. – С. 390-393.

4. Сабетова Т.В., Шевцова Н.М. Взаимодействие уровня развития человеческого капитала и социально-экономического развития региона: монография. – Воронеж: Кварта, 2018. -186 с.

5. Шевцова Н.М., Чапская Я.М. Управление человеческими ресурсами: учебно-методическое пособие. – Воронеж: Кварта, 2013. – 156 с.

6. Шевцова Н.М., Сабетова Т.В., Федулова И.Ю. Теория управления: учебное пособие. – Воронеж: ФГБОУ Воронежский ГАУ, 2015. – 182 с.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Сафонкина С.А.,
старший преподаватель кафедры экономики и финансов,
Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина, Россия

Аннотация. *Настоящая статья посвящена роли человеческого капитала в качестве одного из важнейших факторов эффективности социально-экономического развития России. Приведены различные подходы к понятию «человеческий капитал». Представлены данные индекса развития человеческого капитала и место России в списке стран по ИРЧП за последние тридцать лет.*

Ключевые слова: *капитал, человеческий капитал, национальный человеческий капитал, производительность, прибыль, валовый внутренний продукт, уровень жизни.*

Многочисленные научные исследования доказали, что человек является главной производительной силой любой экономики, которая оказывает серьезное влияние на производительность, темпы роста, прибыли и в целом эффективность экономики страны. Человеческий капитал (далее ЧК) отражает запас знаний, уровня образования, способностей и навыков каждого человека, которые применяются в производстве и потреблении. «Человеческим» его называют потому, что он воплощен в личности человека и кроме этого, владение им не возможно продать, передать по наследству, сдать в аренду и т.д. А «капиталом» потому, что он может стать источником инвестиций и получения будущих доходов, а также удовлетворения разнообразных потребностей.

Человеческий капитал - это совокупность знаний и навыков, которые применяются для удовлетворения потребностей человека и общества. Этот термин введен в 1961 году американским экономистом Теодором Шульцем. Его последователи развили данную тему, описав факторы, методы и прочие особенности развития человеческого капитала. [5]

Причина разработки концепции человеческого капитала

стала результатом снижения доли материального продукта в валовом внутреннем продукте. Эта тенденция коснулась практически всех стран. Современные высокотехнологичные производства предъявили новые требование к человеческому ресурсу, выдвинув на первое место образование.

Возникновение концепция человеческого капитала относится ко второй половине XX века, но она и сейчас остается современной и актуальной. Цифровизация и информатизация современной экономики показывает, что основным ресурсом является сам человек, а вложения в обучение человека являются эффективным средством развития экономики и общества в целом. Сегодня уровень образования практически всегда дает возможность получения наиболее высоких личных доходов. Этот факт дал толчок к рассмотрению навыков, способностей и образования человека как новой формы капитала, нового источника инвестиций, которые многократно окупаются, как самого для человека, так и для общества в целом. [3]

Практическое подтверждение концепция человеческого капитала находит отражение в глубоком влияние на экономическую политику большинства стран. В России существует понятие национального человеческого капитала, который признается важным в повышением расходов на образование, здравоохранение, повышение квалификации, улучшение жилищных и иных условий жизни населения. [2] В связи с этим формируется понимание этих расходов в качестве необходимых инвестиций в человека, что находит свое отражение в соответствующих национальных проектах.

ЧК многомерный и неоднородный, имеющий сложную динамично развивающуюся внутреннею структуру, в следствии чего он может быть представлен также и в качестве общественного капитала разных коалиций индивидов. Т.е. человеческий капитал необходимо изучать как на микроуровне, так и на макроуровне. Изучая человеческий капитал на разных уровнях в его структуре можно выделить относительно независимые элементы, характеризующие разнообразные экономические аспекты деятельности людей. Выделенным элементам в структуре человеческого капитала можно дать название фонда человеческого капитала. В случае же их актуализации в процессе производ-

ства нового дохода и стоимости такие элементы становятся активами: капитал здоровья, интеллектуальный капитал и др. [1]

Рассмотрим основные исторические аспекты и перспективы развития национального человеческого капитала России.

Начнем с СССР, являвшимся лидером в некоторых научных и технологических сферах, характеризующийся высоким уровнем образования населения, развитой научной базой и большим числом прикладными исследованиями. Страна имела существенный объем человеческого капитала высокого качества.

Россия имела обширную базу, получив от СССР развитую добывающую и перерабатывающую промышленность, а также накопленный опыт и «богатый» человеческий капитал. Государство обладало в то время высоким уровнем образования. Но переходный период внес свои коррективы и неизбежно природные ресурсы вышли на первый план, став основной составляющей национального богатства. Как результат и человеческий капитал растерял свои количественные и качественные составляющие, и перестал отвечать международным стандартам. Особенно ЧК пострадал в 90-е гг., в основном по причине того, что в эти годы система образования значительно отдалилась от потребностей реальной экономики и рынка труда. За годы реформ, проводимых в России, резко снизилось количество и качество фундаментальных научных исследований, ослабла отечественная наука в целом.

Экономическая активность, которая характеризуется существенно низкими показателями, продолжает снижаться. В итоги мы наблюдали, что государство стало чистым импортером в сферах где необходимо применение интеллектуального капитала. Параллельно непростая ситуация сложилась с национальным капиталом здоровья. В 90-х гг. в результате серьезного спада уровня жизни значительно снизилось качество населения России и как итог, накопленный интеллектуальный капитал не находил своего эффективного применения. Основными причинами стали значительное сокращение государственного финансирования национального человеческого капитала и как результат, отсутствием мотивирующих факторов для частных инвестиций. [3]

В 2000-х гг. улучшились показатели в проблемных регионах России. В следствии экономического кризиса 2008 г. замедлился

рост многих показателей человеческого развития в большинстве регионов РФ.

По данным расчета индекса развития ЧК Россия: в 1990-е гг. занимала 26 место с показателем 0.920 (СССР); в 2000 г. – 60 место (0,781), в 2013 г. – 49 место (0.778), в 2016 г. – 49 место (0,804), в 2019 – 49 место (0,82). Такое значительное падение показателя ИРЧП в промежутке с 90-х до 2000-х годов говорит о слабом инвестировании в здравоохранение, образование, науку, здоровье и культуру население страны, хотя начиная примерно с 2016 года показатель ИРЧП начинает незначительный рост. Странами лидерами многие годы являются Норвегия, Швейцария, Германия, Ирландия, Гонконг, а «аутсайдерами» - Сейшельские острова, Малайзия, Багамские острова, Турция, Уругвай. [6]

ЧК формируется с помощью инвестирования, имеющего следующие особенности:

- эффект от инвестиций в ЧК будет зависть от продолжительности трудовой жизни работника;
- ЧК подвержен физическому и моральному износу, как и другие виды капитала, только причины будут отличными;
- накопление ЧК и доход от него имеет предел, связанный главным образом с достижением верхней границы активного трудоспособного возраста;
- затраты на образование далеко не всегда будут являться инвестициями в ЧК, а только, если они востребованы для общества и экономики.

Можно сказать, что инвестиции в ЧК не менее прибыльны, чем инвестиции в реальный (физический) капитал. Направления инвестиций в ЧК самые разнообразные, на рисунке 1 предложены самые распространенные.

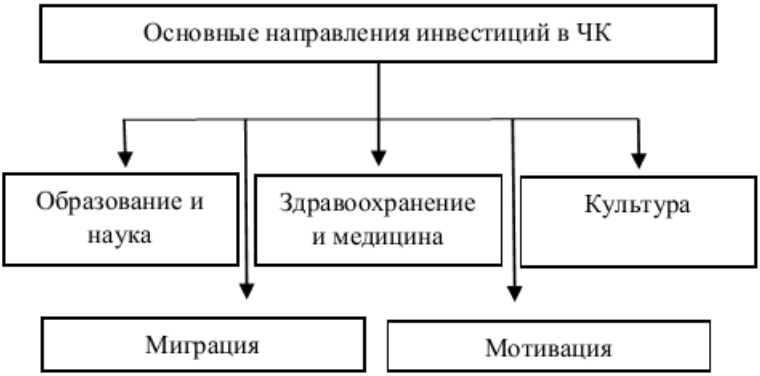


Рисунок 1 – Направления инвестиций в человеческий капитал

Из приведенных направлений инвестирования одним из главных являются инвестиции в образование, так как именно они оказывают сильнейшее воздействие на уровень и качество ЧК. Необходимо отметить, что инвестиции в образование существенно отличаются от инвестиций в реальный капитал:

- вложения в образование характеризуются значительным сроком отдачи, связанным со сроками обучения;

- в практике образования инвестиционный и потребительский аспекты тесно связаны между собой.

На основании данных рейтинга стран мира по уровню расходов на образование лидеры из первой двадцатки (Восточное Самоа, Куба, Микронезия, Ботсвана, Норвегия, Швеция, Дания и др.) затрачивают на образование примерно 8-9% от своего ВВП. Среди них много стран Африки и других отстающих государств. Куба на 2-м месте с показателем 12.8% от ВВП; Норвегия (8%), Швеция (7,7%), Дания (7,6%) на 8, 9, 10 местах соответственно, Финляндия – 17 место (6,9%), Франция – 35 место (5.7%), Германия – 75 место (4,8%). [7]

В России государственные расходы на образование в период 2000-2003 гг. выросли с 2,9 до 3,6% от ВВП, в 2004 г. величина расходов остается неизменной, в период с 2005 по 2007 гг. расходы выросли до 5,1% от ВВП, в 2014 году составили 4.1% от ВВП, в 2018 г. – 3.5% от ВВП. Т.е. делая вывод, можно ска-

зать, что бюджетные расходы на образование в нашей стране продолжают снижаться.

Россия в 2016 г. занимала 120 место в рейтинге стран мира по уровню расходов на образование с показателем 3,7% от ВВП [7] (более свежих данных на момент написания статьи нет).

Можно сделать вывод, что в период с 2000-2007 гг. в РФ прослеживался хоть незначительный, но рост консолидированных расходов на образование, а с 2014 года по настоящее время мы опять вынуждены говорить о снижении расходов. Для эффективного инвестирования в образование страны необходимо провести анализ, какие уровни образования, а также какие направления и профили образования представляют наибольшую отдачу и какие специальности наиболее востребованы на рынке труда. Формирование ЧК происходит при участии всех экономических агентов. В соответствии с теорией человеческого капитала при принятии человеком решения о необходимости продолжения обучения основную роль играют ожидания будущих доходов, так как эффектом вложений в образование считается рост будущей производительности труда и заработной платы. Более образованный работник как правило характеризуется большим ЧК и как следствие должен получать более высокую заработную плату.

Важно сказать, что как отдельный индивид, так и общество в целом, заинтересованы в том, чтобы персонал имел более высокие уровень и качество образования, поскольку это будет способствовать не только росту заработной платы отдельного (ых) работника (ов), но и экономическому росту страны. Следовательно, важное место должно отводится модернизации системы образования и эффективному использованию ЧК.

В настоящее время проведенный анализ позволяет привести следующие средние по стране показатели:

- Ожидаемая продолжительность жизни – 70,3 лет;
- Уровень грамотности населения – 15 лет;
- Уровень жизни – 23 286 долларов (1 577 000 рублей). [4]

Исходя из этих данных можно сделать вывод, что показатель продолжительности жизни не самый лучший и находится на уровне стран со средним уровнем развития человеческого

капитала. Несмотря на негативную динамику, эти показатели достаточно хорошие и характерны для стран с высоким уровнем человеческого капитала. Показатель уровня жизни характерен для стран со средним уровнем развития человеческого капитала.

В результате анализа структуры и динамики человеческого капитала в РФ за последние тридцать лет можно сказать, что проблемы формирования, рационального использования и эффективного воспроизводства остаются неразрешенными, хотя за этот период осуществлялись соответствующие национальные проекты. Можно сделать вывод, что рост экономики и модернизация общества РФ невозможны без необходимого запаса «качественного» человеческого капитала.

Одной из основных задач для России того периода является сохранение позиции. Для решения более сложных проблем, которые стоят перед РФ, и достижения глобальных целей в будущем необходимо создание и развитие соответствующих институциональных структур, эффективного государственного регулирования рынка труда, образования и экономики в целом.

Можно выделить основные проблемы развития человеческого капитала в России:

- недостаточное финансирования науки и образование, что оказывает неблагоприятное воздействие на количество и качество научных исследований и обучения в целом;
- обесценивание человеческого капитала в отдельных сферах экономики страны, что приводит к интеллектуальной безработице;
- тенденция к снижению уровня доходов людей с высшим образованием, что приводит к поиску дополнительных заработков или вовсе смены профессии на более низкую по квалификации;
- утечка умов за границу;
- несоответствие квалификации управленческого персонала новым экономическим и социальным условиям;
- нехватка качественных преподавательских кадров для различных уровней образования;
- социально-психологическая напряженность, вызванная экономической и политической нестабильностью.

Список использованных источников:

1. Диденко Д. Российские интеллектуальные услуги и их конкурентоспособность по данным внешнеторговой статистики [Текст] // Вестник международных организаций. 2014 г. №1. С.88-106.

2. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России? [Текст] /Капелюшников Р.И.// Вопросы экономики. 2013. №. С. 27-47.

3. Невская Н.А. Основные индикаторы цикличности экономики: мировые и российские индексы [Текст] // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2014. № 6. С. 81-99.

4. Невская Н.А. Промышленная политика и условия инвестиционной деятельности в России [Текст] // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12 – 2 С. 124-129.

5. Ширинкина Е.В. Управление эффективностью работников интеллектуального труда в высших учебных заведениях [Текст] // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России, 2018. – № 1.

6. Список стран по индексу человеческого развития. Википедия. [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki

7. Рейтинг стран мира по уровню расходов на образование. Гуманитарнаяэнциклопедия: Исследования [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006 2020 (последняя редакция: 11.11.2020). URL: https://gtmarket.ru/ratings/global-education

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ И ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РАЗЛИЧНЫХ МОДЕЛЯХ ЭКОНОМИКИ

Фенин К.В.,
старший преподаватель кафедры экономической теории и национальной экономики,
Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия
Щетинина А.Р.,
бакалавр экономики,
Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия

Аннотация. *Исследовалось государственное финансирование образования и здравоохранения на примере США и СССР/России. Установлено, что взаимосвязь роста экономики и роста госрасходов на образование и здравоохранение характерна для экономических моделей США и СССР. Смена российской модели экономики в 1991 г. негативно сказалась на финансировании социальных секторов. Не смотра на активное государственное участие в экономике России, уровень госрасходов на образование и здравоохранение все еще остается недостаточным.*

Ключевые слова: *образование, здравоохранение, госрасходы.*

Актуальность темы исследования обусловлена высокой степенью значимости третичного (сферы здравоохранения) и четвертичного (сфера образования) секторов, которые обеспечивают развитие человеческого капитала – основного конкурентного преимущества современных национальных экономик. В рамках статьи осуществлен историко-экономический анализ долгосрочных тенденций, связанных с государственных финансированием упомянутых секторов в условиях различных национальных экономических моделей.

Традиционно национальные модели экономики различают по масштабам государственного сектора и вмешательства в рыночные процессы, а также по уровню социальных гарантий населению в плане обеспечения общественными благами. Так, смешанная экономическая модель США тяготеет к либерально-

демократической хозяйственной системе, в которой доминирует частная инициатива и наличествует благоприятная среда для занятия бизнесом, а государственные расходы a priori считаются непроизводительными, поскольку они вытесняют частные высокопродуктивные инвестиции, поэтому снижение государственных расходов свидетельствует о повышении эффективности работы правительства. Подобный подход был подвержен критике со стороны известного американского экономиста Дж. К. Гэлбрейта, который еще в 1958 г. в своей монографии «Общество изобилия» прямо указал на то, «что экономический рост в современных западных странах сопровождается расширением сферы деятельности государства, и оба данных процесса взаимно поддерживают друг друга, как это и должно быть». Дж. К. Гэлбрейт продолжал: «инвестиции в людей не менее важны, чем инвестиции в материальные активы, но практически все инвестиции в человека совершаются в государственном секторе экономики; именно государство осуществляет самые масштабные вложения в развитие человека посредством системы начальных и средних школ, колледжей и университетов». Ученый предлагал рассматривать частные потребительские расходы на образование как анахронизм XIX в. Дискриминация государственных инвестиций и услуг, согласно Дж. К. Гэлбрейту, возникла с подачи состоятельных граждан, которые их оплачивают из собственных доходов и вынуждены противостоять выравнивающему эффекту налогообложения [8].



Рисунок 1 – Реальный подушевой ВВП США (2011 г.=100%) в 1929-2019 гг., долл. США [13], [24]

Таблица 1

Среднее темпы прироста подушевого ВВП США по укрупненным временным интервалам в 1930-2019 гг., % [13],[24]

1930-1950 гг.	1951-1975 гг.	1976-2001 гг.	2002-2019 гг.
4,86%	5,69%	6,22%	3,20%

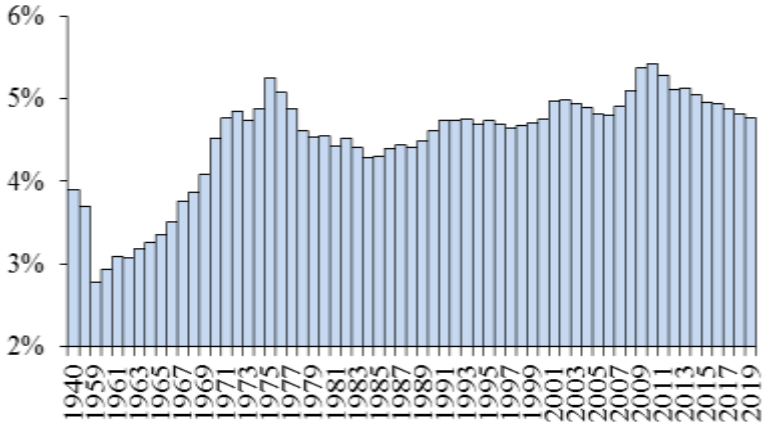


Рисунок 2 – Отношение государственных расходов на образование к ВВП (НД до 1950 г.) в США в 1940–2019 гг., % [16],[21],[23]

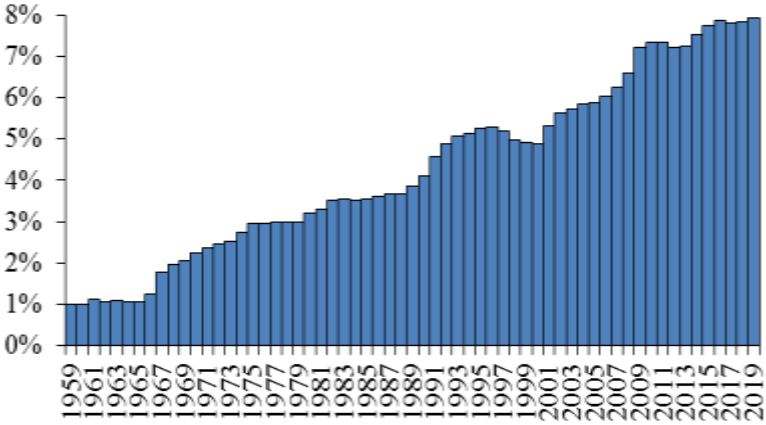


Рисунок 3 – Отношение государственных расходов на здравоохранение к ВВП в США в 1959–2019 гг., % [22],[23]

Анализ социально-экономической динамики за длительный (60-90 лет) промежуток времени: реального подушевого ВВП США, темпов прироста ВВП per capita США, государственных

расходов на образование и здравоохранение (социальных инвестиций) в США, – косвенно подтверждает тезис Дж. К. Гэлбрейта о том, что рост экономики способствует расширению сферы деятельности государства. Так, в период бурного роста экономики США (1951–1975 гг.) произошел резкий рост расходов на образование, и хотя после 1975 г. такого стремительного роста не наблюдалось, но удельный вес расходов на образование в США остается весомым: 4,9% ВВП против 4,5% среднемирового значения и 3,6% ВВП в России в 2017 г. (см. рисунки 1 и 2, таблицу 1) [13], [14], [21], [24].

Доля расходов на здравоохранение в США в 1959–1975 гг. практически утроилась, и продолжает стабильно расти до настоящего времени. Однако скорость роста заметно снизилась: на первое удвоение доли государственных медицинских расходов от ВВП потребовалось 10 лет (с 1959 г. – по 1969 г.), на второе – 20 лет (с 1969 г. – по 1989 г.), на третье – 30 лет, (с 1989 г. – по 2019 г.). Удельный вес государственных расходов от ВВП в США в настоящее время ниже среднемирового уровня: 7,9% vs 9,9%, – но существенно больше российского значения – 3,2% ВВП (см. рисунки 1 и 3, таблицу 1) [13],[14],[22].

Более детально рассматривая причины роста государственных расходов на образование и здравоохранение в США, стоит обратиться к работе Р.М. Нуреева «Истоки огосударствления экономики и его последствия». Автор считает, что рост государственных расходов подстегивают масштабные социально-экономические и политические события: кризисы и войны. В частности, в США Великая депрессия и Вторая мировая война стимулировали рост государственных расходов, которые поднялись на новый уровень, но не были возвращены к прежним значениям по политическим мотивам [12]. В свою очередь, замедление роста государственных расходов на медицину и их сокращение на образование в конце 1970-х гг. – начале 1980-х гг. также стало следствием политических и экономических событий: «монетаристской контрреволюции» и «рейганомики», – которые сменили вектор кейнсианского стимулирования экономики через спрос на стимулирование предложения с помощью снижения налогов и денежно-кредитной политики. Подобный процесс можно назвать «частичным разгосударствлением эко-

номики», поскольку уход государства из экономики был не полным, а государственные расходы либо продолжили расти (по некоторым направлением), либо сохранились на довольно высоком уровне [20], [21], [22].



Рисунок 4 – Отношение средней заработной платы в сфере государственного образования к средней заработной плате по всем отраслям экономики США в 1929–2019 гг., % [25]



Рисунок 5 – Отношение средней заработной платы в сфере здравоохранения к средней заработной плате по всем отраслям экономики США в 1929-2019 гг., % [25]

Возможным положительным следствием роста государ-

ственных расходов на образование и здравоохранение стала смена тренда кризисного падения в 1932-1943(44) гг. на рост и стабилизацию уровня оплаты труда, занятых в данных секторах экономики США. На динамику, представленную на рисунках 4 и 5, могло также оказать влияние изменение методики ведения статистического учета. Но если анализировать данные по укрупненным временным интервалам, представленным в таблице 2, то наиболее высокие и стабильные уровни оплаты труда в сфере образования и здравоохранения соответствуют периодам стремительного роста экономики США и государственных расходов в 1951–1975 гг. и 1976–2001 гг. [21], [22], [24], [25].

Таблица 2

Динамка отношений средних заработных плат в сфере образования и здравоохранения к средней заработной плате по всем отраслям экономики США в 1929-2019 гг. по укрупненным временным интервалам, % [24]

Годы	**1929-1950 гг.**	**1951-1975 гг.**	**1976-2001 гг.**	**2002-2019 гг.**
Образование	105,9%	100,1%	102,1%	97,2%
Здравоохранение	67,8%	75,6%	100,1%	92,0%

Сравнительный анализ аналогичного набора социально-экономических показателей СССР/России в динамике за длительный период времени даже в условиях неполноты данных дает весьма интересные результаты для интерпретации. Поскольку национальная экономическая модель России до 1991 г. характеризуется как директивно-плановая, в которой ведущую роль играл государственный сектор, естественно следует ожидать более тесную и прямую взаимную связь между экономическим ростом, динамикой государственных расходов и функционированием сферы образования и здравоохранения. В ходе исследования эта возможная взаимная связь была обнаружена, хотя утверждать о ее прямоте и однозначности все-таки не приходится (см. рисунки 6, 7, 8 и таблицу 3).

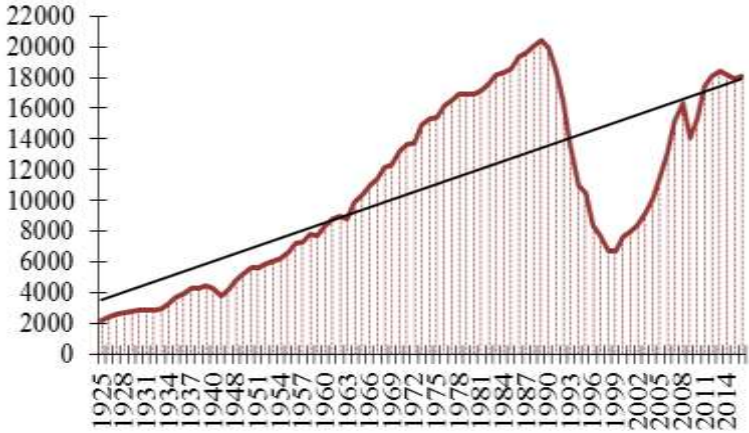


Рисунок 6 – Реальный подушевой ВВП СССР (2011 г.=100%) в 1925–2016 гг., долл. США [24]

Таблица 3

Среднее темпы прироста подушевого ВВП СССР/РФ по укрупненным временным интервалам в 1925-2019 гг.,% [13],[24]

1925-1950 гг.	1951-1975 гг.	1976-2001 гг.	2002-2019 гг.
5,93%	4,13%	-2,14%	5,21%

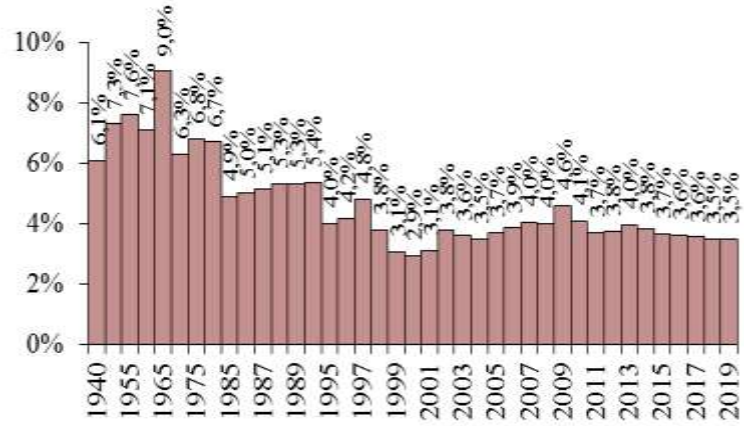


Рисунок 7 – Отношение государственных расходов на образование к ВВП (НД до 1985 г.) в СССР/РФ в 1940-2019 гг., % [1], [2], [3], [4], [5], [6], [7], [9], [14], [16], [19]

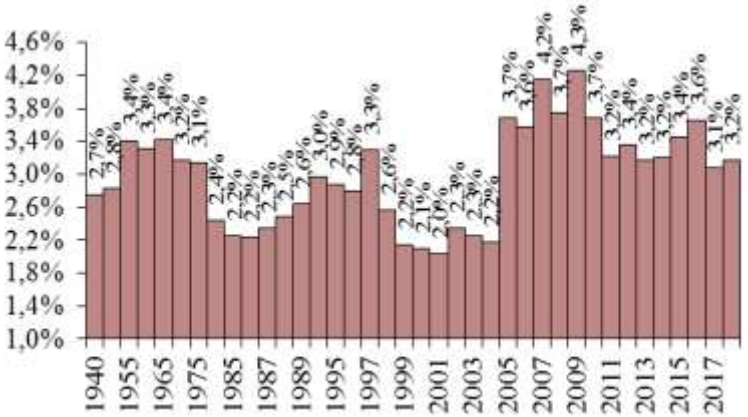


Рисунок 8 – Отношение государственных расходов на здравоохранение к ВВП (НД до 1975; ВНП до 1989 г.) в

СССР/РФ в 1940-2018 гг.,% [1], [2], [3], [4], [5], [6], [7], [9], [14], [19]

В случае с СССР/РФ высокие темпы роста экономики в 1925-1950 гг. и в 1951-1975 гг. соответствовали масштабным государственным расходам в сферу образования – в среднем

7,1% НД в 1940-1980 гг. Замедление темпов роста, структурный кризис советской экономики и смена экономической модели, а также циклические кризисы российской экономики в 1976-2001 гг. негативно отразились на государственных расходах в сферу образования, которые достигли минимального значения (в средним 3% ВВП) в 1999-2001 гг. Однако последующее номинальное восстановление экономики не привело к возврату государственных расходов на образование к прежнему уровню, сопоставимому с уровнем 1940-х-1980-х гг.: в 2002-2019 гг. образовательные расходы в Росси в среднем составляли 3,8% [1], [2], [3], [4], [5], [6], [7], [9], [14], [16], [17], [19], [24].

Более занятную картину демонстрирует динамика государственных расходов в сферу здравоохранения. В отличие от растущего тренда в США, в СССР/России доли данных расходов от НД/ВНП/ВВП в 1940-2018 гг. имели значительную амплитуду колебаний. В период наибольшего «огосударствления» и роста экономики, то есть в 1940-1975 гг., госрасходы на здравоохранение в среднем составляли 3,15% НД/ВНП, с началом и развитием рыночных преобразований (1985-1999 гг.) они снизились до 2,6%, и по аналогии с расходами на образование доля государственных расходов на здравоохранение опустилась до средних минимальных значений в 2,1% ВВП в 1999-2001 гг. С восстановлением экономики и ростом нефтяных доходов бюджета государственные расходы на здравоохранение также начали резко возрастать с 2005 г., даже превысив удельный вес от НД в период советской экономики, составив в среднем в 2005-2018 гг. 3,5% [1], [2], [3], [4], [5], [6], [7], [9], [14], [16], [17], [19], [24].

Исследование динамики уровня оплаты труда в России в сферах образования и здравоохранения за длительный период времени, – с 1925 г. – по 2019 г., – также обнаруживает определенную зависимость заработных плат в данных секторах народного хозяйства от экономического роста и государственных расходов (см. рисунки 9, 10 и таблицу 4).

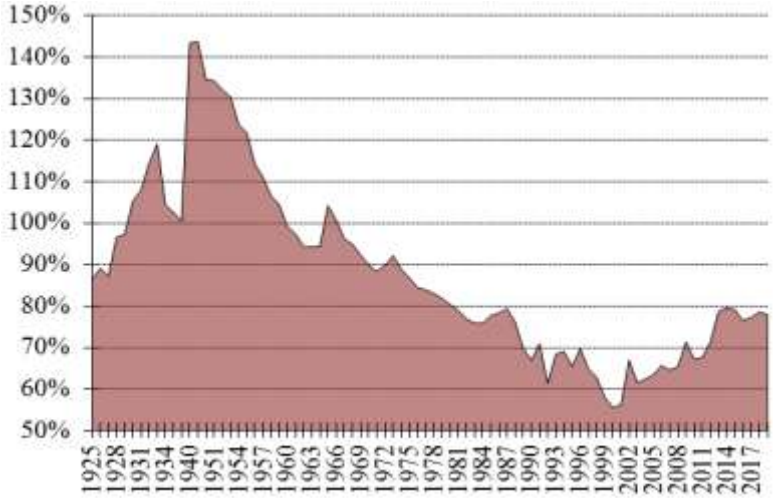


Рисунок 9 – Отношение средней заработной платы в сфере образования к средней заработной плате по всем отраслям экономики России в 1925-2019 гг., % [9], [11], [14], [15]

Наибольшей амплитудой колебаний отмечена динамика уровня оплаты труда в сфере образования: на пике в 1945 г. средняя заработная плата в сфере образования почти в 1,5 раза превышала среднюю заработную плату по всем отраслям экономики, минимум был достигнут в 2000 г., когда средняя зарплата работника образования была почти в 2 раза меньше – 55,5% средней заработной платы по всей экономики. Динамика средней заработной платы в сфере здравоохранения была подвержена меньшим колебаниям: максимум – 121,7%, минимум – 61,7% от средней заработной платы по всем отраслям экономики (см. рисунок 10) [9], [11], [14], [15].

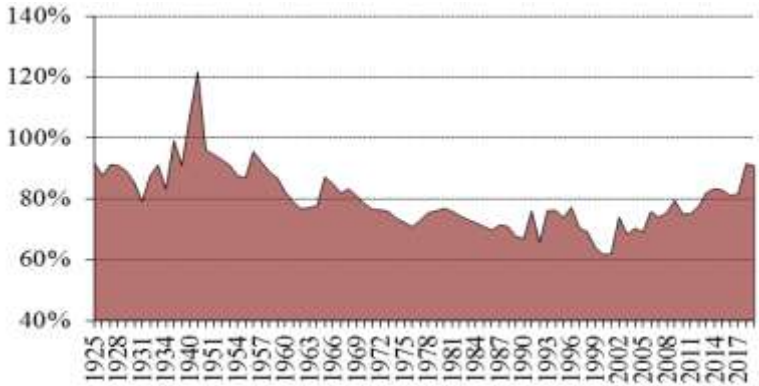


Рисунок 10 – Отношение средней заработной платы в сфере здравоохранения к средней заработной плате по всем отраслям экономики России в 1925–2019 гг., % [9], [11], [14]

Анализ данных по уровням заработных плат, представленный в таблице 4, по укрупненным временным интервалам, демонстрирует, что продолжительный экономический рост и высокий уровень государственных расходов позитивно воздействовали на доходы работников в сфере образования и здравоохранения. Наиболее высокие уровни заработных плат характерны для периодов: с 1925 г. – по 1950 г. и с 1951 г. – по 1976 г. Резкое падание доходов работников данных секторов экономики совпало с началом реформ – сменой экономической модели с директивно-плановой на либерально-рыночную, экономическим кризисом и снижением государственных расходов. Положительный эффект от формального роста российской экономики в 2002-2019 гг. распространился преимущественно на сферу здравоохранения, финансирование которой также увеличилось в этот период. Оплата же труда в отрасли образования в 2002-2019 гг. находилась на самом низком уровне за все рассматриваемые укрупненные временные интервалы, что, вероятно, является следствием сравнительно невысокого уровня государственных расходов в данную сферу экономики [9], [11], [14], [15].

Таблица 4

Динамка отношений средних заработных плат в сфере образования и здравоохранения к средней заработной плате по всем отраслям экономики России в 1925-2019 гг. по укрупненным временным интервалам, % [9], [11], [14], [15]

Годы	1925–1950 гг.	1951–1975 гг.	1976–2001 гг.	2002–2019 гг.
Образование	108,84%	103,30%	72,02%	70,86%
Здравоохранение	92,77%	83,17%	71,40%	78,17%

Тенденции последних двух-трех лет, связанные с уменьшением государственных расходов на образование и здравоохранение, создают риск снижение доходов занятых в данных секторах российской экономики. Кроме того, уровень оплаты труда работников отраслей образования и здравоохранения в России в среднем пока что далек от США, что при практически одинаковом уровне неравенства (здесь сложно однозначно судить: в России неравенство может быть, как и больше, так и меньше из-за высокой доли теневой экономики), ставит работников данных в нашей стране в еще более невыгодное положение [14].

В течение XX в. экономические национальные модели США и СССР/России были подвержены процессу конвергенции, вызванному различными социально-политическими и экономическими событиями [10]. Однако если опыт США по социализации и росту государственных расходов на образование и здравоохранение можно оценивать скорее положительно, то смена модели экономики России с директивно-плановой на смешанную, где доминирует либеральное и даже социал-дарвинистское начало успешным вряд ли можно назвать. Дело в том, что в советской России государственный аппарат, вторгаясь в само течение воспроизводственных процессов, поддерживал макроэкономическую сбалансированность [17], [18]. Смена модели хозяйствования и резкий уход государства из российской экономики в конце 1980-х г. – начале 1990-х г. оказали сильное дестабилизирующее воздействие на отечественное народное хозяйство, в котором пострадали все отрасли, в том числе и образование и здравоохранение [18], [19]. Не смотря на

то, что в современной смешанной модели экономики России госсектор создает по разным оценкам до 50-70% ВВП, его вклад в сферу образования и здравоохранения остается недостаточным как по уровню расходов, так и по уровню заработных плат [14]. В долгосрочной перспективе низкий уровень расходов на образование и здравоохранение может негативно сказаться на функционировании третичного и четверичного секторов российской экономики, подорвав ее конкурентоспособность на мировом уровне. Поэтому в настоящий момент в России целесообразным будет увеличить государственные расходы на образование и здравоохранение. Тем более, как показывает практика США рост государственных расходов на социальный сектор естественен в процессе роста и развития экономики и нисколько не умаляет свободных рыночных начал экономической модели.

Список использованных источников:

1. Государственный бюджет СССР 1981-1985: Стат. сб. / Министерство финансов СССР. – М.: Финансы и статистика, 1987.

2. Государственный бюджет СССР и бюджеты союзных республик. 1966-1970 гг. Статистический сборник. М., «Финансы», 1972.

3. Государственный бюджет СССР и бюджеты союзных республик. 1971-1975 гг. Статистический сборник. М., «Финансы», 1976.

4. Государственный бюджет СССР и бюджеты союзных республик. Статистический сборник. М., «Финансы», 1966.

5. Государственный бюджет СССР. 1988. Крат. стат. сб. / Министерство финансов СССР – М.: Финансы и статистика, 1988.

6. Государственный бюджет СССР. 1989. Крат. стат. сб. / Министерство финансов СССР. – М.: Финансы и статистика, 1989.

7. Государственный бюджет СССР. 1990: Крат. стат. сб. / Министерство финансов СССР. – М.: Финансы и статистика, 1990.

8. Гэлбрейт Дж.К. Общество изобилия. – М.: Олимпия-Бизнес, 2018.

9. Исторические материалы. URL: http://istmat.info/node/437 (дата обращения: 20.11.2020).

10. Миронов Б.Н. Модернизации России в XVIII–XX вв. как конвергенционный проект // Социологические исследования.

2018. №6.

11. Народное хозяйство СССР, 1932: статистический справочник / Центральное управление народнохозяйственного учета СССР. – Москва; Ленинград: Государственное социально-экономическое издательство, 1932.

12. Нуреев Р.М. Истоки огосударствления экономики и его последствия // Мир новой экономики. 2017. 11 (2).

13. Официальный сайт Всемирного банка. URL: https://data.worldbank.org/ (дата обращения: 19.11.2020).

14. Федеральная служба государственной статистики. Росстат. URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 20.11.2020).

15. Фенин К.В., Булушева А.А., Рябова В.С., Щетинина А.Р. Причины сложности оценки экономической эффективности образования и дискриминации в оплате труда его работников в новейшей истории России // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. 2019. № 2.

16. Харитонов Д.Я., Утяшова О.В. Финансирование системы образования // Финансы и кредит. 2007. 27 (267).

17. Черемисинов Г.А. Государственное предпринимательство как типологический признак развития экономики России: теоретико-методологический аспект // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2007. Т.1. Вып. 1.

18. Черемисинов Г.А. Парадигма директивно-плановой экономики: российский опыт хозяйственных преобразований: в 2 ч. ч. 1 – Саратов: Издательство Саратовского университета, 2012.

19. Черемисинов Г.А. Столетие мобилизационного развития российской экономики // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2017. Т.17. Вып. 4.

20. Черемисинов Г.А., Пугачев И.О. Военное кейнсианство в концепциях долгосрочных экономических циклов // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2016. № 3 (39).

21. Government current expenditures: Education, Billions of Dollars, Annual, Not Seasonally Adjusted / Federal Reserve Economic Data. URL: https://fred.stlouisfed.org/series/G160291A027NBEA (дата обращения: 10.05.2020).

22. Government current expenditures: Health, Billions of Dollars, Annual, Not Seasonally Adjusted / Federal Reserve Economic Data. URL: https://fred.stlouisfed.org/series/G160271 A027NBEA (дата обращения: 10.05.2020).

23. Gross Domestic Product, Billions of Dollars, Annual, Not Seasonally Adjusted / Federal Reserve Economic Data. URL: https://fred.stlouisfed.org/series/GDPA (дата обращения: 10.05.2020).

24. Maddison Project Database (MPD) 2018. URL: https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2018 (дата обращения: 10.05.2020).

25. National Data. National Income and Product Accounts. Section 6 Income and Employment by Industry: The Bureau of Economic Analysis (BEA) U.S. Department of Commerce. – URL: https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=19&step=4#reqid=19&step=4&isuri=1&1921=flatfiles&1903=3 (дата обращения: 10.05.2020).

СЕКЦИЯ V

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: ОСНОВНЫЕ ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ

ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Арутюнян В.А.,
старший инспектор управления физической культуры и спорта Липецкой области, магистрант 2 курса РГСУ, Россия
Широкова О.В.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг», Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ, Россия

Аннотация. *В статье представлен анализ понятия, структуры и направлений социальной политики на региональном уровне. Рассмотрены перспективные практики реализации социальной политики на примере отрасли физической культуры и спорта. Отмечены риски реализации приоритетных проектов в условиях внешних ограничений и нестабильной экономической ситуации. Предложены варианты, позволяющие усовершенствовать механизм реализации социальной политики в Липецкой области.*

Ключевые слова: *региональное развитие, социальная политика, физическая культура, государственное управление.*

В современном мире всё больше ценится человеческий капитал. Представители власти разных государств уделяют особое внимание инструментам повышения уровня и качества жизни населения. Ситуация на территории Российской Федерации отражает глобальную тенденцию: профильные органы разрабатывают и реализуют проекты, призванные изменить социальную сферу к лучшему. Но понятие социальной политики попрежнему остаётся размытым, а его наполнение отличается в зависимости от того, каким количеством ресурсов располагает тот или иной регион. С этим связана актуальность написания

данной статьи.

Пример конкретного субъекта Российской Федерации позволит установить сущность и содержание социальной политики, ответить на вопрос, являются ли современные практики тиражируемыми, и предложить варианты улучшения показателей в этой сфере.

Понятие социальной политики является комплексным. Оно включает в себя политику регулирования доходов, систему социальной защиты населения, развитие здравоохранения, физкультуры и спорта, образования, культуры, обеспечения достойного уровня жизни и молодёжную политику. Как свидетельствуют показатели системы оперативного мониторинга, последние два года Липецкая область по всем этим направлениям выходит на новый уровень [1]. Отметим несколько крупных преобразований в органах власти и государственных учреждениях региона:

– организация рабочих пространств в соответствии с принципами бережливого производства (5С);

– цифровизация обслуживания граждан в центрах «Мои документы»;

– увеличение количества образовательных и профориентационных мероприятий (в том числе в дистанционном формате, что является следствием распространения новой коронавирусной инфекции) для людей разного возраста.

Также можно рассмотреть пример одной отрасли и выделить основные направления трансформации. Сферу физической культуры и спорта в Липецкой области в 2019-2020 гг. ожидали большие перемены.

Прежде всего, в разных районах региона появились площадки ГТО с новым функциональным оборудованием. В областном центре планируется строительство физкультурно-оздоровительного комплекса открытого типа, гребной базы. В 2020 году в Липецке открылся центр для занятий адаптивными видами спорта.

Кроме того, три муниципальные спортивные школы перешли в областное подчинение. Теперь управление физической культуры и спорта Липецкой области – отраслевой орган исполнительной власти – имеет десять подведомственных учрежде-

ний, у каждого из которых свои сферы деятельности и культивируемые виды спорта.

По результатам анализа метрик официального сообщества «Физическая культура и спорт Липецкой области» мы можем сделать вывод, что граждане больше интересуются физкультурой и спортом. Это можно объяснить расширением спектра возможностей заниматься самостоятельно и в группах, на открытом воздухе и в спортивных сооружениях. Такой эффект достигается в том числе за счёт реализации программ «Спорт − норма жизни», «Здоровый регион», «Активное долголетие». Социально ориентированные некоммерческие организации получают субсидии на организацию и проведение спортивных мероприятий, организацию работы в клубах по месту жительства и работы граждан и так далее. Федеральные средства выделяются на внедрение ВФСК «ГТО», закупку оборудования, строительство спортивных объектов [2].

Особое место в системе социальной политики отрасли физической культуры и спорта Липецкой области занимают частные инвесторы. Кто-то участвует в проектах посредством государственно-частного партнёрства, кто-то помогает приобрести оборудование, поддерживает спортивные школы и клубы, возводит спортивные объекты. Это подтверждает правильность расстановки приоритетов уполномоченными органами власти.

Другой важной частью социальной политики региона является кадровая работа. Абсолютное большинство работников отрасли физической культуры и спорта Липецкой области имеют опыт выступления на соревнованиях, тренерской и судейской деятельности. Их управленческое образование сочетается с практической базой и поэтому имеет социальную ориентацию.

Несмотря на перечисленные достоинства системы, она имеет ряд проблем. Остаётся актуальным вопрос благоприятного инвестиционного климата в муниципальных образованиях Липецкой области. Так, понятие социально ответственного бизнеса можно назвать абстрактным. Социальную сферу в целом нельзя считать привлекательной с точки зрения прибыльности. Бизнесмен, который хочет работать с представителями власти именно в этом направлении, должен быть готов к большим расходам в краткосрочной и, возможно, доходам в долгосрочной перспективе.

Однако любая проблема – это возможность. Предприниматель, который участвует в проектах социальной направленности, открывает для себя «голубой океан», то есть свободное для реализации смелых идей пространство. Организация досуга пожилых людей, поддержка малоимущих, реабилитация бездомных… В общероссийской практике существует масса подобных проектов, но для Липецкой области они пока не адаптированы. И снова на помощь приходят цифровые технологии, такие, как платформа «Смартека». Посредством её использования регионы могут обмениваться идеями, адаптировать и совершенствовать их.

Отношение представителей власти Липецкой области к участию бизнеса в социальной политике, по нашему мнению, отражает выступление врио главы региона Игоря Артамонова на форуме «Ты − предприниматель» в 2018 году [1]. Бывший председатель Среднерусского банка Сбербанка России не видит принципиальной разницы между чиновником и бизнесменом. И у того, и у другого примерно одинаковая цель − получение прибыли. Но бизнесмен «выращивает» своё дело. А у чиновника забота глобальная − население, которое ему доверилось и возложило на его команду определённые надежды. Чтобы оправдать эти надежды, необходимо, во-первых, найти ресурсы, во-вторых, правильно их распределить, чтобы «прибыль» региона была действительно общей.

Таким образом, уникальность политики формирования благоприятного социального климата должна состоять в том, чтобы побуждать людей к участию в общественной жизни. Отношения власти, бизнеса и общества могут развиваться по разным сценариям в рамках одной модели. К примеру, представители власти предоставят гражданам возможности, ресурсы для самовыражения и получат актуальную обратную связь и новые ресурсы.

Но это не является решением всех проблем. С одной стороны, создание высокопроизводительных рабочих мест влечёт за собой рост ВРП. Открытие новых программ в высших учебных заведениях позволяет сделать так, чтобы спрос на рынке труда соответствовал предложению. Продвижение идей, например, «серебряного» волонтёрства решает сразу две задачи: пенсионеры чувствуют себя нужными, а связи между поколениями становятся прочными. Открытие «бережливых» поликлиник помо-

гает сократить время ожидания в очередях и помочь большему количеству граждан.

С другой стороны, всё это работает, когда во всех муниципальных образованиях региона есть устойчивая материальная база и чёткая система управления. Согласно отчёту о социально-экономическом развитии Липецкой области за 2019 год, позиции региона по обороту торговли, заработной плате, вводу жилья, инвестициям были улучшены. Экономические показатели региона всегда оставались достойными, в основном благодаря мощному металлургическому производству и наличию особых экономических зон [3]. Однако экономику нельзя было назвать диверсифицированной. Большинство трудоспособных граждан работали в ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат».

Сегодня ситуация меняется. У каждого жителя региона есть выбор: найти должность по профессии, стать предпринимателем, оформить статус самозанятого, пройти переподготовку… Цифровая трансформация облегчает процесс, а внимание представителей власти к проблемам населения «на местах» помогает сделать взаимодействие в рамках модели «власть-бизнес-общество» работающим на практике и действительно эффективным. Именно поэтому механизм реализации государственной социальной политики на территории Липецкой области является работоспособным и имеет перспективы трансформации, с тем чтобы качество жизни населения в среднесрочной перспективе выросло.

Список использованных источников:

1. Сайт администрации Липецкой области [Электронный ресурс]. – URL: https://xn-80aacoonefzg3am8b1fsb.xn-p1ai/

2. Сайт управления физической культуры и спорта Липецкой области [Электронный ресурс]. – URL: http://www.sport48.ru/

3. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/

ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИИ

Герсонская И.В.,
к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Липецкий филиал, Россия

Аннотация. *В статье рассматриваются приоритетные направления и цели современной государственной социально-экономической политики в России. Приводится сущность и содержание социально-экономической политики государства. Определены главные социально-экономические ориентиры и целевые установки в России, такие как всестороннее развитие человеческого капитала, создание условий комфортной среды для жизни, обеспечение предпосылок экономического роста.*

Ключевые слова: *государственная социально-экономическая политика, экономический рост, общественное благосостояние.*

Государственная социально-экономическая политика России на современном этапе развития представляет собой механизм воздействия на общество с целью изменения условий жизни человека и его хозяйственной деятельности. Сущность такой политики выражается посредством социально-экономических отношений, возникающих в обществе между индивидами и их группами, социальными слоями и экономическими агентами для создания предпосылок для устойчивого развития национальной экономики и роста общественного благосостояния. При этом государственная политика «…как деятельность предполагает наличие долгосрочных целей развития общества…имеет цель, конечный результат, который можно представить, измерить, сравнить, сопоставить, оценить» [5, с. 160]. Поэтому главной целью реализации государственной политики является устойчивый инклюзивный, т.е. (социально-ориентированный), экономический рост, предусматривающий не только подъем национальной экономики и усиление ее конкурентоспособности, но и раз-

витие человеческого капитала, повышение качества жизни населения, снижение социальной напряженности и рост общественного благосостояния. При реализации социально-экономической политики государства важным представляется производство качественных общественных благ, выполнение социальных обязательств перед населением и предоставление государственных гарантий, эффективное государственное регулирование системы национальной экономики. При этом государственная политика является основным и важным элементом всей управленческой системы государства, а также необходимым инструментом государственного управления, объектом которого является социально-экономическая сфера жизнедеятельности человека. Так же на политику государства оказывает влияние общеэкономическая ситуация в стране.

В последние годы в России обострился целый комплекс социально-экономических проблем, таких как существенное замедление темпов экономического роста, уменьшение числа субъектов малого и среднего предпринимательства, увеличение безработицы, снижение конкурентоспособности национальной экономики в целом и др. Это привело к обострению социальной напряженности в российском обществе, поскольку снизились реальные денежные доходы многих наших граждан, увеличилось численность населения с доходами ниже уровня прожиточного минимума, снизилось качество жизни, усилилось общественное неравенство по доходам среди домохозяйств. В совокупности с внешней политикой государства, экономическая политика может обеспечить занятие нашей страной более выгодной стратегической позиции в мире и создать необходимые условия для отстаивания национальных интересов [4, с. 132].

Поэтому в России стали постепенно меняться ориентиры государственной социально-экономической политики. Для нашей страны приоритетными стали Новые национальные проекты, реализация которых началась в 2019 году. Основной целью их реализации на период до 2024 года является устойчивый экономический рост, развитие человеческого капитала, цифровые трансформации в экономике, развитие общественной инфраструктуры, повышение качества жизни населения и рост уровня общественного благосостояния. Поэтому основными за-

дачами государственной социально-экономической политики на современном этапе становятся:

1. Всестороннее развитие человеческого капитала.
2. Создание условий комфортной среды для жизни.
3. Обеспечение предпосылок экономического роста.

В процессе реализации обновленной государственной социально-экономической политики приоритетное значение Правительство РФ отводит улучшению демографической ситуации и увеличению средней продолжительности жизни населения, повышению качества жизни граждан и улучшению жилищных условий, снижению уровня бедности, обеспечению устойчивого роста реальных доходов всех социальных слоев российского общества и уровня пенсионного обеспечения.

Поэтому первостепенное значение в России приобретает именно развитие человеческого капитала, которое ставит целью не только решение насущных социальных проблем, но и повышение качества жизни населения, а также рост уровня общественного благосостояния. Главными направлениями социальной политики являются: обязательное медицинское страхование и здравоохранение; жилищная политика; бытовое и коммунальное обслуживание населения; поддержка семьи, детства, материнства; социальное обслуживание населения; поддержка престарелых и инвалидов [3, с. 75]. Поэтому целевые ориентиры данного направления государственной социально-экономической политики связаны:

- во-первых, с модернизацией системы отечественного здравоохранения, направленного на ликвидацию кадрового дефицита кадров, повышение качества оказания медицинской помощи и ее доступности для всех категорий граждан независимо от места проживания и социального статуса, снижение уровня заболеваемости и смертности, роста средней продолжительности жизни населения нашей страны,

- во-вторых, с развитием в России системы образования, повышение уровня квалификации педагогических работников, роста качества предоставления населению образовательных услуг, а также воспитание в процессе обучения социально-ответственной и гармонично развитой личности, повышение конкурентоспособности отечественной системы образования,

- в-третьих, с улучшением демографической ситуации в

стране, и, прежде всего, с существенным повышением уровня рождаемости, государственной социальной поддержки семей с детьми и многодетных родителей, роста продолжительности здоровой и активной жизни граждан, пропаганда ведения среди большинства населения здорового образа жизни, вовлечение граждан в занятия физической культурой и массовым спортом,

- в-четвертых, с сохранением национального культурного населения, развитием организаций и учреждений культуры, искусства, народного творчества, использованием цифровых ресурсов, вовлечением населения в массовое посещение музеев, театров, выставок, культурно-досуговых центров и др.

Другим приоритетным направлением государственной социально-экономической политики является создание в России условий для комфортной среды жизни населения, улучшение жилищных условий, развитие общественной инфраструктуры и обеспечение экологической безопасности. Поэтому целевыми ориентирами этого направления государственной социально-экономической политики являются следующие:

- во-первых, создание сети безопасных и качественных автомобильных дорог, соответствующих современным нормам и принятым мировым стандартам, уменьшение количества перезагруженных автомагистралей, дорожно-транспортных происшествий и снижение смертности на автодорогах,

- во-вторых, улучшение жилищных условий населения, повышение доступности жилья, строительство качественных жилых домов, снижение уровня аварийного и ветхого жилого фонда, существенная модернизация объектов общественной инфраструктуры, повышение комфортности городской среды, а также создание благоприятных условий для жизни на селе,

- в-третьих, сохранение окружающей природной среды и обеспечение экологической безопасности на всей территории России, в т.ч. рациональное обращение с отходами всех видов, предотвращение техногенных катастроф, снижение выбросов и уменьшение загрязнений атмосферного воздуха, повышение качества питьевой воды предоставляемой населению, а также оздоровление всех водных и биологических объектов.

Последнее направление обновленной государственной социально-экономической политики связано с формированием

предпосылок для обеспечения устойчивого экономического роста на долгосрочную перспективу развития России. Такой экономический рост должен способствовать всестороннему развитию человеческого капитала, поскольку только индивидуум, с его знаниями и умениями, практическими наработками, умственными и творческими способностями, является «генератором» инновационных идей во всех сферах деятельности человека, создателем новой «экономики знаний» и «цифрового общества», а также главным созидателем всей социально-экономической системы [1, с. 40]. Положительным экономическим эффектом реализации этого направления может стать потенциальный рост ВВП. Целевые ориентиры государственной политики связаны в этом случае:

- во-первых, с дальнейшим развитием науки и внедрением инноваций, созданием благоприятных условий для работы ученых, увеличением затрат на научные изыскания, прикладные и фундаментальные научные исследования, которые позволят России войти в число мировых лидеров, осуществляющих инновационные научные исследования и разработки,

- во-вторых, с государственной поддержкой всех форм предпринимательства в приоритетных отраслях национальной экономики, а также развитием предприятий малого и среднего бизнеса, которые обеспечат увеличение численности занятого населения и сокращения уровня безработицы в стране,

- в-третьих, с процессами цифровизации и внедрением цифровых технологий во всех отраслях российской экономики, созданием системы безопасной, доступной, высокоскоростной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры передачи, обработки и хранения больших массивов данных, а также увеличение затрат на развитие цифровой экономики и использование отечественных программных разработок, поскольку «России как никогда важно не отстать от своих конкурентов в решении вопроса стратегической важности – развития цифровой экономики, именно он определяет ее конкурентоспособность на мировой арене» [2, с. 2129],

- в-четвертых, с развитием предпосылок для повышения производительности труда, и, в первую очередь, на средних и крупных предприятиях не сырьевых отраслей экономики, а также поддержания уровня занятости населения,

- в-пятых, с формированием и развитием эффективной системы международной кооперации, а также увеличением доли экспорта в несырьевых секторах национальной экономики, созданием действенной и рациональной системы разделения труда и производственной кооперации в рамках ЕАЭС,

- в-шестых, с модернизацией, обновлением и расширением системы магистральной инфраструктуры в России, развитие транспортных коридоров для грузоперевозок, повышение уровня экономической связанности всей территории нашей страны, а также с повышением степени доступности к электроэнергии.

Таким образом, современная государственная социально-экономическая политика России направлена на удовлетворение общественных потребностей, регулирование национальной экономики и устойчивое развитие общества. Экономический рост, вызываемый реализацией приоритетных направлений государственной социально-экономической политики, возможен при сочетании чистого роста прямых расходов государства и образования ими определенного мультипликативного эффекта.

Список использованных источников:

1. Герсонская И.В. Обновление научного инструментария государственного регулирования национальной экономики // Вестник Челябинского государственного университета. – 2020. – № 2 (436). – С. 34-42.

2. Егина Н.А. Социально-экономическая политика государства в условиях цифровой трансформации: зарубежный опыт и приоритеты России // Креативная экономика. – 2019. – Т. 13, № 10. – С. 2123- 2132.

3. Изгияева М.Д. Социальная политика в современной России // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2016. – Т. 6, № 10А. – С. 74-82.

4. Курбанов А.Х., Смуров А.М., Плотников В.А. Сущность и эволюция государственной экономической политики в современной России // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2016. – № 5(68). – С. 131-142.

5. Лукин А.В. Социально-экономическая политика государства: региональные аспекты // Экономика образования. – 2014. – № 1. – С. 159-162.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Гончарова М.А.,
д.т.н, профессор кафедры строительного материаловедения и дорожных технологий,
Липецкий государственный технический университет, Россия
Рыбина И.А.,
к.э.н., доцент кафедры экономики и финансы,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Липецкий филиал, Россия
Ломакин С.С.,
ст. преподаватель Высшей школы бизнеса, менеджмента и права,
Российский государственный университет туризма и сервиса, Россия

Аннотация. *В статье рассматриваются источники финансирования инвестиционной деятельности жилищного строительства. Формирование эффективной системы финансирования позволит строительной отрасли обеспечить население жильем, что выступает первоочередной задачей социально-экономического развития государства. Использование различных источников формирования капитала способствует снижению рисков функционирования отрасли в современных условиях.*

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, жилищное строительство, проектное финансирование, облигации, инвестиционные риски, долевое участие, застройщики, финансовые технологии.*

Жилищное строительство выступает драйвером развития экономики государства, выступает одним из факторов повышения качества и благосостояния населения, что является первоочередной задачей социально-экономического развития общества.

Социальную значимость жилищного строительства трудно переоценить, так как производственные показатели отрасли играют существенную роль при решении задач обеспечения финансовой и ценовой стабилизации.

Общий жилищный фонд России за последние 20 лет вырос на треть, до 3,6 млрд кв. м. Более 90% жилья находится в собственности граждан, что является одним из самых высоких показателей в мире [5].

В настоящее время приоритетной задачей социально-экономического развития выступает увеличение объемов жилищного строительства, а также формирование рынка доступного жилья, что может быть обеспечено созданием условий для роста платежеспособного спроса на жилье. Решению подобных задач способствует начавшаяся в июле 2019 года реформа финансирования капитального строительства. Согласно которой строительство жилья может осуществляться только на условиях проектного финансирования, которое можно рассматривать как формы организации инвестиций в реальный сектор экономики с возможностью распределения рисков между участниками проекта.

Преимуществом проектного финансирования выступает то, что в отличие от инвестиционного кредитования, банки, финансирующие проект капитального строительства, выступают его участником. Поэтому заинтересованы в его успешной реализации, но при этом для банков подобные проекты обладают также и повышенным риском, что имеет внешнее сходство с венчурным финансированием [3].

В промышленно развитых странах преобладающей тенденцией развития проектного финансирования является то, что используются различные источники и формы финансирования инвестиционных проектов, такие как банковские кредиты, акционирование, взносы в акционерный капитал, облигационные займы, финансовый лизинг, бюджетные средства, собственные средства предприятий в виде амортизационных отчислений и прибыли. Однако, собственных средств для реализации инвестиционных проектов в области жилищного строительства у компаний недостаточно, поэтому привлекается дополнительный капитал.

Схема проектного финансирования выглядит следующим образом:

1) дольщики открывают счет эскроу в коммерческом банке;

2) денежные средства дольщиков перечисляются на эскроу счета и используются для обеспечения кредита;

3) банк финансирует расходы по проекту с учетом собственных средств;

4) после введения в эксплуатацию жилья банк перечисляет средства дольщиков застройщику [3].

Стоимость кредитования складывается из нескольких ставок и формируется как средневзвешенная стоимость кредита, в частности к сумме сверх средств на эскроу счетах применяется ставка 10%, кроме того используется специальная ставка 4% в пределах суммы инвестиций, также используются дополнительные и специальные возможности для снижения стоимости кредита, которые применяются индивидуально для конкретных компаний. Однако, несмотря на достаточно прозрачную схему осуществления проектного финансирования возникает масса проблем с его реализацией, что связано прежде всего с самой строительной отраслью.

Современные реалии экономического развития испытывают на прочность строительную отрасль. Макроэкономические факторы, вызванные пандемией, мировым финансовым и социальным кризисом, обусловили негативный сценарий развития практически каждой отрасли, в том числе и строительной [1].

Уже сейчас можно говорить о существенных проблемах в жилищном строительстве: рост цен на строительные материалы, в связи с ослаблением рубля, снижение деловой активности, кризис в банковской системе может спровоцировать заморозку проектного финансирования, и, как следствие, замедление строительства. Правительство обратило внимание на необходимость поддержки данной отрасли, так в 2020 году планируется направить на поддержку строительства около 98 млрд. рублей на компенсацию ипотечной ставки, процентной ставки застройщика, а также в Фонд поддержки дольщиков для выкупа квартир[1]. Согласно стратегии развития строительной отрасли на 2030 год планируется увеличение объема индивидуального жилого строительства не менее чем до 120 млн. кв. м в год., в том числе за счет объема ввода в многоквартирных жилых домах до 80 млн. кв. м и до 40 млн. кв. м за счет индивидуального жилищного строительства [5].

Эксперты отмечают положительные тренды развития строительной отрасли, снижение риска инвестиционной деятельности за счет проектного финансирования, увеличение объемов отрасли и вклада в ВВП Российской Федерации, что демонстрирует таблица 1.

Таблица 2

Динамика показателей строительной отрасли в разрезе экономической деятельности [4]

Инвестиции в основной капитал	год					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Российская Федерация, в млрд. руб.	13903	13897	14749	16027	17595	19319
В том числе вклад «Строительство», в млрд. руб.	469,3	401,2	443,7	511,5	638,4	653,7
В том числе						
Строительство зданий	107,6	128,9	110,3	130,5	208,1	235,7
Строительство инженерных сооружений	281,4	189,5	227,6	248,6	312,3	295,9

За исследуемый период наблюдается рост показателей строительной отрасли, однако, уже сейчас можно говорить о том, что объемы жилищного строительства снижаются на фоне реализации реформ, так объем текущего строительства снизился на 20 млн кв. м, или на 16 % [2]. Реально располагаемые доходы населения снижаются на протяжении последних пяти лет, что существенно сокращает платёжеспособный спрос. Поэтому застройщики ограничены в возможности повышения цен на строящееся жилье. Такая ситуация существенно ухудшает доходы строительных компаний, так по оценкам, основанным на данных Союза инженеров-сметчиков, около половины регионов на данный момент характеризуются нулевой или даже отрицательной рентабельностью, а у четверти маржа не превышает 5 %. При этом для успешного получения проектного финансирования от банков в большинстве случаев маржа проектов должна составлять не менее 15 % [2].

Такая ситуация заставляет застройщиков либо уходить с

рынка, либо изыскивать альтернативные источники пополнения капитала. Таким источником могут стать выпуск долговых обязательств, облигаций.

Однако, ситуация здесь не может быть простой, так как для успешного выпуска облигаций застройщикам необходимо четко структурировать строительные холдинги, повысить прозрачность рынка, отработать схему взаимодействия инвесторов, фондового рынка и застройщиков, обеспечит себе кредитные рейтинги. Кроме того, выход на облигационный рынок жилищного строительства большинством инвесторов будет воспринять как венчурный, поэтому они будут ожидать высокой премии за риск.

С начала реализации проектного финансирования наблюдается тенденция снижения спроса на жилье: в третьем квартале 2019 года объем зарегистрированных договоров долевого участия снизился на 16 % по сравнению с аналогичным периодом 2018 года, в четвертом квартале 2019 года объем зарегистрированных сделок уменьшился на 53 % по сравнению с аналогичным периодом 2018 года, в первом квартале 2020 года падение составило 26 % по сравнению с первым кварталом 2019 года и 7 % по сравнению с первым кварталом 2018 года [2]. Такую тенденцию не смогло сломить даже «защитный» спрос на недвижимость, вызванный ослаблением курса рубля. Низкий спрос на жилье, дорогое финансирование, отсутствие возможности у банков закрыть в краткосрочной перспективе потребности в финансировании строительных компаний, вынуждают строительные компании использовать облигации.

Для выпуска облигаций компаниям понадобится ввести в практику регулярное раскрытие финансовых и операционных показателей, организовать системное взаимодействие с инвесторами, биржей и рейтинговыми агентствами. Это потребует от строительных организаций дополнительных затрат, как финансовых, так и временных. Поэтому здесь может стать актуальным использование аутсорсинга для организации системы взаимодействия с инвесторами более эффективного и быстрого выхода на рынок публичного долга.

Согласно данным рейтингового агентства «Эксперт Ра», крупные компании строительной отрасли уже используют данный долговой механизм и разместили ценных бумаг на облига-

ционном рынке более чем на 200 млрд рублей. Средние и мелкие компании также обозначили свое присутствие на облигационном рынке, откуда привлекли более 10 млрд рублей [2].

Согласно экспертам, в среднесрочной перспективе такая тенденция будет только усиливаться, и к концу 2021 года количество компаний-эмитентов облигаций, занятых в жилищном строительстве, может превысить 35-40 компаний, при этом объем заимствований составит более 30 млрд рублей. Программа субсидирования расходов на организацию, рейтингование и размещение дебютного выпуска облигаций со стороны андеррайтеров может способствовать активизации кредитования на условиях долговых обязательств, что может положительно повлиять на формирование эффективного рынка отрасли, что в результате приведет к увеличению темпов роста жилищного строительства и достижению амбициозных целей, поставленных в «Стратегии развития строительной отрасли до 2030 года» [5].

Для инвесторов отрасль жилищного строительства является зоной повышенного риска, чему способствовали банкротства крупных игроков, таких как СУ-155 и Urban Group, отсутствие данных о деятельности компаний, высокая закрытость компаний-игроков, вынуждает эмитентов предлагать повышенную доходность относительно других игроков подобного кредитного уровня, но из других отраслей. Кроме того, сезонность производства, его цикличность, капиталоёмкость также не способствуют снижению рисковости отрасли на фондовом рынке. Такая ситуация создает предпосылки активизации в строительных компаниях деятельности инвестиционного характера, связанного не столько с их непосредственной деятельностью, но повышением инвестиционной привлекательности компании, формирование благоприятного кредитного рейтинга в целях получения дополнительных источников финансирования, создания некой альтернативы проектному финансированию.

Однако, подобные изменения не дело краткосрочной перспективы, на их внедрение необходимо время, что в результате приведет к снижению рисковых премий и повышению эффективности привлекаемых источников финансирования жилищного строительства.

Список использованных источников:

1. Гончарова М.А., Рыбина И.А. Развитие профессиональных компетенций управления инвестиционными процессами в строительстве средствами SMART–технологий // Человек. Общество. Наука, 2020, № 2.

2. Обзор отрасли жилищного строительства в РФ: облигации на смену ДДУ [Электронный ресурс]. – режим доступа: https://raexpert.ru/researches/development/housing_industry_2020/

3. Рыбина И.А., Ломакин С.С. Цифровизация социально-ориентированной инвестиционной деятельности в жилищном строительстве // Проблемы развития национальной экономики на современном этапе: материалы Международной научно-практической конференции. 25 ноября 2019 г. / отв. ред. А.А. Бурмистрова [и др.]; М-во науки и высшего обр. РФ, ФГБОУ ВО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина». – Тамбов: Издательский дом «Державинский», 2019

4. Федеральная служба государственной статистики // [Электронный ресурс]: режим доступа: http://www.gks.ru/

5. Финансирование жилищного строительства в рамках достижения национальных целей развития до 2030 года [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://asros.ru/upload/iblock/327/Finansirovanie-zhilishchnogo-stroitelstva-_na-sayt_.pdf

РОЛЬ ТРУДОВЫХ ДОХОДОВ В ПОНИМАНИИ ПРОБЛЕМЫ НЕРАВЕНСТВА

Конычева Н.А.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и финансов,
Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина, Россия

Аннотация. *В статье рассматривается проблема неравенства в распределении доходов в мире в целом и в России в частности. Основное внимание в процессе исследования проблемы уделено показателю доли трудовых доходов в ВВП страны. На основании рассматриваемого показателя проведена статистическая группировка всех стран мира и дана оценка существующей позиции России.*

Ключевые слова: *проблема неравенства, трудовые доходы, дифференциация доходов.*

Проблема неравенства в распределении доходов сохраняет свою актуальность уже длительный период времени. В настоящее время экономисты и социологи отмечают критическое нарастание дифференциации доходов как в мире в целом, так и в России в частности. Данная проблема является очень многогранной, и для проведения ее всесторонней оценки и получения объективных выводов необходим очень большой объем различных данных.

Разные авторы высказывали свои точки зрения на данную проблему. По мнению Т. Пикетти [5] неравенство доходов стремительно растет в последние десятилетия и представляет собой угрозу для современной экономики и общества.

Интересной является позиция Р. Капелюшников [3], который в своей статье призывает современных исследователей более последовательно, профессионально и хладнокровно оценивать реальную ситуацию в отношении неравенства доходов. Он отмечает опасность оценки неравенства в благосостоянии людей по стандартным показателям, чаще всего используемым исследователями, поскольку они преувеличивают реальные масштабы неравенства как минимум вдвое.

Международная организация труда на своем официальном

сайте опубликовала данные о распределении доходов между децилями населения [3], опираясь на среднемировые данные, полученные результаты представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Неравенство в распределении доходов в мире по данным МОТ.

На основании представленных на рисунке данных делаем вывод, что в среднем в мире 10% самых бедных рабочих зарабатывает 271 долл. в год, а 10% самых богатых рабочих – 91200 долл. в год, что свидетельствует о высоком уровне экономического неравенства.

В процессе экономического анализа неравенства Т. Пикетти [5, с.55], читает необходимым рассмотреть два аспекта распределения богатства:

1) распределение, зависящее от противопоставления двух факторов производства – труда и капитала, зависимое от его основы – социальной дифференциации.

2) «индивидуальные» различия в распределении богатства, т.е. неравенство в трудовых доходах, определяемое социальным положением индивида (например, между рабочим, инженером и директором фабрики), с одной стороны, и неравенство в доходах с капитала (например, между мелкими, средними и крупными акционерами или собственниками) – с другой.

Очевидно, что затрагиваемая проблема неравенства является сложной, требующей комплексного подхода к своему решению. В данной статье хотелось бы сделать акцент на рассмотре-

нии одного важного показателя в понимании проблемы неравенства – трудовых доходов.

Одним из ключей к пониманию проблемы неравенства являются данные о трудовых доходах. Трудовой доход – это сумма, которую занятые люди зарабатывают своим трудом. Экономисты используют это понятие, чтобы отличить его от дохода, получаемого такого экономического ресурса как капитала. Владельцы активов, включающих в себя землю, машины, здания или патенты, получают доход от капитала за счет своей собственности. Трудовой доход включает заработную плату работников и часть дохода самозанятых, поскольку последние зарабатывают как своим трудом, так и владением капиталом. [3]

В 2018 году 58% взрослого населения во всем мире были трудоустроены. Таким образом, в настоящее время трудовой доход определяет жизнь 3,3 миллиарда рабочих и их семей, более того, для многих из них работа является ключевым источником дохода. А доход от капитала, как показывают исследования, обеспечивает прежде всего богатых. Поэтому данные о трудовых доходах позволяют по-новому взглянуть на проблему неравенства в распределении доходов.

Оценим, какая величина ВВП в разных странах мира приходится на трудовые доходы. Для этой цели обратимся к данным МОТ. Используя прием статистической группировки, разобьем всю совокупность стран мира на 9 групп. При определении количества групп использовали формулу Стерджесса. Полученные в результате группировки, интервальные значения и количество стран мира, попавших в тот или иной диапазон, наглядно представим на рисунке 2.

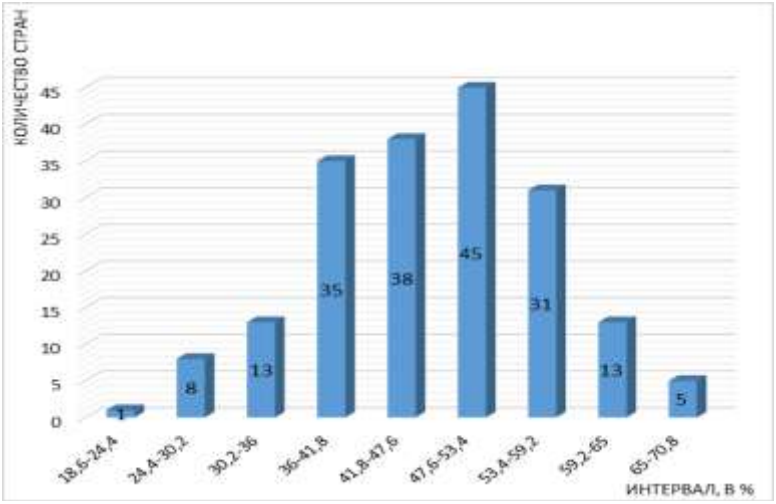


Рисунок 2 – Статистическая группировка стран мира по показателю доли трудовых доходов в ВВП, по данным МОТ за 2017 г.

Следует отметить, что минимальное значение рассматриваемого показателя среди всех стран мира зафиксировано в Катаре, там доля трудовых доходов составляет 18,6% от ВВП страны, и это единственная страна, которая попала в 9 группу. Максимальное значение рассматриваемый показатель в 70,7% от ВВП имеет в Швейцарии, что соответствует 1 месту в рейтинге. Россия по полученным данным занимает 62 место в рейтинге стран по показателю доли трудовых доходов в ВВП и входит в самую многочисленную 4 группу со значением доли трудовых доходов 52% от ВВП.

Рассмотрим, как в динамике изменялся рассматриваемый показатель в России и представим данные в виде рисунка 3.



Рисунок 3 – Динамика доли трудовых доходов в ВВП России по данным МОТ.

На основании представленных данных можно сделать вывод, что минимальное значение анализируемого показателя 47,5% от ВВП зафиксировано в России в 2011 году, а максимальное – 57,2% от ВВП в 2009 г. В целом, если вернуться к проведенной выше группировке, то положение страны в худшие периоды привело бы к ее перемещению в группу 5, а в лучшие – в группу 3.

Далее рассмотрим современное положение дел по вопросу трудовых доходов и существующие прогнозы по России и миру в целом.

По данным МОТ, трудовые доходы в мире за первые три квартала 2020 года уменьшились на 10,7%, или на 3,5 трлн. долл., по сравнению с тем же периодом 2019 года. При этом отмечается, что эти цифры не учитывают поддержку, оказываемую работникам посредством принятых правительствами мер в условиях пандемии. [3]

Наибольшее снижение трудовых доходов зарегистрировано в странах с низкими и средними доходами на душу населения – до 15,1%.

Подобные тенденции обусловлены сокращением рабочих часов в мире вследствие коронавируса, и это сокращение оказалось более значительным, чем прогнозировалось в конце июня.

Международные организации, такие как МОТ и Всемирный банк, а также правительства разных стран мира, в том числе и

России, понимают существенную роль трудовых доходов в решении проблемы неравенства, поскольку трудовые доходы являются основных источником доходов для более, чем половины населения мира в целом и России в частности.

При этом многие специалисты, занимающиеся изучением вопроса трудовых доходов и их доли в ВВП страны, отмечают, что обеспечить объективность оценок и достоверность расчетов данного показателя непросто, поскольку существуют проблемы теневой экономики, доходы самозанятых и инфляционные процессы в экономике.

В целом следует отметить, что государственная социальная политика в области неравенства доходов должна быть направлена на борьбу с неравенством, обусловленным объективными обстоятельствами рождения (социальным статусом семьи, образованием родителей, местом рождения и т.п.), но не должна затрагивать обусловленное различием в трудовых усилиях неравенство, поскольку оно является справедливым.

Список использованных источников:

1. Бутаева К.О. Неравенство доходов как объект экономических исследований в контексте анализа уровня жизни и общественного благосостояния //Вестник ТюмГУ, – серия «Социально-экономические и правовые исследования». – 2017а. – Т. 3. – №. 3. – С. 71-86.

2. Капелюшников Р. И. Неравенство: как не примитивизировать проблему / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. 2017. № 4. С. 117-139.

3. Международная организация труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ilostat.ilo.org/topics/labour-income/

4. Минервин И.Г. Некоторые проблемы социально-экономического неравенства // ЭСПР. – М., 2017. – №2. с.1-45

5. Пикетти Т. Капитал в XXI веке / пер. с фр. А.Л.Дунаев, науч.ред.пер. А.Ю.Володин. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. – 592 с.

6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru

ПРИОРИТЕТЫ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ

Молчанов И.Н.,
д.э.н., профессор, профессор кафедры политической экономии Экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, профессор Департамента общественных финансов Финансового факультета Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситета), Financial University, Россия
Молчанова Н.П.,
д.э.н., доцент, профессор Департамента общественных финансов Финансового факультета Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситета), Financial University, Россия

Аннотация. *Цель исследования состоит в определении влияния принимаемых управленческих решений на сбалансированность бюджетов бюджетной системы. Установлено наличие бюджетной децентрализации на субнациональном уровне и ее взаимосвязь с работой органов управления финансами публично-правовых образований. Определено значение стратегирования в достижении устойчивого функционирования экономики регионов и муниципалитетов. Установлены причины неравномерности развития территорий в контексте особенностей расселения населения и размещения производительных сил. Сформулированы выводы о целесообразности сохранения специфики в пространственной организации хозяйственной деятельности, применении научного инструментария при определении приоритетов и обосновании перспектив социально-экономического развития на долгосрочный период.*

Ключевые слова: *пространственное развитие; межбюджетные отношения; финансы публично-правовых образований; бюджетная система; городские и сельские поселения.*

Актуальность темы исследования

Задачи по ускорению экономического роста в долгосрочном периоде сформулированы Президентом Российской Федерации [1]. В их решении ключевая роль отводится регулятивным мерам экономических и финансовых органов публично-правовых

образований. Российское государство включает в свой состав 85 субъектов Российской Федерации. Финансы публично-правовых образований объединены в рамках бюджетной системы, которая входит как структурный элемент в национальную финансовую систему. Один из путей достижения согласованного функционирования бюджетов разных уровней бюджетной системы (федерального, регионального, муниципального) состоит в использовании инструментария межбюджетных отношений.

Методология исследования

При проведении исследования применялись общенаучные методы диалектики, системного анализа и прикладные методы контент-анализа, логического сравнения, экспертных оценок. Использовались официальные материалы Министерства экономического развития Российской Федерации и Министерства финансов Российской Федерации.

Бюджетная система современной России возникла в первые годы формирования рыночных отношений. Для периода с начала 1990-х гг. и до настоящего времени характерны разного рода экономические реформы, методологические основы проведения которых закреплены в программных документах. Важная составная часть преобразований – бюджетные реформы, которые представляют собой «целенаправленные, как правило, предусмотренные определенным документом системные действия по изменению в течение зафиксированного периода времени правил и процедур планирования и использования бюджетных средств» [2]. Реформы в бюджетной сфере можно классифицировать как институциональные (либо структурные). Их назначение – изменить (трансформировать) полномочия – права, обязанности и ответственность субъектов управления. Важный элемент этих реформ – операционное реформирование, вследствие которого изменяются правила и процедуры принятия и исполнения управленческих решений в финансовой сфере. Проблема институционального бюджетного реформирования состоит в выборе методов и средств для установления и поддержания оптимального соотношения в децентрализации управления общественными финансами на различных уровнях национальной хозяйственной системы.

Межбюджетные отношения на общегосударственном уровне

Межбюджетные отношения рассматриваются как комплексная система экономико-правового горизонтального и вертикального взаимодействия публично-правовых образований в лице их уполномоченных органов по поводу формирования, распределения, перераспределения и регулирования бюджетных полномочий и источников их финансирования для максимизации обеспеченности населения территории бюджетными ресурсами [5]. Рамки бюджетного процесса являются естественным ограничителем межбюджетных отношений. Расширение хозяйственных связей инициирует совершенствование системы государственного территориального управления, следствием которого становится расширяющееся взаимодействие между субъектами системы межбюджетных отношений. Исследователи выделяют политическую и экономическую стороны в межбюджетных отношениях [3].

Существующая сейчас система межбюджетных отношений была в основном сформирована в 1998-2008 гг. Заложенные в этот период принципы соблюдаются и используются вплоть до настоящего времени. Главной принцип предусматривает четкое разграничение расходных полномочий публично-правовых образований, которые подразделяются на собственные и совместные. Это обеспечивает самостоятельность бюджетов и не допускает возникновения «необеспеченных федеральных мандатов» [2]. При осуществлении расходных полномочий каждое публично-правовое образование самостоятельно вводит и устанавливает свои расходные обязательства, отвечает за их финансовое обеспечение и исполняет за счет своего бюджета. При осуществлении совместных полномочий расходные обязательства субъектов Российской Федерации и муниципальных образований вводятся федеральными законами, но при этом устанавливаются, обеспечиваются финансовыми ресурсами и исполняются соответствующим публично-правовым образованием самостоятельно [2].

После того, как расходные полномочия установлены и разграничены, осуществляется вертикальное и горизонтальное выравнивание. Стабильность и универсальность – важнейшие ха-

рактеристики источников доходов субнациональных бюджетов В рамках вертикального выравнивания возможно применение двух моделей: «один налог – один бюджет» и «один налог – три бюджета». Первая модель устанавливает и разграничивает налоговые (доходные) полномочия публично-правового образования с зачислением доходов от уплаты налога в его бюджет. Вторая модель допускает возможность установления нормативов зачисления в бюджет публично-правового образования доходов от уплаты налогов, регулируемых другим (вышестоящим) публично-правовым образованием. В России сформировалась смешанная модель, сочетающая оба подхода.

В рамках горизонтального выравнивания в целях повышения бюджетной обеспеченности происходит предоставление дотаций субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям. В этом случае основная характеристика – бюджетная обеспеченность территории. Существует единая методика, в которой учитываются два основных показателя: индекс налогового потенциала (характеризует возможности поступлений доходов в бюджеты) и индекс бюджетных расходов (отражает различия в удельной стоимости совокупных бюджетных услуг). Еще один инструмент – межбюджетные субсидии. Они предоставляются на условиях софинансирования мероприятий, необходимых для реализации федеральной политики и дифференцируются с учетом бюджетной обеспеченности административно-территориальных образований.

Особенности мезоуровня межбюджетных отношений

Для финансовых взаимосвязей между субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями характерны перераспределительные отношения. На внутрирегиональном уровне – между бюджетами органов местного самоуправления различных уровней, то есть муниципальными районами и поселениями, городскими округами с внутригородским делением и внутригородскими районами, – взаимоотношения еще более специфичны. Их специфика отражается в двух сущностных аспектах: функциональном и императивном. Функциональный аспект позволяет учитывать и оценивать эффективность финансовых потоков, которые предназначены для смягчения вертикального

и горизонтального дисбалансов бюджетной системы. Императивный аспект отражает иерархию системы межбюджетных отношений, их законодательные основы и единый порядок на региональном и муниципальном уровне.

В настоящее время и на среднесрочную перспективу в качестве приоритетных мер при проведении политики межбюджетных отношений сохраняются: поддержка, расширение доходной базы и обеспечение устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации; повышение прозрачности и предсказуемости планирования межбюджетных трансфертов. Существует четыре основные формы межбюджетных трансфертов: дотации, субвенции, субсидии, иные межбюджетные трансферты Динамика межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации за 2019-2023 гг. (по данным Министерства финансов Российской Федерации) представлена в таблице 1.

Таблица 1

Межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в 2019-2023 гг. [4]

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Межбюджетные трансферты	2 387,2	3 469,0	2 849,7	2 763,6	2 881,9
В % к 2019 г.	100,0	145,3	119,3	115,8	120,7
Дотации	924,0	1 191,3	896,5	911,8	925,1
в % к 2019 г.	100,0	129,0	97,0	98,7	100,1
Субсидии	556,6	1 008,1	976,1	965,9	1 070,5
в % к 2019 г.	100,0	181,1	175,4	173,5	192,3
Субвенции	396,6	589,5	591,0	558,3	568,6
в % к 2019 г.	100,0	148,6	149,0	140,8	143,4
иные МБТ	510,0	680,1	386,0	327,7	317,7
в % к 2019 г.	100,0	133,4	75,7	64,3	62,3

В предстоящем бюджетном цикле (2021 г. и плановый период 2022 и 2023 гг.) предусматривается ряд мер по совершенствованию межбюджетных отношений. Например, бюджетам субъектов Российской Федерации будет оказываться нецелевая финансовая поддержка с сохранением действующих подходов к распределению дотации на выравнивание. Будут предприняты

действенные меры по формированию дополнительных доходных источников поступлений в консолидированные бюджеты: сохранение до 2024 г. механизма централизации 1 п.п. налога на прибыль организаций в качестве источника увеличения объемов дотации на выравнивание; поэтапная передача в бюджеты субъектов акцизов на нефтепродукты с доведением к 2024 г. норматива до 100%; поэтапный переход к 2023 г. на зачисление 50% норматива акцизов на крепкий алкоголь исходя из объемов розничных продаж крепкой алкогольной продукции и др.

По результатам исследований, за период 2009-2016 гг. в России произошло снижение уровня местной бюджетной децентрализации, что свидетельствует о недоиспользовании потенциала эффективности распределения и использования финансовых ресурсов (табл. 2). Наиболее ярко выражена отрицательная динамика первого и второго показателей. Менее заметное снижение по третьему показателю наблюдается по причине начавшегося в 2015 г. процесса усиления централизации вследствие перехода доходных и расходных полномочий поселений к соответствующим полномочиям районов.

Таблица 2

Динамика местной бюджетной децентрализации в России (%) [8]

Показатели	2009	2016	2009-2016
1. Расходная децентрализация	36,8	28,7	- 8,1
2. Децентрализация по структуре налоговых доходов	22,1	13,8	- 8,3
3. Децентрализация по структуре доходов местного бюджета	37,8	35,0	- 2,8

Методологические основы обеспечения федерального горизонтального межбюджетного выравнивания разрабатываются Минфином России [6]. Для достижения сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации применяются разнообразные инструменты. По мере повышения финансовых возможностей бюджетов возрастают масштабы перераспределения бюджетных средств, а результатом становится передача субъектами федерации части своих полномочий на муници-

пальный уровень. Эта тенденция рассматривается как весьма положительная, поскольку ведет к расширению децентрализации местных бюджетов (как доходной, так и расходной).

Перспективы развития финансов публично-правовых образований закономерно увязываются с наращиванием налогово-бюджетного потенциала территорий и регулированием межбюджетных отношений. Результативность межбюджетного регулирования проявляется в результатах экономической деятельности в территориальном разрезе. Основываясь на официальных публикациях и сложившейся практике, можно заключить, что результативность межбюджетного регулирования на субнациональном уровне есть системное отражение фактически достигнутых целевых ориентиров публично-правовыми образованиями в процессе применения финансовых инструментов при реализации политики в сфере межбюджетных отношений.

Стратегирование пространственного развития

В специальной литературе полицентризм рассматривается как увеличение числа центров экономического роста, обладающих конкурентоспособной экономикой, а также обеспечение высокой связанности таких центров между собой, с прилегающими территориями и точками выхода на международные рынки. Проектирование пространственного развития России базируется на данной концепции: в центре – агломерационное строительство, но при этом не в полной мере учитываются тенденции и перспективы других типов поселений и административных границ публично-правовых образований [7]. Между тем, требуют внимания малоосвоенные периферийные территории, располагающие весомым экономическим потенциалом. Разнообразие климатических зон, богатство природных условий, наличие полезных ископаемых и обширных земельных угодий инициирует создание кластеров по различным отраслевым производствам и видам экономической деятельности. Для решения данной задачи приоритетное внимание следует уделить подготовке профессиональных кадров, созданию эффективной системы их переобучения и повышения квалификации в соответствии с конкретными запросами национальной экономики и конкретных территорий. В тесной увязке с данными проблемами находятся и вопросы полноценного обеспечения населения меди-

цинскими услугами вне зависимости от региона проживания и в целом по поддержанию инновационного развития всей системы здравоохранения.

Интерес к пространственному стратегированию, понимаемому как совокупность процессов прогнозирования, планирования и регулирования в территориальном разрезе, проявляется в разработке и реализации стратегических планов и государственных программ на разных уровнях управления. Требуют особого внимания вопросы обоснования целесообразности сохранения, либо оптимизации существующей системы расселения в связи с проводимой социальной политикой и ее важнейшими формами: миграционной и демографической. Это исключительно важное обстоятельство, которое проявляется при проектировании и строительстве рассчитанных на продолжительный срок эксплуатации объектов транспортной инфраструктуры. Обязательным элементом является мониторинг пространственного распределения бюджетных средств и отслеживание характера этого влияния на дифференциацию публично-правовых образований по уровню важнейших социально-экономических показателей.

Учет эффективной экономической специализации регионов при создании инфраструктурных объектов имеет исключительно важное значение. В Стратегии пространственного развития предусматривается, что в состав национальных проектов и государственных программ входят инвестиционные проекты, которые должны иметь целевую направленность и соответствовать эффективной экономической специализации субъектов Российской Федерации. Наряду с этим, нуждаются в глубоком технико-экономическом обосновании предложения по созданию объектов федеральной инфраструктуры: транспортных, инженерных, социальных (включая вопросы пространственной дислокации и финансового обеспечения). Для поддержки предпринимательского сектора требуется инновационный методический подход, который бы позволил создать единый комплекс инструментов для развития территорий с особым режимом функционирования малого и среднего бизнеса. При положительном решении данного вопроса можно было бы сформировать типовую систему преференциальных мер для успешного ведения экономической деятельности в различных секторах региональной эконо-

мики. Такое решение позволило бы заменить существующие в настоящее время различные схемы функционирования отдельных типов экономических зон, территорий опережающего социально-экономического развития, производственных и социальных кластеров, других объединений хозяйствующих субъектов, используя положения законодательства, передовой отечественный и зарубежный опыт.

Заключение

Работа над реализацией стратегических и программных документов должна осуществляться систематически, с учетом изменений внутри- и внешнеэкономической ситуации, влияния цикличности и конъюнктурных факторов. Решение задач федеральной политики регионального развития требует увязки управленческих решений с функционирующими рыночными институтами, выбора методов и инструментов ее проведения в соответствии с особенностями текущей экономической ситуации. Экономическое выравнивание регионов России, обеспечение единства экономического пространства осуществляется с применением средств государственного финансового регулирования. Данное обстоятельство также имеет значение при разделении территории страны на макрорегионы и придании им некоторых функций по расширению их участия в управлении пространственным развитием. Обширное поле деятельности состоит в обеспечении сопряжения стратегического и бюджетного планирования посредством установления в программных документах, разрабатываемых на различных уровнях управления, ключевых ориентиров и целевых показателей в согласовании с прогнозируемыми параметрами бюджетов бюджетной системы страны. Преодоление дифференциации субъектов Российской Федерации становится возможным по мере повышения эффективности деятельности государственных финансовых органов, сбалансированного функционирования бюджетов бюджетной системы и развития межбюджетных отношений.

Список использованных источников:

1. Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 года № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». URL:

http://www.garant.ru/hotlaw/federal/1401794/

2. Лавров А.М. Логика и перспективы бюджетных реформ в России: в поисках «оптимальной децентрализации». Цикл публикаций и документов (1998-2019 гг.). – Москва: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2019. – 832 с. – ISB№ 978-5- 7598-2011-6.

3. Мохнаткина Л.Б. О развитии понятийного аппарата межбюджетных отношений в соответствии с реалиями межбюджетного перераспределения // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2019. – Т. 8. – № 3 (28). – С. 266-269. – ISBN 2309-1762. – DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0063

4. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов (утв. Минфином России). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_364178/

5. Печенская М.А. Межбюджетные отношения: состояние, регулирование, оценка результативности: монография. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2015. 164 с.

6. Постановление Правительства РФ от 18.05.2016 № 445 (ред. от 26.12.2019) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_198310/

7. Распоряжение Правительства РФ от 13.02.2019 № 207-р (ред. от 31.08.2019) «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года» (вместе со Стратегией пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_318094/

8. Тимушев Е.Н. Федеральные межбюджетные трансферты и уровень внутрирегиональной бюджетной децентрализации в России // Финансовый журнал. – 2019. – № 6. – С. 27–42. – ISSN 2075-1990. – DOI: 10.31107/2075-1990-2019-6-27-42

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ СЕЛЬСКОМУ НАСЕЛЕНИЮ

Потокина С.А.,
к.э.н., доцент кафедры «Общего ухода и организации сестринского дела», медицинского института,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *Рассмотрены состояние и проблемы российского здравоохранения. Основной акцент сделан на оценках процесса реформирования здравоохранения, его влияния на здоровье жителей российских сёл. Сделаны выводы о преобладании негативных процессов системы организации медицинской помощи сельскому населению: тенденции к тотальному сокращению больниц и амбулаторно-поликлинических учреждений, что усугубляет и без того сложное социальное положение сельчан.*

Ключевые слова: *медицинская помощь, система здравоохранения, сельское население, проблемы организации медицинской помощи.*

Доступность медицинской помощи является важнейшей проблемой организации здравоохранения, повышения качества жизни населения, в особенности сельского. И что особенно важно – данная проблема, как показывает практика, является актуальной для большинства стран мира. Так, основные медицинские ресурсы сконцентрированы в городах даже в тех странах, где большинство проживает в сельской местности. Некоторые страны до сих пор испытывают трудности при обеспечении транспортной доступности организаций здравоохранения, использования средств связи; практически все государства сталкиваются с проблемой дефицита врачей и других медицинских работников в сельских и отдаленных районах. Кроме того, как правило, сельское население живет в более бедных условиях, чем городское, что приводит к ухудшению здоровья и снижению производительности труда [21].

Переходя к вопросу освящения современных проблем организации медицинской помощи сельскому населению России,

необходимо отметить, что сельскому здравоохранению нашей страны свойственны специфические характеристики, требующие определённых подходов в модернизации. В селах социально-экономические условия жизни жителей хуже, чем городских. По сравнению с горожанами уровень жизни, общая и санитарная культура, уровень медицинской активности у сельских жителей значительно ниже. Сельские жители в полтора раза реже городских посещают амбулаторные учреждения, а госпитализируются лишь при неотложных проблемах здоровья, отказываясь от плановой госпитализации из-за трудностей бытового характера (уход за детьми, наличие подворья, сезон сельскохозяйственных работ и пр.).

Учитывая сложный характер современных проблем организации медицинской помощи сельскому населению России и тенденции к увеличению их масштабов, считаем необходимым особое внимание в данной работе уделить изучению мнений отечественных ученых по данному вопросу. Как показал анализ научных публикаций, все ученые возникающие современные проблемы организации медицинской помощи сельскому населению России связывают с так называемыми особенностями сельского здравоохранения. Различия мнений авторов научных публикаций заключаются только лишь в формулировании и обозначении этих самых особенностей. Так, например, И.Ю. Юрова к особенностям организации медицинской помощи жителям сельской местности, обусловленным спецификой сельского труда и быта, относит ориентацию времени амбулаторного приема на сезонность сельскохозяйственных работ. В результате медицинский персонал, работающий в сельской местности, оказывается загруженным сверх нормы в период межсезонья сельскохозяйственных работ, а жители сельских территорий, откладывая свой визит к врачу на данный период, могут оказаться в зоне риска по некоторым заболеваниям в силу упущенного на диагностику и лечение заболеваний времени [3].

Также определённые сложности при оказании первичной медицинской помощи сельскому населению И.Ю. Юрова связывает с приемом фельдшера в отсутствие врача, то есть лиц различных по квалификации. Этот факт приводит к неправильной диагностике заболеваний и, соответственно, назначению непра-

вильных схем лечения или к не назначению никакого лечения вообще. Кроме того, следующим проблемным фактором организации оказания медицинской помощи на селе, по мнению И.Ю. Юровой, является обслуживание вызовов на дом врачом лишь в селе, где расположена участковая больница; в то время как вызовы на дом в другие населенные пункты сельского врачебного участка обслуживает фельдшер. При этом риск здоровья сельского населения определенным образом увеличивается также с предоставленным правом во время дежурства врача в стационаре пребывания дома и обязательной информацией персонала о своем местонахождении на случай оказания неотложной помощи. Это увеличивает время оказания экстренной помощи больным как раз на тот период времени, который будет необходим врачу для перемещения из дома в стационар [3].

Мнения ученых Л.В. Шамановой и Т.П. Маслаускене относительно особенностей сельского здравоохранения отличаются от рассмотренных выше. По их мнению, в качестве основных факторов, создающих проблемы организации медицинской помощи сельскому населению России в первую очередь необходимо отнести неравномерный характер расселения сельских жителей и сопряженные с ним дефицит санитарного транспорта, неудовлетворительное состояние транспортных коммуникаций и большой радиус обслуживания, а также преобладание среди сельских жителей пенсионеров. Все это отражается в повышенной нагрузке на медицинский персонал сельских территорий, который вынужден большую часть времени проводить в дороге от одного пациента к другому, а учитывая возрастную категорию пациентов, число посещений врачей со временем сокращаться не будет. Кроме того, учитывая возраст пациентов сельской местности, с целью повышения качества оказания медицинской помощи возникает острая необходимость оказания консультаций узкоспециализированными специалистами медиками – геронтологами. А по данным статистики, эти специалисты ведут прием только в крупных клиниках крупных городов. Кроме как парадоксом назвать данную ситуацию никак больше нельзя. Добавляют проблем при оказании медицинской помощи сельскому населению, по мнению Л.В. Шамановой и Т.П. Маслаускене, и наблюдающийся повсеместно дефицит врачей, ока-

зывающих первичную медико-санитарную помощь, и слабая лечебно-диагностическая база сельских медицинских пунктов, и низкая их материально-техническая оснащенность; и невысокий уровень развития информационных технологий в сельской местности [2].

В качестве тревожащей всех ученых тенденции, негативно отражающейся на организации медицинской помощи сельскому населению, отмечается продолжающийся процесс измельчания сельских поселений. На качество медицинской помощи значительно влияет наличие кадров, их количество, качество и подготовка. Особенно это ощущается в сельской местности. Низкая зарплата, отсутствие перспектив – все это делает работу в селе малопривлекательной для специалистов. Таким образом, давно стала заметна такая закономерность – чем дальше находится населенный пункт, тем ниже возможность оказания медицинской помощи.

Сейчас сельское население составляет 26 % населения страны или 37,2 млн. человек. В четверти субъектов Российской Федерации сельские жители составляют 40 % населения [4].

Справедливости ради необходимо отметить, что правительство Российской Федерации отмечало и признавало важность проблем организации и оказания квалифицированной медицинской помощи сельскому населению. За последние десятилетия реализован национальный проект «Здоровье» (стартовал в 2005 г.), программа модернизации здравоохранения (2012 г.), долгосрочные региональные программы развития здравоохранения (до 2015 г.), Федеральная программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 гг. и до 2020 г.». Но результатом этих преобразований, проводившихся весь этот период времени под лозунгом оптимизации системы здравоохранения, стали очень печальные данные. Так, по официальным данным проведенных опросов граждан РФ, в 2019 году только 38,4 % респондентов нашей страны оказались довольны качеством медицинского обслуживания. По данным анкетирования, проведенного А.А. Калининской и Л.М. Маликовой, сегодня врачебная помощь территориально доступна только 49 % селян, для 40 % – труднодоступна, 9 % – практически недоступна (2 % респондентов не смогли ответить на вопрос). Результаты этих ис-

следований свидетельствуют о низком уровне доступности медицинской помощи, что обуславливает плохое состояние здоровья сельского населения и стойкую тенденцию к его ухудшению [1].

Более того, как было отмечено в ответах, за указанный период времени значительно сократилось количество обращений граждан в государственные медицинские организации. И вызвано это было далеко не улучшением их состояния здоровья, а переориентацией на услуги негосударственных частных медицинских клиник. Таким образом, данная ситуация продемонстрировала нам в действии законы рыночной экономики – потребители перешли в сектор оказания медицинских услуг с наименьшими для себя последствиями и наибольшим удовлетворением потребности в данной услуге. Да и мы каждый на себе можем отметить уже сформировавшееся устойчивое мнение, что быстрее и эффективнее получить консультацию любого узко квалифицированного медицинского специалиста в коммерческом режиме, чем ждать даты записи к такому же сотруднику государственного учреждения системы здравоохранения. А если необходимость такой консультации возникает у сельского жителя, то стоимость транспортных расходов и временные затраты с еще большей степенью перевешивают в пользу оказания медицинских услуг коммерческими организациями. Таким образом, получается, что все реформы, проводимые с 2005 года в рамках осуществления национального проекта «Здоровье», оставили гораздо больше недоумений и вопросов, чем ответов.

Для того, чтобы правильно понимать и оценивать ситуацию в вопросе организации оказания медицинской помощи сельскому населению, сложившуюся к настоящему моменту времени, необходимо знать всю ситуацию с медицинским обслуживанием в стране. Далее проанализируем изменение численности медицинских кадров по стране в динамике.

Таблица 1

Численность врачей в РФ в 2004-2019 гг. (составлено автором по данным Росстат) [4].

Годы	Численность врачей всех специальностей в **государственных** медицинских организациях на конец года	Численность врачей всех специальностей в **негосуд**арственных медицинских организациях на конец года	Всего
2004 г.	688 221	-	688 221
2005 г.	690 286	-	690 286
2006 г.	702 167	-	702 167
2007 г.	707 318	-	707 318
2008 г.	703 849	-	703 849
2009 г.	711 271	-	711 271
2010 г.	715 801	-	715 801
2011 г.	732 825	-	732 825
2012 г.	703 220	-	703 220
2013 г.	702 577	-	702 577
2014 г.	709 397	-	709 397
2015 г.	673 040		673 040
2016 г.	588 361	67 628	680 916
2017 г.	589 468	79 382	697 088
2018 г.	592 421	83 929	703 748
2019 г.	595 586	86 577	714 630

Как можно заметить по данным таблицы 1, на момент начала реформ системы здравоохранения в России численность медицинских кадров составляла 688.221 человек. В период 2006-2011 гг. этот показатель увеличивался незначительно с различной степенью интенсивности до уровня 732.825 человек в 2011 году. То есть за 6 лет численность всех врачей всех квалификаций в РФ увеличилась на 44.604 человека, что составило 6,5%. Более того, дальнейший ход осуществленных реформ в сфере здравоохранения привел к значительному ухудшению ситуации, о чем свидетельствует снижение показателя численности врачей начиная с 2011 года по 2016 год с 732.825 до 680.916 человек соответственно (что составило 51 909 человек и 7%). А за 13 лет реформ, направленных на оптимизацию системы здравоохранения, показатель численности врачей не то, чтобы не увеличился,

а снизился как в числовом, так и в процентном соотношении с 688.221 в 2004 г до 680.916 в 2016 году (на 7305 человек что составило 1%). Таким образом, вся система здравоохранения сделала большой, по нашему мнению, шаг назад, поскольку снижение численности врачей всех квалификаций характеризует, во-первых, несостоятельность осуществлённых реформ, и, во-вторых, не способствует построению социально ориентированной экономике в стране с увеличением темпов экономического развития; в-третьих, не отвечает главной цели реформ – повышение доступности и качества получения квалифицированной медицинской помощи [4].

Кроме того, по данным таблицы 1, с 2016 года начинается отток численности врачей всех квалификаций в коммерческую структуру занятости. Причем динамика увеличения численности врачей всех специальностей в негосударственных медицинских организациях имеет тенденцию к постоянному значительному увеличению: 67.628 человек в 2016 г., 79 382 – в 2017 г., 83 929 – в 2018 г. и 86 577 – в 2019 году. Таким образом, увеличение рассматриваемого показателя за период 2016-2019 гг. составило 18 949 человек или 28%. В то же время изменение численности врачей всех специальностей в государственных медицинских организациях в тот же самый период времени имеет тенденцию к очень незначительному увеличению: 588 361 человек – в 2016 г., 589 468 – в 2017 г., 592 421 – в 2018 г. и 595 586 – в 2019 г. Увеличение численности врачей всех специальностей в государственных медицинских организациях в общем итоге в период 2016-2019 гг. составило 7225 человек или 1, 2%. Таким образом, за весь рассматриваемый период, а именно с 2004-2019 гг. произошло абсолютное сокращение численности врачей всех специальностей в государственных медицинских организациях с показателя 688 221 человек в 2004 году до показателя 595 586 человек в 2019 году соответственно. Общее сокращение показателя численности врачей всех специальностей в государственных медицинских организациях в период с 2004-2019 гг. составило 92635 человек или 13,5% [5].

Таким образом, учитывая тот факт, что в сельской местности медицинские учреждения представлены только государственными организациями, можно смело утверждать, что ре-

форма системы здравоохранения в России привела к сокращению численности врачей и снижению доступности и качества оказания медицинской помощи в большей степени для сельского населения, соответственно. Поскольку зачастую из-за невозможности посещения коммерческих медицинских организаций сельскими жителями по причинам низких уровней доходов и ценовой недоступности таких услуг, а также по причинам транспортного характера (отсутствие возможности или большая удаленность городского центра от места проживания) бесплатные медицинские услуги также оказываются для сельских жителей не в зоне доступности по указанным в работе выше причинам.

Далее хотелось бы отметить, что работа со статистическими данными, характеризующими уровень здравоохранения в стране, показала следующую ситуацию. Большинство существенных показателей, как то обеспеченность врачами на 10.000 населения на конец года, мощность амбулаторно-поликлинических учреждений, обеспеченность больничными койками на 10.000 населения и ряд других, либо являются недоступными, либо представлены только показателя на один год (как правило утратившим актуальность и не позволяющим сделать соответствующие выводы). Следствия представления таких статистических данным нами выявлены не были.

Анализ международного и отечественного опыта показывает, что организация медицинской помощи сельскому населению должна реализовываться в рамках комплексных программ, которые должны учитывать риски со стороны внешней среды, особенности развития региона и стратегические направления административных реформ. Формирование и реализация совместных, федеральных и региональных программ требуют соблюдения единства в решении проблем. При этом планирование коечной мощности медицинских организаций вне пределов крупных городов не учитывает особенностей расселения на определенной территории, поло-возрастного состава населения, особенностей в структуре заболеваемости, этапности при организации медицинской помощи, что порождает структурные диспропорции, влияющие на ее доступность для населения и качество [2].

В настоящей работе хочется подчеркнуть, что решение проблем организации и предоставления качественной медицинской

помощи сельскому населению имеют, на наш взгляд, далеко идущие корни. И гарантией их искоренения является решение задач обеспечения комплексного развития сельских территорий, активизации человеческого фактора и экономического роста; улучшения жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов; комплексного обустройства населенных пунктов, расположенных в сельской местности, объектами социальной и инженерной инфраструктуры, в том числе развитие сети общеобразовательных учреждений, сети фельдшерско-акушерских пунктов и/или офисов врача общей практики, сети плоскостных спортивных сооружений, газификации и водоснабжения; грантовую поддержку местных инициатив граждан, проживающих в сельской местности [1].

До настоящего времени недостаточно изучен объем и качество амбулаторно-поликлинической помощи сельскому населению на всех этапах ее оказания, состояние здоровья, качество диспансеризации сельского населения; объем и качество медицинской помощи на дому; качество доврачебной медицинской помощи; особенности организации скорой медицинской помощи сельскому населению. Необходимо разработать и обосновать новые организационные формы медицинской помощи сельскому населению в современных социально-экономических условиях.

Проведенный анализ литературных данных о результатах проводимых исследований по проблеме доступности медицинской помощи сельскому населению позволяет сделать следующие выводы:

– проблема доступности медицинской помощи сельскому населению в последнее десятилетие обострилась;

– существует две группы основных факторов, влияющих на доступность медицинской помощи населению: одна группа факторов связана с особенностями расселения на определенной территории, транспортной доступностью, особенностями сельского быта, другая – с особенностями организации медицинской помощи, обусловленными указанными факторами, недостаточным ресурсным обеспечением организаций здравоохранения;

– реализуемые в последнее десятилетие программы,

направленные на повышение доступности и качества медицинской помощи, не привели к значимому положительному результату.

Список использованных источников:

1. Бондаренко Л.В. Развитие сельских территорий России: оценки, мнения, ожидания // Социологические исследования. 2016;3:76-82.

2. Меньщикова В.И. К вопросу об оценке уровня социально-экономического развития региона // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 9 (31). С. 123-128.

3. Развитие перспективных форм организации и финансирования первичного звена здравоохранения региона в условиях модернизации российской экономики: монография / М.А. Степчук, Т.М. Пинкус, К.В. Павлов.Ижевск: Шелест, 2015. 356 с.

4. Юрова И.Ю., Андриянова Е.А., Федорова Л.М., Масляков В.В. Проблема здоровьесбережения сельского населения современного российского общества // Фундаментальные исследования. 2017. № 7-5. С. 1065-1069

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики https://rosstat.gov.ru Режим доступа: свободный.

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Пятова О.Ф.,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и статистики,
Самарский государственный аграрный университет, Россия
Шумилина Т.В.,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и статистики,
Самарский государственный аграрный университет, Россия

Аннотация. *В статье рассматривается понятие «бедность». Указывается, что в мировой практике прослеживаются три основные концепции определения бедности. Приведен пример использования различных методик оценки уровня бедности населения, как в России, так и в других странах – США, Японии и ЕС. Приведены статистические данные об уровне бедных в России и величинах прожиточного уровня, средней и минимальной заработной плате.*

Ключевые слова*: прожиточный минимум, абсолютная и относительная бедность, потребительская корзина.*

Переход к экономическим реформам в начале 90-х годов сопровождался усилением социальной напряженности, ухудшением условий жизни и ростом социально-экономической дифференциации населения. В условиях гиперинфляции, беспрецедентного роста безработицы и цен на все виды товаров и услуг, задержек выплат заработной платы и пенсий возникла необходимость определения уровня жизни населения для поддержки самых нуждающихся слоев населения. По характерным для того периода обычаям внимание было обращено на экономически развитые страны. Однако существующие в этих странах социальные стандарты уровня жизни населения не могли быть применены в России.

Цель исследования – изучить совокупность методов определение социальных стандартов и их трансформацию по мере развития экономики и российского общества.

Задачи исследования – представить такие методы, которые позволяют достичь объективной оценки уровня жизни населения.

Длительное время было не принято говорить о бедности населения. Нуждающихся в материальном и денежном плане корректно называли «малообеспеченные». Однако не решенные проблемы привели к фактическому обнищанию большей части населения. Встал вопрос о разработке социальных стандартов и введение в обращение понятие «бедность населения».

Понятие «бедность» трактуется по-разному в зависимости от целей его использования. Существуют «узкая» и «широкая» трактовки понятия бедность. Бедность в «узком» ее понимании является результатом действия нескольких групп факторов, в частности, демографических – возраст, состояние здоровья, состав и размер семьи, экономических – уровень доходов и потребления и др.

В «широком» смысле этого слова бедность рассматривается как следствие трудовых процессов и структуры рынка труда, уровнем развития производства и производительности труда.

Бедные – это те, кто не имеет достаточно средств, либо уровень потребления которых недостаточен для того, чтобы поместить их выше какого-то соответствующего минимального порога. Бедность также может быть привязана к определенному типу потребления, например, у людей может не быть дома, либо продовольствия, либо должного состояния здоровья.

Самый широкий подход к благосостоянию (и бедности) акцентируется на возможности человека функционировать в обществе. Часто, бедные не имеют ключевых возможностей [1].

Как определять черту бедности, зависит от методики.

В мировой практике четко прослеживаются три основные концепции определения бедности: абсолютная, относительная и субъективная.

Абсолютная бедность – это неспособность обеспечить себе доход, достаточный для удовлетворения основных человеческих потребностей, например в питании, одежде и жилье [2].

Абсолютная концепция исторически предшествует всем остальным, выявляет черту бедности посредством формирования минимальной потребительской корзины. Абсолютная концепция бедности предполагает определение абсолютной величины средств, которая является порогом, за которым «распола-

гается» бедность. При этом понятие «абсолютный» толкуется неоднозначно.

Для измерения бедности Росстат использует концепцию абсолютной бедности, когда доходы населения соотносятся с установленной чертой бедности – прожиточным минимумом. Методика расчета указанного показателя менялась несколько раз. До 2000 г. его величина представляла собой «стоимостную оценку натурального набора продуктов питания, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности, а также расходы на непродовольственные товары и услуги, налоги и обязательные платежи, исходя из доли затрат на эти цели у низкодоходных групп населения» [3].

С 2000 года величина прожиточного минимума определяется в соответствии с Федеральным законом от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации». В данном документе величина прожиточного минимума представляет собой «стоимостную оценку потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы». Потребительская корзина включает минимальные наборы продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности [7].

На первый взгляд и в России, и в США бедность измеряется одинаково. Рассчитывается стоимость набора товаров, без которых невозможно прожить, и сравнивают с душевым доходом семьи. В США прожиточный минимум составляет свыше 1000 долларов, в РФ - (во втором квартале 2020 года – 11468 руб.) [4].

Чтобы оказаться в группе бедных, в США необходимо расходовать на питание больше 30% дохода, в России – свыше 50%. Но главное отличие заключается в подходе к определению необходимых расходов. В США в необходимое включают Интернет, компьютер, мобильный телефон и множество других благ. Прожиточный минимум дифференцирован для различных типов семей в зависимости от количества детей и пенсионеров. Своя программа социальной поддержки предлагается каждой группе.

В мировой практике своеобразным индикатором материального благосостояния населения принято считать структуру потребительских расходов. Жизнеобеспечение семьи лучше, когда ниже доля расходов на питание, а доля расходов на непродо-

вольственные товары и особенно услуги относительно выше.

В Японии, например, уровень жизни классифицируется в зависимости от доли расходов семьи на питание следующим образом. Выделяется семь ступеней уровня жизни:

- если расходы на питание составляют свыше 50 %, то такая ситуация характеризуется как существование на грани голода;
- до 45 % – существование, позволяющее сохранять физическое здоровье;
- до 40 % – малоутешительное существование;
- до 35 % – удовлетворительное существование;
- до 30 % – более или менее спокойное существование;
- до 25 % – это средний уровень жизни;
- до 20 % – высокий уровень жизни.

Рост жизненных стандартов и расширение круга услуг, доступных для бедных слоев населения, возникающие при этом сложности исчисления минимальной потребительской корзины, привели к ослаблению значимости абсолютного и переходу к относительному подходу в определении и измерении бедности.

В этом случае показатели благосостояния соотносят с уровнем материальной обеспеченности, преобладающим в той или иной стране, а не с минимальными потребностями.

В ЕС оценивают то, что люди не могут позволить себе при нехватке ресурсов. Это оплачивать непредвиденные расходы, выезжать в недельный отпуск, возможность взять кредиты. Если человек лишен хотя бы 4 таких возможностей, он может рассчитывать на пособие.

Отталкиваясь от данного показателя большинство стран определили для себя национальную черту бедности, которая, как правило, находится около значения определенной пропорции (обычно 50-60 процентов) медианного (а не среднего) дохода. Например, в 2012 году правительство США установило черту бедности на уровне 23 050 долларов годового дохода для семьи из четырех человек [2].

Очевидно, что границы абсолютной и относительной бедности не совпадают. Может быть ликвидирована абсолютная бедность, но относительная сохранится даже в том случае, если стандарты жизни всех слоев общества повысятся. Вполне воз-

можно, что в стране, если она достаточно богата, не будет абсолютной бедности, даже если в ней очень высок уровень неравенства. Однако в такой стране уровень относительной бедности будет высоким.

Количество бедных в России может исчисляться совершенно разными числами в соответствии с разными стандартами. Официально за порог бедности принимается величина прожиточного минимума. Семья считается бедной, если в среднем на одного члена семьи доход составляет меньше величины прожиточного минимума. В 2020 г. он составил 12130 рублей.

Доход меньше половины прожиточного минимума получает 1,9% россиян. В 17 субъектах РФ количество бедных людей не превышает 10% [5].

Возраст среднестатистического бедняка в нашей стране составляет 46-48 лет. Образование среднее, незаконченное высшее или неполное среднее. В разные периоды своей жизни такой человек занимается низкооплачиваемым трудом, не требующим специальных знаний. В 2012 году статистиками было зафиксировано минимальное количество бедных в целом по стране. В этот период ниже черты бедности пребывали 10,8% россиян [6].

Уровень бедности (численность и доля населения с доходами ниже прожиточного минимума) определяется на основе выборочных обследований бюджетов домохозяйств. Они проводятся каждый квартал и охватывают 48,5 тыс. домохозяйств [4].

До сих пор определяли бедность, абсолютную или относительную, только с точки зрения доходов, но можно говорить о том, что называется многомерной бедностью. Это понятие отражает тот факт, что некоторые люди имеют достаточно средств, чтобы только нормально питаться и одеваться, но могут не иметь или иметь мало доступа к образованию и здравоохранению. Нет единого мнения, что должно быть включено в эту меру, но она, естественно, увеличивает число людей, живущих в бедности [2].

Ключевым источником формирования денежных доходов населения является заработная плата. Кроме этого учитываются данные о выплатах социального характера наемным работникам, доходов от предпринимательской деятельности и от собственности, социальных выплат в виде пенсий, пособий, стипен-

дий и иных мер социальной поддержки. Совокупная оценка денежных доходов населения включает дооценку объемов денежных доходов, образуемых в неформальном секторе экономики [7].

В России основным источник доходов– заработная плата. В 2020 г. она составляла 63% в доходах. Заработная плата имеет три показателя – средняя по стране (региону), модальная (самая распространенная величина заработной платы) и медианная, некая условная граница, которая делит население ровно пополам: половина работников получает меньше этой величины, половина больше.

В 2019 г. средняя заработная плата в России составляла 41,5 тыс. руб. в месяц после уплаты налога. Это 3,42 минимальных размера оплаты труда. Для сравнения в Самарской области среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в 2019 году составила 36431 рублей. То есть в отдельных регионах страны показатель ниже общероссийского уровня. Такой заработной платы достаточно на очень скромное существование семьи с двумя детьми.

Медианная заработная плата после уплаты налога составляла 29,9 тыс. руб. При такой величине можно прокормить только детей. Модальная заработная плата после уплаты налога составляла 20,5 тыс. руб. Такую заработную плату получает 70% работающих.

Сравнение номинальных заработных плат в России и других странах, на которые принято равняться, некорректно. Везде разные налоги, разный уровень цен, и на одну и туже заработную плату можно купить разный набор благ. Для более точного сравнения экономисты пересчитывают зарплаты в доллары с учетом покупательной способности национальной валюты.

В настоящий момент международная (абсолютная) черта бедности установлена на уровне паритета покупательной способности, равного 1,25 доллара в день. Считается, что ниже этой черты люди получают настолько низкий доход, что не в состоянии достигнуть критического минимума даже в питании. В переводе на годовой доход паритет покупательной способности составляет 456 долларов.

С 1 января 2021 года минимальный размер оплаты труда приравняют к 42% медианного размера заработной платы населения.

Как измениться численность бедных, покажет время.

Бедность остается главной жизненной проблемой, вызывающей постоянное беспокойство, тревогу, недовольство властью со стороны населения. Чтобы повысить величину заработной платы в России и тем самым уменьшить число бедных, есть исторически выверенный способ – защита своих прав и интересов путем консолидации и объединения в профессиональные союзы.

Список использованных источников:

1. Азаведо Ж.П. Измерение бедности от шума к сигналу [Электронный ресурс]. – URL: https://www.vsemirnyjbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/central-asia/TJ-Poverty-Measurement-Media-Training-ru.pdf

2. Как устроена экономика / Х. Чанг – «Манн, Иванов и Фербер (МИФ)», 2014. – URL: – https://knigindom.ru/writer/hadzhun-chang/

3. Методические рекомендации Министерства труда Российской Федерации от 10.11.1992 г. [Электронный ресурс]. – URL: – https://base.garant.ru/12114004/

4. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт// URL: – https://rosstat.gov.ru/

5. Статистика уровня бедности в России по регионам в 2020 году [Электронный ресурс]. – URL: https://bankiclub.ru/novosti/statistika-urovnya-bednosti-v-rossii-po-regionam-v-2020-godu/

6. Уровень бедности в России [Электронный ресурс]. – URL: https://visasam.ru/russia/goroda/bednost-v-rossii.html

7. Росстат зафиксировал рост бедности на пике пандемии [Электронный ресурс]. – URL: – https://www.rbc.ru/economics/18/09/2020/5f64ba649a794707f1dd59d1

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 1998 г.,2008 г., 2020 г. НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СТРУКТУРЫ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Сысоева М.С.,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и налогового контроля, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Махонина И.Н.,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и налогового контроля, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В статье представлен обзор влияния экономического кризиса 1998г., 2008г., 2020г. на предпринимательские структуры; рассмотрены особенности и отличия экономических кризисов; причины возникновения, а также меры по выходу из кризиса.*

Ключевые слова: *экономический кризис, предпринимательские структуры, пандемия.*

Каждая страна в своем движении вперед сталкивается с кризисами в различных сферах хозяйства. Однако все они оказывают непосредственное влияние на экономику.

На современном этапе с начала девяностых годов можно выделить кризисы 1998 года, 2008 года и 2020 годов.

Особенную роль в истории России сыграл кризис 1998 года. Непродуманная внешняя политика, осуществляемая государством в середине 1990-х годов привела к тяжелой экономической ситуации.

Особенностью того периода было проведение жёсткой денежной политики, которая характеризовалась высокой инфляцией, которую пытались сдерживать завышенным курсом рубля по отношению к доллару и прекращение финансирования бюджета за счёт эмиссии. В противовес этому была слишком мягкая бюджетная политика, основанная на раздувании бюджета.

Россия – сырьевая страна и уменьшение цены в мире на данные виды ресурсов, Восточно – азиатский кризис явились дополнительным фактором кризиса 1998 года.

Ситуация была не стабильная. Несмотря на то, что прези-

дент Российской Федерации Ельцин Б.Н. 14 августа 1998 года заявлял, что девальвации не будет, что ситуации контролируется, но уже 17 августа 1998 года объявляется фактически дефолт на долговые обязательства государства.

Центральный Банк Российской Федерации прекратил искусственно поддерживать стабильный курс рубля по отношению к доллару, что привело к его падению с 6 рублей за доллар до 21 рубля.

На фоне постоянного повышения реальных ставок налогов и одновременном снижения объемов их собираемости около 40 % предприятий стало уходить в теневую экономику. Отток капитала за границу достигал 10-12 млрд. долларов ежегодно[5,с.218].

Многие предпринимательские структуры обанкротились, что привело к потере бизнеса и долгам. Население в целом оказались в жесточайшей ситуации нестабильности, так как многие банки обанкротились и соответственно вкладчики потеряли свои вклады, в одну ночь население потеряло свои накопления из-за их девальвации, цены стремительно росли (рисунок 1), безработица увеличивалась, уровень жизни сильно упал.

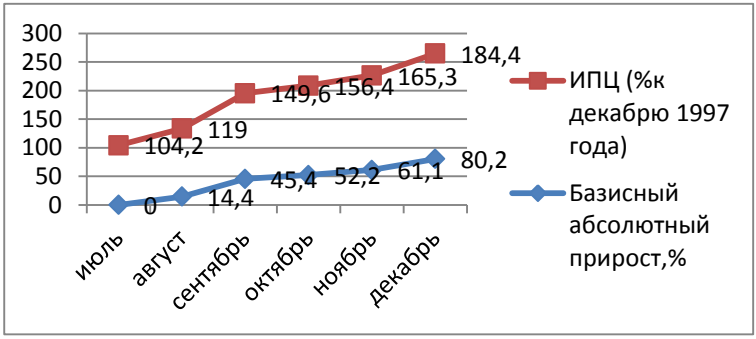


Рисунок 1 – Изменение индекса потребительских цен в июле-декабре 1998г. в России

Доходы населения уменьшились в сентябре по сравнению с августом 1998 года на 31,1 %[3]. Помимо этого, работники финансового и бюджетного сектора попали под массовое сокращение рабочих мест, что привело к росту вынужденной безработи-

цы (в сентябре 1998 года статус безработного получили 233 тыс. человек, общая численность безработных достигла 8,39 млн. человек, т.е. 11,5 % от экономически активного населения)(рисунок 2).

В то же время эти события дали импульс последующему развитию экономики, изменениям в направлении политики правительства и Центрального банка. Экспортно-ориентированные компании получили дополнительные преимущества в конкуренции с компаниями внешнего рынка. Компании, производящие продукцию для внутреннего рынка, повысили свою конкурентоспособность из-за резкого роста цен на импортную продукцию.

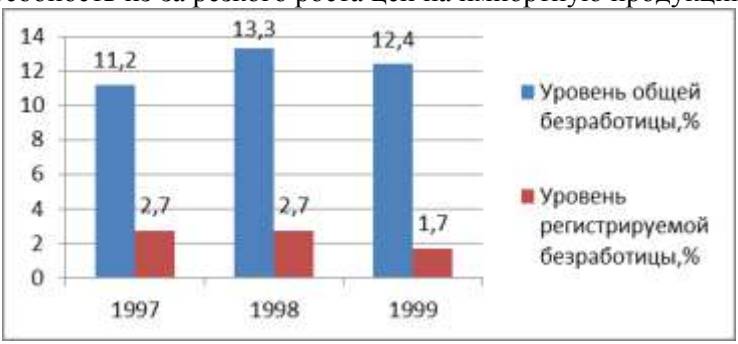


Рисунок 2 – Уровень безработицы в России в период 1997 - 1999гг., %

Экономический кризис 1998 года был непродолжителен и оказал положительное влияние на экономику.

Катализатором финансового мирового кризиса 2008 года явился ипотечный кризис в США. В последствии оказал влияние на все сферы и перерос во многих странах в экономический, социальный и политический.

Не исключением стала и Российская Федерация. Предпринимательские структуры лишились возможности получать иностранные кредиты по низким ставкам. Экспорт продукции также значительно сократился в 2009 году с 467581 милл.дол. США до 301667 милл.дол.США[3]. Как и в кризисе 1998 года существенную роль сыграло снижение цен на нефть со 150 долларов до 40 долларов за баррель (рисунок 3).

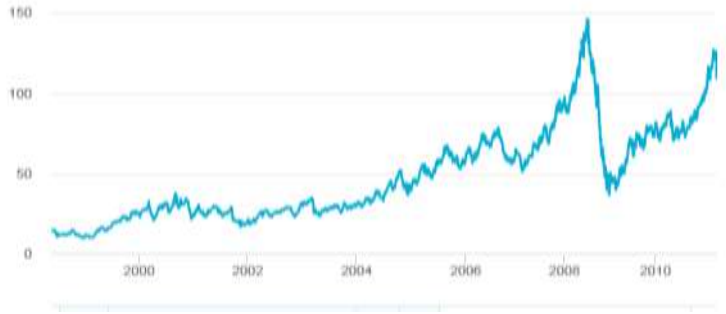


Рисунок 3 – Динамика изменения курса цен на нефть 1998-2010 гг.[2]

Основными мерами по стабилизации ситуации были связаны с принятием ФЗ «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации» от 14.10.2008 года; вступлением в силу поправки в статье 11 ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ»; использованием золотовалютных резервов на поддержание ликвидности банков; введение Правительством РФ плавной девальвации рубля, что также как и в 1998 году привело к снижению курса рубля по отношению к доллару; созданием Агентством по ипотечному жилищному кредитованию фонда помощи тем, кто не сможет из-за сокращения или резкого снижения доходов выплачивать кредиты по ипотеке; ряду предпринимательских структур была оказана финансовая помощь.

Начало экономического кризиса 2020 года связано с пандемией коронавирусной инфекции SARS-CoV-2, которая впервые была обнаружена в Китае в ноябре 2019 года. Когда смертельная опасность вируса стала очевидной, многие государства стали закрывать свои границы, а затем вводить тотальный локдаун.

В России в период с 30 марта по 11 мая были введены нерабочие дни, а также приняты ряд ограничений.

Суть кризиса заключается в некоторой последовательности событий. Из-за тотального локдауна предприятия не осуществляют свою деятельность, тем самым не имеют возможности оплачивать труд наёмного персонала. Фактически трудоспособное население не имеет возможности работать и получать де-

нежные средства. Тем самым падает потребительский спрос на товары и услуги.

Аналогичная ситуация складывается и в бизнесе: инвестиционные программы приостанавливаются, предприятия переходят режим ожидания, а производственно-логистическая цепочка разрушается. В результате кризис затронул большинство предприятий, как коммерческих, так и государственных. Ситуация осложняется еще и тем, что ряд отраслей вообще остаются не востребованными: транспорт, туристическая отрасль, текстильная промышленность.

Для борьбы с последствиями кризиса многие правительства и центральные банки запустили программы поддержки экономики. Однако экономика вошла в глубокую рецессию.

В условиях падения спроса на нефть из-за COVID-19 цены начали стремительно снижаться. Также причиной снижения явился геополитический фактор: Российская Федерация 6 марта 2020 года не поддержала новые условия по ограничению добычи углеводородов, в результате такого решения цены стремительно упали до 28 долларов за баррель(рисунок 4).

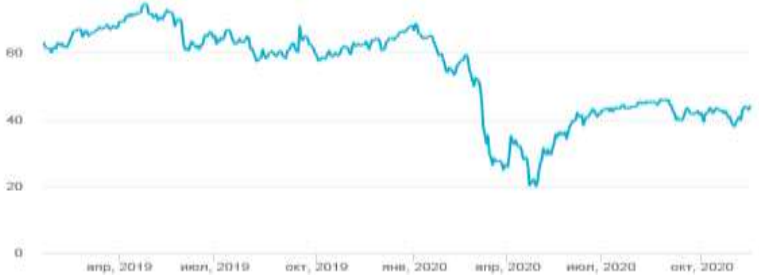


Рисунок 4 – Динамика изменения курса цен на нефть 2019-2020 гг.[2]

Как и в кризисе 1998 года, 2008 года российская валюта не выдержала и обесценилась к доллару (рисунок 5).

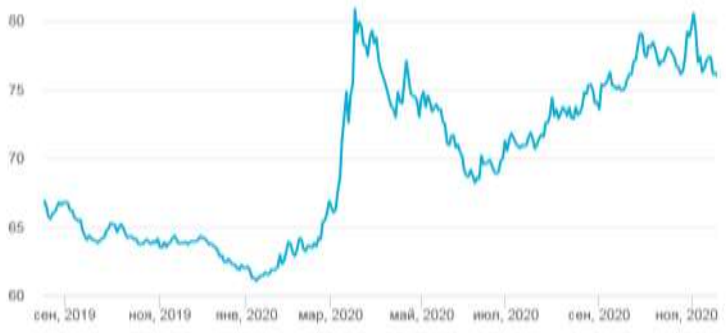


Рисунок 5 – Динамика изменения курса рубля по отношению к доллару 2019-2020гг. [2]

Президентом РФ Путиным В.В. во время обращения к населению страны 25 марта 2020 года для стабилизации ситуации были выдвинуты ряд предложений.

В связи с этим Правительство РФ выработало меры по поддержке экономики в условиях коронавирусной инфекции[1]. Их можно разделить на блоки: 1) население; 2) бизнес; 3) системные. Рассмотрим их подробнее в таблице 1.

Для России сравнения с предыдущими кризисами практически бесполезны. Дефолт 1998 года прошел под знаком полной свободы предпринимательства и сопровождался быстрым ростом цен на нефть. В нынешних условиях этот сценарий маловероятен: экономика во многом монополизирована госкорпорациями, а прогноз по нефти в 2020 году не превышает за баррель – значительно меньше, чем годом ранее.

Сравнение с 2008 годом также оказывается не слишком уместным. Цены на нефть накануне предыдущего кризиса были вдвое выше, чем в преддверии пандемии. Кроме того, в 2007 году рост ВВП составил 8,1%, тогда как в 2019 – всего 1,3%. Большинство экономистов сходится на том, что нынешний кризис для России будет более тяжелым, чем все предыдущие.

Таблица 1

Меры поддержки экономики в условиях коронавирусной инфекции

Объект меры	Предмет меры
Население	-Отмена справок для получения социальной поддержки гражданам -Выплата на детей от 3 до 7 лет -Дистанционная защита диссертаций - Выплата на детей от 3 до 16 лет - Выплаты на детей до 3 лет в апреле-июне - Повышение доступности соцподдержки - Потерявшим работу после 1 марта 2020 года - Дистанционная постановка на биржу труда - Продление пособия по безработице - Доплата медработникам - Продление пособий на детей - Увеличение пособия по безработице - Больничные не ниже МРОТ - Больничный для работающих граждан 65+ - Выплаты медикам, заболевшим COVID-19 - Выплаты сотрудникам соцучреждений - Выплата на детей до 16 лет - Выплаты волонтёрам - Дистанционная экспертиза по инвалидности - Переобучение безработных -продажа лекарств онлайн -продление инвалидности -продление компенсации за проезд - Продление срока действия паспортов и прав - Продление субсидий на оплату ЖКУ - Распоряжение маткапиталом онлайн - Увеличение пособия по уходу за ребёнком до 1,5 лет - Экспертиза утраты профтрудоспособности - Смягчение миграционного законодательства - Больничный для вернувшихся из-за границы
Бизнес	- Поддержка предприятий народных художественных промыслов - Поддержка частных цирков и зоопарков - Субсидии для производителей электроники

	- Субсидии на профилактику COVID-19 -Субсидии аэропортам -Субсидии для самозанятых граждан -Кредиты на поддержку занятости -Субсидии предпринимателям -Беспроцентные кредиты на зарплату -Отсрочка по аренде -Кредитные каникулы для граждан -Льготное кредитование - Льготные кредиты для агроэкспортёров -Кредитные каникулы -Кредиты на оборотные средства -Льготная ипотека -Дистанционные финансовые услуги -Докапитализация государственных МФО - Льготные займы на выпуск медтоваров - Мораторий на банкротство (пострадавшие отрасли) - Мораторий на банкротство (системообразующие) - Мораторий на штрафные санкции по госконтрактам -Обеспечение капитала - Отмена санкций по отдельным госконтрактам автопрома - Поддержка российских автопроизводителей - Пролонгация и отсрочка выплат по кредитам аграриев - Реструктуризация льготных инвестиционных кредитов аграриев - Реструктуризация льготных краткосрочных кредитов аграриев - Смягчение правил для финансовых организаций -Снижение нагрузки на АО - Субсидии на сертификацию товаров экспортеров - Дистанционное открытие счета ИП и юридическим лицам - Дистанционное открытие счета физическим лицам -Обеспечение ликвидности -Ограничение на выплату дивидендов -Поддержка кооперативов -Поддержка рынка коллективных инвестиций -Поддержка страхового рынка - Снижение требований по госконтрактам

	-Субсидии банкам на кредиты
Системные	- Упрощённая регистрация лекарств и медтоваров - Льготная пошлина на медтовары - Обеспечение бесплатными лекарствами -Перепрофилирование больниц -Поддержка медлабораторий -Приобретение медицинской продукции - Субсидии регионам на меры по борьбе с COVID-19 -Тест-системы и вакцины -Льготная пошлина на отдельные товары - Льготы по уплате НДС на медтовары - Мораторий на взыскания с медорганизаций - Снятие барьеров для ввоза медтоваров

Список использованных источников:

1. http://government.ru / – Официальный сайт Правительства РФ

2. https://yandex.ru/news/quotes/1006.html- Официальный сайт поисковой системы и интернет-портал

3. https://rosstat.gov.ru – Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики

4. Сержжо А. Росси. Российская экономика в первые 9 месяцев 1999 года // impresa italia. – 1999 – №5 – с. 7.

5. Щелочкова А.Д. Глобальный экономический кризис 1998 года и его последствия. – Проблемы и перспективы экономических отношений в постиндустриальном обществе: сборник статей международной научно-практической конференции (1 декабря 2017 г., г. Самара). в 2 ч. ч.2/ – Уфа: Аэтерна, 2017. – с.215-224

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ СТРАНЫ

Тимохина Е.В.,
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и экономического анализа,
Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина, Россия

***Аннотация**. Статья посвящена вопросам повышения уровня финансовой грамотности населения на уровне государственной политики. Рассмотрены проводимые работы по данному направлению в различных возрастных целевых группах.*

***Ключевые слова:** финансовая грамотность, финансовое образование, финансовых знаний, навыки, установки.*

На современном этапе развития экономики финансовый аспект затрагивает практически все сферы жизнедеятельности человека. Поэтому вопросы финансовой грамотности населения приобретают все большую актуальность, так как недостаток основных знаний и навыков в финансовой сфере влечет за собой возникновение трудностей различного характера в принятии правильных решений гражданами, направленных на поддержание своего финансового благополучия, что вызывает неблагоприятные последствия, как для единичного потребителя финансовых услуг, так и для государства в целом.

Так, низкий уровень финансовой грамотности населения на микроэкономическом уровне влечет за собой увеличение количества финансовых махинаций, закредитованность населения, нерациональное использование личных финансов.

На макроуровне экономические последствия финансовой безграмотности проявляются в сдерживании темпов роста процессов, происходящих на финансовых рынках, утрате доверительного отношения к финансовым институтам и государственной политике по их регулированию, влечет за собой возникновение сверх нагрузки на бюджеты различных уровней, приводит к замедлению темпов экономического роста.

В условиях финансово-экономических кризисов, например,

таких как кризис, вызванный последствиями пандемии COVID-19, значимость подкованности в финансовой сфере для большинства граждан еще больше возрастает. Особенно явно обозначилась необходимость знаний в таких ключевых вопросах, как правила формирования подушки финансовой безопасности, варианты оценки экономических рисков от потребления финансовых услуг, способы планирования расходов и рационального использования доходов, признаки финансового мошенничества.

Таким образом, финансовая грамотность – это жизненно важная компетенция в XXI веке. Поэтому разработка и внедрение проектов, направленных на повышение финансовой грамотности различных категорий населения, становится частью долгосрочной государственной политики страны. Причем обеспечить формирование основ финансовой грамотности необходимо для граждан всех возрастных категорий. Так как, например, пенсионерам такие знания нужны, чтобы рационально использовать имеющиеся накопления, не попав в ловушку финансовых мошенников, научиться пользоваться современными финансовыми инструментами и технологиями, которые помогут им сэкономить время и усилия. Людям средних лет более глубокие финансовые знания дадут возможность сформировать оптимальные стратегии для обеспечения накоплений на будущее, позволят продуктивно управлять имеющимися финансовыми ресурсами. Молодое поколение, приобретая элементарные знания о финансах, заложит крепкий фундамент для развития в будущем навыков управления доходами и расходами, что позволит решить проблемы финансирования образования и покупки жилья [5].

Особое внимание при распространении финансовой грамоты следует уделять такой целевой группе, как дети и учащаяся молодежь. Необходимость формирования финансовых компетенций у данной возрастной категории связана с недостаточным уровнем знаний молодого поколения в вопросах, касающихся финансовой сферы, о чем говорят результаты целого ряда исследований, проведенных в разных странах. При этом те, кто сейчас являются детьми, в будущем станут полноценными участниками на финансовом рынке. Также стоит отметить, что современные тенденции взаимоотношений детей и финансовых инструментов требуют от них определенного уровня финансо-

вой грамотности. К тому же дети могут стать проводником знаний в финансовых вопросах для своих родителей. Это и объясняет целесообразность обучения финансовой грамотности с раннего возраста на начальных ступенях образовательной системы.

Система современного российского образования такова, что ее программы охватывают практически все сферы жизни общества, что должно обеспечивать качественную подготовку школьников к взрослой жизни. Главная цель в решении проблемы формирования финансовой грамотности – найти наиболее приемлемый способ интеграции основ финансового образования в устоявшуюся образовательную программу.

Первые шаги в этом направлении были сделаны еще в 2011 г., когда начал свою реализацию Проект Минфина «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» [4], целью которого является «повышение финансовой грамотности российских граждан, содействие формированию у населения разумного финансового поведения, ответственного отношения к личным финансам, навыков управления личным и семейным бюджетом» [3]. Положения Проекта предполагают в том числе включение вопросов финансовой грамотности в школьное образование. То есть целевой аудиторией проекта являются: взрослое население, школьники, студенты и молодежь.

В рамках указанного Проекта выпущено достаточно большое количество учебно-методических комплексов по финансовой грамотности для школы со 2-го по 11-й класс. Каждый УМК состоит из методических рекомендаций для учителей, материалов для учащихся и родителей, а также дополнительных образовательных программ. Созданные учебные пособия не имеют аналогов в мировой практике образования. Также на базе федеральных и региональных методических центров действуют программы профессиональной переподготовки и повышения квалификации методистов, тьюторов, учителей. Таким образом, для активного внедрения тематики финансовой грамотности в образовательный процесс созданы все условия от кадрового потенциала до методической базы.

Обучение финансовой грамотности в российских школах предусмотрено в нескольких форматах. Новый блок знаний по

данной теме интегрируется в такие предметы, как история, информатика, обществознание, математика, ОБЖ, литература, экономика, право, иностранный язык и география.

В рамках ОБЖ учитель может донести до учащихся информацию, например, о способах определения фальшивых купюр, об основных видах финансового мошенничества и вариантах защиты от него, то есть на этих уроках школьники получат элементарные знания по финансовой безопасности. В историческом аспекте финансовая грамотность может быть рассмотрена при изучении различных финансовых проблем и ситуаций, с которыми сталкивалось общество и государство на различных этапах своего развития. На уроках обществознания возможно осветить вопросы правовой ответственности за финансовые правонарушения, страхования. Включение элементов финансовой грамотности в учебные материалы по иностранному языку будет работать на расширение лексического запаса по теме финансов. На уроках литературы можно изучать финансовые ошибки и успехи литературных героев. Наиболее гармонично финансовые аспекты интегрируются в уроки математики. Например, с помощью математического аппарата можно рассчитать располагаемую зарплату, премию, налоги, семейный бюджет, доход по вкладу, реальную стоимость кредита. Полученные на подобных уроках знания и умения дети смогут в последующем применить в реальной жизни.

Такое включение отдельных блоков финансовых знаний позволяет реализовать принцип межпредметной интеграции финансовой грамотности.

Кроме того, Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» дает возможность школам по своему усмотрению делать выбор в пользу тех или иных курсов, факультативов и программ по организации внеурочной деятельности, что позволяет включать курсы финансовой грамотности, но за рамками обязательной программы. То есть часть образовательной программы дается в форме элективных курсов по финансовой грамотности. Полезные знания и навыки по этой актуальной теме дети могут приобрести в формате дополнительного образования и во время внеурочной деятельности: в кружках, клубах, пришкольных лагерях, во время классных часов, в ходе олимпиад и конкурсов.

В современных условиях всеобщей цифровизации особую актуальность приобретают онлайн-уроки финансовой грамотности и профориентации для старших школьников и студентов колледжей и вузов. Проект стартовал в 2018/2019 учебном году. Обучение проводили сотрудники Центрального Банка, а школы могли подключиться к трансляциям в режиме реального времени. Темы были предложены действительно актуальные: как защититься от мошенников в интернете, что такое инфляция и как работает финансовая биржа.

Организуя образовательный процесс в рамках какого-либо предмета или во внеучебной деятельности, педагоги могут использовать различные современные образовательные технологии преподавания финансовой грамотности, например, электронный учебник, мобильные и ПК приложения, образовательные сайты, браузерные учебные игры, онлайн учебные игры, аудиовизуальные продукты, электронные тренажеры и инструменты мониторинга и оценки учебных достижений. Все эти средства разработаны в рамках Проекта и, доступны для бесплатного использования.

Школьный курс финансовой грамотности охватывает следующие понятия и темы:

- «составление и расчет семейного бюджета;
- денежные операции в банках и других структурах;
- сделки, связанные с риском;
- денежные вознаграждения;
- наличие ответственных органов за финансовые услуги;
- личные сбережения — излишество или прок;
- тонкости кредитов и депозитов;
- права и обязанности участников финансово-экономических отношений;
- управление денежными потоками;
- агрессивная политика банков;
- активы и пассивы (доходы и расходы);
- страхование и пенсионные выплаты;
- наличие и безопасное использование пластиковых карт» [2].

Обучение финансовой грамотности продолжается и летом –

в детских лагерях разных регионов проходят профильные смены. При этом стоит отметить, что для достижения наилучшего результата темы и формы обучения должны соответствовать возрасту, то есть познавательным возможностям детей и их реальным потребностям в финансовых знаниях.

Студенты тоже входят в целевые группы, на которые направлен Проект Минфина России по повышению уровня финансовой грамотности. Несмотря на то, что некоторые из них могли получить какие-то финансовые знания еще в школе, новый жизненный этап и статус, влекут за собой новые риски и ответственность при принятии финансовых решений, что требует от студентов новых знаний и навыков.

В отличие от школ, которые могут позволить себе финансовую грамотность лишь в качестве внеурочных занятий, у вузов намного больше возможностей. Высшие учебные заведения обладают академической свободой и могут варьировать свои программы. Внеучебная деятельность в случае с вузами тоже работает на повышение финансовой грамотности студентов. Для студентов организуются экономические квесты, олимпиады, встречи с представителями финансовых структур и т.д.

В последние годы наметилась тенденция приобщать детей к азам финансовой грамотности, начиная с дошкольного возраста, когда ими приобретается первичный опыт в элементарных экономических отношениях. Суть финансового воспитания в этом случае заключается не в организации специального обучения экономике, а в обогащении разных видов детской деятельности финансовым содержанием.

В методических пособиях для работы с дошкольниками выделяют четыре основных раздела финансовых знаний. Первый посвящен труду и разным профессиям, второй – деньгам, третий – рекламе, четвертый – полезным в быту экономическим навыкам. В рамках программы дети знакомятся с историей денег, монетами разного достоинства, профессиями и устройством рынка, а еще учатся правильному экономическому поведению на примерах героев из детских сказок. Предполагается и обсуждение базовых экономических понятий: «продукт», «доход», «бюджет», «валюта» и других.

Формирование основ финансовой грамотности в дошколь-

ном возрасте происходит главным образом на основе сюжетно-ролевых игр, бесед, кукольных спектаклей и т.д. Такая форма работы соответствует возрасту и не вырывается из контекста дошкольного образования, и в то же время помогает ребенку социализироваться в мир финансов. Эффективность включения финансовых знаний в таком раннем возрасте можно объяснить тем, что установки формируются до семи лет, поэтому лучше пораньше начинать развивать навыки управления личными финансами, пусть и в игровой форме.

Работа по финансовому просвещению как дошкольника, так и школьника, особенно в младших и средних классах, невозможна без участия родителей. Поэтому отдельное внимание уделяется интегративному методу финансового просвещения целевой группы «дети и учащаяся молодежь», использующему в своей основе модель из трех компонентов: дети, родители, педагоги. Такой подход к обучению подразумевает синхронную работу всех трех участников образовательного процесса, что закладывается еще на этапе формировании программ, мероприятий и информационно-образовательных продуктов.

Участие родителей в процессе формирования финансовых компетенций достаточно актуально, так как материал, рассматриваемый в учебной программе по финансовой грамотности, зачастую, бывает им самим незнаком. То есть совместное с ребенком изучение школьной программы даст возможность родителям восполнить пробелы в своих финансовых знаниях.

С целью включения родителей в процесс формирования финансовых знаний для каждой возрастной категории школьников выпущены учебные пособия для родителей. В рамках ежегодной Недели финансовой грамотности организуются тематические родительские собрания, а по инициативе школ – и в другое время.

Для организации работы со взрослым населением Министерство финансов совместно с Национальным центром финансовой грамотности разработали проект «Финансовая грамотность на рабочем месте», в рамках работодатели могут бесплатно организовать обучение для своих сотрудников.

Обучение на рабочих местах осуществляется в небольших группах в форме очных семинаров с использованием дистанци-

онных форматов (видеотрансляции, вебинары). Кроме того, применяются информационные рассылки. Занятия охватывают ключевые вопросы в области личных финансов:

- управление семейным бюджетом;
- личное финансовое планирование;
- управление кредитной нагрузкой;
- планирование сбережений и инвестиций;
- защита прав потребителя финансовых услуг;
- риски и финансовую безопасность;
- пенсионное обеспечение;
- страхование базовых рисков семьи.

Данная программа имеет большое значение, поскольку финансовая грамотность напрямую влияет на производственные процессы и производительность труда.

Также для взрослого населения ежегодно проводится Неделя сбережений, два раза в год проводятся Семейные финансовые фестивали.

Пожилые граждане, не смотря на свой жизненный опыт, имеют огромный недостаток знаний в области финансов, что не позволяет им рационально распорядиться своими доходами и сбережениями, адекватно оценить возможные финансовые риски. Не редко пожилые люди становятся жертвами финансового мошенничества. Поэтому работе с данной категорией граждан уделяется особое внимание.

С целью повышения финансовой грамотности старшего поколения организуются бесплатные семинары, разрабатываются обучающие памятки, записываются образовательные видеоролики, в которых в доступной форме объясняются, например, такие вопросы:

- права пенсионера: льготы и субсидии;
- как сохранить и приумножить свой пенсионный капитал;
- как увеличить пенсию;
- как планировать семейный бюджет;
- виды и выгоды страхования;
- правила страхования здоровья от несчастных случаев и пожизненное страхование.
- как не попасть на удочку финансовых мошенников;

– как поступать с наследством и передавать капитал: о чем следует позаботиться заранее;

– как разумно экономить: выгодные покупки, скидки и проценты;

– где получить бесплатные консультации на любые темы, связанные с финансовой грамотностью.

Полномасштабная работа по реализации Проекта по повышению финансовой грамотности различных слоев населения уже имеет на сегодняшний день положительный социальный и экономический эффект. По результатам масштабного исследования, проведенного аналитическим центром НАФИ, отмечено, что в большей части регионов России (71 из 85) в 2019 г. наблюдается положительна динамика уровня финансовой грамотности по сравнению с 2018 г..

Измерение уровня финансовых знаний, навыков и установок населения производилось с помощью Индекса финансовой грамотности, который показывает способность человека к разумному управлению личными финансами и принимает значения в диапазоне от 1 до 21 балла. В 2019 г. Индекс финансовой грамотности российских граждан составил 12,37 балла против 12,12 баллов в 2018 г.

Увеличилось и число россиян с высоким уровнем финансовой грамотности – до 12,4% (рост почти на 3 п.п. по сравнению с 2018 годом – тогда эта доля составляла 9,7%). Средний уровень финансовой грамотности – у 46,8% населения, низкий – у 40,8% [1].

Также было отмечено, что регионы, участвующие на системной основе в программах, направленных на повышение финансовой грамотности населения, в рамках Проекта, в целом показывают лучшую динамику показателей по сравнению с общероссийской.

Полученные результаты, а также мировой опыт доказывают бесспорную необходимость осуществления работы по повышению уровня финансовой грамотности на государственном уровне и недопустимость промедления в решении указанной проблемы. При этом только работа на уровне всех слоев общества вкупе с адекватной пропагандой финансовой грамотности способна повысить благосостояние населения, и как следствие добиться

стабильности и процветания экономики и общества в целом.

Список использованных источников:

1. Аналитический центр НАФИ [Электронный ресурс]: сайт центра. – Режим доступа: https://nafi.ru/analytics/indeks-finansovoy-gramotnosti-rossiyan-vyros-minfin-predstavil-issledovanie-znaniy-navykov-i-ustanov/

2. Каликова Д. И. Опыт внедрения курса «Основы финансовой грамотности» // Молодой ученый. – 2018. – № 32 (218). – С. 87-89. – URL: https://moluch.ru/archive/218/52316/

3. Повышение финансовой грамотности населения как целевая установка проекта: международный и российский опыт: монография / О.Б. Дорджиева, Н.Б. Берикова, Е.О. Учурова и др. – Элиста: Изд-во Калм. ун-та, 2018. – 212 с.

4. Проект Минфина «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/om/fingram/

5. Юрина Е.В. Об обучении финансовой грамотности в условиях цифровизации экономики // Глобальные проблемы модернизации национальной экономики: материалы IX международной научно-практической конференции / Отв. редактор А.А. Бурмистрова [и др.]. – Издательство: Издательский дом «Державинский». – 2020. – С. 249-253

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА С БЕЛАРУСЬЮ

Уласевич Ю.М.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь

Аннотация. *В статье отмечена важная роль в теории и практике управления в любом государстве его финансовой политики. Выявлены перспективы развития финансовой политики России в контексте функционирования Союзного государства с Беларусью, которые, по сути, предусмотрены документами данного объединения, но по настоящее время вызывают множество споров в части возможности, способов, а также сроков их реализации.*

Ключевые слова: *финансовая политика, Союзное государство России и Беларуси, финансовая политика Союзного государства России и Беларуси.*

В теории и практике управления в любом государстве важная роль отводится его финансовой политике. Следует отметить, что представления о сущности и содержании (составных частях) последней сегодня являются предметом дискуссий ученых-экономистов и практиков. В одной из работ нами выделено пять подходов к толкованию финансовой политики государства, в рамках которых данное понятие трактуется соответственно как: 1) совокупность определенных мер (мероприятий) государства; 2) особая сфера деятельности государства; 3) программа действий правительства в определенной (финансовой) сфере; 4) определенная составная часть экономической политики государства; 5) совокупность принципов, форм организации, инструментов, используемых в финансовых отношениях [7, с. 84-86]. Единых и общепринятых представлений о составных частях финансовой политики государства также нет. Достаточно часто в составе финансовой политики государства выделяются нало-

говая, бюджетная или бюджетно-финансовая и денежно-кредитная политика. Отдельными учеными в качестве основных частей (важнейших составляющих) финансовой политики государства, наряду с налоговой, бюджетной, денежно-кредитной политикой, приводятся ценовая, инвестиционная, таможенная политика и др. [7, с. 88]. При этом предлагаемые в специальной литературе трактовки сущности каждой из приведенных составных частей финансовой политики также различаются.

Финансовая политика России отчасти определена в контексте функционирования Союзного государства с Беларусью. В этой связи с учетом наметившейся активизации работ по усилению интеграционных процессов в данном объединении актуальным является рассмотрение перспектив развития такой политики в указанном контексте.

Представляется, что перспективами развития финансовой политики России в контексте функционирования Союзного государства с Беларусью выступают, прежде всего, меры (мероприятия), которые предусмотрены к реализации документами данного объединения, но до настоящего времени не воплощены, и по своему содержанию относятся к какой-либо из приведенных выше составных частей финансовой политики.

8 декабря 1999 года был подписан Договор о создании Союзного государства (далее – Договор) [1], и состоялось принятие Программы действий Республики Беларусь и Российской Федерации по реализации положений Договора о создании Союзного государства (далее – Программа) [5]. 26 января 2000 года данный Договор вступил в силу после его ратификации парламентами двух стран.

В Договоре к предусмотренным в нем мероприятиям в части финансовой политики, исходя из приведенных выше сложившихся среди ученых представлений о ее сущности и составляющих, так или иначе могут быть отнесены следующие его положения:

- «1. Союзное государство имеет единую денежную единицу (валюту). Денежная эмиссия осуществляется исключительно единым эмиссионным центром. Введение и эмиссия другой валюты в Союзном государстве, помимо единой денежной единицы, не допускается.

2. До введения единой денежной единицы и формирования единого эмиссионного центра на территории государств-участников продолжают хождение их национальные денежные единицы. Переход к единой денежной единице (валюте) осуществляется в соответствии со статьей 22 настоящего Договора» (ст. 13);

- «К исключительному ведению Союзного государства относятся:

…

· единая денежно-кредитная, валютная, налоговая и ценовая политика;

…

единая … таможенно-тарифная политика в отношении третьих стран, международных организаций и объединений;

единое законодательство об иностранных инвестициях;

разработка, утверждение и исполнение бюджета Союзного государства…» (ст. 17);

- «... В Союзном государстве действует унифицированное, а затем и единое законодательство, регулирующее хозяйственную деятельность, в том числе … налоговое законодательство» (ст. 20);

- «Государства-участники завершат унификацию требований к организации надзора за банками и иными кредитными учреждениями… и будут применять единые ставки рефинансирования и общие нормы резервных требований к банкам» (ст. 25);

- «В Союзном государстве создается и действует единое законодательство в части обслуживания и погашения внешнего и внутреннего долга, порядка осуществления внешних заимствований и иностранных инвестиций. Государства-участники будут совместно заключать с третьими странами международные договоры по данному вопросу, согласованно принимать на себя обязательства» (ст. 26);

- «В Союзном государстве действуют единые принципы взимания налогов, не зависящие от места нахождения налогоплательщиков на его территории» (ст. 27);

- «Государства-участники … применяют единые ставки ввозных и вывозных таможенных пошлин, единые таможенные режимы и единый порядок таможенного оформления и контроля…» (ст. 28);

- «В Союзном государстве действует единое таможенное пространство…» (ст. 29);

- «1. Бюджет Союзного государства призван обеспечивать финансирование программ и проектов Союзного государства, его функционирование, включая расходы на содержание его органов.

2. Бюджет Союзного государства формируется за счет ежегодных согласованных отчислений государств-участников.

3. В порядке и в случаях, установленных Высшим Государственным Советом по предложению Совета Министров, одобренному Парламентом, наполнение бюджета может осуществляться также и из иных источников.

…

6. Бюджет Союзного государства не может иметь дефицит.

7. Исполнение бюджета до создания Казначейства Союзного государства осуществляют казначейства государств-участников в части, касающейся территорий своих государств» (ст. 32);

- «1. Проект бюджета Союзного государства вносится в Парламент Советом Министров Союзного государства.

2. Бюджет после принятия Парламентом утверждается Высшим Государственным Советом» (ст. 33);

- «1. Для осуществления контроля за финансами Союзного государства создается Счетная палата. …» (ст. 55);

- «1. Счетная палата осуществляет контроль за исполнением доходных и расходных статей бюджета Союзного государства по объемам, структуре и целевому назначению, проверку отчетов о доходах и расходах всех органов Союзного государства, устанавливает, являются ли законными полученные доходы и произведенные расходы, … выясняет, насколько рациональным было управление финансами…

…

3. По итогам финансового года Счетная палата представляет Совету Министров и Парламенту ежегодный отчет…» (ст. 56) [1].

В Программке к предусмотренным в ней мероприятиям в части финансовой политики, исходя из приведенных выше сложившихся среди ученых представлений о ее сущности и составляющих, так или иначе могут быть отнесены следующие ее положения:

«Выполнение настоящей Программы ознаменует завершение процесса создания Союзного государства с … единой таможенной территорией, единой денежной единицей, общим бюджетом...

В соответствии с этими задачами будут осуществлены следующие мероприятия.

…

3. Введение единой денежной единицы.

4. Унификация налогового законодательства и проведение с 2001 года единой налоговой политики.

5. Формирование и исполнение бюджета Союзного государства.

6. Проведение единой … таможенно-тарифной политики в отношении третьих стран, международных организаций и объединений.

7. Формирование общего рынка ценных бумаг и создание учреждений по эмиссии ценных бумаг и регулированию фондового рынка.

8. Проведение единой политики в области ценообразовния и механизма ее осуществления. …» [5].

Вместе с тем, лишь относительно немногие из приведенных выше положений Договора и Программы к настоящему времени в полной мере реализованы. Об этом свидетельствуют, в частности, результаты исследований, проведенных к 20-летию создания Союзного государства. В первом из этих исследований:

- указывается на нерешенность вопросов унификации законодательства и разработку в этой связи в рамках 56-ой сессии Парламентского Собрания Союза Беларуси и России, которая состоялась в июне 2019 года, проекта Концепции сближения законодательства государств-участников [2, с. 149];

- называются в качестве ключевых пунктов Программы экономической интеграции (Программы беспрецедентных шагов по сближению экономик России и Беларуси), озвученной «в сентябре 2019 г. на высшем уровне», объединение налоговых систем и унификация направлений таможенной политики [2, с. 149]. В пояснение отмечается, в частности, следующее: «..планируется, что ориентировочно к 2021 г. в Союзном государстве будет принят единый Налоговый кодекс … сказать, с

какого года он вступит в силу, невозможно. … Что касается таможенной политики, предполагаются создание общей информационной системы, проведение совместных рейдов и в целом определенная интеграция таможенных служб» [2, с. 149];

- подчеркивается: «Программа экономической интеграции не планирует объединения эмиссионных банков и создания единой валюты, однако с 2021 г. ожидается, что Центробанк России и Нацбанк Беларуси начнут работать в рамках договора о единых принципах банковского и финансового надзора» [2, с. 150];

- отмечается «отсутствие прогресса в создании союзных органов управления», в частности, «Союзной Счетной палаты», вместо которой действуют аналогичные органы России и Беларуси [2, с. 150].

Во втором из указанных исследований приводятся в качестве факторов, замедляющих развитие Союзного государства России и Беларуси (СГРБ):

- отсутствие между Россией и Беларусью «единой политики в финансовых и торгово-экономических позициях на мировом рынке по обеспечению экономической безопасности…» [6, с. 18];

- «отсутствие скоординированного механизма финансового контроля со стороны Счетной палаты СГРБ за бюджетными фондами СГРБ, а также недостаточность финансового контроля за использованием кредитов, предоставленных Союзному государству со стороны ЕАЭС» [6, с. 18];

- осложнение бюджетного контроля отсутствием Бюджетного кодекса Союзного государства, который бы устанавливал режим целевого использования публичных средств [6, с. 18].

В этом же исследования далее предлагаются:

- сближение «политических и правовых систем России и Беларуси за счет:

· гармонизации норм законодательства по государственному регулированию внешнеторгового оборота, таможенного, … антидемпингового регулирования…;

…

· идентификации гражданско-правового и налогового регулирования РБ и РФ…» [6, с. 20];

- разрешение проблемных вопросов «сотрудничества РБ и РФ в секторе бюджетной обеспеченности инвестиций созданием

дополнительных гарантий возвращения финансовых ресурсов, предназначенных для компенсации риска инвесторам в связи с разногласиями норм бюджетных и инвестиционных правоотношений в РБ и РФ» [6, с. 22-23];

- совершенствование управлением «инвестиционной активностью в РФ и РБ в секторе инфраструктурных инвестиций» [6, с. 23].

Таким образом, большинство из приведенных выше в качестве предусмотренных Договором и Программой мер (мероприятий) в части финансовой политики, не будучи к настоящему времени реализованными, но по-прежнему сохраняющими свою актуальность, выступают перспективами развития финансовой политики России в контексте функционирования Союзного государства с Беларусью.

Следует согласиться с высказанным еще в 2010 году мнением, согласно которому «Союзная бюджетная политика … наиболее успешна» [3, с. 18].

Действительно, как и предусмотрено Договором, бюджет Союзного государства формируется ежегодно главным образом за счет вкладов участников данного государства. Из него обеспечивается финансирование, прежде всего, программ и проектов Союзного государства, а также функционирования данного государства.

Но, несмотря на актуальность и в настоящее время приведенного выше утверждения о том, что бюджетная политика Союзного государства «наиболее успешна», перспективным является ее дальнейшее совершенствование. Это, в частности, фактически предусмотрено в Приоритетных направлениях и первоочередных задачах дальнейшего развития Союзного государства на 2018-2022 годы [4]. В данном документе в качестве одного из приоритетных направлений называется совершенствование бюджетной политики Союзного государства. В рамках этого направления к одной из первоочередных задач относится совершенствование бюджетного процесса в Союзном государстве.

Список использованных источников:

1. Договор о создании Союзного государства [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал Союзного государства. – Режим доступа: https://soyuz.by/dogovor-o-sozdanii-

soyuznogo-gosudarstva. – Дата доступа: 30.06.2020.

2. Куракина, С. И. К 20-летию создания Союзного государства России и Беларуси: итоги, проблемы и перспективы / С. И. Куракина, О.А. Баршова // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2020. – № 47. – С. 137-159.

3. Ожигина, В. Союзное государство: быть или не быть экономической интеграции? / В. Ожигина // Банкаўскі веснік. – 2010. – № 19. – С. 18-23.

4. Приоритетные направления и первоочередные задачи дальнейшего развития Союзного государства на 2018 – 2022 годы [Электронный ресурс] // Официальный сайт Постоянного комитета Союзного государства. – Режим доступа: https://www.postkomsg.com/documentation/document/1857/. – Дата доступа: 30.06.2020.

5. Программа действий Российской Федерации и Республики Беларусь по реализации положений Договора о создании Союзного государства [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал Союзного государства. – Режим доступа: https://soyuz.by/dogovor-o-sozdanii-soyuznogo-gosudarstva. – Дата доступа: 30.06.2020.

6. Ступаков, Н.В. Союзное Государство Российской Федерации и Республики Беларусь: перспективы углубления союзной интеграции и обеспечения безопасности (к 20-летию Союзного государства) / Н.В. Ступаков // Международное сотрудничество евразийских государств: политика, экономика, право. – 2019. – № 3. – С. 12-26.

7. Уласевич, Ю.М. Сущность и содержание финансовой политики государства / Ю.М. Уласевич // Весн. Беларус. дзярж. экан. ун-та. – 2017. – № 6. – С. 84 – 91.

СТАТИСТИКА НАЛОГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ТАМБОВСКОМ РЕГИОНЕ

Уразовская М.В.,
магистрант направления «Экономика»,
профиль «Учет и налоговый менеджмент в коммерческих организациях»,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В данной статье ставится задача рассмотрения налоговой задолженности в Тамбовской области. Для достижения этой задачи были рассмотрены: понятие налога и налоговой задолженности, проанализированы статистические данные федеральной налоговой службы Тамбовской области и сделаны соответствующие выводы.*

Ключевые слова: *налог; налоговая задолженность; налоговый орган; бюджет; нормативно-правовая база.*

Что представляет собой налоговая задолженность?

Если коротко – долг перед государством, другими словами, просроченная вовремя уплата или, при истечении срока подачи декларации, подлежащие уплате налоги в ФНС [3]. Когда именно была подана налоговая декларация, а также какой процент необходимых отчислений был уплачен, не имеет значения. Оставшаяся сумма по-прежнему является налоговой задолженностью.

Существует определенная мера пресечения в виде денежного взыскания для борьбы с должниками. ФНС взимает в качестве штрафа 20% от суммы задолженности. Размер может быть увеличен до 40% при наличии доказательств умышленной неуплаты. Срок давности по таким вопросам – 3 года с начала календарного года, следующего за тем, в котором налог было необходимо уплатить. Если в течение данного срока никаких действий произведено не было, призвать к ответственности плательщика уже не получится [2]. Также налоговые органы вправе передать дела о неуплате в суд для погашения задолженности за счет имущества и денежных средств должника.

От объемов и динамики налоговых поступлений сильно зависит стабильность всей финансовой системы, включая государственные программы, созданные для поддержания и разви-

тия экономики, реализацию различных социальных обязательств и прочее. В настоящее время в консолидированном бюджете России доля налоговых поступлений занимает порядка 70 % от общего объема доходов.

По данным ФНС общая задолженность по различным налогам в РФ составляла более 1800 млрд рублей в начале 2020 года, что лучше аналогичного показателя в начале 2019 года на 6 % (табл. 1*):

Таблица 1

Совокупная налоговая задолженность в РФ на начало 2020 г. (млрд. рублей)

Вид задолженности	На 01.01.2019, млрд руб.	На 01.01.2020, млрд руб.	Динамика к 01.12.2017	
			Прирост/сниж., млрд руб.	Темп роста/сниж. %
Совокупная задолженность – всего	1 916,6	1 800,9	-115,8	94,0
Задолженность по страховым взносам	368,1	348,2	-19,9	94,6

** по данным ФНС*

Если мы посмотрим дальше, увидим, что более 60% взысканных налогов поступило в федеральный бюджет только по мерам принудительного взыскания (табл. 2):

Таблица 2

Поступления по мерам принудительного взыскания задолженности в федеральный бюджет на 2020г. (млрд рублей)

Меры принудительного взыскания задолженности	На 01.01.2019, млрд руб.	На 01.01.2020, млрд руб.	Динамика к 01.01.2019	
			Прирост/снижение, млрд руб.	Темп роста/снижения, %
Общая сумма поступления по мерам – всего	1 189,2	1 104,6	-84,6	92,9
из неё:				
по требованиям	744,4	657,1	-87,2	88,3
по инкассовым поручениям	297,4	229,8	-67,6	77,3
в соотв. со ст. 47 НК РФ (ФССП по ЮЛ)	122,6	134,7	12,2	109,9
в соотв. со ст. 48 НК РФ (ФССП по ФЛ)	10,6	14,3	3,8	135,5

** по данным ФНС*

В целом принудительных мер взыскания в нынешнем году стало меньше почти на 63 % по сравнению с 2019 годом. Данные улучшения явно видны на графике динамики поступлений по требованиям налогового органа по состоянию на 1 января 2020 г. (рис. 1).

Подробный анализ налоговой задолженности расширяет возможности поиска и реализации способов повышения эффективности налогового контроля. Рассматривая задолженность Тамбовской области как субъекта в консолидированный бюджет Российской Федерации можно отметить, что на начало 2020 года долг сократился на 11,2%, что выше аналогичного показателя в 2019 году на 3,5% (табл. 3). Большая часть задолженности принадлежит налогу на добавленную стоимость (НДС): она составляет более 25% от общей суммы на начало 2020 года. Однако здесь можно говорить о положительной динамике, так как на 2019 год доля НДС в общей сумме неуплаты составляла более 30%.

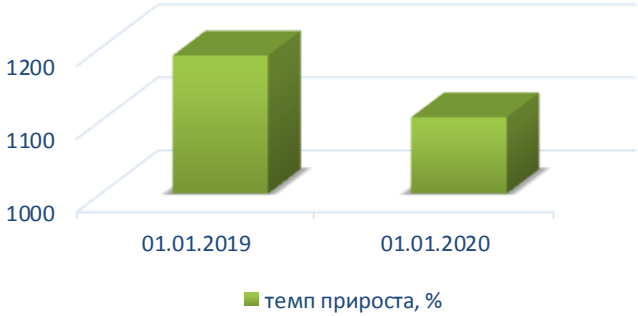


Рисунок 1 – Динамика поступлений по мерам принудительного взыскания задолженности в ФБ РФ по состоянию на 01.01 2020 (млрд. рулей)

Мировой опыт борьбы с налоговыми преступлениями в налоговой сфере и профилактики подобных правонарушений даёт возможность найти следующие пути решения проблемы неуплаты налоговых обязательств:

– ужесточение и развитие санкций для нарушителей налогового законодательства;

– совершенствование нормативно-правовой базы, так как на сегодняшний день многие пользуются неоднозначностью приведенных трактовок или существующими пробелами в законодательстве и могут уклониться от налоговых обязательств на законных основаниях;

– модернизация комплекса организационных и правовых мер, направленных на координацию, предупреждение и пресечение ухода от налогообложения [1; с.63].

Налоговую систему необходимо строить таким образом, чтобы взимаемый налог был рассчитан в соответствии с доходами налогоплательщика. Механизм исчисления налогов и налоговый контроль был предельно прост, прозрачен, а проверка не затягивалась на чрезмерно долгие сроки, как для юридических, так и для физических лиц. На данный момент для индиви-

дуальных предпринимателей, например, невозможна сдача налоговой декларации онлайн без подтвержденной в соответствующих структурах подписи и специальной программы для рабочего стола. А в современных условиях профилактики и борьбы с коронавирусом подтвердить свою подпись физически невозможно, что затрудняет работу с налоговой. Кроме того, система налогового контроля должна способствовать развитию определенного общественного мнения: уклонение от частичной или полной уплаты налогов, а также отсроченное погашение задолженности не только экономически нецелесообразно вследствие неотвратимости налоговых последствий, но и наносит урон деловой репутации налогоплательщика.

Таблица 3

Структура и изменение задолженности консолидированного бюджета Тамбовской области на начало 2020 г. (млн рублей)

Виды задолж-ти	На 01.01.2018, млрд руб.	На 01.01.2019, млрд руб.	На 01.01.2020,млрд руб.	Изменение с начала года	
				%	+/-, млн руб.
Совокупная задолженность в бюдж. систему РФ (включая пени и налоговые санкции)	7 082,8	6536,1	5801,5	88,8	-734,6
Налог на прибыль организаций	771,7	337,1	170,1	55,5	-167,0
ДС	2 520,3	1962,4	1463,9	74,6	-498,5
Акцизы	1,3	0,1	14,3	19293,2	14,2
Налог на добычу полезных иск.	29,0	35,7	66,8	187,1	31,1
ЕСН и внебюджетные фонды	570,4	577,0	489,2	84,8	-87,9

** по данным ФНС*

Список использованных источников:

1. Гнатышина Е. И. Анализ структуры поступлений и задолженности консолидированного бюджета Российской Федерации // Инновационное развитие экономики, № 1 (37). 2017. С. 59-63

2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть первая. ст. 113, п. 1 [Текст]: от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от

01.04.2020)// КонсультантПлюс.
3. Иностранный информационный сайт https://www.debt.com/tax-debt/what/
4. Федеральная налоговая служба http://www.nalog.ru/

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНДЕКСА ДЕЛОВОЙ УВЕРЕННОСТИ ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАН В УСЛОВИЯХ COVID-КРИЗИСА

Цыпин А.П.,
к.э.н., доцент кафедры бизнес-статистики,
Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Россия
Третьякова Е.Ю.,
Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Россия

Аннотация. *В статье рассматриваются подходы к моделированию макроэкономической динамики развивающихся стран постсоветского пространства с учетом кризиса имеющего не экономическую основу. По итогам моделирования делается вывод о периоде возврата экономики в докризисное состояние.*

Ключевые слова: *постсоветские страны, кризис, статистика, экономика, динамика, прогноз, модели.*

Экономические кризисы периодически «сотрясают» экономику стран мира, особо остро их влияние ощущают «молодые» развивающиеся экономики стран постсоветского пространства. Объясняется это тем фактом, что в связи с непродолжительным периодом развития их экономическая система не набрала достаточной инерции и не приобрела устойчивости. Последний кризис, который начался в конце 2019 года и продолжается в течение 2020 года, также негативно повлиял на макроэкономические индикаторы, которые «просели» относительно начала 2018 г. В этой связи, тема моделирования экономического развития с учетом кризиса является актуальной задачей, решение которой лучше всего осуществлять в рамках статистической науки в целом и эконометрики в частности.

Для достижения поставленной цели необходимы оперативные данные за 2020 год, государственная статистика по известным причинам не способна обеспечить приемлемый уровень скорости поступления информации, вследствие этого мы обратимся к данным OECD и рассмотрим такой индикатор

как индекс деловой уверенности (Business confidence index (BCI)). Использование в анализе именно этого показателя объясняется двумя факторами: во-первых, наличие данных за 2020 год в помесячной динамике по четырем странам, входившим в состав Советского Союза, это Латвия (LVA), Литва (LTU), Эстония (EST), Российская Федерация (RUS); во-вторых, индекс отражает уверенность в будущем предпринимателей занятых в самой значимой для экономики части, промышленности, а значит, характеризует настроения во всей экономике страны.

Обращаясь к научным публикациям по теме кризиса, вызванного пандемией вируса COVID-19, обнаруживаем несколько статей по данной тематие, так можно указать на таких авторов как Вовченко Н.Г. [2] и Миркин Я.М. [3, 4], которые на качественном уровне описывают сущность текущего кризиса и дают оценки его последствий, но при этом не используют количественные индикаторы, прежде всего это связано с незначительным количеством времени (статистика еще не сформирована) прошедшем с начала кризиса. В этой связи считаем, что проводимое нами исследование является актуальным и своевременным.

Обратимся к рисунку 1, на котором изображена динамика индикатора BCI по странам Европы с января 1991 г. по июль 2020 г.

Согласно информации приведенной на рисунке 1, отчетливо прослеживается кризис 1992-1994 гг., что обусловлено наличием в рассматриваемой совокупности стран постсоветского пространства, которые переживали кризис, связанный с трансформацией экономики. Далее глубокий кризис 2009 года, при этом наблюдается самый низкое значение индекса равное 94%. В 2019-2020 гг. наблюдается снижение, что обусловлено пандемией вируса COVID-19, а именно нарушение привычного хода жизни общества и остановка (трансформация) большинства экономических процессов. Впрочем, траектория к снижению наметилась еще в 2017 году, но 100% рубеж был пробит в марте-апреле 2019 года.

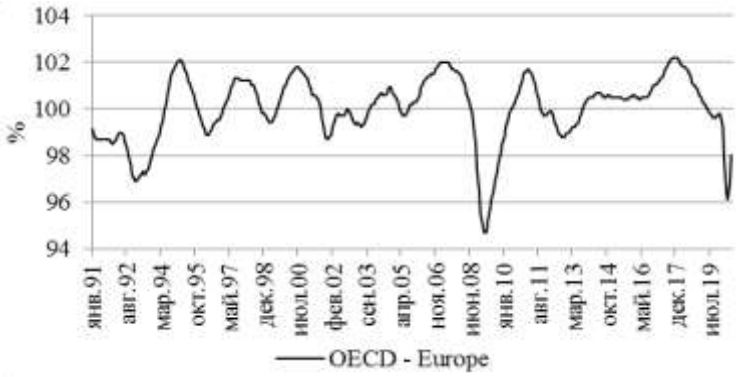


Рисунок 1 – Динамика индекса деловой уверенности Европейских стран 1991-2020 гг., % (Источник: составлено автором по материалам OECD. Режим доступа: https://data.oecd.org)

Далее обратимся к рисунку 2 и проанализируем, каковы особенности изменения индикатора BCI в четырех постсоветских странах.

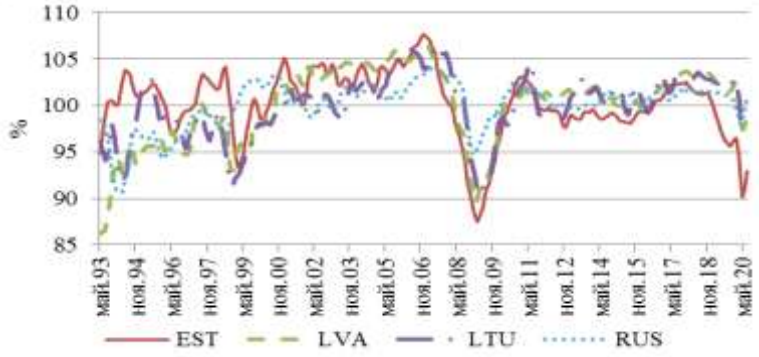


Рисунок 2 – Динамика индекса деловой уверенности в постсоветских странах 1992-2020 гг., % (Источник: составлено автором по материалам OECD. Режим доступа: https://data.oecd.org)

Анализируя информацию, приведенную на рисунке 2 можно отметить несколько особенностей отличающих выделенную динамику от предыдущего графика: во-первых, помимо указанных кризисных точек, отчетливо выделяется кризис 1998-

1999 гг.; во-вторых, рассматриваемые страны проявляют значительную синхронность в развитии, так коэффициент корреляции между рассматриваемыми странами более 0,5 (за исключением пары EST&RUS у которых коэффициент равен 0,28); в-третьих, наблюдается больший провал в 2009 году нежели в общем по странам Евросоюза, так в случае Эстонии фиксируем значение в 87%, тогда на предыдущем графике 94%.

Динамика Эстонии в значительной мере отличается от флуктуации уровней индекса по России. В начале 1990-х годов Эстония более мягко вошла в рыночную экономику, но далее динамика по этой стране стала проявлять более сильные провалы, так на июль 2020 года зафиксировано значении 93%, которое является самым минимальным среди рассматриваемых стран. Возможно, причина подобной динамики заключается в низкой диверсификации отраслей народного хозяйства, в итоге основной движущей силой в экономике являются производство услуг. Услуги это малые предприятия, которые имеют наименьший запас финансовой прочности, а следовательно устойчивость всей экономической системы находится под угрозой.

Динамика всех четырех временных рядов сложна, явно выделяется два периода развития, до и после 2008-2009 гг., но при этом кризис 2019 г. заложил основу следующему периоду роста (подъема). Очевидно, что эконометрическая модель в форме линейной функции будет производить неудовлетворительный прогноз, в значительной степени отличающийся от фактических значений.

Если обратится к эконометрической теории, а именно разделу посвященному анализу временных рядов, то можно обнаружить подход, основанный на включение в модель фиктивной переменной, которая изменяет либо угол наклона свободного члена, либо величину свободного члена, либо одновременно оба параметра.

Воспользуемся рассмотренным подходом и прибегнем к возможностям статистического пакета программ STATISTICA [1], построим кусочно-линейные модели динамики индекса деловой уверенности четырех постсоветских стран, результаты моделирования приведем в таблице 1.

Таблица 1

Результаты эконометрического моделирования динамики индекса деловой уверенности четырех постсоветских стран

Страны	Модель*	R^2	$F_{факт}$
EST (01.2000-01.2019)	y'=103,76 – 0,03t – 4,45D1 + 0,08D2	0,30	31,44
LVA (09.2000-03.2020)	y'=105,26 – 0,04t – 3,5D1 + 0,08D2	0,34	41,06
LTU (02.2001-03.2020)	y'=100,71 + 0,02t – 5,83D1 + 0,03D2	0,31	35,05
RUS (01.2000-01.2020)	y'=100,33 + 0,01t – 2,23D1	0,15	18,26

*параметры модели статистически значимы на 5% уровне

В приведенной таблице встречаются следующие переменные: t – дискретная переменная отражающая моменты времени; D_{1t} – фиктивная переменная отражающая изменение свободного члена уравнения в точку t', определяемая следующим образом: 1, если $t > t'$; 0, если $t \leq t'$; D_{2t} – фиктивная переменная отражающая изменение наклона тренда в точке t', определяемая следующим образом: $t - t'$, если $t > t'$; 0, если $t \leq t'$. Точка t' это момент перехода экономической системы из одного состояния в другую.

Как видим из таблицы 1, в прибалтийских странах кризис 2008-2009 годов привел к изменению наклона угла прямой, при этом в посткризисный период наблюдается больший рост, нежели до него. Что касается России, то кризис изменил лишь величину свободного члена, снизив ее, что ожидаемо, но не повлиял на наклон регрессии. Также стоит указать на низкое значение коэффициента детерминации (R^2=0,15), это связано с высокой колеблемостью уровней данного временного ряда, но при этом модель статистически значима по t-статистике Стьюдента и F-статистике Фишера.

К сожалению, накопленный объем данных за 2020 год не достаточен для построения прогнозов, так как кризис

вызванный пандемией вируса COVID-19 не достиг своего дна.

Подводя итог проведенного исследования, можно сформулировать следующие выводы:

– рассмотренные постсоветские страны проявляют высокий уровень синхронности развития индекса деловой уверенности, что проявляется в схожей реакции на подъем и спад в глобальной экономике;

– динамика индикатора BCI постсоветских стран проявляет одну отличительную особенность, которая заключается в значительном спаде в 1998-1999 гг., при этом данный кризис практически не отразился на динамике стран Еврозоны;

– для моделирования сложной динамики индекса деловой уверенности, имеющей несколько структурных сдвигов, наилучшим образом подходит кусочно-линейная модель с фиктивной переменной.

Также стоит указать направление дальнейшего исследования, которое видится в усовершенствовании модели по мере поступления новой информации (борьба с полураспадом эконометрической модели), а также расширении совокупности стран (добавление как развитых, так и развивающихся) и выявление закономерностей и особенностей реакции экономик на последствия кризиса вызванного пандемией вируса COVID-19.

Список использованных источников:

1. Афанасьев В.Н., Цыпин А.П. Эконометрика в пакете STATISTICA. – Оренбург: Издательство: Оренбургский государственный университет. 2008. – 240 с.

2. Вовченко Н.Г., Сопченко А.А. Меры финансово-бюджетной политики в условиях вспышки пандемии COVID-19 // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2020. № 3 (71). С. 124-133.

3. Миркин Я.М. Изменения в экономических и финансовых структурах: воздействие шоков-2020 // Экономическое возрождение России. 2020. № 2 (64). С. 86-92.

4. Миркин Я.М. Трансформация экономической и финансовой структур мира: воздействие растущих шоков катастроф // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2020. Т. 13. № 4. С. 97-116.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Шевцова В.В.,
ассистент кафедры финансов,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь

***Аннотация**. В статье рассматриваются основные направления развития налоговой политики Республики Беларусь. Подчеркивается необходимость дальнейшей модернизации налогового законодательства, совершенствования налогового администрирования и методов налогового контроля.*

***Ключевые слова:** налоговая политика, налоговые льготы, камеральные проверки, налоговое администрирование.*

Налоговая политика любого современного государства развивается и изменяется вместе с его целями и задачами социально-экономического развития. Общемировая тенденция цифровизации экономики предъявляет повышенные требования к налоговой политике, ее способности обеспечить стабильное формирование бюджета и параллельно оперативно пресекать возможные налоговые уклонения плательщиков, базирующих работу на функционировании цифровых платформ. Например, для текущей трансформации налоговой политики стран-участниц ЕС определены четыре приоритета, которым должна удовлетворять налоговая политика:

-привлечение инвестиций и упрощение правил ведения бизнеса;

-повышение занятости;

-обеспечение соблюдения налогового законодательства;

-сокращение социального неравенства[1].

Что касается Республика Беларусь, то системообразующими документами, регламентирующим ориентиры развития Республики Беларусь практически во всех сферах являются Концепция Национальной стратегии устойчивого развития республики Беларусь до 2035 года и Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы. Следуя обо-

значенным в данных документах ориентирам, налоговая политика Республики Беларусь будет направлена на обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, повышение качества и эффективности управления государственными финансами[2,3]. В этих целях планируется дальнейшая оптимизация налоговой системы для стимулирования экономического роста и инвестиционной активности, причем практическая реализация обозначенных приоритетов, на наш взгляд, должна включать следующие мероприятия методологического и организационного характера в области налоговой политики.

1. Дальнейшая модернизация налогового законодательства. При этом краеугольным камнем налоговой системы по-прежнему будет оставаться Налоговый кодекс Республики Беларусь, который должен соответствовать потребностям бизнеса и населения, обеспечивать эффективную реализацию налогового процесса. Необходимо продолжить процесс консолидации всех нормативно-правовых документов в налоговой сфере в рамках Налогового кодекса Республики Беларусь, поступательно устранять множественность законодательных документов в налоговой сфере. Содержание Налогового кодекса должно исключить возможность произвольного толкования налогового законодательства и быть направлено на защиту законных интересов добросовестных плательщиков. Положения, имеющие неоднозначную трактовку, на основе правоприменительной и судебной практики следует конкретизировать. Целесообразным представляется также и ведение налоговой службой мониторинга обращений за разъяснениями налогового законодательства, систематический анализ судебных решений по налоговым спорам для последующего обобщения, выявления узких мест и нестыковок для последующего оперативного реагирования путем внесения изменений в противоречивые нормы Налогового кодекса.

2. Продолжение работы по оценке, систематизации и отмене ряда налоговых льгот. В последние годы такая деятельность была сосредоточена в плоскости отмены и оптимизации концептуальных налоговых льгот, то есть предусмотренных в рамках положений Налогового кодекса. Между тем по-прежнему сохраняются индивидуальные налоговые льготы и преференции, предоставляемые на определенный срок отдельными Указами,

распоряжениями, декретами. Как правило, подобные льготы направлены на стимулирование активизации привлечения иностранных инвестиций, развитие малых и средних городов, решение социальных вопросов. Между тем, можно полностью согласиться с профессором, д.э.н. Е.Ф. Киреевой, которая отмечает, что «детальная оценка применения стимулирующих механизмов этих декретов и указов не проведена, как не проведен и детальный анализ того, насколько реально налоговые освобождения привели к увеличению притока инвестиций, активизации предпринимательской активности, увеличению количества субъектов, рабочих мест»[1,С.84]. Предоставление индивидуальных налоговых льгот нарушает принцип нейтральности налоговой системы, искусственно создает дополнительные административные (то есть не рыночные) конкурентные преимущества. Поэтому считаем необходимым сосредоточить усилия представителей науки, государства и бизнеса в разработке единообразной модели оценки эффективности предоставленных налоговых льгот и преференций, которая впоследствии станет применяться систематически в бюджетном процессе и позволит оперативно принимать обоснованные решения об их пролонгации или ликвидации. При этом можно воспользоваться мировым арсеналом наработок в области администрирования налоговых преференций. Например, в Российской Федерации, с который мы стремимся гармонизировать налоговое законодательство и синхронизировать налоговые реформы, выстраивают взаимоотношения а адресатами налоговых льгот по следующей концептуальной установке. Выпадающие доходы бюджета от использования преференций и остающиеся в распоряжении плательщика рассматриваются как налоговые расходы бюджета, поэтому должны не произвольно распределяться плательщиками по различным расходным статьям, а направляться на капиталовложения, стимулирующие экономический рост, инновации, занятость.

В сокращении налоговых льгот видится также и серьезный резерв снижения налоговой нагрузки без ущерба фискальным интересам государства.

3. Совершенствование работы с крупными плательщиками. По данным МНС свыше 37 % доходов бюджета, контролируемых налоговыми органами, обеспечивается крупнейшими нало-

гоплательщиками республики: ОАО «Газпромтрансгаз Беларусь», ЗАО «Белорусская нефтяная компания», РУП «Минскэнерго», ООО «Табак-Инвест», СООО «Мобильные ТелеСистемы», унитарное предприятие «Велком», ОАО» Беларуськалий» и др. [4]. В настоящее время на уровне соответствующих территориальных инспекций ведется систематический мониторинг налоговых поступлений крупнейших плательщиков с целью выявления причин изменения их динамики. Представляется целесообразным расширение горизонтов налогового мониторинга, когда налоговая служба на основе современных цифровых платформ получит оперативный доступ к материалам бухгалтерской и налоговой отчетности, выступая по сути аудитором и консультантом таких организаций. Это будет способствовать улучшению налогового администрирования крупнейших плательщиков, позволит повысить оперативность и точность прогнозирования динамики налоговых доходов как консолидированного бюджета, так и бюджетов соответствующего территориального уровня.

4. Обеспечение контроля за правильностью исчисления и уплаты налогов в бюджет не фискальными мерами, а посредством предупредительного характера контрольной деятельности и поступательного перехода к применению профилактических мер, направленных на предотвращение налоговых правонарушений при осуществлении хозяйственной деятельности. Необходимо продолжить взятый налоговой службой курс на снижение количества проверок при одновременном повышении качества контрольных мероприятий. Для этого в контрольной деятельности следует внедрять новые подходы, совершенствовать формы и методы налогового контроля. Уже с 2019 году в практику контрольной работы налоговых органов было введено поэтапное проведение камеральной проверки, позволяющее на основании анализа имеющейся в распоряжении налоговых органов информационных источников выявлять нарушения у плательщиков, уведомлять их об этом факте, предоставляя возможность самостоятельно, без проведения выездной налоговой проверки и применения мер административной ответственности устранить имеющиеся нарушения, добровольно уплатив причитающиеся налоги. По данным Министерства по налогам и сбо-

рам в 2019 году такой возможностью воспользовались порядка 95% плательщиков, в адрес которых были направлены предложения о корректировке налоговых обязательств[5].

5. Создание комфортных условий и благоприятной административной среды для исполнения плательщиком своих налоговых обязательств. С учетом происходящих в экономике цифровых трансформаций можно выделить следующие приоритетные направления реализации данного предложения:

- повышение качества обслуживания плательщиков;
- активизация развития электронного взаимодействия с плательщиками;
- совершенствование информационно-разъяснительной работы и повышение налоговой культуры населения;
- повышение налоговой грамотности и информированности плательщиков;
- внедрение экстерриториального принципа обслуживания плательщиков при их личном визите в налоговый орган.

Повышение качества обслуживания плательщиков тесно связано с реализацией комплекса мер по созданию комфортных условий обслуживания плательщиков непосредственно в инспекциях – организация так называемых центров обслуживания плательщиков (далее – ЦОП). ЦОП оптимизируют организацию приема налогоплательщиков в инспекциях с помощью современного программного комплекса и распределяют поток посетителей с помощью системы электронной очереди. Важнейшим достоинством ЦОП является реализация принципа экстерриториального обслуживания плательщиков – физических лиц, позволяющего получать услуги в налоговых органах вне зависимости от места жительства и постановки на налоговый учет. На сегодняшний день ЦОП созданы в 31 инспекции МНС. Дальнейшим шагом в развитии ЦОП должна стать стандартизация оказываемых налоговых услуг. При этом наличие единого стандарта по оказываемым ЦОП налоговым услугам призвано гарантировать соблюдение установленных требований к их осуществлению. В настоящее время утверждены 15 регламентов, устанавливающих единый порядок взаимодействия с плательщиками. Полагаем, что продолжение стандартизации налоговых услуг позитивно отразиться на качестве налогового администрирования.

По мере развития цифровой экономики следует оперативно модернизировать технические платформы электронных сервисов и ресурсов налоговой службы, а также совершенствовать их функциональные возможности.

В целях оценки качества услуг, оказываемых налоговыми органами, МНС ежегодно проводит соответствующие социологические исследования. Это позволяет оценить степень эффективности взаимодействия с налогоплательщиками, выявить проблемные вопросы и вносить обоснованные коррективы. Полученные результаты такого исследования в 2019 году позволили выявить ряд перспективных направлений работы налоговых органов в области налогового администрирования на ближайшую перспективу:

- введение единых стандартов обслуживания плательщиков;
- упрощение, сокращение, автоматизация процедур налогового администрирования;
- развитие профессиональной культуры сотрудников налоговой службы;
- дальнейшее создание ЦОП;
- совершенствование информционно-разяснительной работы налоговых органов;
- установление партнерских отношений с налогоплательщиком[6].

6. Разработка мер краткосрочных и среднесрочных мер налоговой политики, направленных на поддержку населения и бизнес-сообщества в кризисный период пандемии COVID-19. Перед мировым научным сообществом и правительствами в условиях пандемии остро встал вопрос о мерах налоговой поддержки экономики. При этом наиболее острые дискуссии развернулись касательно предпочтительности применения конкретных инструментов поддержки экономики – налоговых льгот и прямых субсидий. Например, специалисты Гарвардского университета, разработавшие в 1993 году Мировой модельный налоговый кодекс для стран с развивающейся экономикой, отдавали предпочтение субсидиям, поскольку налоговые льготы, по их мнению, противоречат принципу справедливости налогообложения и разлагающе влияют на поведение налогоплательщика [7, С17]. Кроме того, применение налоговых льгот сложно администрируется.

В Республике Беларусь был разработан пакет мер по оказанию помощи субъектам хозяйствования и населению, который нашел отражение в Указе Президента Республики Беларусь от 24 апреля 2020 г. № 143 «О поддержке экономики». Согласно данному документу главной мерой налоговой поддержки организаций стала отсрочка обязательств по отдельным налогам(налог на недвижимость, налог на прибыль, земельный налог, УСН), подлежащим уплате за 2 и 3 кварталы текущего года, которую необходимо погасить равными долями ежемесячно с 1 октября по 31 декабря 2020 года. При этом формирование списка получателей отсрочки делегировано местным органам власти. Кроме того, местным Советам депутатов было предоставлено право принимать решение о снижении сумм имущественных налогов в отношении отдельных категорий плательщиков. При этом к такой категории относились крупные промышленные предприятия, у которых временно разрывались производственные цепочки на фоне пандемии. Наконец, для некоторых предприятий по списку, утверждаемому Правительством, были сокращены сроки возврата из бюджета сумм превышения вычетов по НДС.

Таким образом, основными адресатами государственной налоговой поддержки в нашей стране стали крупные промышленные предприятия, а возможность получения отсрочки по налогам была связана не с объективными критериями (отнесение к категории остро нуждающихся, функционирование в отраслях наиболее пострадавших от пандемии), а зависела от административной процедуры включения в списки на уровне Правительства и местных органов власти. В отношении малого и среднего бизнеса налоговая политика не стала действенным инструментом повышения его устойчивости и адаптивности в условиях кризисных явлений пандемии. Поэтому считаем целесообразным изучить и использовать уже наработанный мировой опыт оказания поддержки бизнесу и населению.

В частности, в ходе переживаемого мировой экономикой кризиса все без исключения страны использовали как налоговые методы поддержки бизнеса и населения, так и прямое субсидирование. Повсеместно применялись механизмы поддержки малого предпринимательства; ряд стран акцентировались на по-

мощи самозанятому населению как наиболее пострадавшему в период кризиса. Самыми популярными инструментами налоговой политики стали налоговые кредиты и отсрочки уплаты налогов, использовалась также и отмена ряда налогов.

Так, страны Северо-Восточной Азии сосредоточили налоговую поддержку на малых и средних организациях, а также особое внимание было уделено компаниям, которые работают в среде Интернет и создают новые онлайн-платформы, которые особенно востребованы при переходе на удаленку. Именно эти компании и освободили от уплаты НДС, чего не сделали ни в Республике Беларусь, ни в одной из других стран ЕАЭС, где налоговое стимулирование не затронуло косвенные налоги. Абсолютной новацией в налоговой политике кризисного периода стало решение Китая о повышении ставки возмещения НДС с 20 марта 2020 года при экспорте по 1,4 тыс. товарным позициям, включая некоторые виды продовольственных товаров и продукцию химической промышленности. Ни одна другая страна, в налоговой системе которой предусмотрен НДС, подобных мер налоговой поддержки не вводила.

Арсенал мер налоговой поддержки в странах Евросоюза включал прямые гранты, выборочные налоговые льготы и субсидии. Например, в Испании объявили шестимесячный мораторий на налоги для малого и среднего бизнеса, а также для самозанятых. Власти Германии выделили прямые субсидии микропредприятиям и самозанятым как наиболее пострадавшим от экономических последствий пандемии. Во Франции помимо отсрочки налоговых платежей был создан фонд солидарности для поддержки микропредприятий и самозанятых в размере 2 млрд. евро. Кроме того, малым компаниям и частным предпринимателям выплачивалась компенсация в размере 1500 евро в месяц, если их оборот не превышает одного миллиона евро, а оборот компании упал на 70%.

На наш взгляд, зарубежный опыт налоговой поддержки экономики заслуживает углубленного изучения с целью возможной адаптации некоторых наработок в условиях нашей страны. Необходимо также учитывать, что в условиях продолжающейся пандемии мировое сообщество активно анализирует имеющийся краткосрочный опыт налогового стимулирования

экономики с целью определения тех мер, которые доказали свою эффективность и могут быть пролонгированы. Поиск и законодательное оформление таких мер представляется востребованным и в нашей стране.

7. Разработка новых подходов к налогообложению международных транзакций. Данное направление совершенствования налоговой политики обусловлено глобализацией и цифровизацией экономики, когда возникают новые модели бизнеса и финансовые потоки с легкостью выходящие за национальные границы. В связи с этим актуальным представляется имплементация в отечественное налоговое законодательство норм и инициатив Организации экономического сотрудничества и развития в области международного налогообложения. Пристального внимания заслуживает инициатива по унификации некоторых принципов национальных законодательств в ситуациях двойного налогообложения, в противодействии реализации схем ухода от налогов. В настоящее время даже на уровне МНС признается, что данный процесс развивается ненадлежащими темпами.

Реализация предлагаемых мер в области налоговой политики призвана создать благоприятные условия для активизации инвестиционной и инновационной активности в национальной экономике, способствовать дальнейшему совершенствованию налогового администрирования, содействовать преодолению кризисных явлений в экономике на фоне пандемии налоговыми инструментами.

Список использованных источников:

1. Киреева, Е.Ф. Налоговая реформа: необходимость, основные направления и меры по их реализации/Е.Ф.Киреева//Белорусский экономический журнал. – 2018. – №4. – С.77-87.

2. Концепция Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь до 2035 года.// Экономический бюллетень, 2019. – №2. – С.4-10.

3. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы: Указ Президента Республики Беларусь, 15 дек. 2016 г.,

№466//Национальный центр правовой информации. Республики Беларусь. – 2020.

4. Крупные плательщики //Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http: // nalog.gov.by/ru/krupnie-platelschiki/.-Дата доступа: 09.11.2020.

5. Наливайко, С.Э. Ориентация на плательщиков и полная цифровая организация процессов / С.Э. Наливайко // Налоги Беларуси. 2020. №26(602). С.4-10.

6. Рожина, С.Э. Оказание услуг налоговыми органами: оценка плательщиков / С.Э. Рожина // Налоги Беларуси. 2020. № 20(596). С.6-12.

7. Малис, Н.И., Грундел, Л.П. Налоговая политика кризисного периода/ Н.И. Малис, Л.П. Грундел//Финансы. 2020. №7. С.16-21.

БЕЗРАБОТИЦА СРЕДИ МОЛОДЕЖИ

Широкова О.В.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры «Экономика и финансы»,
Липецкий филиал Финансового Университета
при Правительстве Российской Федерации, Россия
Двуреченская К.А.,
Липецкий филиал Финансового Университета
при Правительстве Российской Федерации, Россия
Хворостова Э.С.,
Липецкий филиал Финансового Университета
при Правительстве Российской Федерации, Россия

Аннотация. *В статье представлен анализ проблем безработицы, в том числе и среди молодежи. Рассмотрены причины возникновения безработицы среди молодежи, а также отмечены пути решения данной проблемы.*

Ключевые слова: *безработица, безработица среди молодежи, уровень безработицы.*

Безработица является неотъемлемой частью в жизни нашей страны. Неоспорим тот факт, что безработица оказывает влияние на социально-экономическое, а также политическое положение в стране. Проблема безработицы актуальна уже с давних времен, особенно остро эта проблема ощущается среди молодежи.

Сначала нужно разобраться что из себя представляет рассматриваемое нами явление. «Безработица – социально-экономическая ситуация, при которой часть трудоспособного населения не может найти работу, которую способно выполнять. Безработица обусловлена превышением количества людей, желающих найти работу, над количеством имеющихся рабочих мест, соответствующих профилю и квалификации претендентов на эти места». То есть, из данного определения мы понимаем, что безработица – это ситуация, при которой спрос на работу превышает предложение [1]. Так как мы разбираем безработицу не в целом, а конкретно среди молодежи, нам необходимо понять, что подразумевает под собой понятие молодежь. «Организация Объединенных Наций, без ущерба для любых других определений, данных государствами-членами, определяет «мо-

лодежь» как лиц в возрасте от 15 до 24 лет».

На самом деле критерии возраста молодости не являются четкими, например, ЮНЕСКО считают, что к молодежи относятся лица, в возрасте от 17 до 25 лет, в то же время в России, согласно действующим «Основам государственной молодежной политики РФ на период до 2025 года», молодежь - группа, включающая лиц в возрасте от 14 до 30 лет».

На рисунке 1 представлен уровень безработицы населения в возрасте 15 лет и старше по данным за февраль 2020 год.



Рисунок 1 – Уровень безработицы населения в возрасте 15 лет и старше (февраль 2020 год) [3]

Согласно данным РОССТАТ, в феврале 2020 года уровень безработицы населения в возрасте 15 лет и старше составил 4,6% (см. рис.1), но уже к сентябрю этого же года уровень безработицы вырос до 6,3% (см. рис. 2).

Однако среди безработных от 15 лет, в феврале на долю молодежи приходится 20,2% населения, а вот в сентябре уже 16,2%.



Рисунок 2 – Уровень безработицы населения в возрасте 15 лет и старше (сентябрь 2020 год) [3]

Рост уровня безработицы объясняется сложившейся ситуацией в стране, которая связана с пандемией. Многие люди попали под сокращение, так как руководство из-за небольших доходов не имели возможность платить зарплаты, очень сильно пострадал малый и средний бизнес. Все эти и другие последствия привели к повышению уровня безработицы.

Но, несмотря на это молодежь до сих пор остается не особо востребованной у работодателей. Обозначим несколько причин данного явления.

Первой причиной является отсутствие опыта у молодых людей. Очень часто работодатели, ориентируются на опыт и возраст работника. Молодые люди, которые недавно окончили университет, имеют недостаточно опыта работы или вовсе его не имеют, по мнению работодателей, именно поэтому они предпочитают более опытных работников, которые понимают свои обязанности, знают, что и как делать, и не требуют обучения.

Второй причиной является нехватка рабочих мест. Панде-

мия усложнила социально-экономическую ситуацию в стране. Она привела к тому, что молодое поколение не только теряет работу, но также нарушается образовательный процесс и профессиональная переподготовка. Это серьезно сказывается на психологическом состоянии молодежи, а также создаются дополнительные преграды для тех, кто переходит с одной работы на другую.

Еще одна причина невостребованности молодежи на рынке труда связана с тем, что выпускники учебных заведений нацелены найти работу по своей специальности, и соответственно, хотят сразу получать хорошую заработную плату, но в реальности, к сожалению, такое происходит достаточно редко. «Более 40% людей, получивших высшее образование, не работают по специальности, чаще всего это связано с низкой зарплатой, показало исследование компании HeadHunter.»

Ну и конечно, технический прогресс оказывает значительное влияние на уровень безработицы. В современном мире почти во всех сферах деятельности происходит компьютеризация. Ту работу, которую раньше выполняли люди или группа людей, сейчас выполняют ЭВМ, специальные программы и т.д. Происходит вытеснение человеческого ресурса с рынка труда, поэтому многие, в дальнейшем, не могут найти работу имея ту же специальность и квалификацию [2].

Мы перечислили несколько основных причин безработицы среди молодежи. Обозначим возможные пути решения данной проблемы.

Для того, чтобы уровень безработицы среди молодежи сокращался государство должно внести свой вклад. Необходимо обеспечить больше практики в образовательных учреждениях, повысить минимальный размер оплаты труда, наладить партнерство вузов и работодателей. Также необходима государственная поддержка и стимулирование потенциала молодежи. Для работодателей, которые принимают на работу выпускников высших учебных заведений возможно ввести на муниципальном уровне налоговые льготы.

Также из-за нехватки денег и неудачных попыток устроится на работу в реальной жизни молодые люди чаще всего пытаются найти стабильный, приносящий доход, заработок в сети Ин-

тернет. Все активнее наблюдается рост заинтересованности молодежи к заработку в Сети. Почти каждому человеку, который пользуется Интернетом знакомо такое понятие как «удаленная работа». Молодых людей, в частности, интересуют «быстрые деньги», то есть они обменивают свое время на оговоренную денежную сумму. Однако правильное поведение и грамотность молодежи в сфере Интернет-бизнеса оказывается достаточно низкой. Это может привести к тому, что молодежь может быть обманутой со стороны работодателя. Также заработок в интернете негативно сказывается на государственном бюджете, поскольку особо не облагается налогом и не регистрируется государством. К тому же, отказываясь от официального заработка, молодые люди теряют возможность получить трудовой стаж, который будет учитываться при начислении пенсий.

Однако зарабатывать в Интернете – это не так уж и плохо. К примеру, многие организации после закрытия во время пандемии перешли на удаленную работу, и даже тогда, когда ограничения были сняты, они не стали возвращаться в офис, так как пришли к выводу, что работать удаленно – это удобно, а также это помогает минимизировать расходы. Но для того, чтобы работа в Интернете не сказывалась негативно на экономическом положении в стране, необходимо обучать молодежь, проводить бесплатные вебинары, разработать курсы по заработку в Интернете.

Также государству нужно усилить контроль за доходом из Сети, а также возможно ввести налог на заработок в Интернете, чтобы держать в стабильном состояние государственный бюджет.

Что касаемо самой молодежи, вступающей на рынок труда, ей не следует завышать свои требования, опираясь только на вакансии с высокой заработной платой, не рассматривая при этом другие, которые могут дать хорошие стартовые возможности. Молодые люди должны четко понимать, какая профессия им интересна, и анализировать ситуацию на рынке труда. Начинать нужно с малого, таким образом будем накапливаться опыт и повышаться квалификация.

Также и работодателям нужно пересмотреть свое отношение к молодым сотрудникам. Из-за отсутствия опыта, работодатель особо не заинтересован в молодом поколении, однако по причине быстрой обучаемости, молодежь можно отправлять на

курсы повышения квалификации, тем самым доводя работника до необходимого уровня.

Подводя итоги, хочется сказать, что безработица вряд ли потеряет свою актуальность, как проблема. В нашей стране, да и во всем мире происходят ситуации, которые оказывают как негативное, так и позитивное влияние на экономическое, политическое и социальное положение в стране. Устаревшие профессии будут сменяться новыми, на местах закрывшихся предприятий будут открываться новые. Люди будут терять свою работу, но и будут ее находить. Так что безработица будет существовать еще долго. В данной статье мы отметили лишь несколько путей решения данной проблемы.

Список использованных источников:

1. Попова С.А., Широкова О.В. Проблема безработицы в Российской Федерации на современном этапе// В сборнике: Стратегирование пространственного развития территорий России в новых экономических реалиях. материалы международной научно-практической конференции к 50-летию Липецкого филиала Финуниверситета. 2016. С. 247-250.

2. Титова Т.В., Широкова О.В. Проблема трудоустройства молодежи в России// В сборнике: Стратегические инициативы социально-экономического развития хозяйствующих субъектов региона в условиях внешних ограничений. Материалы международной научно-практической конференции, организованной совместно с администрацией ОЭЗ «ППТ «Липецк». 2017. С. 331-333.

3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: https://rosstat.gov.ru/

СЕКЦИЯ VI

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МАРКЕТИНГА И SEO В РОССИИ

ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКОЙ РЕКЛАМЫ: НАПРАВЛЕНИЯ И СТРАТЕГИИ

Антимонова М.Е.,
бухгалтер, МКУ Централизованная бухгалтерия Сосновского района, г. Тамбов, Россия
Чепурова И.Ф.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмент, маркетинг и реклама, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина», Россия
Махонина И.Н.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета и налогового контроля, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина», Россия

Аннотация. *В статье представлена характеристика банковской рекламы, как инструмента продвижения банковских продуктов и услуг. Далее подробно описана и представлены результаты анализа эффективности банковской рекламы, выделены направления её оптимизации, охарактеризованы стратегии и каналы продвижения.*

Ключевые слова: *банковский продукт, банковская реклама, банковская услуга, стратегия продвижения, эффективность банковской рекламы.*

Многие годы проходит исследование рекламы коммерческих банков и определяется их эффективность.

Под понятием «Эффективность рекламы» понимают соотношение процента достигнутых показателей к проценту установленной цели. Если рассмотреть понятие «Экономическая эффективность», здесь уже идет замер роста объема продаж банковских товаров и услуг после проведения рекламной компании. Иными словами, наблюдается увеличение показателей рентабельности.

Конечный результат банка достигается путем двух состав-

ляющих: привлечение клиентов и их удержание. На второе в большей степени влияет доверие со стороны потенциальных пользователей. От того, сколько людей доверили банку свои активы, зависит престижность выбранного банка. К однозначному способу определения эффективности так и не пришли. Все это потому, что существует множество моделей восприятия рекламы потребителями, но прийти к одной модели очень сложно.

Из года в год разработки маркетологов, рекламные трюки только увеличиваются. Все они стараются показать себя с лучшей стороны и понравиться банкам. Если концепция относительно новая, она не даст нужного результата.

Процесс анализа эффективности рекламы по-прежнему актуален и в настоящее время. Это обусловлено с потребностью банка позиционировать результативную рекламу, для повышения спроса на продукты и услуги, формирования базы клиентов и увеличения прибыли [1, С. 68].

Объект исследования – реклама банковских продуктов и услуг.

Предмет исследования – анализа эффективности рекламы банковских продуктов и услуг.

Цель публикации – определить необходимость решения эффективности банковской рекламы при прогнозировании дополнительных доходов банка, с помощью роста потенциальных клиентов.

Реклама – это элемент коммуникаций маркетинга, с помощью которого идет продвижение товаров и услуг, привлечение клиентов к рекламируемому продукту.

Для банковской среды, процесс оценки экономической эффективности банковских продуктов имеет большую роль в маркетинговой стратегии.

Определение объема клиентов для банка неотъемлемый элемент при внедрении банковских услуг. Сейчас практически у каждого банка есть специальный отдел, который отвечает за привлечение клиентов. Существует установленная цель по привлечению клиентов, если появляются отклонения, специалисты сигнализируют об этом и немедленно принимают меры. Таким образом, объем клиентов всегда остается на положительном уровне [2, С.1066].

Реклама банковских продуктов и услуг значительно отличается. Реклама является одним из элементов продвижения продуктов и услуг банка при влиянии на потребителя. Для правильного её анализа, необходимо концентрировать внимание учитывать все части рекламы в разных направлениях деятельности банка. Рекламу банка можно классифицировать следующим образом:

1. Психологическая. Она показывает себя в лояльности потребителя (клиента) в приоритетном расположении рекламируемого банка;

2. Экономическая. Отражает не уровень влияния, а финансовые характеристики банка (дополнительная прибыль).

Как было выделено ранее, оценка экономической эффективности всегда является актуальной проблемой.

Более точный результат оценки можно получить уже сразу после проведения рекламной компании, когда начался рост продаж. Определяется это с помощью следующей формулы (1).

D=V*P*T*0,001,

Где D – дополнительный объем продаж, возникший рекламными действиями;

V – средний объем продаж услуг в день до проведения рекламной компании;

P – прирост среднего показателя услуги в день (после рекламы);

T – количество дней в период проведения рекламы и после этого.

Экономический эффект от введения рекламы можно рассчитать по формуле (2).

Ef=(B+T)*0,001-(Rr+Rd),

Где Ef – экономическая эффективность от рекламной компании;

D – объем продаж свыше нормы;

N – надбавка при товарооборота;

Rr – рекламные затраты;

Rd – рекламные затраты, при росте продаж.

Данная формула помогает понять банку, что в результате он получит после проведения рекламной компании:

Если Ef>затрат – банк в прибыли;

Если Ef>затрат – банк получает убытки.

Эффективность рекламы выражается в расчете показателя рентабельности, формула (3).

Re=f/C*100,

Где Re – рентабельность продажи;

f – доход полученный после проведения рекламы;

С – расходы для реализации рекламы.

Рентабельность от рекламы отображает её эффективность:

Если Re – с +, то реклама эффективна;

Если Re – с – , то реклама нерентабельна.

Проведем анализ затрат на рекламу трёх крупных банков по данным за 2017 год (Таблица 1).

Таблица 1

Затраты банков на рекламу (в миллионах рублей)

Рекламный носитель	Затраты		
	Сбербанк	ВТБ	Росбанк
Телевидение	1129	1071	578
Наружная реклама	440	419	96
Интернет	243	32	-
СМИ	250	63	2
Радио	104	49	2
Итого	2157	1634	678

По данным таблицы видно, что Сбербанк занимает лидирующее место по затратам на рекламу. Россельхозбанк совершенно не тратит средства на Интернет рекламу и это огромный минус, так как в век передовых технологий знаменитая «всемирная паутина» играет большую роль [3, С. 58].

Затраты Сбербанка на рекламу быстро растут последние несколько лет, как показывает анализ за 2018-2020 гг. С введением системы страхования вкладов, а также с ростом приверженности потребителей к частным банкам, не вызывающая сомнение надежность Сбербанка перестала быть его главным конкурентным преимуществом, и возникла острая необходимость бороться за клиента наряду со всеми. Другие банки начали вести агрессивную политику продвижения по отношению к лидеру рынка и его аудиторию, что частично является причиной роста рекламных затрат Сбербанка и его достаточно продуманной ре-

кламной стратегии [4].

На первом месте по затратам на рекламу у всех трех банков стоит такой канал коммуникации, как телевидение. Как известно такой вид рекламного носителя более дорогой, но это не останавливает банки. Они активно пользуются таким видом рекламы, потому что она дает значимый результат, привлекает значительную аудиторию.

Национальное агентство финансового исследования (НАФИ) в рамках проекта «Доверие финансовым институтам, привлекательных финансовых инструментов: индексы и рейтинги» представляют рейтинги известности российских банков. По результатам исследований, было выявлено, что многие банки стали более узнаваемые. К примеру, Альфа-банк стали узнавать 59% россиян. Так же он и Газпром банк вошли в 5 лидеров рейтинга узнаваемости. Сбербанк занимает 1 место в рейтинге (98% опрошенных россиян). Второе и третье место занимает банк «Русский стандарт» (64%) и «ВТБ» (63%). Интересным фактом служит то, что Газпромбанк, при вопросе с подсказкой определили 55% россиян, а без неё вспомнили только 7% опрошенных. Опрос проводился в октябре 2016 года и 25-26 апреля 2017 года в рамках проекта «Доверие финансовым институтам, привлекательность финансовых инструментов: индексы и рейтинги. Опрошено 3000 человек в 140 населенных пунктах. Статистическая погрешность не более 3,4%.

В последнее время вкладчики банков часто меняют свои направления. В таблице 2 показано изменение вложений клиентов в некоторых крупных банках. Больше всего, по данным таблицы 2 заметен приток средств в ПАО Сбербанк. Данный банк производит результативную финансовую и рекламную деятельность. Для того чтобы, быть лидером на рынке, ему необходимо тщательно изучать и проводить оценку финансовой деятельности. После полученных результатов нужно, принимать решение о реализации рекламного проекта и выбирать аудиторию его влияния. Другими словами – это снова подтверждает, что анализ эффективности рекламной компании очень важен в привлечении клиентов и для увеличения прибыли [3, С. 59].

Таблица 2

Топ-5 банков по величине притока средств клиентов

№	Рег. номер	Наименование Банка	Остатки на счетах на 01.12.16	Остатки на счетах на 01.01.17	Дельта
1	1418	Сбербанк	10530241	11029366	499125
2	1000	ВТБ	2094730	2145065	50335
3	3349	Россельхозбанк	1015526	1060348	44822
4	1326	Альфа-банк	862415	894827	32412
5	3251	Промсвязьбанк	526199	544740	18541

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что всем банкам, которые хотят оставаться конкурентоспособными, повышать свои показатели прибыли, привлекать новых клиентов, необходимо проводить оценку экономической эффективности банковской рекламы.

Согласно CA Web Stress Index, 88% клиентов для того, чтобы открыть в банке расчетный счет изначально проводят онлайн-исследование. Банк может быть самым ближайшим и удобным финансовым учреждением, даже если у него самые высокие процентные ставки по депозитным счетам, но он не занимает топовое место в поисковых системах Google и Яндекс, то его конкуренты, которые находятся в топ-5 с легкостью привлекут клиента.

Локальное SEO – представляет собой ключ к большому увеличению онлайн-видимости каждого из ваших филиалов. Существует ряд стратегий, способствующих банку заявить о себе:

1. Карта со списком ближайших банков. Разместите и подтвердите данные о своих филиалах на картах Google и Яндекс. Данная информация появляется выше органических результатов поиска. Выглядит она в виде краткой информации о банке: адрес подразделения, часы работы, номер горячей линии, ссылка на сайт, как добраться.

2. Контент с привязкой к местоположению. Отдельно для каждого филиала откройте страницу с информацией о нем. Все

изображения и надписи должны быть оформлены качественно и профессионально. Данные должны быть доступными для чтения клиентам. Так же кратко необходимо отразить список предоставляемых услуг. В совокупности это даст большое количество привлеченных клиентов.

3. Сервисы отзывов о компаниях. Большинство клиентов прежде чем обратиться в тот или иной банк заходят на такие сайты как Banki. Ru и читают отзывы. Проверьте подлинность предоставляемой информации о вашем подразделении. Убедитесь в актуальности указанного адреса, номера телефона и часов работы. Большая часть клиентов увидев положительный отзыв, с вероятностью 99,9% обратиться в данный банк. И это укрепит ваше положение.

4. Контент-маркетинг. Создание интересного для клиентов контента- это один из эффективных способов привлечь новых потенциальных клиентов, демонстрируя при этом лучшие ресурсы, улучшающие взаимодействие с постоянными клиентами. Такой вид стратегии подойдет, практически, любому продукту или услуге.

В совокупности реализация вышеперечисленных стратегий поспособствует привлечению клиентов через поисковые системы. Они так же повышают вашу онлайн-видимость для местной аудитории и дают долгосрочные результаты. Наиболее часто посещаемыми браузерами выступают:

- Internet Explorer;
- Firefox;
- Opera.

От общего процента посещения браузеров на каждый из них приходится где-то 26%, Chrome достается около 15,5%, Safari приходится 2,5% пользователей.

Для каждого из них есть свой % отказов. По нему можно говорить о качестве сайта в конкретном браузере:

- Internet Explorer - 46,7%;
- MozillaFirefox-50,8%;
- Opera-58,3%;
- GoogleChrome-55%;
- Safari - 61%.

Больше всего отказов приходится на такие браузеры как: Chrome и Safari. Исходя из этого, можно сказать, что у данных сайтов верстка реализуется некачественно. Тем самым банк теряет своих клиентов (в виде посетителей сайтов).

Список использованных источников:

1. Губина, А.В. Оценка экономической эффективности банковской рекламы / А.В. Губина // КОНЦЕПТ. – 2015. – №5. – С. 66-70.

2. Ким, С.В. Банковская реклама: цели, задачи, методы, оценка эффективности / С.В. Ким // ЭКОНОМИКА И СОЦИУМ. 2016. №6-1. С. 1064-1067.

3. Сазонов С.П. Эффективность банковского маркетинга в условиях кризиса // С.П. Сазонов, М.П. Пуртиев // УПРАВЛЕНИЕ. БИЗНЕС. ВЛАСТЬ. – 2017. №5 (14). С. 57-60.

4. Крылов А. Массовое рекламное продвижение банков в российских СМИ . – URL: http://www.marketing.spb.ru/mr/media/bank.htm (дата обращения: 07.09.2020)

5. Сайт CA Web Stress Index. – URL: https://stressweb.ru/ (дата обращения: 22.09.2020).

РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСА

Брончукова Т.В.,
магистрант 3 курса направления подготовки «Бизнес-информатика»,
магистерская программа «Электронный бизнес»,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Горбунова О.Н.,
к.э.н., доцент кафедры политической экономии
и мирового глобального хозяйства,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В данной статье рассматривается актуальность разработки эффективной стратегии продвижения интернет-ресурса. В современном мире большая часть бизнеса находится в сети Интернет. Для того, чтобы интернет-ресурс приносил максимальную прибыль, необходимо постоянно оптимизировать проект с помощью различных инструментов по продвижению. Воспользовавшись такими инструментами, можно определить наиболее эффективную стратегию развития интернет-ресурса, которая поможет сделать проект современным и увеличит прибыль от товара или услуги.*

Ключевые слова: *интернет-ресурс, аудит сайта, SEO, конверсия сайта, эффективная стратегия продвижения.*

Введение

Данная работа посвящена исследованиям в области продвижения интернет-ресурса. Основной задачей продвижения интернет-ресурса является разработка наиболее эффективной стратегии продвижения, которая поможет повысить рейтинг интернет-ресурса в поисковой выдаче. Данное исследование актуально, ведь большинство бизнес-проектов в настоящее время находятся в сети Интернет. Цели статьи: рассмотреть эффективную стратегию продвижения сайта. Основные задачи работы:

- понять, что необходимо для разработки стратегии
- рассмотреть критерии внешней и внутренней оптимизации интернет-ресурса
- составить план по эффективному продвижению интернет-ресурса.

Разработка стратегии продвижения

Создание стратегии продвижения – важнейший этап на пути к успешному продвижению интернет-ресурса.

Необходимо планировать цели и средства к их достижению. Цели должны быть конкретными, например, достижение определенного количества визитов на сайт из поисковой системы. Или же использовать временные рамки, например, через шесть месяцев попасть в топ-10 поисковой выдачи. Также необходимо ставить реальные цели, если сайт был создан недавно, то попасть в топ-3 спустя короткий промежуток времени становится невыполнимым условием.

Для того, чтобы корректно поставить цели, нужно учитывать следующие критерии:

1. К какому типу сайтов относится проект. Это могут быть различные типы, например, сайт компании, блог, интернет-магазин, промо-сайт. Для различных типов будут и различные цели, ведь для владельца интернет-магазина будут в приоритете увеличения продаж.

2. Возраст домена. Старые сайты проще продвигать, потому что поисковые роботы уже накопили достаточно информации для того, чтобы начать ранжирование в соответствии с его релевантностью.

3. Тематика сайта. Сбор информации и анализа сайтов-конкурентов позволит понять, будет ли долгосрочным продвижение.

4. Состояние сайта на данный момент. Если работа по созданию, первичному наполнению сайта, постановки целей продвижения была проделана правильно, то гораздо проще будет достичь новых целей в продвижении, потому что не придется возвращаться к начальным этапам, а всего лишь дополнить уже существующие.

В настоящее время существует большое количество сервисов, которые помогают посмотреть статистику поискового запроса по регионам. Также, некоторые сервисы предоставляют возможность осуществления поиска по различным его критериям, например, по картинкам, товарам, видео, новостям.

Для того, чтобы провести анализ конкурентов, необходимо учитывать большое количество различных факторов, которые

позволят более обширно собрать информацию для анализа:

- внешнего вида сайта
- возраста домена;
- количества страниц в индексе;
- внутренней оптимизации
- внешней оптимизации
- технической составляющей
- коммерческих факторов
- поведенческих факторов
- данных по трафику
- семантического ядра

Аудит сайта

Используя предыдущие пункты по сбору информации о сайтах-конкурентах, нужно изучить свой сайт. Аудит сайта проводится для определения его состояния и разработки стратегии для эффективного продвижения. Основными пунктами успешного аудита являются: технические аспекты, посадочные страницы, внешняя и внутренняя оптимизация, юзабилити, веб-аналитика.

К современным и быстрым сервисам для проведения аудита сайта относятся Google AdSense, Яндекс.Вебмастер, которые изучают сайт, определяют ошибки, помогают с техническими аспектами, юзабилити, анализируют посадочные старицы. Также они изучают поведенческие факторы, проводят статистику посещений и многое другое. С их помощью можно грамотно и корректно провести аудит.

Внутренняя оптимизация

Внутренняя оптимизация сайта необходима для продвижения, она отвечает за многие факторы, например, она делает сайт в соответствии с требованиями роботов-поисковиков, позволяет устранить технические ошибки. Чтобы провести внутреннюю оптимизацию сайта, нужно:

1. Оптимизировать мета-теги title, description, h1-h6. Эти мета-теги помогают определить релевантность страниц поисковым роботам, а пользователям соответствие контента страницы.

2. Оптимизировать контент страницы. Необходимо определить тематику текста, его количество, выбрать структуру. Также необходимо провести работу с картинками и видеоматериалом

по данной тематике. Еще один пункт включает в себя работу с ключевыми словами, т.е. их определение, количество и качество в контенте.

3. Оптимизировать функционал страницы. Сюда можно отнести различные вспомогательные виджеты для сайта, например, онлайн-калькуляторы, которые помогут упростить и сделать более удобной посадочную страницу ресурса. Важно определить, что должно быть на странице.

4. Сделать перелинковку. Перелинковка помогает сделать узлом главную страницу сайта, используя простые ссылки на менее важные страницы.

Внешняя оптимизация

Одним из наиболее важных пунктов продвижения является внешняя оптимизация. Внешняя оптимизация включает в себя постоянное обновление ссылок на сайте, работу с ссылочной массой, получая качественные ссылки из различных источников. Для того, чтобы провести работу по внешней оптимизации необходимо:

1. Выделить бюджет для привлечения ссылок.

2. Проанализировать и выявить самых подходящих тематических доноров.

3. Подготовить контент.

4. Разместить ссылки.

5. Провести анализ эффективности работы ссылок.

6. Скорректировать стратегию ссылочной массы.

Для успешного продвижения сайта необходимо составлять так называемую «карту» совершенных действий, чтобы после проведенной работы, можно было понять эффективна она или нет. Такой анализ работы поможет выявить слабые и сильные стороны сайта для дальнейшей оптимизации. Также, наиболее важным критерием эффективной стратегии продвижения сайта является постоянная динамика работы.

На основе данного исследования возможно составить план по разработке эффективной стратегии продвижения интернет-ресурса. Так как информационные технологии в современном мире развиваются очень быстро, можно выделить основные пункты эффективной стратегии продвижения интернет-ресурса по любой из тематик:

1. Любой интернет-ресурс должен иметь мобильную версию. В настоящее время мобильные устройства все чаще используются для поиска информации, покупок, просмотра новостей, досуга.

2. Обязателен переход сайта на https, он позволяет сохранять безопасность личных данных пользователей с помощью шифрования.

3. Сайт должен быстро отдавать контент пользователю, потому что это, в первую очередь, влияет на частоту и полноту индексации и поведенческие факторы.

4. Контент должен быть подобран в соответствии с тематикой ресурса, это также напрямую влияет на поведенческие факторы.

5. Необходимо, чтобы основным способом влияния на рейтинг сайта оставалась ссылочная масса.

6. Сайты, попадающие в блоки готовых ответов в поисковых системах будут забирать основную часть кликов.

7. Сайт должен открывать максимум точной и достоверной информации по какой-то услуге или товару, потому что пользователь может совершить конверсию спустя несколько визитов на сайт.

8. В ближайшем будущем частота голосового поиска стремительно будет расти, следовательно, нужно увеличить частоту его использования. Это нужно сделать для того, чтобы было проще подстраиваться под быстро меняющиеся стратегии оптимизации сайтов.

9. Использование скоростных мобильных страниц. Страницы по технологии AMP хранятся в базе поисковика, соответственно, при переходе на такой сайт происходит моментальная загрузка.

10. Необходимо улучшать юзабилити. Это один из самых основных и эффективных способов привлечения пользователей на сайт. Чем более удобен и практичен сайт, тем больше он привлекает пользователей.

Список использованных источников:

1. Энж Эрик, Спенсер Стефан SEO – искусство раскрутки сайтов / Пер. с англ. Райтман М.А. – 2017.

2. Ашманов И.С. Оптимизация и продвижение в поисковых системах – Спб. 2019.

3. Клименко Р.А. Веб-мастеринг на 100% – Спб. 2013.

4. Мелькин Н.В. Горяев К.С. Искусство продвижения сайта. Полный курс SEO от идеи до первых клиентов – М. 2017.

5. Уильямс Элин, Шекшня Станислав Владимирович Школа CEO. Мастер-класс от 20 глобальных бизнес-лидеров – Ман, Иванов и Фербер 2018.

РОЛЬ ВЕБ-АНАЛИТИКИ В ПОИСКОВОМ ПРОДВИЖЕНИИ КОММЕРЧЕСКОГО САЙТА

Варганов И.А.,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Горбунова О.Н.,
к.э.н., доцент кафедры политической экономии
и мирового глобального хозяйства,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В данной статье рассматривается влияние веб-аналитики на продвижение коммерческого сайта. Описываются инструменты веб-аналитики, с помощью которых повышаются различные качественные и количественные характеристики сайта. Рассматриваются этапы анализа эффективности рекламной кампании, а также как веб-аналитика помогает повысить прибыль компании.*

Ключевые слова: *веб-аналитика, поисковая оптимизация сайта, сквозная аналитика, рекламная кампания, увеличение продаж, анализ эффективности.*

Появление интернета и сетевых ресурсов стало началом дальнейшего развития всех секторов в сфере электронной коммерции. На сегодняшний день для того, чтобы иметь успех на рынке товаров и услуг, необходимо не просто владеть бизнес-сайтом, но и уметь правильно анализировать эффективность его функционирования. С этой целью применяется веб-аналитика, которая позволяет с очень высокой точностью определять текущее состояние ресурса, его популярность и то, насколько эффективно он решает поставленные рабочие задачи.

От данных, полученных в результате произведенных аналитических действий, зависит состояние компаний, так как в последнее время бизнес часто переносится в интернет, что может как положительно повлиять на его развитие, так и отрицательно, например, сделать предпринимателя банкротом. Чтобы избежать подобных негативных последствий, каждый коммерсант обязательно должен использовать веб-аналитику.

Веб-аналитика – система измерения, сбора, анализа, пред-

ставления и интерпретации информации о посетителях сайтов с целью их улучшения и оптимизации. Основной задачей веб-аналитики является мониторинг посещаемости сайтов, на основании данных которого определяется аудитория сайта и изучается поведение посетителей для принятия решений по развитию и расширению функциональных возможностей веб-ресурса. Веб-аналитика позволяет не только работать над улучшением сайтов, но и проводить работы по оптимизации бюджета на онлайн-продвижение.

Веб-аналитика может быть полезна всем владельцам коммерческих сайтов, а также веб-мастерам, разрабатывающим интернет-проекты, аналитикам, интернет-маркетологам, менеджерам проектов и другим специалистам, которым нужны данные о поведении посетителей на сайте и его функционировании.

Исходя из полученной аналитической информации, специалисты формируют выводы и составляют рекомендации, поэтому область ее применения может быть достаточно широкой.

Веб-аналитика – это оценка качественных и количественных данных бизнеса, в результате которой формируются рекомендации по улучшению взаимодействия с имеющимися и потенциальными клиентами в интернете с учетом маркетинговых задач, например:

- продажа товаров и услуг (сайты электронной коммерции);
- своевременная помощь пользователям в поиске необходимых данных (информационные сайты и сайты служб поддержки);
- взаимодействие и частота посещений (сайты издателей);
- сбор информации о пользователях для отдела продаж (сайты для определения круга потенциальных клиентов);
- взаимодействие и частота посещений (сайты издателей);
- информирование, взаимодействие и лояльность (сайты торговых марок).

На начальном этапе продвижения, основной целью любого инструмента веб-аналитики является сбор и структуризация необходимой информации для её дальнейшего анализа. Эти инструменты предоставляют различные данные сайта, с помощью которых можно находить ошибки в структуре, оценивать удобство сайта для пользователей и эффективность проводимой ре-

кламной стратегии. Такие данные можно изучать в большом количестве по ряду параметров. Это помогает составить портрет потенциального клиента по качественным, количественным и техническим характеристикам.

Инструменты веб-аналитики дают большой объем информации для анализа различных показателей. Одним из важнейших является показатель посещаемости сайта и его качественные характеристики, т.к. он может представлять количественную составляющую.

Посещение сайта – это процесс взаимодействия пользователя с сайтом в течение определенного промежутка времени. Это может быть просмотр его страниц, а также любого контента.

Качественными характеристиками просмотра страницы могут выступать:

- глубина просмотра;
- показатель отказов;
- время просмотра страницы;
- конверсия (если данная страница несет в себе конверсионное свойство – возможность заказать, оставить заявку).

Успех бизнеса напрямую зависит от показателя конверсии, т.к., при увеличении числа активных пользователей, увеличивается и объем продаж. Трафик тоже имеет значение, но при росте посещаемости должно расти и количество заказов. Если этого не происходит, значит, сайт неправильно взаимодействует с потенциальным клиентом.

Конверсия сайта – это соотношение количества посетителей сайта, выполнивших определенное действие (покупку, подписку на рассылку, скачивание файла, звонок менеджеру компании и т.д.), к общему числу посетителей.

Увеличение показателя конверсии сайта необходимо, т.к. страницы без отклика посетителей повышают затраты на обслуживание. Чтобы его повысить, нужно анализировать все действия посетителей на сайте.

Такой анализ позволяет узнать, как посетители попадают на сайт, выявить малоэффективные рекламные каналы и отказаться от нерационального вложения средств.

Часто используются различные комбинации маркетинговых

задач. При этом каждая из них имеет оцифрованную цель, которую всегда можно измерить с помощью счетчиков, например, Яндекс.Метрика и Google Analytics. Данные по этим целям (в абсолютном значении и в динамике), информация по текущим рекламным активностям в интернете и анализ конкурентоспособности становятся основой для принятия решений о том, как:

- улучшить конвертацию посетителей в покупателей на сайте через повышение его удобства для пользователей;
- повысить окупаемость текущих рекламных кампаний – получить с каждого канала за минимально возможные деньги максимально возможное число конверсий.

Веб-аналитика рассматривает каждый этап воронки продаж от количества и качества приводимого трафика до конвертации лида (любое действие на сайте, направленное на личное общение с представителем сайта или фактический заказ товара/услуги) в покупку с предоставлением рекомендаций на каждом этапе.

Таким образом, можно выделить следующие этапы веб-аналитики:

- анализ привлекательности рекламной кампании – позволяет понять, за счет каких изменений можно увеличить конверсию из пользователей поисковых систем в посетителей сайта;
- оценка корректной настройки инструментов статистики – если счетчики настроены некорректно либо цели, отслеживающие лиды/продажи, настроены с ошибкой, то вся аналитика будет иметь существенную погрешность;
- анализ приводимого трафика – на данном этапе сопоставляются портреты целевой аудитории бизнеса и посетителей сайта, проверяется эффективность каждого канала и качество трафика с него, вырабатываются рекомендации по повышению отдачи, не связанные с доработкой юзабилити сайта;
- анализ юзабилити – анализируется поведение пользователя на сайте, рассматриваются транзакционные последовательности, оценивается сложность в достижении заданных целей, а также выявляются направления доработок, способных упростить процесс покупки/ взаимодействия с сайтом;
- конкурентный анализ – оценка конкурентоспособности

предложения на рынке;

• рекомендации – на данном этапе все рекомендации сводятся в единую структуру, оцениваются по стоимости и значимости реализации (прогнозу увеличения конверсии). С учетом всех изменений воронка приводится к прогнозируемому виду.

Оценка привлекательности проводится с помощью показателя CTR (процентное отношение количества кликов рекламного объявления к числу его показов), который позволяет понять, всю ли возможную аудиторию собирает действующая рекламная кампания. Анализ проводится в двух разрезах: платный и органический трафик.

При анализе платного трафика рекламные системы сами показывают не только количество увидевших рекламу пользователей, но и CTR для каждой рекламной кампании.

Добавление качественного трафика на сайт через каналы интернет-рекламы и удержание пользователей различными сервисами могут быть неэффективными, если сайт обладает непонятным интерфейсом, запутанным меню, сложными или неудобными формами и т. д.

Доработки юзабилити сайта, повышая удобство его использования, в конечном счете служат решению следующих основных задач:

• увеличению конверсии трафика в целевые действия – это может быть и повышение конверсии форм, и рост числа просмотров карточек товаров, и повышение доли взаимодействий с» Корзиной».

• росту лояльности посетителей к сайту – повышение удобства использования интернет-ресурса, чтобы интерфейс был интуитивно понятен и они охотно взаимодействовали с сайтом.

Работа над юзабилити ресурса включает исследования и доработки по структуре, контенту, улучшение пользовательских факторов и конкурентоспособности (сервисы, функционал, представление потребительских качеств продукта на сайте должны быть на уровне или выше уровня ближайших конкурентов).

Для проведения веб-аналитики первостепенную роль играет корректная настройка используемых инструментов. Основную группу составляют Яндекс.Метрика, Google Analytics и различ-

ные системы коллтрекинга (отслеживания звонков).

Яндекс.Метрика – это бесплатный счетчик, код которого устанавливается на анализируемый сайт. Информация с сайта поступает в базы данных Метрики в течение 30-300 секунд. Отчеты обновляются каждые 30 секунд и являются главной ценностью системы. Их изучение позволяет:

- отслеживать эффективность различных источников трафика с помощью универсальных меток;
- создавать собственные информационные срезы по любым параметрам и сегментам;
- отсекать трафик, который не должен фигурировать в аналитических отчетах;
- своевременно узнавать об изменении посещаемости сайта;
- управлять доступом к статистике, делать ее публичной;
- фиксировать совершение целевых действий и оценивать конверсию;
- постоянно контролировать работоспособность сайта.

Google Analytics – самая известная система сбора и обработки статистики в мире. Инструменты Google Analytics:

- аналитические инструменты – построение отчетов в различных срезах от реального времени до персонализированных сегментов и ключевых фраз;
- анализ содержания – отчеты по анализу скорости загрузки, постраничная статистика, которая помогает изучать, как посетители производят переходы между страницами, и определять их процент;
- анализ социальной активности – оценка влияния социальных сетей на конверсию сайта и статистика переходов по социальным кнопкам;
- анализ мобильных данных – статистика по мобильным устройствам с возможностью определения источника, наложения на географическую карту и оценкой поведения посетителей с определенных типов устройств. Позволяет отслеживать статистику по мобильному приложению компании;
- анализ конверсий – сбор статистики по конверсиям на сайте, отчеты по электронной торговле, а также визуализация путей конверсии;

• анализ рекламы – анализ всех аспектов рекламной кампании, а также необходимый для ремаркетинга функционал.

Возможности системы Google Analytics очень широки, ее использование позволяет повышать эффективность как поискового продвижения сайта, так и других видов рекламы.

Рекомендуется устанавливать и анализировать сразу два счетчика не только потому, что у каждого из них есть свой уникальный полезный функционал, но и потому, что для анализа поискового трафика понадобятся запросы, по которым переходили из разных поисковых систем, применяющих политику шифрования данных.

Отслеживание звонков (коллтрекинг) – еще один важный инструмент веб-аналитики. С его помощью можно отслеживать и анализировать звонки. Коллтрекинг позволяет напрямую связать их рекламной кампанией, которая привела посетителя, или с сессией пользователя на сайте. Отслеживание звонков позволяет:

• выявить рекламные каналы, с которых посетители совершают или не совершают звонок в компанию;

• провести анализ звонков и определить, какие ключевые запросы, объявления, площадки или сегменты посетителей приносят телефонные обращения;

• контролировать операторов колл-центра;

• сопоставить звонки с другими онлайн-действиями посетителей, т.е. получить более полные данные о поведении пользователей.

Для отслеживания всей цепочки событий понадобится построение системы сквозной аналитики, которая отслеживает цепочку от расходов на рекламу до доходов с продаж с учетом конверсии как с сайта, так и со звонков.

Сквозная аналитика – это анализ эффективности рекламных кампаний на основе данных о продажах путем отслеживания каждого клиента сквозь всю воронку продаж. При этом оптимизация каналов происходит на основе комплекса таких показателей, как ROI, конверсия в продажи, стоимость заявки, стоимость посетителя, CLV. Появляется возможность оценки выручки, полученной от различных каналов, среднего чека каждого канала, рентабельности и т.п. за определенные отчетные периоды. Кро-

ме того, сквозная аналитика позволяет провести дополнительный анализ, установить причины низкой «второй» конверсии (конверсии целевого действия на сайте в реальную сделку): например, неправильная работа с покупателями, неверный скрипт продаж, низкое качество заявок из онлайна и др.

Сквозная аналитика строится на интеграции данных всех аналитических систем и информации по продажам через CRM.

Есть 3 способа такой интеграции: сбор всей статистики с последующей выгрузкой на единый сервер обработки данных, сбор всех данных в системе статистики (потребуются глубокие знания в разработке и настройке системы статистики) и использование сторонних сервисов (недешевая альтернатива).

Одной из самых эффективных систем сквозной аналитики является «Roistat». Это система, которая собирает данные из CRM системы, рекламных площадок и сайта. Из этих данных она формирует отчеты по ключевым бизнес-показателям. «Roistat» помогает сократить расходы на рекламу сайта и увеличить прибыльность бизнеса. С помощью аналитики «Roistat» можно определить неэффективные рекламные каналы и влиять на ключевые бизнес-показатели.

Построение системы сквозной аналитики является трудоемким и крайне затратным процессом, но в конечном счете позволяет вывести анализ рекламной активности бизнеса на качественно новый уровень. Если просто объединить данные из разных каналов, проверить корректность настройки систем статистики и целей, уже можно построить первоначальную воронку продаж в разрезе заявок с сайта и звонков. Причем это можно сделать как по всему трафику, так и по анализируемым каналам/источникам/кампаниям.

Анализ приводимого трафика, целевой аудитории и каждого отдельного канала производится на основе данных из систем аналитики. Основными метриками являются:

- CR (от англ. Conversion Rate) – показатель конверсии канала, сайта, кампании и т.д. Определяется как отношение количества покупателей к общему числу посетителей сайта.
- CPA/CPO (от англ. Cost Per Action/Order) – стоимость привлечения одного целевого действия/покупателя на сайт за

счет рекламной кампании. Рассчитывается как отношение затрат на рекламную активность к числу полученных целевых действий/покупателей.

• ROI (от англ. Return On Investment – возврат инвестиций) – коэффициент доходности/убыточности, указывающий на окупаемость рекламной кампании.

ROI определяется как отношении прибыли с интернет-рекламы к затратам на интернет-рекламу. При этом если ROI больше 100% – рекламная кампания эффективна, ROI меньше 100% – кампания не достигла цели, еенеобходимо оптимизировать или отказаться от нее, ROI равен 100% – нет ни прибыли, ни убытков, поэтому кампанию следует также оптимизировать.

Проводя анализ практически всей воронки продаж: от увеличения количества целевого трафика до юзабилити сайта, нужно учитывать и бизнес-составляющую сайта, которая часто влияет на итоговый выбор.

В этой части веб-аналитики проводится анализ ценовой политики сайта, содержания коммерческого предложения и отзывов в сети. Необходимо, чтобы исследуемый бренд предлагал конкурентные условия – ценовые, сервисные и т.д., а также не имел большой объем негативных отзывов в сети. После исправления таких проблем конкурентоспособность сайта вырастет, а отработка негатива в сети повлияет на лояльность пользователей к сайту и компании в целом. Важно, что сам клиентский сервис и продукт компании должны быть качественными.

Также эти и другие показатели, например, ассортимент, возможность доставки и количество филиалов, представленные акции и программы лояльности, проходят сравнительную оценку с основными конкурентами. Для большего удобства вырабатывается балльная система, и по каждой характеристике рассматриваемым сайтам присваивается оценка. В результате становится понятной общая ситуация, а конкретные детали выставленного балла будут нужны при доработках в бизнес-сфере.

Заключительным этапом является сбор всех рекомендаций в единый документ.

Таким образом, в случае регулярного проведения веб-аналитики можно выявлять проблемные места в структуре, навигации и контенте сайта, оценивать эффективность реклам-

ных кампаний и поискового продвижения в интернете, развивать функциональность сайта на основании тенденций в поведении посетителей, контролировать расходы и т.д. Веб-аналитика – это необходимый инструмент для оценки эффективности бизнеса в интернете. Без его использования практически любой сайт будет приносить владельцу только убытки. Поэтому на данный момент веб-аналитика имеет такую большую значимость для предпринимателей и интернет-торговли в целом.

Список использованных источников:

1. Конверсия сайта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kp.ru/guide/konversija-saita.html

2. Кошик А. Веб-аналитика 2.0 на практике. Тонкости и лучшие методики = Web Analytics 2.0: The Art of Online Accountability and Science of Customer Centricity/ А. Кошик – М.: Вильямс, 2012. – 238 с.

3. Мелихов Д.С. Анализ сайта: справочник веб-аналитика/Д.С. Мелихов, И.И. Сарматов – К.: Аналитик Интеллект Сервис, 2011. – С. 68.

4. Основные понятия в веб-аналитике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://skobelev.ru/?tag=definitions

5. Система сквозной бизнес-аналитики и увеличения прибыли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://help.roistat.com

6. Энциклопедия поискового продвижения Ingate [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.sembook.ru.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА РЫНКЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ГОР. КРАСНОДАРА

Муратова А.Р.,
к.э.н., доцент кафедры маркетинга и торгового дела,
Кубанский государственный университет, Россия

Аннотация. *Данная статья отражает результат анализа рыночного положения предприятия общественного питания, действующего на рынке гор. Краснодара. Опираясь на рыночные тенденции, характерные для настоящего времени, мы выделили ряд гипотез для расширения деятельности предприятия и провели комплексное изучение потребительских предпочтений на рынке общественного питания гор. Краснодара.*

Ключевые слова: *маркетинг, потребитель, общественное питание, товарное предложение, маркетинговое исследование.*

В ходе изучения деятельности компании и рыночных тенденции в отрасли было сформулировано несколько гипотез ориентированных на расширение деятельности компании и её маркетингового потенциала: доставка готовых блюд; организация продаж и доставка «здоровой еды»; организация продаж готовой еды через автоматы.

Цель исследования: выявление резервов для наращивания производственного потенциала предприятия общественного питания. Определение потребительских ценностей для формирования интегрированного товарного предложения.

Гипотеза исследования: анализ вторичной информации, рыночного положения компании и его сильных, слабых сторон угроз и возможностей показал, что рынком может быть востребованы: доставка готовых блюд; организация продаж и доставка «здоровой еды»; организация продаж готовой еды через автоматы.

Объём выборки: доставка готовых блюд – 125 человек; организация продаж и доставка «здоровой еды» – 80 человек; организация продаж готовой еды через автоматы 92 человек.

Так, нами были разработаны три анкеты, опрос по которым

проводился у различных групп респондентов, так для опроса по первой гипотезе – респондентами могут быть любые жители гор. Краснодара, обоих полов, трудоспособного возраста. Кроме опроса, мы изучили деятельность компаний-сервисов по доставке еды и провели наблюдение за деятельностью сети доставки еды города Краснодара «Аригатор».

Для проверки второй гипотезы ЦА должна быть немного уже, т.к. тренд «здоровая еда» ориентирован на более узкий сегмент, предполагаем, что потенциальными клиентами для такого направления реализации товаров и услуг могут быть – женщины и мужчины, работающие по найму полный рабочий день и ведущие здоровый образ жизни, спортсмены, спортсмены-любители, посетители тренажёрных залов и спортивных центров.

Третья гипотеза была выдвинута в связи с учетом ведения бизнеса ориентированной на потоковую организацию обслуживания в течение длительного периода времени реализуемая компанией, мы предположили, что в таком направлении компания легко сможет реализовать накопленный годами опыт, но следует изучить готовность потребителей получать товары и услуги общественного питания через автоматы. Для проверки третьей гипотезы мы провели опрос в местах массового скопления людей – торговых центрах города Краснодар и осуществили наблюдение за поведением потребителей при приобретении товаров через пищевые автоматы.

Сформулируем выводы по результатам исследования:

1. Доставка готовых блюд. Опрос проводился среди жителей Краснодара в возрасте от 18 до 55 лет. Опрошено 125 человек.

В результате проведённого исследования мы выяснили, что 68% респондентов хотя бы раз в жизни заказывали еду через интернет, а 32% из них пользуются этой услугой минимум раз в месяц и чаще. Так, люди 18-25 лет – активная молодежь, часто приобретающая готовую еду. Группа людей возраста от 26 до 32 лет относится к самостоятельной категории работающих, к молодым семьям. Люди среднего возраста от 36 до 45 лет готовят, в основном, самостоятельно, люди старше 46 лет не являются частыми посетителями мест общественного питания.

Большая часть респондентов заказывают еду домой, и лишь

24% в офис.

Нами была предпринята попытка изучить мотивы, которые побуждают людей осуществлять заказ готовой еды, ответы респондентов представлены на рисунке 1.

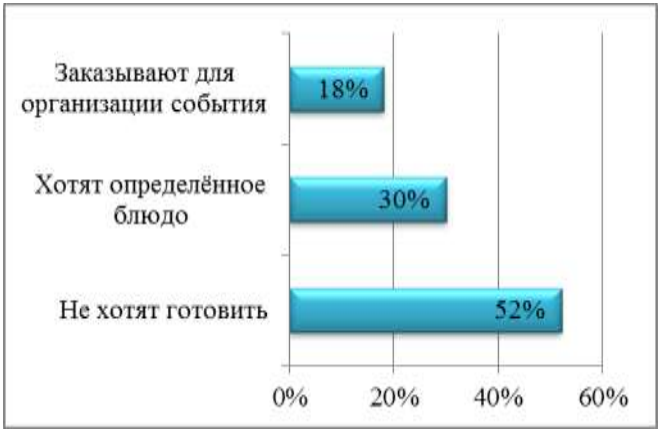


Рисунок 1 – Основные мотивы потребителей при заказе готовой еды

Понимание мотивов потребителя, является краеугольным камнем для выстраивания с ним долгосрочных отношений, а, следовательно, составляют ядро маркетинговой стратегии компании и определяют набор коммуникационных инструментов и направления их применения.

Делать заказ опрошенные респонденты предпочитают на сайте ресторана (59%) и в сервисах-агрегаторах по доставке еды (38%). Большая часть респондентов (45% опрошенных) выбирает место для заказа еды опираясь на отзывы знакомых или отзывы в интернете. Популярным видом получения информации являются также социальные сети, а именно 12% опрошенных ищут информацию о местах доставки еды в ВКонтакте, 4% респондентов – в социальной сети «Одноклассники», 24% респондентов используют для этих целей приложение «Инстаграм». Значительная часть опрошенных в качестве источника информации используют такие поисковые программы, как Гугл (24% респондентов), Яндекс (28% респондентов). Доля опрошенных,

составивших 6% от общего количества респондентов, заказывают еду только на сайтах-агрегаторах. Оставшаяся часть опрошенных (6%) указала другие источники получения информации (рисунок 2).

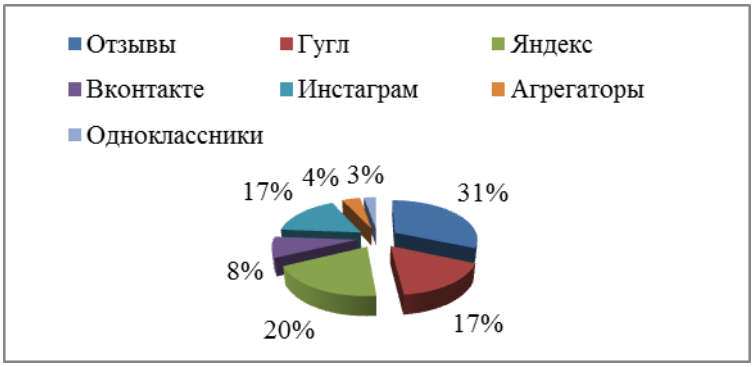


Рисунок 2 – Места и сервисы поиска информации о местах для заказа еды

Незначительную часть опрошенных, доля которых составила 6%, привлекают накопительные скидки. Для оставшихся 32% опрошенных, подобные скидки, акции, программы лояльности неважны (рисунок 3). Для значительной части опрошенных (25%) важным фактором при заказе готовой еды является наличие скидок. Для 21% опрошенных важно наличие бесплатной доставки продукции. 16% респондентов были бы довольны предоставлением в виде бонусов дополнительных товаров к заказу, таких как различные соусы, свежие овощи.

Посещение мест общественного питания по-прежнему является для потребителей важным способом проведения досуга и питания. По мнению экспертов, развитие онлайн-сервисов по доставке еды отражает набирающий силу тренд на удобство и скорость, но это вовсе не означает, что потребители откажутся от походов в кафе и рестораны, которые дарят им эмоции и особенные впечатления. В будущем эти два формата будут сосуществовать, дополняя друг друга. А максимальную отдачу получат те игроки, которые смогут совместить преимущества как онлайн, так и офлайн.

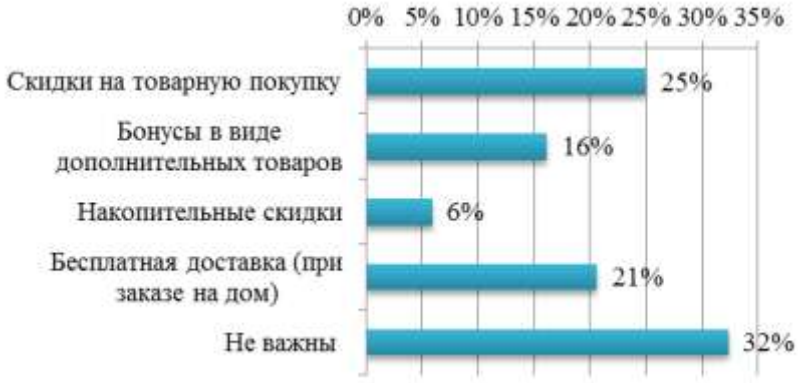


Рисунок 3 – Наиболее приемлемые виды акций, скидок, программ лояльности для респондентов

На основе полученных данных мы провели анализ полученной информации и сегментацию. Ключевые сегменты для нового направления исследуемой компании представлены ниже:

Семейные люди, серьёзно загруженные на работе, не успевающие готовить, но ориентированные на качественное домашнее питание – 32%.

Холостые мужчины в возрастном интервале 21–45 лет, работают, не любят или не успевают готовить еду дома – 28%.

Женщины в возрасте от 23 до 35 лет. Не хотят тратить время на приготовление еды, чтобы находить возможности заниматься хобби, встречаться с друзьями, развиваться профессионально и творчески – 26%.

Студенты, которые живут в общежитиях, вдали от дома, не имеют возможности готовить или не хотят готовить на общих кухнях – 11%.

Компании, которые обеспечивают питание сотрудникам –3%.

Ответы респондентов позволяют наметить ориентиры для разработки стратегии позиционирования нового товарного предложения.

2. Приготовление, реализация и организация доставки готовой «здоровой» еды. Опрос проводился среди жителей Краснодара в возрасте от 18 до 55 лет, посетителями фитнес

центров и спортивных залов. Опрошено 80 человек, 42 женщины и 38 мужчин.

При реализации этого направления, необходимо учитывать, что целевая аудитория будет достаточно узкая, т.к. потребителями «здоровой еды» могут быть только те, кто придерживается определённых ограничений в рационе питания по тем или иным причинам. 78 % респондентов придерживаются направления «здоровой» еды в своём повседневном рационе, при этом 34% из них позволяют себе отклониться от системы здорового питания как минимум один раз в неделю. С целью определения портрета потребителя и выработки стратегических ориентиров при выборе «здорового» питания, как нового бизнес-направления анализируемого предприятия, дальнейшей обработке подверглись лишь те анкеты, респонденты которых придерживаются направления «здорового» питания.

Согласно исследованию – 67% респондентов стараются следить за своим рационом, а 39% придерживаются определенной диеты, ограничивающей или исключающей потребление тех или иных продуктов или ингредиентов. Более 30% респондентов отказались от потребления продуктов, содержащих животный белок (например, мяса, колбасных изделий, сыра и молока) в пользу фруктов и овощей, а порядка 40% стали более тщательно относиться к выбору продуктов питания. Для многих респондентов структура потребления в последнее время изменилась как с позиций потребления здоровых продуктов питания, так и с сокращения употребления вредных продуктов (таких как сладости, мучные изделия, колбасные изделия, копченое мясо, а также газированные или крепкие алкогольные напитки). Эти люди также стараются не переедать и придерживаться таких принципов пищевого поведения, как раздельное питание, сыроедение, вегетарианство и т.д. Причины, по которым люди переходят на потребление «здоровой пищи» представлены в диаграмме на рисунке 4.

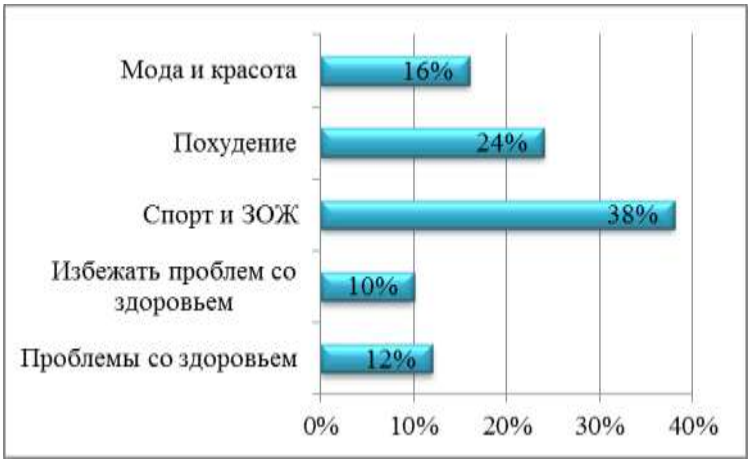


Рисунок 4 – Причины, по которым респонденты придерживаются здорового питания

Спорт, ЗОЖ и похудение выступают определяющими факторами перехода на «здоровое» питание, это несёт в себе важную информационную составляющую для выбора мест взаимодействия с ЦА, а также стратегию рекламного контента и контента для наполнения социальных сетей и сайта, при продвижении нового товарного предложения ««здоровая» еда».

В ходе исследования, мы попросили респондентов вспомнить обычный день, проведенный дома, и назвать домашнюю еду, которую они считают правильной. Ответы показывают, что правильная еда ассоциируется с привычными блюдами, традиционными для русской кухни: супами, мясными и рыбными блюдами, вареными овощами, кашами, картофелем и т.д. Таким образом, культурные нормы по-прежнему сильно влияют на представление о правильной еде. Результаты представлены на рисунок 5.



Рисунок 5 – Что относится к «здоровой» еде, по мнению респондентов

В первую очередь, правильная еда воспринимается респондентами как составляющая образа жизни, залог хорошего самочувствия и общего благополучия.

Как показывают результаты нашего опроса, большинство жителей Краснодара ориентированы на потребление горячей еды, и горячие обеды остаются общепринятой нормой повседневного питания. Обед традиционно состоит из нескольких блюд. Как правило, речь идет о двух основных блюдах (суп и мясо/рыба с гарниром).

Для целей нашего исследования интересны результаты ответов на вопрос «Где вы приобретаете «здоровую» еду?», рисунок 6.

Таким образом, мы видим невостребованность такой услуги как «еда по подписке», большинство респондентов предпочитают самостоятельно готовить себе еду, несмотря на то, что ритм жизни в Краснодаре постоянно ускоряется,

возможно, это связано с отсутствием качественного товарного предложения по приемлемой цене на рынке.



Рисунок 6 – Места и способ приобретения «здоровой» еды

Суммарный процент респондентов, предпочитающих приобретать еду достаточен, чтобы рассматривать данное направление как ориентир для разработки нового товарного предложения.

3. Организация вендинговой торговли готовой едой. Опрос проводился среди жителей Краснодара в возрасте от 18 до 55 лет, непосредственно в ТЦ гор. Краснодар, на ЖД вокзале и в Аэропорту «Пашковский». Опрошено 92 человека, 40 женщины и 52 мужчины.

В результате обработки анкет, мы пришли к выводу, что приобретение готовой еды через автоматы не вызывает интереса у большинства респондентов, 65% опрошенных пользовались вендинговыми аппаратами всего несколько раз в жизни, в подавляющем большинстве случаев это был кофе и снеки.

На вопрос «Хотели бы вы приобретать готовую еду в вендинговом аппарате?» 47% респондентов ответили – «определённо, нет», 34% – возможно, 19% – затрудняюсь с ответом.

Большинство предпочитают вендинговую торговлю в аэропортах и на вокзалах во время вынужденного ожидания.

Подавляющее большинство респондентов 96% – не купили

бы готовую еду в аппарате, стоящем на улице. Возможно, купили бы, в аппарате, стоящем в магазине у дома. 5% респондентов – ответили, что приобрели бы еду в аппарате в офисе, однако стоит учитывать тот факт, что из 92 человек опрошенных в офисе работают около 40%.

Таким образом, можно заключить, что выдвинутая нами гипотеза о развитии вендинговой торговли для анализируемого предприятия и формировании бизнес-направления в этом виде не подтвердилась. Данное направление имеет весьма слабые перспективы успешной реализации. Считаем целесообразным организовать доставку готовой еды из кафе, параллельно осуществляя продвижение компании в сети интернет и формирование положительного образа компании, позиционирование нового товарного предложения по доставке готовой еды на рынке общественного питания Краснодара, а также организовать новое производственное направление по производству, реализации и доставке «здоровой» еды.

Проведённое нами комплексное исследование рыночного положения компании, тенденций на рынке общественного питания и потребительских предпочтений позволило нам сформировать направления позиционирования предприятия общественного питания, ориентированного на расширение границ занимаемой компанией рыночной доли и улучшение её финансовых показателей.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ АРХИТЕКТУРЫ ЧАТ-БОТА ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ САЙТА

Скворцов М.А.,
аспирант,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Горбунова О.Н.,
к.э.н., доцент кафедры политической экономии
и мирового глобального хозяйства,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В статье рассматривается актуальность инструмента коммуникации – чат бота для сайта. Современный посетитель ресурса готов к общению через многочисленные мессенджеры, ему это привычно, необходимо только учесть, как убрать раздражающие факторы и сделать, чтобы общение было менее навязчивым. При построении чат-бота рассматривают различные сценарии, чему посвящена публикация. Актуальность такого помощника велика: его цель удержать внимание посетителя, ответить на вопросы, помочь сделать выбор товара или услуги, совершить покупку, тем самым увеличить конверсию.*

Ключевые слова: *онлайн консультант, чат-бот, конверсия сайта, коммуникации, модель сценариев чат-бота.*

Автоматизированный онлайн консультант (чат-бот) – это программное обеспечение, которое устанавливается на сайт для консультирования пользователей в режиме онлайн. Этот инструмент обеспечивает оперативную помощь пользователям и способен повысить конверсию.

Чат-боты поддержки сайта удобны, потому что люди сегодня привыкли к общению в мессенджерах: быстро и неформально (с смайлами эмоджи). Не нужно никуда звонить, не нужно ждать ответа по email. Мгновенная и бесплатная коммуникация. Онлайн-чаты показывают открытость компании и готовность прийти на помощь здесь и сейчас, если посетителю сайта что-то непонятно. Таким образом, бот онлайн-консультант способен удержать посетителей от ухода на сайты конкурентов, открытые в соседней вкладке браузера. Но самое главное - это

конверсия и продажи. По данным Intercom: онлайн-чат способен увеличить конверсию на 82%, продажи на 13% и сократить время ответа на 51%.

Лояльность клиента после решения его проблемы будет выше, чем до ее возникновения. Такой клиент становится амбассадором компании и советует вас своим знакомым. На английский этот эффект называется SRP (service recovery paradox). О том, как этого добиться и пойдёт речь далее.

Однако применение чат-ботов на сайтах имеет и некоторые недостатки. В компании Texterra провели опрос целью которого было узнать, что не нравится пользователям в онлайн-чатах. Результаты приведены на рисунке 1.

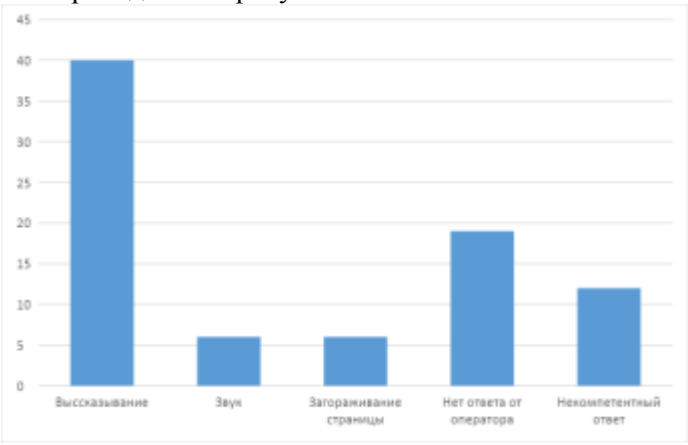


Рисунок 1 – Результаты опроса про недостатки чат-ботов на сайте

Поэтому при разработке чат-бота для поддержки сайта необходимо продумать как можно нивелировать раздражители. Всплывающее окно – это активное приглашение в чат. «Выскакивание» окна онлайн-чата раздражает многих пользователей. Но именно это активное приглашение позволяет вовлекать людей в беседу. Компания Texterra провела тест отключив активное приглашение в чат, в результате количество обращений сократилось в 12 раз, что является показательным. Результаты этого эксперимента приведены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Результаты отключения активного приглашения в онлайн-чат

Чтобы сохранить активное приглашение и снизить раздражение желательно придерживаться следующих рекомендаций:

- не перекрывать всплывающим окном весь контент, постараться сделать всплывающее окно минимального размера и с возможностью перемещения его в любое место;
- не использовать звуки при раскрытии окна, так как это может мешать или даже пугать посетителей сайта;
- не показывать всплывающее окно сходу, а предоставить пользователям немного времени, чтобы они могли осмотреться;
- не использовать резкие цвета в дизайне окна;
- не стоит делать всплывающее окно мигающим и прыгающим, это раздражает и почти автоматически вызывает желание закрыть;
- указать большую и заметную кнопку закрытия чата. Но после закрытия не убирать окно полностью, а сворачивать его до минимального размера, чтобы посетители могли вернуться к нему, когда это потребуется.

Перед тем как приступить к разработке архитектуры для чат-бота рассмотрим какие существуют модели написания сценариев чат-ботов.

Модель написания сценариев «Пещера времени» является самой простой по структуре. Большинство простых чат-ботов

сроится по этой схеме. Следуя этой модели, нужно строить растянутую в ширину структуру вопросов и ответов. Структура будет иметь узкий вход, т.е. 1-2 первоначальных вопроса и множество вариантов ответов на выходе (в зависимости от выбора пользователя) [1]. Структура «Пещера времени» представлена на рисунке 3.

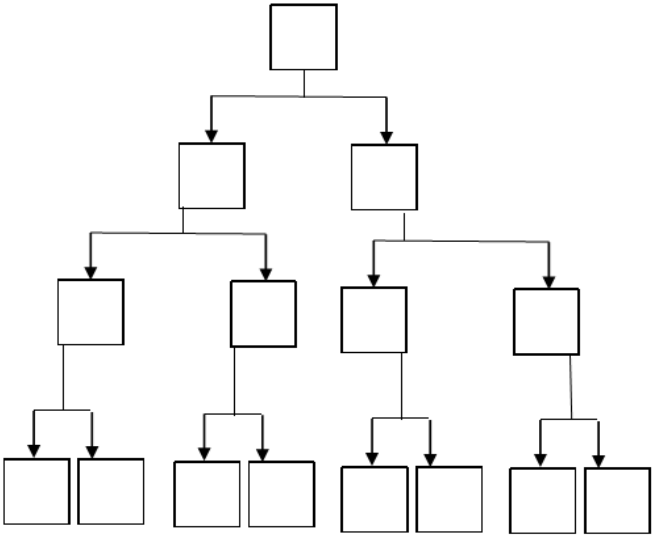


Рисунок 3 – Структура чат-бота «Пещера времени»

Такая структура используется в чат-ботах консультантах, техподдержке, интернет-магазинах.

Еще одной моделью написания сценариев для чат-ботов является модель «Перчатка». Структура вопросов и ответов по этой модели строится вытянутая в длину. Схема имеет одну центральную ось, от которой идут ответвления, которые заканчиваются либо остановкой чат-бота, либо возвращением на один или несколько этапов назад [1]. Клиенту отправляется некий контент, по которому далее задается вопрос, далее по ответу клиента определяем готов ли он к переходу дальше или нет. Если нет, то высылаем клиенту дополнительную информацию.

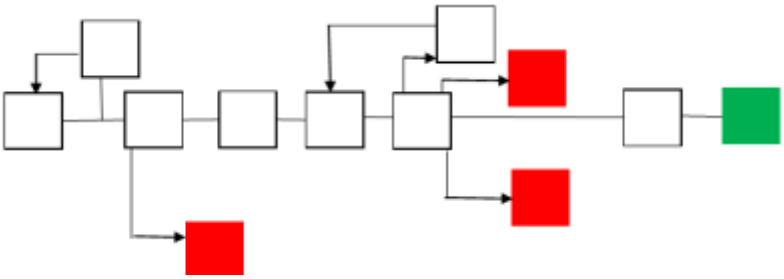


Рисунок 4 – Структура чат-бота «Перчатка»

Такие схемы хорошо подойдут для создания прогревающих воронок, образовательных проектов.

По модели «Ветки и бутылочное горлышко» структура вопросов и ответов разветвляется, но всегда сходится на ключевых этапах. Эту схему можно назвать более продвинутой версией перчатки. То есть имеется основная линия, которую должен пройти клиент, но мы создаем иллюзию выбора предлагая ему различные варианты, исходя из его предпочтений. Но в конечном счете все это приводит к одному запланированному итогу.

Сейчас она используется не столь часто, потому что чат-боты находятся на этапе зарождения и пользователи пока не особо требовательны, но возможно скоро все изменится.

Следующей моделью является модель «Квест». По ней выстраивается сложная, но интересная структура. В виду своей сложности использование в маркетинговых целях не то, чтобы нецелесообразно, но нужно очень четко понимать, для чего требуется проделать эту работу.

Следующей моделью является модель «Открытая карта». В соответствии с этой моделью строится структура, по которой можно перемещаться в обе стороны.

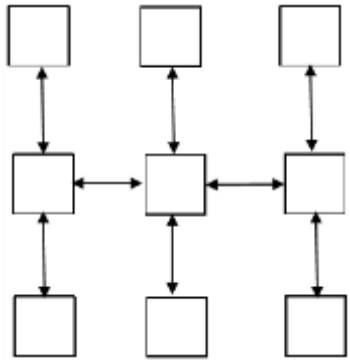


Рисунок 5 – Структура чат-бота «Открытая карта»

Такую структуру имеют личные кабинеты в мессенджерах. Также по ней можно сделать, например, путеводитель по торговому центру, где общее меню – этаж торгового центра, есть разделение по типам отделов, из которых ведутся ссылки на конкретные магазины [1].

Отметим, что разрабатывать структуру чат-бота лучше в виде наглядной схемы. Разработку структуры чат-бота удобно делать с помощью сервисов для создания майнд карт или блок-схем.

Приведем несколько популярных инструментов для разработки структуры чат-бота. К таким инструментам относятся: Xmind, Realtimmeboard, Diagram Designer, Dia, Flying Logic, Microsoft Visio и т.д.

XMind – это проприетарное программное обеспечение для проведения мозговых штурмов и составления интеллект-карт, разрабатываемое компанией XMind Ltd [2]. Эта программа помогает пользователю фиксировать свои идеи, организовывать их в различные диаграммы, использовать эти диаграммы совместно с другими пользователями. XMind поддерживает интеллект-карты, диаграммы Исикавы (также известные как fishbone-диаграммы или причинно-следственные диаграммы), древовидные диаграммы, логические диаграммы, таблицы. XMind часто используется для управления знаниями, на совещаниях, в управлении задачами и тайм-менеджменте. XMind совместима с FreeMind.

Realtimmeboard представляет собой виртуальную маркерную доску. Realtimmeboard очень функциональный сервис, под-

ходящий для совместной удаленной работы [3]. Как и обычная офисная доска, она имеет множество различных применений, среди которых можно выделить следующие основные направления:

- совместное планирование и управление проектами;
- обсуждение дизайна сайтов, макетов, архитектурных проектов и так далее;
- создание интеллектуальных карт, хронологических лент, инфографики, презентаций;
- использование в образовательных проектах, интерактивных уроках и мультимедийных курсах.

Diagram Designer является небольшой свободно распространяемой программой для создания диаграмм и схем. Diagram Designer позволяет создавать диаграммы и схемы шести различных видов. С помощью этого приложения можно создавать UML-диаграммы, электронные схемы, блок-схемы алгоритмов, диаграммы процессов и т.д. Diagram Designer не обладает широким функционалом поэтому его не получится использовать для разработки больших проектов, но для создания небольшой схемы это приложение подойдет вполне.

Dia – это бесплатная и многоплатформенная программа для рисования структурированных диаграмм. Он поддерживает более 30 типов диаграмм и блок-схем, включая сетевые диаграммы, схемы сети, модели баз данных, блок-схемы алгоритмов и многие другие [4]. В приложении Dia есть более тысячи объектов, которые могут быть использованы дизайнером в любое время, и их тоже можно настраивать. Это приложение может легко обрабатываться различными операционными системами, включая операционные системы MS Windows, Mac и Linux. Dia – это бесплатное приложение с открытым исходным кодом под лицензией GNU, которое позволяет дизайнерам легко модифицировать Dia в соответствии со своими требованиями. Большинство его функций очень похоже на MS Office Visio.

Flying Logic – это удобный редактор для быстрого создания и изменения простых и сложных схем с использованием стандартных форм и связей. Flying Logic представляет собой мощный редактор блок-схем (графов) с интерактивным изменением диаграмм. Может использоваться для анализа задач и решений стратегического планирования. Допускает обратную связь.

Большая область применения, в том числе Theory of Constraints (TOC) Diagrams. Лучшая из имеющихся программ для создания карт действий и результатов [5].

Microsoft Visio – это векторный графический редактор, позволяющий создавать и редактировать блок-схемы и диаграммы, т. е. решать задачи, с которыми регулярно сталкиваются сотрудники самых разных подразделений любой компании. Его первоначальная версия была выпущена в 1992 году компанией Visio Corporation и регулярно обновлялась вплоть до 2000 года, когда эта компания была приобретена Microsoft. После этого был произведен ребрендинг и новые версии продукта, интегрированные с пакетом Microsoft Office, выходили уже под названием Microsoft Visio. В 2007 году в Visio появилась возможность подключения к бизнес-данным, в 2010 – шаблоны для профессиональных групп – например, схема BPMN (Business Process Management Notation) и интегрированные наборы правил проверки схем, созданных на базе шаблонов [6].

В силу своей многофункциональности, продукт от компании Microsoft может пригодится как профессионалам, которые не один год занимаются разработкой различных сложных схем, так и обычным пользователям, которым необходимо нарисовать простую схему.

Чат-бот поддержки сайта позволяет обеспечить круглосуточную информационную поддержку пользователей сайта без привлечения операторов.

Список использованных источников:

1. Модели для написания сценариев чат-ботов [Электронный ресурс]. – URL: https://vc.ru/services/102218-modeli-dlya-napisaniya-scenariev-chat-botov (Дата обращения: 20.04.2020).

2. Обзор приложения XMind [Электронный ресурс]. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/XMind (Дата обращения: 15.05.2020).

3. Описание RealtimeBoard [Электронный ресурс]. – URL: https://startpack.ru/application/realtimeboard-whiteboard (Дата обращения: 15.05.2020).

4. Описание приложения Dia [Электронный ресурс]. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Dia (Дата обращения: 17.05.2020).

5. Описание приложения Flying Logic [Электронный ре-

сурс]. – URL: http://newshot.ru/soft/1157188296-sciral-flying-logic-pro-2.2.0-portable.html (Дата обращения: 20.05.2020).

6. Обзор приложения Microsoft Visio [Электронный ресурс].– URL:http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82:Microsoft_Visio (Дата обращения: 20.05.2020).

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО БРЕНДА

Степанычева Е.В.,
к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент, маркетинг и реклама»,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация: *Персональный брендинг не ограничивается формированием личного бренда, поскольку решение вопроса, связанного с созданием различных атрибутов персонального бренда, является недостаточным для формирования желаемого образа личности в сознании целевой аудитории. Важным направлением персонального брендинга выступает продвижение, которое обеспечивает присутствие персонального бренда во внешней среде. Для продвижения персонального бренда используются традиционные и инновационные инструменты, выбор которых определяется стратегией продвижения. В статье анализируются различные аспекты продвижения персонального бренда. Исследуются каналы продвижения, рассмотрены основные инструменты продвижения персонального бренда. Особое внимание уделяется социальным медиа.*

Ключевые слова: *бренд, персональный бренд, продвижение, коммуникации, социальные медиа.*

Продвижение персонального бренда выступает частью коммуникативной политики, реализуемой посредством применения совокупности методов, с помощью которых личность стремится убедить целевую аудиторию сделать выбор в свою пользу.

Мероприятия по продвижению персонального бренда имеют три главные цели – информирование, убеждение, напоминание.

Информирование – это первоочередная цель продвижения, поскольку формирование заинтересованности целевой аудитории в личном бренде невозможно без формирования знания о нем. Целевой аудитории необходимо понять, какие именно актуальные для нее потребности способен удовлетворить личный бренд, как можно взаимодействовать с ним.

Убеждение – также является значимым элементом продви-

жения, поскольку большинство людей нуждаются в мотивации выбора того или иного способа удовлетворения своих потребностей. Если потребители не имели опыта взаимодействия с личностью как брендом, следует убедить их в его необходимости.

Напоминание – состоит в напоминании целевой аудитории, о возможности установления контактов с личностью как брендом и удовлетворении их потребностей в рамках профессиональной сферы, в которой позиционируется бренд [4, с. 232].

При продвижении персонального бренда необходимо руководствоваться следующими принципами:

1. Приверженность ключевой идее во всех коммуникациях, используемых для продвижения бренда. Это позволит сформировать целостный и непротиворечивый персональный бренд в глазах целевой аудитории.

2. Учет предпочтений крупных игроков на профильных рынках, касающихся инструментов продвижения. Учет данного фактора позволит выбрать те инструменты продвижения, которые будут максимально интересны целевой аудитории.

3. Постоянство в качестве контента, который транслируется в информационное пространство. Соблюдение данного принципа обеспечит интерес к личности целевой аудитории.

4. Наличие постоянной обратной связи с целевой аудиторией. Постоянные контакты с целевой аудиторией, характеризующиеся демонстрацией сопереживания, причастности, заинтересованности, позволят завоевать доверие к бренду. Кроме того, обратная связь выступает традиционным источником сбора необходимой информации для отслеживания потребительского восприятия персонального бренда.

5. Планирование мероприятий по продвижению персонального бренда и системный подход к продвижению. Планирование, являющееся одной из функций менеджмента, позволяет обеспечить целенаправленность и планомерность работы по продвижению личного бренда, а системный подход – учитывать взаимосвязи субъектов, процессов, являющихся частью деятельности по продвижению личного бренда [2, с. 150].

Основные каналы продвижения персонального бренда:

1. «Упаковка» личности. «Упаковка» является той составляющей, которая аналогична упаковке продукта в товарном

брендинге. Точно так же, как потребитель при первом контакте с продуктом в точке продажи знакомится с информацией на упаковке, так и целевая аудитория производит первичную оценку персонального бренда по определенным составляющим:

– внешнему виду (стиль одежды, опрятность);

– манера общения и поведения (стиль общения, степень его открытости, доброжелательность, умение слушать, эмпатия);

– легенда (история, образ, созданные личностью, отражающие его ценности, увлечения, интересы) [1, с. 42].

2. Социальные медиа – это формы электронной коммуникации, с помощью которых пользователи создают онлайн-сообщества для обмена информацией, идеями, личными сообщениями и другим контентом [5, с. 167].

По мере распространения маркетинга в социальных сетях сформировалась практика стратегического использования социальных медиа для создания сильного личного бренда. При этом социальные медиа стали не только полноценным каналом продвижения личного бренда, но и оказали существенное влияние на процесс персонального брендинга, усилив его в большей степени, чем традиционная практика, которая была сосредоточена исключительно на стиле общения и внешнем виде. Разрушение технологических и коммуникационных барьеров, минимальные затраты на использование – вот лишь некоторые преимущества социальных медиа, которые с успехом используются в персональном брендинге.

Продвижение персонального бренда в социальных медиа осуществляется посредством таких инструментов как:

– личный блог – позволяет персоне поделиться с общественностью собственными знаниями и актуальной информацией;

– социальные сети для общения (Twitter, Facebook, Вконтакте) – позволяют общаться на повседневные темы, обмениваться новостями, какой-либо информацией. Однако в настоящее время многие персоны и компании используют данные социальные сети и в бизнес-целях;

– деловые социальные сети (Мой Круг, Профессионалы. ру, LinkedIn). Созданы для формирования сообществ профессионалов в различных областях для общения, обмена мнениями, уста-

новления партнерских и деловых контактов;

– ведение рассылки (например, с помощью сервиса subscribe.ru). Ведение рассылки позволяет доводить краткую информацию любого характера до целевой аудитории.

– YouTube. Видеохостинг позволяет не только просматривать видео и аудиоконтент, но и делиться созданным контентом с подписчиками, оставлять комментарии и т.п.;

– форумы. Подразумевают под собой «кружки» по интересам, общение в которых сконцентрировано, как правило, на определенной аудитории, и позволяет выразить собственное мнение, узнать точку зрения других по обсуждаемой проблеме, вопросу;

– гостевые посты. Представляют собой информационные статьи, размещаемые в блоге у его создателя гостем, читателем;

– выдача интервью блоггерам и порталам. Это форма взаимодействия с общественностью в сети, предоставления определенной информации о себе.

Следует отметить, что применение каждого из указанных инструментов предполагает тот или иной уровень самопрезентации личности и раскрытия информации о ней, выбор которого осуществляется в соответствии со стратегией продвижения персонального бренда.

Кроме того, формат контента, продвигаемого посредством социальных медиа, во многом определяется сферой профессиональной деятельности личности, с одной стороны, а с другой, – потребностями целевой аудитории.

Вместе с тем, существуют универсальные виды контента, которые помогают сформировать положительное впечатление о персональном бренде:

– полезные советы, обзоры, рекомендации;

– кейсы и их авторские решения или комментарии к ним;

– видео-уроки;

– трансляции, прямые эфиры и «сторис» с различных мероприятий и событий;

– мнения по поводу важных событий в стране, мире, городе;

– сторителлинг – рассказы из личной жизни, факты из прошлого или настоящего, воспоминания;

– рассказы о семье и своих близких;

– мотивирующие и вдохновляющие истории;

– «Backstage» – фото и видеоматериалы, информация о каком-либо процессе, событии, оставшиеся за кадром;

– размышления на философские темы, близкие к сфере профессиональной деятельности персоны.

3. Профессиональные достижения (портфолио, кейсы, дипломы, отзывы). Являются подтверждением профессионализма личности, его признания целевой аудиторией.

4. Авторские продукты (книги, тренинги, мастер-классы). Являются товаром, который персона предлагает целевой аудитории, способным приносить как материальные, так и нематериальные выгоды.

5. Участие в мероприятиях (конкурсы, конференции, семинары). Позволяет осуществлять взаимодействие с целевой аудиторией не только в целях обмена информацией, но и для создания у целевой аудитории стимулов к повторному взаимодействию с брендом.

6. Материалы в СМИ. Включают в себя общение с журналистами, организацию пресс-конференций и брифингов по различным информационным поводам.

7. Общение с экспертами (совместные интервью, нетворкинг). Позволяют обмениваться не просто информацией, а знаниями, опытом, идеями, что позволяет формировать новые знания и способствует профессиональному росту личности.

8. Прямая реклама (контекст, таргет, визитка). Выполняет классические функции рекламы в онлайн-пространстве и направлена на конкретную целевую аудиторию [3, с. 184].

Таким образом, стратегия построения личного бренда определяет предпочтительный канал продвижения, который позволяет не только решить задачи присутствия бренда в коммуникационном пространстве, но и сформировать желаемый образ в сознании целевой аудитории. В современной цифровой среде особую актуальность в продвижении бренда приобрели социальные медиа.

Список использованных источников:

1. Антонов, И.М. Личный бренд в Инстаграме. Как создать мощнейший бренд, развить его и заработать миллион / И.М. Антонов. – М.: АСТ, 2019. – 224 с.

2. Маслова, В.М. Формирование и продвижение персонального бренда / В.М. Маслова // Образование. Наука. Научные кадры. – 2020. – №2. – С. 150-152.

3. Питерова, А.Ю. Продвижение личного бренда в социальных сетях / А.Ю. Питерова, А.А. Медведева // Наука. Общество. Государство. – 2018. – Т. 6. №4 (24). – С. 186-192.

4. Питько, О.А. Персональный бренд: особенности создания и продвижения / О.А. Питько // Современные научные исследования и инновации. – 2016. – №10. – С. 231-233.

5. Савельева, И.Ю. Продвижение персонального бренда в социальных медиа / И.Ю. Савельева // Знак: проблемное поле медиаобразования. – №3 (25). – С. 167-172.

ОЦЕНКА ЕМКОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РЫНКОВ СБЫТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ПО РЕГИОНАМ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Шинтаева С.С.,
докторант,
Университет «Туран-Астана», Республика Казахстан
Пягай А.А.,
д.э.н., профессор кафедры учета и аудита,
Казахский агротехнический университет имени С. Сейфуллина,
Республика Казахстан
Сакенова З.М.,
к.э.н., доцент кафедры «Финансы, учет и оценка»,
Университет «Туран-Астана», Республика Казахстан

***Аннотация**. В статье проведена оценка емкости потенциальных рынков сбыта по основным группам сельскохозяйственной и готовой продукции: зерно и зернопродукты, масличные культуры, масло растительное, молоко и молокопродукты, мясо и мясопродукты, овощи, картофель, плоды и ягоды, виноград.*

Из проведенного анализа видно, что увеличение емкости рынков отечественной продукцией АПК и возможности ее экспорта в больших объемах ограничены по следующим основным причинам: низкая продуктивность производства, неудовлетворительное качество производимого сырья, неразвитости торгово-логистической системы продвижения продукции от производителя до потребителя; отсутствие тесных взаимосвязей между сельхозтоваропроизводителями.

***Ключевые слова**: сельскохозяйственная продукция, Агропромышленный комплекс, емкость потенциальных рынков сбыта, торгово-логистическая система.*

Для оценки емкости потенциальных рынков сбыта в качестве объектов исследования выступили рынки по следующим основным группам сельскохозяйственной и готовой продукции: зерно и зернопродукты, масличные культуры, масло растительное, молоко и молокопродукты, мясо и мясопродукты, овощи, картофель, плоды и ягоды, виноград.

Объемы производства масла подсолнечного нерафинированного в 2019 г. составили 123,6 тыс. тонн, основное производство сосредоточено в ВКО – 99,4 тыс. т. или 80,4% от общего объёма производства в стране. По производству масла подсолнечного и его фракций, рафинированных также лидирует ВКО – 63,7 тыс.т. Помимо производства подсолнечного масла в стране налажено производство сафлорового, рапсового, соевого и льняного масла. Производством масла сафлорового и его фракций занимаются только в трёх областях республики: в ЮКО, Жамбылской и СКО. Так, производство масла рапсового и его фракций сосредоточено в северных областях страны: Северо-Казахстанская область – 8,432 тыс.т, Акмолинская область – 3,778 тыс.т. и Костанайская область – 0,427 тыс.т. Производство рапсового масла в РК составило 15,6 тыс.т. в 2019 г.. На масложировом рынке в РК за период с 2017-2019 гг. наблюдается снижение производства масла растительного с 329,394 до 312,334 тыс. т., при этом производство масла подсолнечного имеет такую же тенденцию снижения. В целом по рынку растительного масла и маслосодержащих продуктов в Казахстане за период 2017-2019 гг. наблюдается рост производства масла на 28,3%.

Объемы производства муки из культур зерновых тонкого помола в 2019 г. составили 4,1 млн.т. В целом по рынку зерна в Казахстане за период 2017-2019 гг. наблюдается рост производства на 10,24%, по рынку продуктов переработки зерна соответственно на 4,38%, при этом практически во всех областях республики фактическое потребление зернопродуктов в расчете на душу населения в год превышает нормативное значение [1]. В зависимости от производства и потребления зерна регионы Казахстана можно образно разделить на три группы: ввозящие зерно (Атырауская, Мангистауская, Кызылординская, Южно-Казахстанская): самообеспечивающие (Актюбинская, Алматинская, Восточно-Казахстанская, Жамбылская, Западно-Казахстанская, Карагандинская, Павлодарская области); экспортоориентированные, т.е. вывозящие зерно (Акмолинская, Северо-Казахстанская, Костанайская области).

Объемы производства молочной продукции в разрезе регионов РК: наибольший объем производства приходится на обработанное жидкое молоко и сливки, в 2019 г. составил 481,8

тыс.т., производство сыра и творога – 25,2 тыс.т., производство йогурта и прочей кисломолочной продукции – 192,8 тыс.т. На рынке молочной продукции наибольшая доля национального содержания отмечена в сегменте жидкого обработанного молока (95,6%), а также йогурта, сквашенного молока и сливок (86,1%). Анализ данных показывает рост объемов импорта по следующим группам молочных товаров: молоко и сливки сгущенные, пахта, йогурт и кефир, молочная сыворотка, масло сливочное, снижение импорта молока и сливок несгущенных, а также сыра и творога в связи с увеличением производства отечественного продукта. В целом по рынку молока и молокопродуктов в РК за период 2017-2019 гг. наблюдается рост производства молока на 6,2%, увеличилось потребление населения молока на 1,8% или 241,2 кг/год на душу населения.

На рынке мяса и мясопродуктов в РК за период 2017-2019 гг. наблюдается рост производства мяса на 9,3% или 1017,6 тыс.т., потребление населения мяса – 75,4 кг/год на душу населения. Импорт мясной продукции увеличился на 3,4% или 8,0 тыс.т., экспорт мясной продукции сократился на 15,7%. При этом производство говядины на 2019 г. составило 431,0 тыс.т., баранины – 148,7 тыс.т., свинины – 22,1 тыс.т., колбасы и изделий аналогичные из мяса – 43,3 тыс.т. На рынке мясной продукции наибольшая доля национального содержания отмечена в сегменте баранины (100,1%), а также говядины (97,0%), свинины (91,4%). Ниже показатели колбасы и изделий аналогичные из мяса (59,6%) и пищевых субпродуктов КРС (42,7%).

На рынке овощной продукции, картофеля, плодов и ягод, а также винограда за 2019 г. производство овощей составило 3791,1 тыс.т., картофеля – 3551,1 тыс.т., плодов и ягод – 253,4 тыс.т., винограда 81,2 тыс.т., при этом экспорт картофеля – 270,9 тыс.т., овощей – 100,9 тыс.т. В среднем за рассматриваемый период 2017-2019 гг. внутреннее потребление овощной продукции составило 3988,1 тыс. т., картофель – 3471,0 тыс.т., плоды и ягг. – 662,2 тыс.т., виноград – 198,1 тыс.т. Казахстан обладает достаточными ресурсами для обеспечения межсезонного хранения выращенного объема овощной продукции. Значительная часть хранилищ находится в хозяйствах населения. Государство оказывает поддержку физическим и юридическим лицам, же-

лающим заняться хранением продукции сельского хозяйства.

География экспорта казахстанского зерна в целом представлена более чем 40 странами мира. В основном это страны СНГ (73%), ЕС (9%), Ближнего Востока (8%). Импортируют казахстанское зерно также Египет, Монголия, Афганистан, Норвегия, Ливия, Индия и Йемен. В 2015 г. география экспорта расширилась за счет Китая, в который было поставлено 10 тыс. тонн зерна. А в 2016 г. в КНР было отправлено уже 30 тыс.т. [2]. Объем производства пшеницы в мире в 2019 г. составил 744,2 млн. тонн, мировой экспорт пшеницы – 168,8 млн. т. Основными производителями пшеницы являются Китай – 17,7% от общемирового производства, Индия – 12,6%, Россия – 9,8%, США – 8,5%, Канада – 4%. Мировой экспорт в аналогичном периоде составил 168,8 млн. тонн. Экспорт пшеницы и муки осуществлялся в основном в такие страны как Азербайджан, Грузия, Средняя Азия, Афганистан, Иран, Китай, РФ. При этом наибольший удельный вес в структуре экспорта зерновых и муки занимает экспорт в Среднюю Азию (59%). Экспорт зерновых и муки в Афганистан имеет четкую тенденцию к увеличению с 16,46 до 31,78%. Основными экспортерами масличных культур являются: Китай, Таджикистан, Иран, Турция, Узбекистан, Афганистан. В 2019 г. из РК было экспортировано 646,2 тонн мяса КРС на сумму 2,1 млн. долларов США. Основные потребители страны ЕАЭС – 582,1 т., из них Россия – 532,1 т. и Кыргызстан – 50 т., Узбекистан – 63,2 т., ОАЭ – 0,9 тонн и Кувейт – 0,2 т. [3]. РК имеет стабильный внутренний спрос и импортирует большинство овощных культур с соседних стран (Узбекистан, Китай и Кыргызстан). Импорт овощей за анализируемый период в разрезе продукции достаточно волатильный [4].

При определении потенциальных рынков сбыта сельхозпродукции для устойчивого их развития сформирована система частных индикаторов значимости продовольственных рынков РК, характеризующих внутренние и внешние рынки по двум комплексным критериям: динамика спроса и предложения (частные индексы роста внутреннего производства, роста емкости внутреннего рынка, роста экспорта в третьи страны); вес рынка в структуре экономики РК (частные показатели доли рынка в объеме торговли, доли торговли во внешней торговле,

доли собственного производства в общем объеме потребления на внутреннем рынке, доли экспорта в объеме внутреннего производства). В соответствии с указанными критериями выявлены перспективные по значимости и потенциалу для развития внутренней и внешней торговли: устойчиво растущие, обладающие потенциалом роста, не развивающиеся, сужающиеся, значимые, менее значимые.

Таким образом, исходя из проведенного анализа продовольственных рынков по основным видам продукции АПК РК, видно, что в стране имеются все необходимые предпосылки для обеспечения населения страны собственной продукцией АПК высокого качества и для реализации на экспорт, но при этом несмотря на то, что с каждым годом растет производство продукции АПК, при этом сохраняет импортозависимость по большинству продуктов АПК. Увеличение емкости рынков отечественной продукцией АПК и возможности ее экспорта в больших объемах ограничены по следующим основным причинам: низкая продуктивность производства, неудовлетворительное качество производимого сырья, не пригодного к промышленной переработке; сезонность производства и неравномерное поступление на перерабатывающие предприятия сырья в течение года, ввиду большой концентрации производства в хозяйствах населения, неразвитости торгово-логистической системы продвижения продукции от производителя до потребителя; отсутствие тесных взаимосвязей между сельхозтоваропроизводителями, перерабатывающей промышленностью и торговлей.

Эффективность функционирования зернового рынка в значительной степени зависит от развития системы хранения, переработки и реализации зерна. Республика располагает крупной сетью элеваторов и хлебоприемных предприятий, зернохранилищ. При этом суммарная емкость элеваторов составляет около 40%, механизированных складов – 54%; немеханизированные склады и навесы – около 3%. Зерносеменохранилища (включая зернофуражные) имеются во всех областях страны. В тройке лидеров три области: СКО – 2846,8 тыс.т., Костанайская область – 2456, Акмолинская область – 2431,2. На эти три области приходится 61,25% емкости зерносеменохранилищ по стране. На внутреннее потребление требуется 17-18 млн. тонн, из них на

продовольственные цели – 14-15%, на семена – 20%, фураж – до 60, на ежегодное пополнение страхового фуражного фонда – 4-5%, остальное зерно поставляется на внешний рынок.

Экспорт казахстанской сельхозпродукции с начала г. увеличился на 47%, а объемы продаж готовой продукции возросли на 26%, продажи муки и зерна снизились из-за того, что покупатели казахстанской пшеницы усиливают меры по защите внутреннего рынка. К примеру, в России уровень господдержки составляет 20% к ВВП сельского хозяйства. Широкий перечень субсидий для аграриев введен в Узбекистане [5]. Зерновое производство в Казахстане является экспортоориентированной отраслью, за границу уходит более 30% урожая. Однако в последние гг. снижение качества пшеницы серьёзно ударило по ее конкурентоспособности. Это подтверждают данные Продкорпорации: до 2013 г. урожай зерна в Казахстане практически полностью состоял из высококачественной пшеницы. В 2014-2016 доля зерна третьего класса на элеваторах составляла 70%, в 2017 г. 65%, а в 2018 г. – лишь 45% [6].

Анализ современного состояния развития рынка сельхозпродукции позволил выявить особенности схем товародвижения продукции АПК РК. Наиболее распространенной формой продвижения продукции от производителя до потребителя в молочной отрасли являются для мелкотоварного производства «производство-закупка-переработка-розничная торговля-потребитель», для средних и крупных товаропроизводителей «товаропроизводитель-перерабатывающая промышленность-торговая сеть-потребитель», при организации молочно-товарных комплексов «оптово-распределительные центры (ОРЦ), имеющие собственную инфраструктуру (модульные молокоприемные пункты и перерабатывающие цехи) – торговля-потребитель». При формировании ОРЦ можно снизить трансакционные расходы от 50-60 тг/кг до 20-24 тг/кг, а стоимость продукции от 195 тг/кг до 165 тг/кг молока.

Более применяемыми направлением реализации мясной продукции является следующая схема: «откормочные комплексы-модульные убойные пункты-торговая сеть». Однако как показывает опыт развития откормочных комплексов, более эффективна торговля охлажденным мясом через крупные торговые

сети: «ОРЦ имеющие собственную инфраструктуру (модульные убойные пункты и перерабатывающие цехи)-торговля-потребитель» Себестоимость мяса будет иметь тенденцию снижения от 1500 тг/кг до 1300 тг/кг и трансакционные расходы от 350-400 тг/кг до 210-240 тг/кг, что обеспечит уменьшение розничных цен и увеличение покупательской способности населения.

В плодоовощной отрасли более развита схема: «товаропроизводитель-местный рынок-оптовый рынок-торговая сеть-потребитель», что повышает цену продукции от 14 тг/кг до 85 тг/кг. Как показывает результаты исследования, если применить схему: «товаропроизводитель-ОРЦ-потребитель», то трансакционные расходы уменьшаться от 9 тг/кг до 4-6 тг/кг, а цена продукции от 85 тг/кг до 65 тг/кг.

Потенциал производства и экспортные возможности Казахстана позволяют стране в перспективе войти в пятерку ведущих мировых экспортеров зерна. Основным препятствием является слабое развитие транспортно-логистической инфраструктуры. Учитывая приоритетность задачи по расширению емкостей зернохранилищ, в целях повышения привлекательности проектов, предусматривается инвестиционное субсидирование строительства зернохранилищ [7]. Также перспективным направлением является создание сельхозхаба по глубокой переработке зерновых культур. Закуп сырья будет осуществляться у местных сельхозтоваропроизводителей. В строительстве комплекса предусмотрено возведение элеватора и мукомольного комплекса, вся готовая продукция будет экспортироваться.

Таким образом, для увеличения объемов перевозки и снижения себестоимости транспортных услуг необходимо: формирование логистической системы поставок зернопродуктов и организация маршрутных и групповых перевозок зернопродуктов в экспортном и внутриказахстанском направлениях; создание единого логистического центра, который позволил бы координировать деятельность стивидоров в сфере подтверждения приема судов в портах, а также при длительном нахождении вагонов у клиентов при осуществлении погрузочно-разгрузочных операций и применении зерновозов как «склада на колесах» [8].

Сложные условия сбытовой деятельности, особенно для малых форм хозяйствования, приводят к необходимости формиро-

вания ОРЦ на уровне района в качестве сближения в одном товаропотоке усилий всех товаропроизводителей с целью обеспечения доступа малых форм хозяйствования к системе маркетинга, хранения, переработки, реализации сельхозпродукции [9]. Эффект от реализации сети ОРЦ приведет сокращению не эффективных посредников в среднем на цены на продовольственных товаров снизиться на 13%. Благодаря созданию современной товаропроводящей системы потери при транспортировке и хранении продовольственных товаров снизиться на 20%.

В рамках деятельности ОРЦ возможно оказание государственной поддержки в виде субсидирования процентной ставки по инвестиционным кредитам, по краткосрочным кредитам на переработку продукции сельхозтоваропроизводителям, компенсации части затрат на его строительство.

Список использованных источников:

1. «Об утверждении научно обоснованных физиологических норм потребления продуктов питания» Приказ Министра национальной экономики Республики Казахстан от 9 декабря 2018 года № 503. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 13 января 2017 года № 14674)

2. Аналитический обзор зернового рынка. – Астана: Казагро, 2016. – 20 с. 2

3. Аналитические обзоры по рынкам // АО НК «Продкорпорация», «Обзор внутреннего и внешних рынков мяса на 17.01.2018». Интернет-ресурс: https://fcc.kz

4. Аналитические обзоры по рынкам // АО НК «Продкорпорация», «Обзор рынка овощей РК, май 2019 г.». Интернет-ресурс: https://fcc.kz.

5. Экспорт казахстанского зерна и муки снизился. Интернет-ресурс: https://abctv.kz/ru/last/eksport-kazahstanskogo-zerna-i-muki-snizilsya

6. Зерновой затор. Интернет-ресурс: htpps://abctv.kz/ru/news/zernovoj-zator

7. Мастер-план «Стабилизация зернового рынка». Интернет-ресурс: http://mgov.kz/ru/master-plany/

8. Зерно в Казахстане становится производить дороже. Интернет-ресурс:

https://forbes.kz/finances/markets/zerno_v_kazahstane_vse_huje_i_proizvodit_ego_stanovitsya_vse_doroje/

9. Карта развития оптово-распределительных центров. Интернет-ресурс: http://mgov.kz/ru/a-k-ti-damytu-kartasy-auyl-sharuashyly-yny-damuyna-zha-a-serpin-beredi/

РОЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ КОНТЕНТА В ПОИСКОВОМ ПРОДВИЖЕНИИ САЙТА НА ПРИМЕРЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

Юдин А.Ю.,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Алексашина Е.С.,
к.э.н., доцент кафедры политической экономии
и мирового глобального хозяйства,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В данной статье рассматривается комплексное представление о роли оптимизации контента в поисковом продвижении интернет-магазина. Описывается изучение понятия контент, его роль в продвижении интернет-ресурса. Исследуется понятие и сущность SEO оптимизации.*

Ключевые слова*: оптимизация контента, SEO оптимизация, поисковое продвижение, интернет-магазин.*

В современного мире интернет уже стал не только инструментом поиска информации, но и неотъемлемой частью экономики. С каждым днем бизнесы, которые были только офлайн, все больше и больше, перебираются на онлайн-площадки, чтобы не терять клиентов. Но и в интернете не так уже и просто найти целевую аудиторию. Недостаточно только создать интернет-магазин, но его нужно сделать качественным, полезным и технически отлаженным ресурсом, то есть вложить немало сил и времени. Для этого как раз и нужны SEO-специалисты. SEO-специалист – это своего рода аналитик, его задачи понимать принципы работы поисковых систем, изучать тематику продвигаемого сайта, находить пробелы, ошибки интернет-ресурса и устранять их.

В современном мире, на просторах интернета существует большое количество способов оптимизации сайтов интернет-магазинов. Один из главных – это оптимизация контента.

Контент – это любое информационное содержание веб-ресурса (сайта). К контенту относятся текстовые или видео материалы, аудио файлы или изображения.

Фактически вся информация, размещенная на веб-ресурсе, является контентом. Все виды рекламы и элементы управления.

Контент – английское слово, в переводе означает содержание, содержимое, суть. Контентом принято называть в широком смысле – любой вид информации. В более узком понимании контент – это наполнение интернет-ресурса информацией, например, наполнение блога или сайта статьями, ведение паблика в социальной сети посредством размещения постов.

Существует несколько видов назначения контента:

- Развлекательный (цитаты, юмор, музыка, закулисье бизнеса, поздравления, мемы, истории успеха, гифки и так далее);
- Репутационный (СМИ, отзывы, достижения, экспертность, поздравления и так далее);
- Новостной (новости рынка, новости компании, новости партнера, даты бизнеса, вакансии, цифры, тренды и так далее);
- Полезный (статьи, видео, подкасты, интервью, инструкции и так далее);
- Интерактивный (опросы, обсуждения, чаты, советы, провокации и так далее);
- Пользовательский (статьи, видео, фото, отзывы, истории, рекомендации и так далее);
- Коммерческий (фото товаров, акции, цены, контакты, новинки товаров, анонсы и так далее).

Именно сочетания всех этих видов контента делает веб-ресурс полезным, информативным и качественным, что дает повод поисковым системам ранжировать сайт высоко по позициям.

Виды контента:

- текстовый контент. К текстовому контенту относятся всё описания на странице, которые видят пользователи. От описания определенного товара до научной статьи;
- фактический контент. Тот контент, который дает полезную информацию, им может быть таблица с цифрами, факты и подобное;
- графический контент. Изображения, анимации или фотографии, также видео или диаграммы.

Наполнение полезным и качественным контентом – это основа создания любого сайта. Именно эти качества в продвиже-

нии являются основой для высокого ранжирования ресурса в выдаче поисковых систем.

Таким образом, изучив общую характеристику контента, а также его виды по отдельности и инструменты оптимизации текста можно сделать вывод, что этим термином называется все то, что мы видим в интернете. А точнее текст, видео и фотоматериалы.

Цель оптимизации контента сайта под поисковые запросы – привлекать на сайт целевую аудиторию и преобразовывать посещения в конверсию.

Изучим оптимизацию контента сайта под поисковые запросы:

- первым этапом подбираются целевые запросы конкретной тематики и составления семантического ядра;
- далее подбираются релеватные страницы, если по какой-либо причине таких страниц нет, то составляется контент-план по созданию и наполнению новых страниц, что в дальнейшим будет основой развития сайта;
- после анализируются существующие тексты и оптимизируются под определенные поисковые запросы.

Рассмотрим более подробно анализ поисковых запросов:

- анализ тематики;
- поиск синонимов и однокоренных слов для запросов;
- поиск терминов;
- поиск терминов, которые используются как на иностранных языках;
- частота выявленных поисковых запросов;
- исключение нецелевых, нулевых (то есть запросов, не имеющих частотность), а также поисковых запросов, имеющих неопределённый смысл (Пример «Наполеон» – торт или полководец?).

Определение релеватности страниц поисковыми системами.

Основная задача поисковой системы – предоставить как можно подходящую информацию, по сделанному пользователем запросу. Поисковая системы – это машина, основанная на алгоритмах и правилах, и определение релевантности страниц, проходит все эти процессы.

Определение релевантных страниц сайта в продвижении и проработки сайта, стоит между сбором семантики (семантиче-

ского ядра) и начала работ по самой проработки. Зная список релевантных страниц, можно опереть на них всю дальнейшую оптимизацию, а также проанализировать, почему именно эти страницы, поисковики выделили, как релевантные.

Для повышения релевантности страницы запросу необходимо:

- уникализировать заголовки (h1, title, description)
- прописать отсутвующие заголовки;
- проанализировать соответствие заголовков содержанию страниц, скорректировать в случае необходимости;
- подготовить оптимизированные тексты и разместить на релевантых страницах;
- прописать alt для изображений, в случае отсутствия или некорректного вида.

Основные принципы поисковика поиска релевантной страницы:

- пользователь вводит запрос в поисковую строку в браузере;
- запрос переформировывается и отправляется в индексные базы;
- все страницы, найденные роботами по запросу, считаются релевантными;
- следующий этап, это ранжирование найденных страниц, или расстановка страниц по порядку убывания от более релевантных к менее релевантным;
- выстроенный (ранжированный) список сайтов, точнее, список ссылок на страницы сайта, поисковик покажет в своей выдаче.

Поисковики сортируют релевантные страницы сначала внутри сайта. Затем страницы ранжируются с разных источников.

Поисковые системы постоянно развиваются, совершенствуют алгоритмы ранжирования, актуализируя базу данных, чтобы пользователям всегда выдавать нужную и качественную информацию по любому запросу. Изменение алгоритмов делает неактуальными большинство тактик оптимизации, основанных на манипулировании выдачей, поэтому лучшей стратегии будет постоянно развивать сайт не для поисковых роботов, а для конечного пользователя. Добавлять ту информацию, которая будет закрывать все потребности посетителя.

1. Подготовка плана по увеличению страниц в индексе и

наполению их контентом (контент-план).

Наличие контент-плана – один из важнейших факторов успешного ранжирования сайта. Некоторые маркетологи и копирайтеры ждут подходящего момента, считая, что смогут создавать более качественные материалы. Однако они рискуют не дождаться подходящего момента, таким образом не оптимизируют контент. Поэтому лучше планировать публикацию контента на ближайшие 12 месяцев.

Включение в контент-плана следующей информации, связанной с оптимизацией:

- ключевые слова для каждого материала. Именно по ним можно понять основной смысл интента запрос, на основе которого можно подготовить качественный контент;
- предполагаемые внутренние линки и анкоры к ним;
- мета-теги title, description;
- тизеры для сообщений в социальных сетях.

Ссылка (англ. link) это html элемент страницы, состоящий из анкора (в виде текста или другого элемента), url адреса страницы, на который указывает данная ссылка и title (более детального описания, всплывающей подсказки к ссылке).

Таким образом анкор – это видимая часть ссылки.

Тизер (Teaser) – это рекламный инструмент, содержащий в себе интригующие или дразнящие обрывки информации, которые в свою очередь должны вызвать интерес у целевого клиента или подтолкнуть его к выполнению нужного действия.

Подготовив данную информацию заранее, можно упростить работу, связанную с оптимизацией создаваемого контента.

2. Создание полезного контента.

Поисковики стараются показывать пользователям веб-ресурсы с качественным и полезным контентом. При этом алгоритмы оценивают контент с помощью асессоров – это люди, которые оценивают выдачу по запросам в ручном формате, именно асессоры учат поисковые системы предоставлять самую качественную информацию.

3. Создание контента, удовлетворяющего потребностям пользователя.

Материалы сайта должны удовлетворять потребности поль-

зователя. Если этого не происходит, посетитель немедленно покидает страницу.

4. Оптимизация мета-тег для читателей.

Еще несколько лет назад оптимизаторы стремились максимально наполнить целевыми запросами заголовки h1, title и description, чтобы повысить релевантность страницы пользовательским запросам. Сегодня этот подход ни только не работает, но и может негативно повлиять, в результате которого страница или весь сайт получат санкции от поисковиков, к примеру Баден-баден (накладывается как на весь сайт, так и на отдельную страницу).

Мета-тег title необходим для формирования заголовка сниппета в выдаче. Сниппет – это фрагмет текста страницы, который заимствуют поисковые системы и отображают его в выдаче. Правильно оптимизированный title позволит привлечь внимания посетителя среди рекламы и органической выдачи. Мета-тег description необходим для формирования сниппета, который рассказывает пользователю о содержании страницы, но в последние время поисковая система Яндекс в большинстве случаев выводит в фрагмент рандомного текста со страницы, что еще раз подтверждает важность качественного текста на странице.

5. Проверка технической оптимизации Интернет-ресурса с требованиями поисковых систем.

Чтобы поисковые роботы могли оценить качество контента и присвоить высокий рейтинг сайту, обеспечьте его техническое соответствие требованиям «поисковиков». В частности, обратите внимание на следующие рекомендации:

- убедится, что поисковые роботы корректно индексируют сайт, отсутствуют страницы, которые не должны видят посетили в поиске (корзина, личный кабинет, персональные данные и так далее). Для этого проверяется наличие и настройки файлов robots.txt, sitemap.xml и размещения тега noindex непосредственно в коде самой страницы;
- настраивать CMS так, чтобы избежать дублирования контента, генерации параметрических url (обычно включают «=», «&», «?» и так далее).

Регулярно проводите технический аудит ресурса, чтобы своевременно выявлять и устранять ошибки сайта.

Для организации и обеспечения процесса по созданию, управлению и редактированию содержимого сайта используются системы управления информации на сайте (CMS).

CMS – это система управления содержимым (контентом) сайта, то есть компьютерная программа, которая используется для организации и обеспечения процесса по совместному созданию, управлению и редактированию содержимого сайта.

Основной задачей такой системы является сбор и объединение в единое целое, на основе ролей и задач, различных источников информации. Эти источники могут быть доступны как внутри самой организации, так и вне её пределов. К тому же данная система обеспечивает возможность взаимодействия различных сотрудников, проектов и рабочих групп, с теми базами знаний и данных, которые были ранее созданы, в таком виде и таким способом, чтобы сделать процесс поиска и повторного использования максимально комфортным и привычным.

Оптимизация в глобальном смысле – это улучшение каких-либо характеристик, а конкретно для сайта – это улучшение отдельных компонентов, которые можно поделить на внутренние и внешние. SEO-оптимизация текста, внешнего вида, графических объектов – все это направлено на повышение позиций сайта в выдаче поисковых систем, а значит и увеличивает посещаемость, что в дальнейшем может принести доход.

Работа по поисковой оптимизации текста требует знаний тематики и времени, чтобы сработаться сразу с двумя сторонами и улучшить свой ресурс данным способом. Чтобы создать оптимальный вариант, который удовлетворит разные группы, следует учесть все моменты, о которых далее пойдет речь.

Для оптимизации текста используются такие инструменты как:

- уникальность текста;
- грамматические и стилистические ошибки;
- информативность.

Один из важных моментов при поисковой оптимизации текста статьи – это работа с заголовками и с title, то, что сразу бросится в глаза пользователю и может подтолкнуть его зайти на страницу.

H1 – самый главный заголовок, который должен присутствовать на странице для поисковой оптимизации текста обязательно, но только один раз. Он должен бросаться в глаза и стоять максимально выше остальных.

Заголовок должен быть построен логично, а не просто предложением, где перечислены ключевые слова, которые могут посчитать спамом.

Ключевые слова, помимо того, что используются в заголовках, также добавляются и в сам контент для оптимизации текстов для поисковых систем. Чаще всего берут одно ключевое слово, по которому продвигают страницу и сайт. Но если нужно или хочется вставить еще один ключ, то стоит помнить о таком параметре, как плотность, т.е. процент ключевых слов по отношению ко всему объему текста. Он не должен быть выше 7-9%, чтобы это не насторожило поисковые системы, идеальной плотностью считается 2-3%.

Первое и самое главное – текст пишется для людей, а не для поисковых роботов. Помните, что есть такой важный показатель отказа, когда пользователь по запросу попадает на сайт и понимает, что здесь совсем нет полезной информации, и быстро уходит с ресурса. Робот всегда засекает время, а потом анализирует, делая вывод, что запрос не оправдал ожиданий, и понижает его в рейтинге.

Второе – если текст пишется для людей, значит, он должен иметь определенную тематику и отвечать запросу, и третье, он должен быть уникальным, а не скопированным с другого ресурса. Эти параметры также будут учтены. Но стоит понимать, что текст, который представляет собой инструкцию, например, к лекарственному препарату, будет не оригинальным, и учитываться это не будет, а вот текст о путешествие должен быть уникальным от 90% и выше.

Таким образом было изучено понятие контент и его виды, была охарактеризована роль контента в продвижении интернет-ресурса.

Цель оптимизации контента сайта под поисковые запросы – привлекать на сайт только целевую аудиторию и удерживать их на интернет-ресурсе. Также были изучены понятие и основы SEO оптимизации контента. Оптимизация в глобальном смысле

– это улучшение каких-либо характеристик, а конкретно для сайта – это улучшение внутренних и внешних компонентов. Содержание и сущность внешних компонетов сайта в рамках данной работы не производилась как не имеющих отношения к теме исследования. К внутренним компонентам сайта относятся: текст, дизайн сайта, графические объекты, видео и т.д.

SEO-оптимизация как раз и затрагивает работу с внутренними компонентами. Она направлена на повышение позиций сайта в выдаче поисковых систем, что ведет к увеличению посещаемости интернет-ресурса.

Список использованных источников:

1. Внешняя оптимизация сайта [электронный ресурс]. Режим доступа: – https://seo.artox-media.ru/wiki/vneshnyaya-optimizaciya-saita.html.
2. Внешняя оптимизация сайта [электронный ресурс]. Режим доступа: – http://www.znaemseo.ru/2016/01/vneshnyaya-optimizaciya-sajta_14.html
3. Внутренняя оптимизация сайта: полное руководство [электронный ресурс]. Режим доступа: – https://www.seowind.ru/baza-znanij-seo/vnutrennyaya-optimizaciya-sajta.
4. Гроховский Л.О. Продвижение порталов и интернет-магазинов / Гроховский Л.О., Севостьянов И.О.– СПб.: Питер, 2014. – 140 с.
5. Гроховский Л.О. SEO для бизнеса/ Гроховский Л., Хохловский А., Шестаков О., Рзаев Р. 2015. – 200 с.
6. Евдокимов Н.В. Основы контентной оптимизации. Эффективная интернет-коммерция и продвижение сайтов в Интернете/ Евдокимов Н.В. – М.:00 0»И.Д. Вильяме»,2007. – 160 с.
7. Зачем нужно SEO продвижение [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://seo-akademiya.com/baza-znanij/osnovyi-seo/vazhnost-seo/

СЕКЦИЯ VII

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МЕНЕДЖМЕНТА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

ВНЕДРЕНИЕ ПРОЕКТНОЙ МЕТОДОЛОГИИ В КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ВУЗА

Александрова Л.А.,
д.э.н., профессор кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК», Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова, Россия
Александров И.А.,
и.о. проректора по экономическому развитию и организационной работе, Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова, Россия

Аннотация. *В статье проанализированы тенденции трансформации российских вузов в предпринимательские университеты, обобщен опыт и лучшие практики внедрения проектного управления в образовательной сфере, рассмотрены функции и задачи проектного офиса университета, сделаны выводы об особенностях и проблемах разработки и внедрения вузовских корпоративных систем управления проектами. Особое внимание уделено практике проектного управления в Саратовском государственном аграрном университете.*

Ключевые слова: *предпринимательский университет, проект, корпоративная система управления проектами, проектный офис.*

Проектная методология в настоящее время является не только одной из доминирующих управленческих технологий, но и новой идеологией, в которой даже процессами начинают управлять как проектом, то есть комплексом взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений [1]. Проектное управление стало необходимым в бизнесе и государ-

ственных органах власти, а с середины 2010-х годов все более активно внедряется в образовательную сферу.

Постановлением Правительства РФ от 26 12. 2017 г. № 1642 была утверждена государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2018-2025 гг., запустившая механизм проектного управления на государственном уровне и закрепившая новую роль вузов как центров пространства создания инноваций [4]. В концепции «Тройной спирали» («TripleHelix») Г. Ицковича такое пространство формируется путем взаимодействия ключевых элементов инновационной системы – науки, бизнеса и государства, которые начинают выполнять ранее не свойственные им функции. Так, если ранее роль бизнеса заключалась во внедрении инноваций, университетов – в производстве знаний и технологий, а государства – в установлении и регуляции контрактных отношений, то в тройной спирали компании начинают участвовать в образовательном процессе, университеты становятся предпринимательскими, а государство выступает как общественный предприниматель и венчурный инвестор [2].

Все это обусловило кардинальное изменение модели деятельности университетов, позволило говорить о появлении в России плеяды трансформирующихся (Т) университетов [7], причем трансформирующихся именно в предпринимательские с высокой готовностью к коммерциализации знаний, ориентацией на новые источники финансирования и инициирование новых видов деятельности [9]. Классическими примерами предпринимательских университетов, как общеизвестно, являются Массачусетский технологический институт и Стэнфордский университет. В России в топ-10 рейтинга предпринимательских университетов в 2019 году вошли СПбГУ, МФТИ, ВШЭ, МГТУ им. Баумана, МГУ им. Ломоносова, МГИМО, НГУ, МИСиС, МАИ, НИЯУ «МИФИ» [6].

Во всех этих вузах (и не только в них, но и во многих други) были созданы специальные организационные подразделения, отвечающие за инициирование и реализацию изменений – проектный офис (Project Management Office, PMO), отвечающий за построение корпоративной системы управления проектами (КСУП). Такое постоянно действующее подразделение стано-

вится необходимым, когда организация понимает, что отдельные проекты не позволяют достичь стратегических целей и необходима реализация целого портфеля проектов.

Формирование КСУП – сложный и достаточно длительный (1,5-2 года) процесс, потому что предполагает перестройку культуры и формата мышления от функционального к проектному, разработку и внедрение новых регламентов, новой системы мотивации, новой системы контроля. Создание проектного офиса является ключевым фактором успеха и одним из первых шагов при внедрении корпоративной системы управления проектами наряду с поддержкой высшего руководства и массового обучения основам проектного управления широкого круга сотрудников.

Как правило, проектный офис выполняет следующие функции:

- разработка и совершенствование методологии, политики, процедур и стандартов управления проектами в организации;
- мониторинг соответствия принятым стандартам и процедурам корпоративной системы управления проектами;
- формирование портфеля проектов и управление им;
- управление общими ресурсами всех проектов;
- управление ключевыми проектами;
- накопление лучших практик (lessons learned);
- подбор руководителей проектов;
- обучение, методические сопровождение и консультирование руководителей проектов;
- внедрение инструментов и информационных систем управления проектами.

Очень часто проектный офис становится коммуникационной площадкой для вовлечения внешних стейкхолдеров и обсуждения вопросов развития проектов.

На практике сфера ответственности офиса управления проектами может варьироваться от оказания поддержки в управлении проектами до прямого управления ими. Конкретная форма, функции, полномочия и структура PMO могут существенно различаться и зависят от потребностей конкретных университетов. Иногда это формально созданные структуры, которые только распределяют и контролируют бюджеты. Но есть и позитивные примеры.

Центр управления проектными разработками НИУ ВШЭ обеспечивает полное координационное, операционное и информационное сопровождение реализации проектной модели обучения. В его функции входит привлечение проектов от внутренних и внешних заказчиков, ведение базы проектов, поддержка формирования и изменений команд проектов, их организационная и информационная поддержка и др. В университете созданы собственные механизмы взаимодействия инициаторов, заказчиков и потенциальных участников проектов – «Ярмарка проектов» на корпоративном портале, координации действий команд в рамках проекта, управления «жизнью» проекта и т.д.

Проектный офис Вятского государственного университета работает как «единое окно» модернизации системы управления университетом, научно-исследовательской и образовательной деятельности, развития местных сообществ, городской и региональной среды. Облачный сервис проектного офиса интегрирован в систему «1С – Университет». В 2018 году офис координировал реализацию 160 проектов, в том числе 109 проектов социально-экономического развития Кировской области.

Рассматривая практику управления проектами в вузах, нельзя не отметить КСУП Белгородского и Тольяттинского государственных университетов, ставших победителями Всероссийского конкурса профессионального управления проектной деятельностью «Проектный Олимп – 2019» в номинации «Управление проектами в системе высшего образования и науки», в котором участвовали 200 (!) вузов России.

В НИУ БелГУ при аппарате ректора создан проектный офис с реально выстроенными процессами успешной координации проектов на основе автоматизированной информационной системы «Электронный проектный офис». Его функции широки – от повышения проектной культуры и координация проектной деятельности институтов, факультетов, кафедр и других структурных подразделений университета до постпроектной экспертизы и межведомственного взаимодействия с органами исполнительной власти области. Лучшей практикой признан проект «Бережливый университет», в ходе которого были реализованы 20 подпроектов, на пилотных площадках внедрены инструменты бережливого управления, в бережливую деятельность включи-

лись более 500 сотрудников университета.

Тольяттинский государственный университет реализует портфель двух программ как комплекса взаимосвязанных проектов – программы развития опорного университета (3 стратегических проекта) и программы трансформации университета в центр инновационного и технологического развития Самарской области. Также разработана «внутренняя» программа развития, содержащая 28 проектов и состоящая из почти 1400 мероприятий. Наиболее интересными представляются сквозной мегапроект «Цифровая трансформация университета» (полная автоматизация процессов финансового, хозяйственного, бухгалтерского и управленческого учета, а также управление договорами, персоналом, студентами, приёмной кампанией, учебными планами и успеваемостью на основе системы Галактика-ERP, массовое производство цифровых контентов, дистанционная система приёма и онлайн-обучения) и заявленный на конкурс проект «Росдистант», который уже вышел на точку безубыточности. В числе эффектов от реализации проекта – увеличение контингента обучающихся в университете на 7,5 тыс. человек, рост числа иногородних студентов с 8% до 41,7% из 19 стран и 85 российских регионов. Центр проектной деятельности Тольяттинского государственного университета – пример офиса цифрового типа.

Курс на внедрение корпоративной системы управления проектами взял и Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова, миссией которого является создание единой научно-образовательной и производственно-внедренческой среды для развития и реализации профильных образовательных программ, способной обеспечить подготовку кадров нового поколения для инновационного развития АПК. Университет обладает высокоэффективными опытными и внедренческими площадками, ведет обработку более 7 тыс. га собственных сельскохозяйственных угодий, в нем функционируют 13 малых инновационных предприятий.

ФГБОУ Саратовский ГАУ является инициатором многочисленных региональных и федеральных проектов по поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей и региональной системы земледелия, геоинформационных систем управления региональным АПК. На базе агробиотехнопарка VAVILOV

начата реализация приоритетных для вуза проектов: агропредуниверситарий, цифровое сельское хозяйство, экспериментальное семеноводство, ассоциация выпускников и попечителей, создание коворкинг-центров, племенное животноводство, центр агроробототехники с интеллектуальными системами управления, аква-ландшафтный центр, центр сервиса автотракторной техники, экспортный центр сельскохозяйственной продукции и др.

Особенностью университета является наличие 8 учебно-производственных подразделений, выступающих не только полигоном внедрения инновационных проектов, но и источником внебюджетного финансирования. Актуальным направлением внутреннего развития выступают в настоящее время проекты их перезагрузки для повышения экономической эффективности.

Одновременная реализация всех этих разнотипных проектов потребовала разработки и внедрения корпоративной системы управления проектами, которая позволила бы сконцентрировать финансовые, человеческие и административные ресурсы на решении наиболее важных задач с выходом на ощутимые реальные результаты. Поэтому одним из первых шагов стало создание в 2019 году проектного офиса как центра координации проектов, в задачи которого входит разработка политики университета в области проектного управления, механизмов инициации и отбора приоритетных проектов, стандартов и шаблонов проектной документации, консультационное и административное сопровождение реализации проектов, ведение проектной документации и отчетности в программном комплексе «Битрикс24».

Плюсы данного подхода к проектному документообороту следующие:

- отчетность по проектам ведется по контрольным точкам паспортов проектов, размещенных в системе;
- отчетность размещается только теми членами проектных команд, которые приведены в планах работ как ответственные за конкретное мероприятие;
- не тратится время на отправку и указывается только суть;
- в связи с очень четкой структуризацией информации и учитывая возможности цифровых систем по систематизации и обработки информации значительно снижаются временные издержки на выявление проблемных моментов и отклонений;

- значительно облегчается возможность подключения к процессу реализации проекта нового заинтересованного лица.

Другим важным шагом стало формирование матричной организационной структуры и механизма взаимодействия между различными участниками проектов (рис. 1). Роль руководителей проектов отведена новой категории штатных работников – научным сотрудникам, число которых достигнет в 2020 году 50 штатных единиц. Именно они отвечают за конечные результаты проектов, осуществляют процесс разработки и внедрения инноваций на учебно-производственных структурных подразделениях Университета в соответствии с установленными целями развития.



Рисунок 1 – Схема организации проектной деятельности

Основная роль профессорско-преподавательского состава в этом процессе – экспертное и научное сопровождение проектов, осуществляемых научными сотрудниками. Неизбежный бюрократический процесс формирования паспортов проектов осуществляется в первую очередь проектным офисом. Функционал торгово-логистической службы университета – это работа по реализации продукции и коммерциализации результатов проектов, а также финансово-экономическая экспертиза паспортов проектов.

Обобщение полученного опыта внедрения КСУП в Саратовском ГАУ, а также практики проектного управления в других российских вузах позволяет сделать следующие выводы. Осо-

бенностями корпоративных систем управления проектами в университетах можно считать:

1. координация различных по своей природе (научно-исследовательские, социальные, инновационные, предпринимательские, образовательные) и масштабам (внутривузовские, региональные, федеральные) проектов;

2. финансирование и реализация проектов в соответствии с законодательными требованиями к бюджетным учреждениям;

3. специальные коммуникационные и информационные механизмы координации взаимодействий широкого круга заинтересованных сторон проектов.

Данные особенности порождают и дополнительные трудности. Так, например, необходимость следования правилам закупок для бюджетных учреждений в разы увеличивает сроки реализации проектов.

Основными проблемами разработки и внедрения корпоративных систем проектного управления в университетах являются:

- конфликты «двойного подчинения» в создаваемых матричных структурах реализации проектов как единственно возможных в процессной модели деятельности университетов;

- низкое качество стратегических документов развития вузов как исходной базы формирования портфеля и программ проектов;

- высокая степень сопротивления изменениям из-за инертности старых систем управления и сложившейся процессной корпоративной культуры. Как отмечает Вениамин Кизеев, член правления Ассоциации по управлению проектами СОВНЕТ, классический вуз – очень забюрократизированная система со своими устоявшимися традициями [3];

- психологическая и компетентностная неподготовленность профессорско-преподавательского состава. Как правило, основная часть педагогических работников – люди старшего и среднего возраста, слабо представляющие особенности проектного управления, не имеющие опыта работы в проектных командах и имеющие сложности с использованием современных цифровых технологий. Так, по данным статистики почти 30% преподавателей в вузах – лица старше 65 лет [5];

- необходимость адаптации существующих методологий и инструментов управления проектами, разработанных для бизне-

са, к специфике вузов и российских реалий, недостаточность банка лучших практик и готовых моделей для внедрения позитивного опыта.

Список использованных источников:

1. ГОСТ Р 54869-2011 Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом /Электронный фонд нормативно-правовой документации http://docs.cntd.ru/document/1200089604

2. Ицковиц, Г. Тройная спираль. Университеты-предприятия-государство. Инновации в действии / Генри Ицковиц ; пер. с англ, под ред. А.Ф. Уварова. – Томск: Изд-во Томск, гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010

3. Кизеев В. Как внедрить проектный офис в вузе https://www.e-xecutive.ru/community/magazine/1992009-kak-vnedrit-proektnyi-ofis-v-vuze

4. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования». Постановление Правительства РФ от 26 декабря 2017 г. № 1642 // http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71748426/#ixzz6e9fljKyn

5. Образование в цифрах: 2020: краткий статистический сборник – М.: НИУ ВШЭ, 2020. – 120 с.

6. Рейтинг предпринимательских университетов и бизнес-школ – 2019 /АЦ Эксперт http://www.acexpert.ru/analytics/ratings/reyting-predprinimatelskih-universitetov-i-biznes-.html

7. Т-университеты. Доклад Центра трансформации образования Московской школы управления СКОЛКОВО, 2019. https://www.skolkovo.ru/public/media/documents/research/sedec/SKOLKOVO_SEDeC_T-universities_ru.pdf.

8. Шушарина Т.Е., Гаффорова Е.Б. К вопросу использования методологии управления проектами при реализации стратегии вуза /Известия ДВФУ. Экономика и управление. – №2. – 2014. С. 19-25

9. Clark B.R. Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation. Issues in Higher Education. Oxford: Pergamon Press for International Association of Universities, 1998.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ

Антамошкина Е.Н.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры агротуризма и сервисных технологий, Волгоградский государственный аграрный университет, Россия
Кривцов И.В.,
к.с.-х.н., доцент, старший научный сотрудник, центр «Инновационные технологии в системе точного и органического земледелия», Волгоградский государственный аграрный университет, Россия

Аннотация. *В статье рассматривается реализация кластерного подхода к развитию индустрии туризма. Кластеры рассматриваются авторами статьи как инструмент повышения конкурентоспособности экономики и системного развития туризма в регионах России. Отмечается наличие двух типов кластеров: активные и искусственные кластеры. Обоснована актуальность исследования региональной специфики туризма на основе учета географических, экологических, этнических, и социально-экономических факторов. Выделены приоритетные направления в развитии туристских кластеров в регионах Юга России.*

Ключевые слова: *туристские кластеры, кластерная политика, туризм, туристская индустрия, туристские дестинации.*

В концепции ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019-2025 годы)» среди приоритетных задач развития отмечается комплексное развитие туристской и обеспечивающей инфраструктуры туристских кластеров по приоритетным видам туризма [5]. Устойчивое развитие туризма на различных по масштабам территориях – страны, регионы, муниципальные районы, отдельные населённые пункты, может быть обеспечено во многом благодаря именно использованию кластерного подхода. Развитие кластеров в регионах России в современных условиях рассматривается как инструмент повышения конкурентоспособности экономики. В «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» отмечается актуальность реализации кластерной политики в связи с необходимостью повышения эффек-

тивности регионального развития и национальной экономики в целом [7].

Кластеры действуют не только на формирование и развитие конкурентоспособности регионов, так же можно оценивать их влияние с точки зрения занятости населения, разработки и внедрения современных технологий, инноваций, передового управленческого опыта. Современные экономисты говорят о существовании двух типов кластеров в экономике России [8]. Первый тип – активные кластеры, возникающие самостоятельно в результате роста и концентрации производства в отдельных секторах экономики региона. Второй тип кластеров – искусственные, формируются и развиваются в результате реализации государственной политики в форме специализированных стратегических программ по стимулированию регионального развития.

Проблематике кластеризации в туристской индустрии уделено огромное внимание не только в научных исследованиях, но и в программных документах. Формирование кластеров, как результирующая практического туристского освоения территорий регионов, наиболее перспективных с точки зрения их турпотенциала, в том числе этнического, религиозного и др., было определено в качестве ожидаемого конечного результата Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)» [6]. Реализация данной программы позволила сформировать более сотни региональных туристско-рекреационных и автотуристских кластеров, значительная часть которых типологизирована О.Е. Афанасьевым [1]. Однако, как показывает практика, не все кластеры реально заработали и стали эффективным инструментом туристского продвижения территорий, в том числе и из-за ощутимого перекоса в сторону коммерческой стороны проектов и недостаточного внимания к научным исследованиям межкультурных взаимодействий местного населения и туристов, вклада отдельных этнических и религиозных групп в формируемый комплексный туристский продукт.

Для регионов Юга России приоритетными в развитии туристских кластеров могут быть экологический, этнографический, аграрный виды туризма. Экотуризм, фокусирующий внимание на образе жизни местного населения посещаемых терри-

торий и поддержке традиционной культуры местных народов, тесно связан с этническим, этнокультурным туризмом, который может быть интересен практически любой категории туристов ввиду предоставляемой им возможности познакомиться с историей, культурой, традициями и бытом различных народов.

Кластерный подход может рассматриваться как инструмент развития отдельных видов туризма: делового, сельского, спортивного экологического [2; 3; 4]. Так организация делового туризма на основе кластерного подход позволит координировать действия участников кластера делового туризма, привлекать инвестиционные ресурсы, развивать международное и межрегиональное сотрудничество, эффективно внедрять современные IT технологии, а также реализовывать инновационные информационно-методологические образовательные программы для кадрового обеспечения кластера делового туризма.

В статье Жиленко Ю.В, проводится сравнительная характеристика кластеров в сфере сельского туризма, выделяются факторы, сдерживающие развитие агротуристских кластеров, анализируется механизм государственно-частного партнерства для создания агротуристских и рекреационно-туристских кластеров [3]. В рамках реализации ФЦП «Развитие въездного и внутреннего туризма в РФ на 2011-2018 гг.» были созданы туристско-рекреационный кластер «Этническая Чувашия» (бюджет проекта 7680,2 млн. руб.) и туристско-рекреационный кластер «Рязанский» (стоимость проекта составила 3,1 млн. руб.). Эффективному развитию агротуристских кластеров препятствуют: недостаточная развитость транспортной инфраструктуры; нехватка квалифицированных кадров в индустрии туризма; невысокая скорость оборота капитала, по причине длительности формирования кластера.

Развитие кластеров спортивного экологического туризма предполагает активное участие региональных органов власти в части формирования нормативно-правовой базы кластера и комплекса стимулирующих мероприятий (формирование упрощенной системы передачи в аренду или покупки земельных участков для размещения туристических объектов; предоставление налоговых льгот) [4].

Ряд успешных проектов в рамках развития туристских кла-

стеров были отмечены на государственном уровне и получили премии Правительства РФ в области туризма за 2018 год. В частности премией были отмечены создатели кластера «Тобольск – духовная сила России», центра туризма «Абрау-Дюрсо» в Краснодарском крае, туристского комплекса «Гринн» в Орловской области, туристского кластера «Имеретинский» в Сочи, санаторно-курортного комплекса «Мария» в Крыму, туристической деревни «Мандроги» в Ленинградской области, отеля загородного и событийного отдыха «Конаково Ривер Клаб» в Тверской области, проекта «Горный парк «Рускеала» в Карелии, круглогодичного горнолыжного комплекса «Холдоми» в Хабаровском крае, ландшафтно-исторического парка «Изумрудная долина» в Приморском крае [9].

Развитие внутреннего и въездного туризма в регионах России в современных условиях реализуется преимущественно на основе кластерного подхода, в соответствии с которым в рамках туристских дестинаций осуществляется развитие региональных туристско-рекреационных кластеров. Соответственно возникает необходимость их идентификации и оценки, а также анализа социально-культурного потенциала туристских дестинаций для развития различных направлений въездного и внутреннего туризма. Кроме того, использование кластерного подхода к развитию отрасли туризма предполагается обоснование и анализ системы социально-культурных, экономических и экологических факторов, определяющих условия развития туристских дестинаций в регионах России.

Список использованных источников:

1. Афанасьев О. Е. Типология туристских кластеров, включенных в ФЦП «Развитие въездного и внутреннего туризма в Российской Федерации». – Современные проблемы сервиса и туризма. – 2016. – № 1. – Т. 10. – С. 37-46.

2. Дыбаль М. А. Развитие кластера делового туризма в Санкт-Петербурге // Современные проблемы сервиса и туризма. – 2016. – Т. 10. – №4. – С. 59-66.

3. Жиленко В. Ю. Кластерный подход как инструмент развития сельского туризма в РФ // Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. – 2017. – Т. 3. – №4. – С. 30-38.

4. Запорожан А. Я. Кластер спортивного экологического туризма // Управленческое консультирование. – 2016. – №4. – С. 98-103.

5. Концепция федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019−2025 годы)» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.russiatourism.ru/upload/iblock/b6a/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%86%D0%B5%D0%BF%D1%86%D0%B8%D1%8F.pdf

6. Постановление Правительства РФ от 02.08.2011 г. №644 «О Федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/55171986/.

7. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/#ixzz51NXFXfK1

8. Растворцева С.Н., Череповецкая Н.А. Идентификация и оценка региональных кластеров // Экономика региона. – 2013. – № 4. – С. 123-132.

9. 10 туристических кластеров получили премии Правительства РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://profi.travel/news/39945/details

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ АО «КШЕНСКИЙ САХАРНЫЙ КОМБИНАТ»

Балабаева Е.В.,
магистрант направление подготовки «Экономика»,
магистерская программа «Бухгалтер-аналитик хозяйствующих субъектов»,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *Данная статья посвящена анализу основных фондов предприятия. На примере АО «Кшенский сахарный комбинат» проведен анализ состава и структуры его основных средств, а также рассчитаны показатели эффективности их использования.*

Ключевые слова: *основные средства, движение основных средств, структура основных средств, эффективность использования основных средств.*

Отечественные и зарубежные экономисты уже давно сошлись во мнении о том, что основные фонды – это один из самых важных факторов в финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия. В настоящее время множество трудов посвящено анализу основных средств, предлагаются новые подходы и методики [2].

В самом общем виде анализ основных средств организации можно разделить на анализ состояния и движения основных средств и эффективности их использования. Основным источником информации для анализа основных средств организации выступаю первичные учетные документы, а также Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах [3].

Основываясь на данных этого отчета, проведем анализ состава и движения основных средств, а также рассчитаем показатели эффективности их использования (таблица 1).

Анализ данных таблицы 1 показывает, что за рассмотренный год общий объем основных средств АО «Кшенский сахарный комбинат» вырос на 57,1% (практически на 500 млн. руб.). Это говорит о том, что предприятие наращивает свои мощности, а, следовательно, развивается.

Таблица 1

Состав основных средств АО «Кшенский сахарный комбинат» за 2018-2019 гг. (на начало года), тыс. руб.

Категория основных средств	2018	2019	Изменение, тыс. руб.	Изменение, %
Здания, сооружения	198174	208264	10090	105,1
Машины и оборудование	663376	1153820	490444	173,9
Транспортные средства	10457	9190	-1267	87,9
Производственный и хозяйственный инвентарь	1190	1032	-158	86,7
Земельные участки	1365	1365	0	100
Итого	874562	1373671	499109	157,1

Категории, на которые делятся основные средства на исследуемом предприятии, общепринятые: это здания и сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, инвентарь и земельные участки.

Стоит обратить внимание на то, что за изученный нами период на заводе увеличился объем зданий и сооружений, а также машин и оборудования. Они же занимают большую долю в составе основных средств предприятия (рисунок 1).

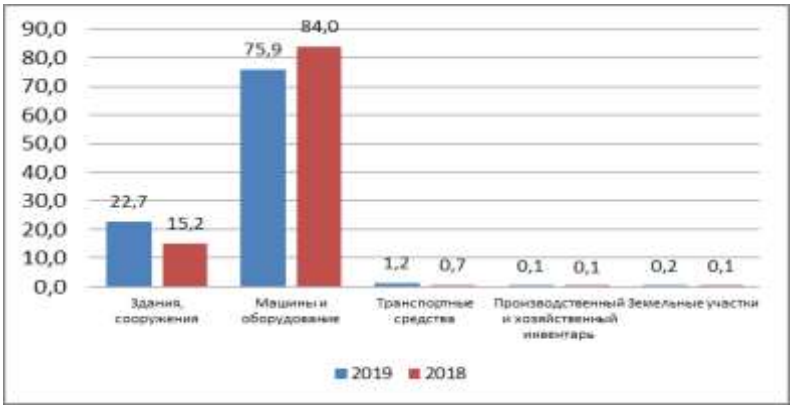


Рисунок 1 – Структура основных средств АО «Кшенский сахарный комбинат» за 2018-2019 гг. (на начало года), %

Анализ структуры основных средств завода показывает, что наибольшую долю среди всех основных средств занимает стои-

мость машин и оборудования. За период 2018-2019 гг. Их доля возросла на 8,1 проц.п. (с 75,9% до 84,0%). Напротив, доля всех остальных видов основных средств снизилась.

Стоит отметить, что в результате достройки, дооборудования и реконструкции стоимость основных средств АО «Кшенский сахарный комбинат» возросла на 386 тыс. руб. (по данным раздела 2.3 «Изменение стоимости основных средств в результате достройки, дообрудования, реконструкции и частичной ликвидации» Пояснения к балансу и отчету о финансовых результатах).

Кроме того, в организации есть незавершенные капитальные вложения, а именно незавершенное строительство и незаконченные операции по приобретению, модернизации основных средств. На начало 2019 года их размер составляет более 137 млн. руб.

Важную информацию об основных средствах организации можно получить, рассчитав показатели эффективности использования основных средств, а именно: фондорентабельность, фондоотдачу и фондоемкость.

Метод расчета этих показателей по данным баланса организации показан в таблице 2 [3, 5].

Таблица 2

Методика расчета показателей эффективности использования основных средств

Показатель	Формула
Фондорентабельность	Кф = Прибыль до налогообложения / Среднегодовая стоимость основных средств
Фондоотдача	Кф = Выручка от продаж / Среднегодовая стоимость основных средств
Фондоемкость	Кф = Среднегодовая стоимость основных средств / Выручка от продаж

Рассчитаем данные показатели для АО «Кшенский сахарный комбинат» и сделаем соответствующие выводы об эффективности использования основных средств на этом предприятии (таблица 3).

Фондорентабельность показывает прибыльность основных фондов. Для этого показателя не существует нормативных значений, так как он различен для разных отраслей. Но чем выше

фондорентальность, тем выше и эффективность использования основных средств[4]. В АО «Кшенский сахарный комбинат» в 2018 году данный показатель возрос по сравнению с 2017 годом на 1,23, что говорит о достаточно высоком росте.

Таблица 3

Показатели эффективности использования основных средств АО «Кшенский сахарный комбинат» за 2018-2019г.

Показатель	Значение коэффициента в 2017 г.	Значение коэффициента в 2018 г.
Фондорентабельность	Кф = 215194 / 600805,5 = 0,36	Кф = 1425737 / 899326 = 1,59
Фондоотдача	Кф = 1761975 / 600805,5 = 2,9	Кф = 2226669 / 899326 = 2,5
Фондоемкость	Кф = 600805,5 / 1761975 = 0,34	Кф = 899326 / 2226669 = 0,4

Фондоотдача показывает результат вложения средств в основные фонды. По нашим расчетам в АО «Кшенский сахарный комбинат» в 2018 году на каждый рубль, потраченный на основные средства, пришлось 2,5 руб. выручки.

Фондоемкость – показатель, обратный фондоотдаче. Она показывает, какая сумма основных средств приходится на каждый рубль готовой продукции. Увеличение показателя фондоемкости показывает снижение эффективности производства продукции [1]. Так, на рассмотренном предприятии на каждый рубль готовой продукции приходится 0,4 рубля основных средств. Кроме того, данный коэффициент увеличился, по сравнению с 2017 годом

Из трех рассмотренных нами показателей эффективности использования основных выросли фондоемкость и фондорентабельность. Незначительно снизилась фондоотдача. В целом можно сказать, что основные средства в АО «Кшенский сахарный комбинат используются недостаточно эффективно, необходимо провести ряд мероприятий по повышению эффективности использования основных средств.

Таким образом, в данной работе мы рассмотрели состав и структуру основных средств АО «Кшенский сахарный комбинат», провели анализ эффективности их использования на этом предприятии. Анализ показал, что существует необходимость в проведении мероприятий по повышению эффективности использования основных фондов.

Список использованных источников:

1. Ахметжанов Б., Тажибекова К.Б., Бейшова А.Е. Анализ эффективности использования основных средств предприятия // Актуальные проблемы современности. 2019. № 4 (26). С. 136-140.

2. Ермакова И.Н. Экономическая сущность основных средств // Молодежный научный вестник. 2017. № 8 (21). С. 162-169.

3. Маслова Т.Н. Критический обзор показателей, используемых для оценки и анализа эффективности управления основными средствами // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2020. Т. 14. № 2. С. 94-102.

4. Современные стратегические аспекты развития бухгалтерского учета, аудита, статистики и налогообложения Баева Е.А., Баев В.А., Мялкина А.Ф., Коровина Л.Н., Ибрагимов Н.А., Хусайнов Р.Ш., Житкевич Г.Я., Познякевич В.Н., Ярцева И.М., Прудникова А.М., Иода Е.В., Порядин С.В., Москаленко Н.В., Шаронина Т.Н., Абдукаримова Л.Г., Медведева О.А., Лосева А.С., Попова В.Б., Фецкович И.В., Зайналов Д.Р. и др. Коллективная монография / Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. Тамбов, 2020.

5. Тенденции развития учетно-аналитических процедур в современной экономике. Мялкина А.Ф., Баева Е.А., Абдукаримова Л.Г., Трегубова В.М., Коровина Л.Н., Турбина Н.М., Черемисина Н.В., Черемисина Т.Н. Коллективная монография / Тамбов, 2019.

К ВОПРОСУ АНАЛИЗА УСТОЙЧИВЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ МНОГОПРОФИЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Визгунов А.Н.,
к.э.н., доцент кафедры информационных систем и технологий,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» в Нижнем Новгороде, Россия

Аннотация. *В работе предложена классификация устойчивых конкурентных преимуществ многопрофильных предприятий. Рассматриваются два вида таких преимуществ: преимущества, связанные с характеристиками диверсификации деятельности предприятия (вертикальная, горизонтальная, конгломератная диверсификация), а также конкурентные преимущество, универсальные для многопрофильных предприятий и определяемые, прежде всего, способностью менеджмента предприятия управлять разнородными видами деятельности в условиях динамично изменяющейся рыночной среды.*

Ключевые слова*: многопрофильные предприятия, диверсификация, управление бизнес-процессами, эффект синергизма.*

В современных условиях российской экономики концентрация на нескольких видах деятельности становится характерной не только для крупных корпораций, но и для предприятий малого и среднего бизнеса (подробнее см. работу [1]). Для лучшего понимания природы эффективности многопрофильных предприятий необходимо идентифицировать конкурентные преимущества, которые могут определять долгосрочную устойчивость их рыночного положения. На наш взгляд, эти конкурентные преимущества можно разделить на две группы. Первую группу составляют преимущества, обуславливаемые характеристиками диверсификации предприятия. Вторую группу образуют конкурентные преимущества, характерные для многопрофильных предприятий любых форм диверсификации и обуславливаемые, прежде всего, способностью менеджмента предприятия управлять разнородными видами деятельности в условиях динамичных изменений экономической среды. Рассмотрим указанные

виды конкурентных преимуществ подробнее.

1. Конкурентные преимущества, обуславливаемые характеристиками диверсификации предприятий.

Во многих работах, посвященных стратегическому рыночному управлению, таких как монографии И. Ансоффа [2], Д. Аакера [3] и других, значительное внимание уделяется конкурентным преимуществам, определяемым формами диверсификации деятельности, выбранными предприятием. Рассматриваемые преимущества могут быть систематизированы следующим образом – см. таблицу 1

Таблица 1

Конкурентные преимущества, характерные для многопрофильных предприятий различных форм диверсификации

№	Вид многопрофильного предприятия	Конкурентные преимущества
1	Горизонтально-диверсифицированные предприятия	1. Обмен знаниями, навыками, опытом в сфере производства, снабжения, маркетинга, инноваций и т.п. 2. Совместное использование производственных ресурсов, инновационных технологий, торговых марок и т.п. 3. Возникновение эффекта масштаба.
2	Вертикально-диверсифицированные предприятия	1. Минимизация рисков, обусловленных поведением смежных участников цепочки создания ценности. 2. Более полный контроль над качеством продукции. 3. Возможность оптимального распределения ресурсов и максимизации прибыли применительно ко всей цепочке создания ценности 4. Вход в прибыльную сферу бизнеса (связанную, например, с предоставлением вспомогательных услуг / товаров)

3	Предприятия конгломератной диверсификации	1. Возможность перераспределения производственных и финансовых ресурсов в более перспективные направления деятельности. 2. Компенсация убытков, обусловленных проблемами в одном из направлений деятельности (сезонные спады, изменение законодательных ограничений и налоговой политики и т.п.) за счет других направлений 3. Расширение профессиональных компетенций персонала
4	Предприятия смешанной диверсификации	Комбинация из указанных выше преимуществ – в зависимости от характеристик диверсификации конкретного предприятия

Источник: Составлено автором

Рассмотрим указанные преимущества подробнее. Горизонтально диверсифицированным предприятиям в наибольшей степени свойственен эффект синергизма, обусловленный совместным использованием подразделениями, отвечающими за различные направления деятельности, производственных ресурсов, инновационных технологий, торговых марок, каналов сбыта и т.д. Другой источник синергизма – обмен знаниями, навыками, опытом в сфере производства, снабжения, маркетинга, инноваций и т.д. Важно отметить, что положительный эффект синергизма возникает далеко не всегда, и существует множество примеров, когда взаимодействие различных подразделений приводит к тому, что неэффективные практики, используемые одним подразделением, переносятся и на другие. Такие примеры приводятся, в частности, в работе [4]. В качестве типичной проблемы неудачной интеграции рассматривается ситуация, когда корпорация, использующая устаревшие методы производства, маркетинга, сбыта, приобретает передовую компанию с высоким уровнем цифровизации бизнеса, надеясь перенести лучшие практики приобретаемой компании на все направления своей деятельности. В реальности происходит наоборот – цифровая

компания утрачивает свою эффективность, приобретая недостатки корпорации, осуществившей ее приобретение.

Еще одно возможное конкурентное преимущество горизонтально-диверсифицированных предприятий также связано с совместным использованием ресурсов и определяется возникающим эффектом масштаба. Например, если для различных направлений деятельности предприятия приобретаются одни и те же материалы, важность предприятия в качестве клиента для поставщика этих материалов увеличивается, и предприятие может добиться от поставщика более значимых скидок, сократив, тем самым себестоимость продукции.

Если говорить о вертикальной диверсификации, то руководство предприятия часто принимает решения в этом направлении на основе анализа рисков, связанных с деятельностью смежных участников цепочки создания ценностей. Так, если поставщик сырья, материалов и других ресурсов, используемых в производстве, является монополистом на рынке, он может существенным образом увеличивать цены на свою продукцию. Даже если поставщик не является монополистом, транзакционные издержки, связанные с поиском нового поставщика, могут быть достаточно значимыми. Эти причины могут быть обоснованием не только обратной, но и прямой вертикальной диверсификации – в случае когда, например, получатели продукции предприятия не заинтересованы в интенсификации ее сбыта конечным потребителям.

Даже в том случае, если смежные участники цепочки создания ценности максимально лояльны к предприятию, может возникнуть проблема с тем, что руководство этих компаний не сможет организовать деятельность таким образом, чтобы соответствовать требованиям предприятия – обеспечить высокий контроль качества поставляемых материалов, поставки «точно в срок», оперативные изменения характеристик поставляемой продукции и др. В этом случае предприятие в целях обеспечения более высокого качества выполнения бизнес-процессов и характеристик продукции может принять решения о включении работ, которые раньше выполнялись сторонними компаниями, в свою сферу деятельности.

Еще одна причина вертикальной интеграции связана с воз-

можностями оптимального распределения ресурсов и максимизации прибыли применительно ко всей цепочке создания ценности. Так, компания выбравшая стратегию низких издержек, может наиболее эффективно реализовать ее, если снижение издержек выполняется на всех этапах создания ценности. Ярким примером реализации подобной стратегии является компания SpaceX Илона Маска – Маск смог добиться кардинального снижения стоимости полетов в космос, реализуя в рамках компании полный цикл ракетостроения и требуя от своих менеджеров радикального снижения издержек на каждом этапе [5]. Возможность принятия решений применительно ко всей цепочке создания ценности важна и в плане максимизации прибыли. В работе [6] указывается, что часто максимизация прибыли реализуется последним участником производственной цепочки, поставляющим продукцию конечным потребителям, ведь знание потребительских предпочтений позволяет ему формулировать требования к поставщикам продукции таким образом, чтобы увеличить свою маржу продаж. Приобретение компанией-производителем продукции компании-дистрибьютера позволит ей воспользоваться этим преимуществом.

Еще одно преимущество вертикальной диверсификации – возможность входа в новую прибыльную сферу бизнеса. Это преимущества также реализуется путем интеграции вперед, к конечным потребителям продукции и реализуется путем предоставления востребованных потребителями дополнительных услуг, связанных, например, с ремонтом и модификацией поставляемого оборудования, предоставлением оборудования в лизинг и др.

Далее рассмотрим конкурентные преимущества предприятий конгломератной диверсификации. Основным преимуществом таких предприятий является возможность перераспределения производственных и финансовых ресурсов в более перспективные направления деятельности. Предприятие может войти в новую, более перспективную сферу бизнеса, используя для развития в этой сфере финансовые средства, заработанные на тех рынках, где оно получает стабильную прибыль. Другое связанное с этим преимущество – компенсация убытков, обусловленных проблемами в одном из направлений деятельности

(сезонные спады, изменение законодательных ограничений и налоговой политики и т.п.) за счет других направлений. Таким образом, прибыль выручка и прибыль предприятия будут колебаться в умеренных пределах, что, с точки зрения инвесторов, является одним из факторов, подтверждающих успешность бизнеса компании. Третье преимущество связано определяется расширением компетенций сотрудников. Современные условия хозяйствования, характеризующиеся высокой динамичностью изменений экономической среды, требуют от сотрудников гибкости в принятии решений, широкого кругозора, умения быстро осваивать новые знания, подходы, технологии. Фокусирование предприятия на нескольких разнородных видах деятельности позволяет сотрудникам развивать такие навыки, получать опыт, необходимый для дальнейшего расширения сфер деятельности предприятия.

Многие многопрофильные предприятия относятся к предприятиям смешанных форм диверсификации. Для них характерна, например, и вертикальная, и горизонтальная диверсификация. В этом случае в качестве объекта анализа могут выступать конкурентны преимущества, характерные для предприятий вертикальной и горизонтальной диверсификация

2. Универсальные конкурентные преимущества многопрофильных предприятий.

Наряду с конкурентными преимуществами, связанными с формами диверсификации, можно выделить ряд конкурентных преимуществ, характерных для многопрофильных предприятий всех видов. Эти преимущества определяются способностью менеджмента предприятия управлять разнородными видами деятельности в условиях динамичных изменений экономической среды, решать вопросы оперативного изменения структуры и содержания деятельности, такие как развитие новых производств, сокращение деятельности на неперспективных рынках, изменение механизмов взаимодействия между различными направлениями деятельности и т.д. Для компаний иной структуры производственной деятельности (таких как узкоспециализированные и комбинированные предприятия), указанная проблема не является значимой. Для узкоспециализированных предприятий, выпускающих ограниченный ассортимент продукции,

данная проблема не является актуальной, поскольку такие предприятия всегда концентрируются на одном или нескольких близких направлениях деятельности и редко меняют профиль своей деятельности, поскольку это потребует проведения масштабных преобразований. Комбинированные предприятия характеризуются объединением в рамках одного предприятия производств, которые могут относиться к различным отраслям промышленности, но технологически тесно связаны друг с другом. Производственные цепочки таких предприятий жестко определены, и задача их переконфигурирования рассматривается руководством предприятия только в исключительных случаях. Для многопрофильных предприятий, напротив, задачи изменения структуры и содержания видов деятельности возникают достаточно часто. Эффективное решение задач перестроения систем управления и производства с целью обеспечения оперативного реагирования на изменения рыночной среды, предполагает создание устойчивых конкурентных преимуществ. Рассмотрим основные источники формирования таких конкурентных преимуществ.

2.1. Делегирование управленческих полномочий сотрудникам.

В условиях динамичных изменений руководство многопрофильного предприятия не может единолично осуществлять эффективное управление разнородными направлениями деятельности, поэтому требуется делегирование полномочий сотрудникам, организация командной работы. В современном менеджменте вопросы организации автономной работы отдельных подразделений организации обычно решаются в рамках процессного подхода к управлению. Современные концепции процессного управления ориентированы на построение максимально независимых команд процессов, ответственность за принятие решений в которых несут не только владельцы процессов, но и исполнители отдельных функций. Так, например, концепция субъектно-ориентированного управления процессами ориентирована на создание исполнителям максимально комфортных условий для принятия решений, связанных с совершенствованием бизнес-процессов – речь идет, прежде всего, о внедрении информационных систем, обеспечивающих максимально наглядное отображение процессов и содержащих простые инструменты для

моделирования процессов.

2.2. Создание возможностей оперативного изменения параметров выпускаемой продукции и организации новых производств.

Многопрофильные предприятия в современных условиях, часто сталкиваются с необходимостью модернизации существующих производств и организации новых производств. Эффективным инструментом реализации этих задач является модульное производство. Модульные производства реализуют следующую технологию работы. Части изделия (модули) собираются на отдельных линиях, после чего они используются при производстве товаров различной конфигурации. С одной стороны, это обеспечивает возможности массовой «кастомизации», то есть выпуска продукции, адаптированной к потребностям конкретного клиента. В то же время предприятие, реализующее принципы модульности при проектировании и производстве, может существенным образом снизить затраты ,связанные с организацией новых производств – ориентируясь на использование уже существующих модулей [7]. Еще более широкие возможности адаптации производства к изменяющимся требованиям обеспечивают технологии «Индустрии 4.0», прежде всего такие, как автономные роботы, аддитивное производство и промышленный Интернет вещей.

2.3. Обеспечение единого комплексного подхода к внедрению цифровых технологий.

Для разных направлений деятельности многопрофильного предприятия могут использоваться принципиально различные инструменты автоматизации (это касается систем автоматизации проектирования продукции, аналитических систем различного рода, систем управления производством, систем управления бизнес-процессами и др.), причем набор этих инструментов может постоянно увеличиваться. Внедрение и поддержка широкого спектра разнородных систем может стать непосильной задачей для службы инофрмационных технологий предприятия. Упростить решение этой задачи позволит использование единых методологических подходов к выбору, проектированию, внедрению, поддержке, сопровождению информационных технологий, анализу расходов на их содержание и оценке эффективности их внедрения. Особое внимание должно быть уделено раз-

работке методики анализа результатов внедрения цифровых технологий. Как отмечается в тсследовании, проведенном компанией KPMG [8], лишь немногие компании при осуществлении проектов цифровой трансформации, добиваются значимого повышения эффективности работы. Это обусловлено отсутствием предварительной оценки влияния внедряемых технологий на бизнес. Решения о массовом внедрении новых технологий принимаются на основе анализа отдельных пилотных проектов, результаты которых часто вселяют в руководство неоправданный оптимизм. Использование единой методики оценки эффективности проектов позволит выявлять ошибки при выборе и внедрении новых технологий, а также исключать такие ошибки в дальнейшем.

2.4. Создание системы управленческого учета, ориентированного на оперативное и точное отражение результатов различных видов деятельности.

Поскольку многопрофильные предприятия выпускают продукцию широкого ассортимента, а каждый вид продукции может значительным образом отличаться по технологии производства и характеру используемых ресурсов, возникает необходимость учета широкого спектра затрат различного рода. Наиболее сложной задачей является обеспечение корректного распределения многочисленных косвенных затрат между различными видами выпускаемой продукции. В условиях динамичных изменений решить эту задачу с помощью традиционных методов управленческого учета, таких как, например Activity Based Costing, часто не представляется возможным. Адаптация современных методов управленческого учета к использованию на многопрофильных предприятиях в современных условиях хозяйствования рассматривается нами в работах [9], [10].

В заключение отметим, что использование предложенной классификации конкурентных преимуществ в процессе стратегического управления позволит менеджменту многопрофильных предприятий более четко определить наиболее важные мероприятия, направленные на обеспечение устойчивого развития.

Список использованных источников:

1. Клейнер, Г., Качалов Р., Данилина Я. Управление малыми многопрофильными корпорациями // Проблемы теории и практики управления, №3, 2001.

2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.

3. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. С-Пб.: «Питер», 2002.

4. Коровкин В.В., Орловский В.М. От носорога к единорогу. Как провести компанию через трансформацию в цифровую эпоху. М.: Бомбора, 2020.

5. Вэнс Э. Илон Маск: Tesla, SpaceX и дорога в будущее. М.: Олимп-Бизнес, 2019.

6. Вигери П., Смит С. Рост бизнеса под увеличительным стеклом. М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2009.

7. Gershenson J., Prasad G. Modularity in product design for manufacturing // International Journal of Agile Manufacturing, Volume 1, Issue 1, 1997

8. KPMG. Цифровые технологии в российских компаниях. 2019 // KPMG URL: https://home.kpmg/ru/ru/home/insights/2019/01/digital-technologies-in-russian-companies-survey.html (дата обращения 15.10.2020)

9. Трифонов Ю.В, Визгунов А.Н. Ключевые факторы эффективности построения системы процессно-ориентированного учета и анализа затрат на предприятии // Учет. Анализ. Аудит, № 4, 2019, с. 24-31

10. Трифонов Ю.В, Визгунов А.Н. Учет и анализ ключевых затрат многопрофильного предприятия // Вестник ИПБ, № 3, 2015, с. 26-32

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Ермакова Д.В.,
магистрант 3 курса, направления подготовки «Экономика»,
магистерская программа «Бухгалтер аналитик хозяйствующих субъектов»,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Абдукаримова Л.Г.,
к.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и налогового контроля,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина», Россия

Аннотация. *В данной статье рассмотрены разные методы анализа финансовых результатов организации. Прибыль является конечным результатом, отражением общего, совокупного итога всех видов деятельности организации, необходимого для его дальнейшего развития.*

Ключевые слова: *анализ, метод, финансовый анализ, финансирование, деятельность предприятия, экономика предприятия, компания.*

В кризисных условиях экономической среды, изучение теоретических и практических основ управления финансовыми результатами служат той базой, на которой строится разработка и формирование перспективных направлений развития организации. Изучение управления финансовыми результатами обосновано необходимостью и значимостью данного процесса при функционировании организации, поскольку эффективное управление оказывает значительное влияние на рост бизнеса, динамику финансово-экономических показателей, рост конкурентоспособности. Поэтому увеличивающаяся потребность в регулировании (согласовании и координации) множества разнородных действий и процессов управления финансовыми результатами остро ставит на повестку дня вопрос о своевременном и неотлагательном решении проблем, связанных с развитием инструментария системы управления.

Анализ финансовых результатов организации представляет собой одну из основных составляющих анализа финансового состояния. Рассматривая бухгалтерский подход к анализу финансовых результатов, важно отметить, что ядром экономиче-

ского подхода при определении данного понятия представляется понятие «выручка», то есть объем продаж, который производится организацией продукции. Временами данный термин отождествлен с термином «доход предприятия» [1].

Выручкой признается увеличение валового дохода в процессе обычной деятельности организации.

Прибыль компании складывается под действием внутренних и внешних факторов, которые необходимо учесть при планировании деятельности предприятия. Основной целью анализа динамики и структуры прибыли является деятельность, которая направлена на постоянную работу по ее улучшению. По результатам данного анализа можно увидеть варианты разных способов для повышения экономической безопасности, улучшения финансового состояния в конкретный период его деятельности.

При оценке финансовых результатов в представленной статье будем опираться на методики, которые представлены в трудах таких экономистов как А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев,В.В. Ковалев, Н.П. Любушин [4,5,6]. Основными методами, применяемыми при осуществлении анализа в представленных методиках, являются горизонтальный, трендовый, сравнительный, вертикальный, факторный анализ и др. Горизонтальный анализ дает возможность определить абсолютные и относительные изменения статей финансовой отчетности по сравнению с предыдущим периодом. Вертикальный (структурный) анализ помогает выделить долю рассматриваемой статьи баланса в совокупных показателях. С помощью трендового анализа дается возможность сравнения отдельных статей финансовой отчетности за предыдущие периоды для определения направления (тренда) развития компании [7, с. 36].

Сравнительный анализ дает возможность оценить различные показатели для заключения об эффективности функционирования компании. Метод финансовых коэффициентов предоставляет количественные оценки финансовых показателей для выделения взаимозависимостей и их сравнения с основными или нормативными показателями.

Оценка платежеспособности организации основывается на анализе ликвидности бухгалтерского баланса, а так же расчете и оценке финансовых коэффициентов ликвидности и платежеспо-

собности. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке её убывания, с пассивом, сгруппированном по срокам погашения расположенных по их возрастанию. При этом, необходимо учитывать, что срок трансформации активов в ликвидные (денежные) средства должен быть идентичным сроку погашения обязательств.

Для проведения углубленного анализа, балансовую отчетность необходимо привести к аналитическому виду. Главное отличие агрегированного баланса от стандартного является группировка статей бухгалтерского баланса, которая объединяет статьи с одинаковым экономическим содержанием. Для достижения полной ликвидности баланса должно достигаться соотношение: А1>П1, А2>П2, А3>П3, А4<П4.

Для анализа финансовой деятельности фирмы используется большое, разнообразное количество показателей. Рассмотрим только основополагающие из них, которые будут применяться в организации. Анализ организации будет проводиться по следующим группам расчетных показателей:

– показатели ликвидности и платежеспособности;

– показатели финансовой устойчивости;

– показатели рентабельности деятельности компании.

Коэффициент быстрой (промежуточной, критической) ликвидности характеризуется отношением общего размера денежных ресурсов, краткосрочных финансовых ресурсов, дебиторской задолженности, образовавшейся на короткий срок, и других оборотных активов ко всем краткосрочным обязательствам, сниженным на доходы будущих периодов.

Коэффициент абсолютной ликвидности определяется отношением всех имеющихся денежных средств и финансовых вложений, инвестированных на короткий срок к общему объему краткосрочных обязательств, которые уменьшены на доходы будущих периодов.

Финансовая устойчивость фирмы характеризуется финансовой независимостью внешних источников, способностью маневрировать финансовыми ресурсами, наличием необходимой суммы собственных средств для обеспечения основных видов деятельности [6, с.38].

Правильное соотношение между источниками оборотного капитала является искусством менеджмента. Чистый оборотный капитал (далее – ЧОК) рассчитывается как разница между краткосрочными активами (далее – КА) и краткосрочными обязательствами (далее – КО) и показывает наличие у компании фактически свободных денежных средств.

ЧОК = КА – КО

Мобильные средства или рабочий капитал может принимать отрицательные значения в денежном измерении, но в норме должен иметь положительное отклонение. Данный показатель отражает то, что остается от долгосрочных источников финансирования после того, как будут профинансированы долгосрочные активы [6, с.30].

Эффективность использования капитала характеризуется показателями рентабельности. Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором предприятие не только покрывает расходы, но и формирует прибыль.

Для роста прибыли важно рассматривать разработку и внедрение инвестиционных проектов, так как это может привести к более эффективному функционированию и повышению стоимости бизнеса в существующих экономических условиях.

Еще один показатель, характеризующий эффективность инвестиционного проекта – индекс рентабельности инвестиций. Данный показатель характеризует уровень доходов на единицу затрат. Чем больше значение данного показателя, тем выше отдача каждого тенге, инвестированного в данный проект [6, с.130].

На основании проведенных расчетов можно будет сделать вывод о целесообразности применения инвестиционного проекта. На основе собранных данных можно сделать вывод, что анализ финансовых результатов должен проводиться в следующей последовательности: общий анализ деятельности, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности, финансовое прогнозирование и комплексная оценка финансового состояния.

При проведении финансового анализа необходимо сравнить рассчитанные показатели в течении определенного периода, проводить сравнение данных с усредненными показателями по отрасли, с показателями компаний-конкурентов.

Применение факторного анализа позволит выявить причинно-следственную связь между фактором и результатом, провести оценку резерва повышения эффективности деятельности и поможет в эффективном принятии управленческих решений.

Список использованных источников:

1. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник – 14-е изд., перераб. идоп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. 649 с.

2. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: ИНФРА-М, 2019. 237 с.

3. Ковалева А.М. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. А.М. Ковалевой. – М.: ИНФРА-М, 2017. 445 с.

4. Любушин Н.П. Экономический анализ [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / Н. П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 324 с.

5. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов – М.: ИНФРА-М, 2016. 320 с.

АУДИТ В РОССИИ В 2020 ГОДУ НА ФОНЕ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ И ПРОЦЕССОВ

Жукова Е.В.,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и экономического анализа,
Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина, Россия

Аннотация. *Рассматриваются проблемы, с которыми приходится сталкиваться аудиторам и аудиторским организациям, осуществляющим контрольные мероприятия за достоверностью ведения учета и составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности в 2020 году. Возникающие проблемы и вопросы обусловлены не только изменениями в законодательстве, но и эпидемиологической ситуацией в мире (COVID-19), оказавшей влияние и на состояние экономики России, в частности.*

Ключевые слова: *бухгалтерская (финансовая) отчетность, бухгалтерский учет, аудит, малый бизнес, короновирусная пандемия (COVID-19).*

Возникновение глобального, мирового экономического кризиса 2020 года обусловлено пандемией короновируса (COVID-19). Бизнес, ввиду отрицательных экономических последствий, бесспорно, понес огромные потери. Так, мы можем наблюдать не только в России, но и во всем мире производственный спад, резкое сокращение выручки от реализации товаров/работ/услуг, никого не оставляют равнодушными инфляционные процессы, ситуация на рынках труда (уменьшение рабочих мест), у многих бизнес разорен либо стоит на грани закрытия, а для некоторых отраслей бизнеса не лучшим образом «сыграла» отмена командировок, ограничения на проведение массовых мероприятий, ограничения на импорто-экспортные операции.

Несомненно, экономические процессы в условиях кризиса не лучшим образом отражаются на бухгалтерской (финансовой) отчетности компаний, а также процедурах проведения аудиторских проверок е достоверности.

Сейчас (в октябре-ноябре 2020 года) активно обсуждаются

последние изменения в законодательстве: например, изменения в федеральном законе от 06.06.2020 г. №166-ФЗ [3], правительственный законопроект №953580-7 [4], направленные на устойчивое экономическое развитие в условиях пандемии. Так, рассмотрим проблему, интересующую нас в рамках данной статьи, – это вышеуказанный законопроект и изменения в федеральный закон №166-ФЗ, затронувшие вопросы аудита. А именно, социально ориентированные организации некоммерческого сектора экономики (СО НКО) в форме фондов с объемом поступлений до трех миллионов рублей будут освобождены от проведения обязательной аудиторской проверки БФО за 2019 год (исключение – случаи, когда процедура аудита уже начата в соответствии с заключенными договорами до 01.05.2020 г.), то есть приостановлено действие п.3 ч.1 ст.5 федерального закона №307-ФЗ [2], [8], в соответствии с которой сейчас обязательный аудит должны были проходить все фонды, за исключением международных.

Кроме этого, запланированы некоторые поправки в закон о некоммерческих организациях [1], среди которых следует выделить предоставление в 2020 году права таким организациям осуществлять выбор и утверждение аудиторской организации либо индивидуального аудитора с целью проведения обязательного аудита путем проведения заочного голосования.

В соответствии с Приказом Минфина России от 19.04.19 №61н [6] внесены некоторые изменения в Приказ Минфина РФ №66н: небольшие модификации претерпевают формы бухгалтерской отчетности. В частности, в отчетности организаций абсолютно всех организационно-правовых форм следует указывать, подлежит ли организация обязательной аудиторской проверке. Если уже известны данные об аудиторах (наименование аудиторской организации, ИНН, КПП, ОГРН), то они заносятся в бухгалтерскую (финансовую) отчетность [8]. В случае, если к моменту сдачи бухгалтерской отчетности организация еще не заключила договор с аудиторской организацией, то ставим галочку напротив «ДА», а данные об аудиторе не заполняются. Если же «система» не пропускает отчетность, то некоторые эксперты в области бухгалтерского учета рекомендуют поставить прочерк в строке для заполнения данных об аудиторе

Следующий законопроект, на который мы обратили наше

внимание, – это законопроект №975888-7 с поправками в федеральный закон №307-ФЗ [5], направленный на поддержку малого и среднего бизнеса, путем снижения на них финансовой нагрузки через освобождение от обязательного аудита. Так, согласно проекту, Правительство РФ намеревается не только сократить расходы МБ, но и оказать поддержку аудиторам и аудиторским организациям в виде временного прекращения проведения контрольных мероприятий, а также рекомендуется субъектам аудиторской деятельности заняться повышением квалификации, что весьма актуально в условиях короновирусной инфекции. Согласно законопроекту, предлагается повышение порога для проведения обязательного аудита: с четырехсот до восьмисот млн. руб. – по выручке, и с шестидесяти до четырехсот млн. руб. – по сумме активов бухгалтерского баланса. Подобные изменения в законодательстве вызывают неординарные, двоякие отношения. Естественно, что представителям малого бизнеса данные послабления в законодательстве в какой-то степени «сыграют на руку»: освободят от обязанностей проведения аудиторских проверок, которые в большинстве случаев им и не нужны, а проводились они лишь потому, что так требовало законодательство. Малым предприятиям важны лишь правильно рассчитанные и вовремя уплаченные налоги, что обуславливает потребности малого и среднего бизнеса в налоговом и кадровом консалтинге. Да и особых изменений финансовое положение представителей СМП не претерпит, потому что из перечня расходов исключаются затраты (на проведение аудита) лишь в размере примерно 0,026% от выручки.

Таким образом, остается лишь догадываться об истинной причине введения подобного рода изменений в законодательстве на фоне пандемии.

Давайте разбираться дальше, как же вся эта ситуация отразится на рынке аудиторских услуг.

Представители аудиторской сферы с неодобрением, сопротивлением и сожалением встречают вышерассмотренные изменения, которые несет в себе законопроект №975885-7. Рассмотрим основные их мнения и замечания по этому поводу:

- аудиторы считают, что большинство организаций, которые могут быть исключены из перечня организаций, обязанных про-

ходить аудит, с трудом можно отнести к малым. Следует учесть используемый многими предприятиями принцип дробления бизнеса, что способствует сокрытию реальных размеров организации, ввиду «размытости» ее деятельности через ряд самостоятельных юрлиц, являющихся СМП;

- значительное сокращение количества аудируемых объектов не позволит государству дать реальную оценку и прогнозы в части слабых мест в экономике, оценку рисков банкротства компаний, потери рабочих мест, поступлений в бюджеты различных уровней. Так, очевидным становится снижение полезности аудита для бизнеса;

- многие представители сферы аудиторских услуг обеспокоены, что вслед за изменением лимитов обязательного аудита может последовать череда других изменений в законодательстве, способствующих повышению качества аудита, что может быть обусловлено, например, повышением минимального количества штатных аудиторов либо повышением минимального размера уставного капитала. И, как следствие, подобного рода манипуляции приведут к значительному сокращению количества аудиторских фирм;

- аудиторы обеспокоены тем, что для огромного количества организаций освобождение от обязанности проводить аудит приведет к снижению качества бухгалтерского учета. В связи с этим аудиторы считают целесообразным исключение из ГИРБО субъектов малого и среднего предпринимательства, ввиду того, что представленная там бухгалтерская отчетность в большинстве своем будет не правдоподобна. Аудиторам на перспективу видится ситуация, подобная той, когда была отменена отчетность малых предприятий, которую потом с трудом восстанавливали: возможно, спустя несколько лет, организации понадобится заключение для решения каких-либо судебных или аудиторских вопросов путем подтверждения ряда показателей, но это уже будет достаточно проблематично;

- аудиторы и аудиторские организации, осуществляющие свою деятельность в регионах, переживают, что просто потеряют работу ввиду снижения количества малых предприятий (для многих малый и средний бизнес – это 50-70% клиентов), проверять в регионах, просто, будет некого. Как вариант, возможно

развитие данной ситуации следующим образом: аудиторские фирмы/аудиторы, оставшиеся без клиентов, могут начать продавать аудиторские заключения «напоследок». Это, в свою очередь, приведет к «перетеканию» клиентов к ним от аудиторов, продолжающих свою деятельность. Таким образом, дабы, предотвратить такой ход развития событий, СРО аудиторов следует подготовиться к этому с целью защиты добросовестных членов.

В качестве рекомендации можно посоветовать аттестованным аудиторам (на фоне обесценения значимости аудита), потерявшим своих клиентов, заняться оказанием услуг по ведению бухгалтерского учета и составлению/проверке деклараций с предоставлением финансовых гарантий от ошибок в учете и декларациях. Данный сервис должен быть привлекателен для заказчиков, поскольку это обойдется им дешевле, чем бухгалтер и аудитор по отдельности, не дающих никаких финансовых гарантий.

А вот аудит для тех, кому он действительно нужен (банкам, инвесторам и т.д.), пусть даже если это инициативный аудит, всегда будет актуален, поскольку в данном случае имеет место взаимная заинтересованность. В таких случаях аудит и будет проводиться в соответствии с процедурами МСА.

Некоторые же аудиторы в ближайшем будущем не «делают ставки» на налоговый консалтинг, ввиду того, что на него (на фоне современных экономических процессов, пандемии) спрос сильно упал из-за того, что налоговые органы несколько ослабили свой контроль, а, значит, предприниматели несколько расслабились в этой области и сократили спрос на аудиторские услуги.

Видится, что происходит «зачищение» аудиторского рынка от мелких аудиторских фирм, для которых мелкий бизнес – это основной клиент. Повторим, что, вероятно, в ближайшем будущем обязательный аудит СМП «попадет под амнистию», как когда-то реабилитировали для них отчетность, но вот только с какими последствиями: не исключено, аудит будет стоить гораздо дороже. Несомненно, аудит будет возвращен, ввиду того, что в основе очень многих вопросов лежит достоверность бухгалтерской отчетности: законодательство о банкротстве, вопросы, связанные с кредитованием, наследованием долей, оценкой рыночной стоимости бизнеса и т.д.

Аудит переживает не лучшие времена. Так, отчет Минфина

[9] подтверждает то, что в 2019 году в России сложилась ситуация снижения количества субъектов, осуществляющих деятельность в сфере аудита: их количество за 3 последних года снизилось на 0,2 тысячи. При этом численность аудиторских организаций также снижена на 0,2 тысячи, среди которых отмечается и уменьшение числа фирм со штатным аудитором, получившим новый аттестат, к концу 2019 года на 0,1 тысячи. Если ко всему этому прибавить ожидаемый сценарий развития рынка аудиторских услуг, рассмотренный выше, то на перспективу складывается совсем не радужная картина для аудитора.

Законопроект в первом чтении принят единогласно, а у ЦБ замечаний не было. Поправки будут рассмотрены во втором чтении 17 декабря 2020 года. Не уточнены сроки вступления закона в действие. В случае, если это произойдет с 2020 года, то обязательную проверку за текущий год будут проходить только организации, соответствующие новым параметрам, остальные же будут освобождены. Если же договор об обязательном аудите бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2020-й год заключен, то Заказчик, конечно, может его и расторгнуть (в соотв. со ст. 451 ГК РФ) и вернуть аванс либо провести, если это ему нужно, инициативный аудит. Не лучший вариант хода событий возможен для аудиторов в случае вступления изменений в силу с 1 января 2021 года...

С целью выживания в современных экономических условиях, в условиях пандемии короновируса аудиторам приходится приспосабливаться: на рынке аудиторских услуг в настоящее время уже имеют место аудиторские фирмы, предлагающие проведение проверок дистанционно. Аудит может осуществляться удаленно частично или полностью с применением ИКТ и включением всех элементов, присущих обычному аудиту. При этом высшее руководство и персонал аудируемого субъекта должны быть доступны к контакту на различных этапах аудита, а также для совещаний на начальном и заключительном этапе проверки.

Этапы удаленного аудита:

- планирование удаленной проверки;
- оценка доступных инструментов ИКТ;
- определение дат проведения контрольных процедур;

- обсуждение особенностей аудита (дистанционно);

- аудируемое лицо готовится к проверке и предоставляет запрашиваемые аудитором документы;

- проведение аудиторской проверки;

- аудитор представляет отчет;

- Заказчиком устраняются несоответствия.

Для реализации удаленного аудита потребуется бесперебойный интернет, доступность персонала и высшего руководства, о чем было сказано выше, электронная почта для двусторонней пересылки документации, может потребоваться осмотр аудитором предприятия, что возможно реализовать путем «проведения» проверяющего по территории фирмы с помощью, например, камеры телефона (для этого необходим беспроводной интернет).

Минфин России в очередном информационном сообщении [7] обращает внимание контролирующих органов, что в условиях короновирусной инфекции они могут не выявить какие-либо нарушения проверяемого субъекта либо не собрать достаточное количество доказательств, необходимых для оформления заключения.

Минфин отмечает, что ввиду вышерассмотренных возможных сложностей аудитор обязан следовать международным стандартам аудита, в иначе он не имеет права в аудиторском заключении делать отметку о соблюдении МСА. В случае отсутствия возможности получения надлежащих доказательств, необходимых для формирования аудиторского мнения, аудитор выражает мнение с оговоркой или может отказаться от выражения мнения.

Следует отметить, что дистанционный аудит в условиях пандемии ((COVID-19) – приоритетное направление деятельности многих аудиторских фирм, направленное на сохранение здоровья и безопасность клиентов и сотрудников. При возникновении вопросов в части дистанционного аудита в помощь российским аудиторам можно рекомендовать обращаться к методическим материалам, выложенным на официальном сайте МФБ (iaasb.org), затрагивающим вопросы организации и ведения аудиторской деятельности на фоне пандемии.

Список использованных источников:

1. О некоммерческих организациях [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 12.01.1996 №7-ФЗ (ред. от 08.06.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.09.2020). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/

2. Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30.12.2008 №307-ФЗ (ред. от 26.11.2019, с изм. от 01.04.2020). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/

3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях принятия неотложных мер, направленных на обеспечение устойчивого развития экономики и предотвращение последствий распространения новой коронавирусной инфекции [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 08.06.2020 № 166-ФЗ. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_354459/

4. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях принятия неотложных мер, направленных на обеспечение устойчивого развития экономики и предотвращение последствий распространения новой коронавирусной инфекции [Электронный ресурс]: Проект Федерального закона №953580-7 (ред., подготовленная ГД ФС РФ ко II чтению 21.05.2020). – URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=195532#09921085487467953

5. О внесении изменений в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» [Электронный ресурс]: Проект Федерального закона №975888-7 (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 18.11.2020). – URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=201255#0016289107990371088

6. О формах бухгалтерской отчетности организаций [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 год) (п. 4.1 введен Приказом Минфина России от 19.04.2019 №61н). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394/

7. Влияние эпидемиологической ситуации на организацию

и оказание аудиторских услуг [Электронный ресурс]: Информационное сообщение Минфина России от 30.03.2020 №ИС-аудит-32. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348850/

8. Аудит в некоммерческих организациях в 2020 г. [Электронный ресурс]: Информационное сообщение Минфина России от 09.06.2020 №ИС-аудит-33. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_354623/

9. Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2019 г. [Электронный ресурс]. – URL: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=130374-osnovnye_pokazateli_rynka_auditorskikh_uslug_v_rossiiskoi_federatsii_v_2019_g.

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ

Запорожцева Л.А.,
д.э.н., профессор кафедры финансов и кредита,
Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I, Россия
Бессмельцева Ю.И.,
магистрант кафедры финансов и кредита,
Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I, Россия

Аннотация. *В статье отражена необходимость формирования финансовой политики управления капиталом организации, предложен методический подход к оценке эффективности использования собственного и заемного капитала, разработана и представлена методика оценки и формирования структуры капитала, которая позволяет максимизировать эффективность его использования и обеспечивает приемлемый уровень риска и экономической защищенности организации.*

Ключевые слова: *финансовая политика, управление капиталом, структура капитала, коммерческая организация.*

Капитал является финансовой основой формирования и последующего функционирования коммерческой организации. Для того, чтобы капитал не только сохранялся, но и преумножался не обходима грамотно сформированная финансовая политика. Прежде всего, она должна быть направлена, на формирование как можно большего объема финансовых ресурсов, так как последние являются материальной базой любых преобразований.

Отмечая разнообразный состав предлагаемых в экономической литературе методов и инструментов, используемых в управлении источниками финансирования организации [1-5], обоснована большая размерность задачи выбора рационального варианта финансовой политики.

Рациональность капитала определяется политикой привлечения собственного и заемного капитала в тесной связи с инвестиционной политикой. Составными элементами политики при-

влечения денежных средств являются: отношение к внешним и внутренним источникам увеличения капитала, к долевому и долговому финансированию, распределению прибыли на дивиденды и развитию предприятия.

В этой связи рассмотрена структура капитала одного из крупных представителей коммерческих структур – ООО «Воронежсельмаш».

Таблица 1

Оценка структуры капитала ООО «Воронежсельмаш»

Показатели	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Капитал и резервы	827708	35,7	1275054	54	1204486	55,1
Долгосрочные обязательства	1054677	45,6	410296	17,4	396715	18,1
Краткосрочные обязательства	432449	18,7	677956	28,6	587474	26,8
Итого	2314834	100	2363306	100	2188675	100

На основании данных таблицы 1 установлено, что размер капитала предприятия в 2019 году снизился на 126 млн. руб. относительно 2017 года, на что оказало влияние снижение обязательств предприятия. Также важно отметить, что наибольший удельный вес в структуре капитала занимают собственные средства организации.

Рассмотрев структуру капитала предприятия, оценим эффективность использования его составных частей, т.е. собственного и заемного капитала.

Для оценки эффективности использования собственного капитала используем в основного показатели финансовой устойчивости организации, а для оценки эффективности использования заемного капитала – эффект финансового рычага по первой концепции.

Таблица 2

Оценка эффективности использования собственного капитала ООО «Воронежсельмаш»

Показатели	2017г.	2018г.	2019г.	Отклонение 2019 г. от 2017 г.
Рентабельность собственного капитала, %	17,1	42,5	7,5	-9,6
Фондоотдача собственного капитала	1,8	1,4	1,6	-0,2
Коэффициент капитализации	1,8	0,8	0,81	-0,99
Коэффициент независимости (автономии)	0,36	0,54	0,55	0,19
Коэффициент финансирования	0,56	1,17	1,22	0,66
Коэффициент финансовой устойчивости	0,81	0,71	0,73	-0,08

Судя по данным таблицы 2, размер собственного капитала в организации увеличивается, о чем свидетельствует показатель автономии, а эффективность его использования снижается. В этой связи представляет интерес изучение поведения заемного капитала и эффективности его использования (таблица 3).

Установлено, что эффект финансового рычага в 2019 году снизился. Так в 2018 году он составлял 12%, а в 2019 году – всего 1,51%, что говорит о низкой доходности собственного капитала при привлечении займов.

На примере исследуемой организации показан пример типичной ситуации по формированию и использованию капитала коммерческими организациями в нашей стране.

В этой связи, представляется необходимым разработка методики формирования структуры капитала, направленной на максимизацию эффективности его использования и обеспечение приемлемого уровня риска и экономической защищенности организации.

Таблица 3

Оценка эффективности использования заемного капитала ООО «Воронежсельмаш»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Собственные средства, тыс. руб.	724663	1051381	1239847
Заемные средства, тыс. руб.	1050391	757318	476687
Активы чистые, тыс. руб.	1775054	1808699	1716535
Сумма процентов уплаченных, тыс. руб.	100780	60083	41332
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	95630	459998	191747
НРЭИ, тыс. руб.	196410	520081	233079
Рентабельность активов, %	11,1	28,7	13,6
Расчетная ставка процента, %	9,6	7,9	8,7
Налоговый корректор	0,8	0,8	0,8
Дифференциал, %	1,47	20,82	4,91
Плечо рычага	1,45	0,72	0,38
Эффект финансового рычага, %	1,71	12	1,51

Используем три подхода для финансирования различных групп активов**,** которые соответствуют различным типам политики структуры капитала:

- консервативный тип политики показывает низкий уровень риска потери финансовой независимости и обеспечивает достаточно высокий уровень финансовой устойчивости предприятия;
- умеренный тип политики отображает средний уровень риска и финансовой устойчивости предприятия;
- агрессивный тип показывает повышенный риск финансовой зависимости и низкий уровень финансовой устойчивости предприятия [3].

Установлено, что соотношение риска и устойчивости бази-

руется на изменении структуры капитала – при агрессивном типе заемных средств максимум, а при консервативном – минимум. В этой связи, делаем следующий вывод: при агрессивном типе политики управления капиталом удельный вес собственных источников в структуре капитала ниже 40%, а эффект финансового рычага высок; при консервативном – удельный вес собственных источников выше 60%, а эффект от привлечения займов низок, при умеренном типе – удельный вес собственного капитала в пределах 40-60%, а риск и доходность – умеренные. Определим тип политики управления капиталом ООО «Воронежсельмаш» по предложенной нами методике.

Судя по данным таблицы 4, ООО «Воронежсельмаш» в 2017 году присущ умеренный тип политики управления капиталом, поскольку цена капитала не высока, рентабельность собственного капитала выше цены капитала.

Таблица 4

Определение типа финансовой политики управления капиталом ООО «Воронежсельмаш»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент автономии	0,36	0,54	0,55
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,65	0,28	0,21
Рентабельность собственного капитала, %	17,14	42,5	7,5
Средневзвешенная цена капитала, %	8,6	7,3	8,1
Эффект финансового рычага, %	6	-1,12	2,53
Тип финансовой политики управления капиталом	Умеренная	Умеренно-консервативная	Умеренная

В 2018 году у предприятия наблюдается переход от умеренной к консервативной политике, этому способствовало отрицательное значение эффекта финансового рычага, а также высокий уровень рентабельности собственного капитала.

С позиции соотношения риска и доходности нами установлено, что наиболее рациональным является умеренный тип политики управления капиталом.

Расчеты, представленные в таблице 4, подтверждают сохранение организацией умеренного типа финансовой политики управления капиталом в 2019 году: Цена капитала не высока, рентабельность собственного капитала приближена к цене капитала, эффект финансового рычага близок к пределам ключевой ставки и доля собственного капитала в его общем объеме равна 55%.

В этой связи, считаем рациональной структуру капитала 2019 года и предлагаем держать курс на формирование умеренной политики в 2020 году, стремясь к поддержанию доли собственного капитала в общих источниках финансирования в пределах 40%-60%. Это возможно за счет получения чистой прибыли и ее капитализации. Предприятие при умеренном типе будет ориентировано на средний уровень риска и доходности.

Таким образом, реализация механизма формирования рациональной структуры капитала, позволяет оценить имеющуюся структуру и обеспечить ее рационализацию, направленную на построение такой структуры капитала, которая позволит максимизировать уровень эффективности использования капитала и обеспечит приемлемый риск и экономическую защищенность организации.

Список использованных источников:

1. Киреева Е.В. Финансовая политика России и ее особенности в современных условиях. Экономика и предпринимательство. – 2017.

2. Мамонтов В.Д. Теория капитала и процента О. Бём-Баверка. Социально-экономические явления и процессы. Т. 14. № 105. 2019.

3. Улыбина Л.К., Окорокова О.А. Финансовая политика организации: учеб. – метод. Пособие. – Краснодар: КубГАУ, 2018

4. Ушаков В.Я. Финансовая политика предприятия: учебное пособие. – М.: изд. «МУ им. С.Ю. Витте», 2015.

5. Юнусова Р.Ф., Садыкова К.Р. Пути совершенствования финансово-кредитного механизма в реализации инновационных проектов. Финансовая политика инновационного развития России: проблемы и пути решения. – 2017.

ЗАПАСЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: НЕОБХОДИМОСТЬ СУЩЕСТВОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

Каданцева М.М.,
магистрант 2 курса направления «Экономика»,
магистерская программа «Экономика предприятий и отраслевых рынков»,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Родионова Н.К.,
к.э.н., доцент кафедры политической экономии
и современных бизнес-процессов,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В данной статье изучена проблема управления материально-производственными запасами на предприятии. Ценность запасов и эффективное управление должны быть правильно поняты. Это важнейшая предпосылка непрерывного и комплексного обеспечения предприятия материальными ресурсами.*

Ключевые слова: *производственные запасы, ресурсы предприятия, система управления запасами, логистика.*

Состояние и эффективность использования материально-производственных запасов, как важнейшей части оборотных средств, является одним из главных условий успешной работы предприятия.

Важной целью материально-производственных запасов является повышение эффективности производства с помощью грамотного использования ресурсов. Именно рациональное управление материальными запасами будет залогом развития любого предприятия.

Изучение проблемы управления производственными запасами предприятия значительно расширяет возможности экономического анализа хозяйственной деятельности с точки зрения эффективного использования производственных запасов.

Наиболее общую формулировку понятия «запасы» дает Герасимов Б. Н.: «запасы в широком понимании – это предметы труда, которые составляют материальную основу изготовляемого продукта и полностью включаются в себестоимость продук-

ции, работ и услуг после предварительной обработки в производственном цикле». [1]

Иванов Е. Н. считает, что «все активы предприятия, которые переходят в готовую продукцию в процессе производства с помощью рабочей силы или средств труда называются материально-производственными запасами». [2]

Анализируя приведенные определения, можно сделать вывод о том, что материально-производственные запасы представляют собой различные вещественные элементы производства, используемые в качестве предметов труда.

Управление материально-производственными запасами на предприятии включает в себя следующие функции:

– правильное хранение запасов на складских помещениях;

– обеспечение необходимой материальной базы для хранения запасов;

– создание количественной и качественной сохранности запасов;

– организация необходимых мер для поддержания их нормального состояния.

В Положении по бухгалтерскому учету 5/01 «Учет материально-производственных запасов» (утвержден приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н) в качестве материально-производственных запасов рассматриваются готовая продукция и товары. Классификация материалов на основные и вспомогательные чаще всего зависит от отрасли экономики, а также от количества использованного материала.

Сезонные запасы формируются, когда существует сезонный характер производства, потребления или транспортировки продукции. Сезонные запасы должны обеспечить нормальную работу организации во время сезонного перерыва в производстве, потреблении или в транспортировке.

Рекламные запасы или запасы для продвижения создаются в каналах продаж для быстрого реагирования на маркетинговую политику предприятия. Они связаны с широкомасштабными рекламными мероприятиями. Эти запасы должны соответствовать потенциально высокому спросу на продукцию компании.

Спекулятивные запасы создаются для защиты от потенци-

ального повышения цен или введения протекционистских квот или тарифов и использования рыночных условий для получения дополнительной прибыли.

Переходящие запасы являются запасами на конец отчетного периода. В этом случае запасы рассчитаны на равномерную деятельность предприятия в следующем за отчетным периоде до следующей поставки.

Устаревшие или неликвидные запасы – это результат ухудшения качества товаров при хранении и устаревании из-за несоответствия логистических циклов производства и распределения жизненного цикла продукции. В этом случае морально устаревшие товары не находят сбыта.

Ценность запасов и эффективное управление должны быть правильно поняты. Это важнейшая предпосылка непрерывного и комплексного обеспечения предприятия материальными ресурсами.

Запасы, которые создает предприятие можно разделить на несколько частей.

В первую очередь это текущий запас, за счет которого предприятие может обеспечить бесперебойное производство между ожидаемыми поставками материальных ресурсов. Величина текущего запаса на предприятии зависит от среднесуточного потребления материальных ресурсов и интервала между поставками.

Во вторую очередь это страховой запас, который создается на предприятии на случай возможных перебоев в поставках и обеспечивает бесперебойное функционирование компании в чрезвычайных ситуациях. Страховой запас обеспечивает производство всеми необходимыми материальными ресурсами, в случае перебоев с поставками.

Так же на некоторых предприятиях, в связи со спецификой их работы создается сезонный запас, размер такого запаса определяется как произведение периода времени, на который создается данный запас и среднесуточного потребления материалов.

Существует много причин для создания товарно-материальных запасов на фирмах, однако, общим для них является стремление субъектов производственной деятельности к экономической безопасности. [5]

Основное значение материально-производственных запасов – обеспечение бесперебойного производственного процесса на предприятии. Чтобы обеспечить наиболее эффективные результаты производства при наименьших затратах, запасы должны поддерживаться на разумном, но не чрезмерном уровне, поскольку чрезмерные запасы приводят к замораживанию вложенных оборотных средств и невозможности их использования в других целях.

Формирование запасов на предприятии также зависит от непрерывности производственного процесса на всех уровнях. Незначительные отклонения могут возникнуть в поставках и сбыте продукции, но производство должно быть непрерывным. Следовательно, ритмичная работа предприятия зависит от наличия и состояния запасов. Ритмичностью работы предприятия считается то производство продукции, которое осуществляется в соответствии с запланированным количеством в графике.

Также одной из причин формирования запасов является возможность колебания спроса. Отсутствие достаточного количества товара, может привести к тому, что платежеспособной спрос не будет удовлетворен в полном объеме. Кроме того, образование запасов может быть следствием мер по снижению риска нехватки сырья и материалов, необходимых для производственного процесса предприятия. В этом случае накопление материально-производственных запасов приводит к убыванию денежных средств предприятия из оборота. [3]

Управление запасами является составной частью системы управления предприятием, поэтому его эффективность характеризуется таким важным критерием, как величина затрат, осуществляемых при формировании и использовании запасов.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что система запасов предприятия позволяет наладить бесперебойное, цикличное производство продукции и снизить издержки, связанные с возможным простоем оборудования. В то же время излишние запасы увеличивают затраты компании на осуществление складской деятельности и ведут к повышению себестоимости готовой продукции.

Основная проблема в системе логистического управления – это неэффективная система управленческого учета, которая,

предоставляя отсроченную, искаженную или чрезмерно обобщенную информацию, может легко подорвать усилия компаний с отличными разработками, производством и маркетингом. В логистической системе современной компании материально-производственные запасы играют роль решающего фактора, влияющего на конечные результаты бизнеса любой компании, обеспечивая при этом стабильность их функционирования в конкурентной среде. [4]

Таким образом, для решения данной проблемы необходимо создать систему современного управленческого учета, которая подготовит информационную базу для основных элементов управления затратами и управления производственными затратами предприятия, а именно прогнозов и планирования, регулирования затрат, организации бухгалтерского учета и расчета производственных затрат, анализа, контроля и регулирования мероприятий во время реализации.

Список использованных источников:

1. Бурмистрова А.А., Родионова Н.К., Кондрашова И.С. Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия // Проблемы социально – экономического развития России на современном этапе: мат-лы VIII Ежегод. всерос. науч. – практ. конф. (заочной) (с международным участием). Тамбов, 2015. С. 63-71.

2. Герасимов Б.Н. Производственный менеджмент / Б.Н. Герасимов, К.Б. Герасимов. – М.: Вузовский учебник, 2017. – 76 с.

3. Иванов Е.Н. Производственный менеджмент. Практикум / Е.Н. Иванов. – М.: Юрайт, 2016. – 210 с.

4. Кармышев Ю.А., Руденко Н.Ю. Теоретические и методические аспекты управления организационной культурой инновационной фирмы // Социально-экономические явления и процессы. - 2012. - № 1. С. 82-88.

5. Хворов О.В. Анализ эффективности инвестиций в товарно-материальные запасы / О. В. Хворов // Мировое сообщество: проблемы и пути решения: сборник научных статей – Уфа: УГНТУ, 2015. – 216 с.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Казьмина А.Н.,
магистрант 3 курса направления «Экономика»,
магистерская программа «Бухгалтер-аналитик хозяйствующих субъектов»,
Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина, Россия
Черемисина Н.В.,
д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налоговый контроль»,
Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В статье представлены результаты исследования финансовых результатов и деловой активности предприятия на примере ООО «Факел». Проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности, деловой активности анализируемого предприятия.*

Ключевые слова: *Финансовые результаты, деловая активность, рентабельность.*

Финансовые результаты – это итог работы предприятия, выражающийся в сумме прибыли и рентабельности. Критерием финансовых результатов является получение наибольшей прибыли.

Прибыль предприятия выступает обобщающим показателем в системе его коммерческой, финансовой, инвестиционной деятельности. Прибыль предприятия является источником производственного и социального развития. Прибыль и рентабельность являются динамичными показателями, от которых зависит финансовое положение предприятия и дальнейшее существование на рынке. При расчете и анализе показателя рентабельности устанавливается его уровень. Чем выше уровень рентабельности продукции и ряда других показателей, тем выше эффективность хозяйствования предприятия. Грамотное проведение анализа показателей финансовых результатов дает возможность выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности, найти пути улучшения финансового состояния предприятия, позволяет контролировать деятельность предприятия, эффективность работы.

Основным источником оценки и изучения финансовых результатов являются «Отчет о финансовых результатах» и «Бухгалтерский баланс».

Анализ формирования прибыли является одной из важнейших составных частей финансового анализа, поэтому анализ начнем с рассмотрения формирования прибыли на исследуемом предприятии (табл. 1).

Таблица 1

Формирование прибыли в ООО «Факел» в 2018-2019 гг.

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2019г. в % к 2018 г.
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	5205911	4593124	88,2
Себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг)	3642203	3277588	88,6
Валовая прибыль	1563708	1315536	84,1
Коммерческие расходы	2280	2409	105,7
Прибыль (убыток) от продаж	1561428	1313127	84,1
Прочие доходы и расходы Проценты к получению	3465	1711	49,4
Прочие доходы	636720	111937	17,6
Прочие расходы	728044	371460	51,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	1473569	1055315	71,6
Текущий налог на прибыль	331466	277257	83,6
Изменение отложенных налоговых обязательств	6860	7859	114,6
Изменение отложенных налоговых активов	- 11813	+ 12445	…
Прочее	- 488	2229	…
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	1136662	800591	70,4

Как видно из данных таблицы 1, объем чистой прибыли в 2019 году составил 800,6 млн. рублей и снизился за год на 336,1 млн. рублей или на 29,6%. Снижение прибыли произошло в основном за счет снижения выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг на 11,8%. Более быстрый темп рост прочих

расходов (51,0%) по сравнению с темпом роста прочих доходов (17,6%) в 2019г. против 2018г. повлиял на уровень прибыли до налогообложения, снизив ее против 2018 года на 418254 тыс. руб. (на 28,4%).

Одним из основных показателей, характеризующих прибыль, которую получает предприятие с каждого рубля средств, вложенных в его хозяйственную деятельность, служит показатель рентабельности. Она отражает конечные финансовые результаты деятельности предприятия.

Определим показатели рентабельности в ООО «Факел» за 2018-2019гг. Полученные показатели поместим в табл. 2.

Таблица 2

Динамика показателей рентабельности деятельности ООО «Факел» за 2018-2019 гг. (в %)

Показатели	2018	2019	Изменение (+; -)
Рентабельность имущества	18,5	11,5	- 7,0
Рентабельность текущих активов	24,4	14,3	- 10,1
Рентабельность внеоборотных активов	75,6	59,2	- 16,4
Рентабельность собственного капитала	26,2	15,1	- 11,1
Рентабельность чистых активов	26,2	15,1	- 11,1
Рентабельность реализованной продукции	32,2	40,5	+ 8,3
Рентабельность затрат	42,9	40,7	- 2,2
Окупаемость активов, лет	5,4	8,7	+ 3,3
Окупаемость собственного капитала, лет	3,8	6,6	+ 2,8

Анализируя данные таблицы 2, наблюдаем снижение рентабельности имущества с 18,5% в 2018 году до 11,5% в 2019 году и уменьшение рентабельности текущих активов с 24,4% до 14,3%. Это свидетельствует о замедлении оборачиваемости и снижении эффективности использования текущих активов в деятельности предприятия. По внеоборотным активам уменьшение рентабельности составило 16,4% – это отрицательный мо-

мент, свидетельствующий о снижении эффективности использования внеоборотных средств. Также значительное снижение наблюдается по показателю «рентабельность собственного капитала»: с 26,2% до 15,1%, т.е. чистая прибыль на 1 рубль собственного капитала уменьшилась на 11,1 копейки. Вместе с тем, рентабельность реализованной продукции за анализируемый период выросла с 32,2% до 40,5%.

О снижении эффективности работы анализируемого предприятия говорит и рост срока окупаемости активов на 3,3 года и окупаемости собственного капитала – на 2,8 года.

Проведем анализ деловой активности ООО «Факел».

Деловая активность нашего предприятия в 2019 году характеризуется уменьшением объемов деятельности и снижением эффективности использования ресурсов предприятия (табл. 3).

Из данных таблицы 3 видно, что основные показатели, характеризующие деятельность предприятия, имеют отрицательную динамику. Так выручка от реализации в 2019 г. по сравнению с 2018 г. снизилась на 612787 тыс. руб. (на 11,8%), чистая прибыль снизилась на 336071 тыс. руб. (на 29,6%). Среднегодовой объем имущества увеличился на 787999,5 тыс. руб. (на 12,8%).

При таком соотношении показателей не выполняется «золотое правило» экономики:

100% < Темп роста (Т. р.) имущества < Т. р. выручки < Т. р. прибыли

100% <112,8% < 88,2% < 70,4%

Анализ данного неравенства показывает, что растут масштабы деятельности предприятия, т.к. за анализируемый период вырос его экономический потенциал. Однако, имеющиеся ресурсы используются неэффективно, снижается отдача с каждого вложенного рубля.

Таблица 3

Показатели деловой активности в ООО «Факел» за 2018-2019 гг. (тыс. руб.)

Показатель	2018 год	2019 год	Отклонение (+;-)	Темп роста, %
Выручка	5205911	4593124	-612787	88,2
Чистая прибыль	1136662	800591	-336071	70,4
Среднегодовая стоимость имущества	6152579,5	6942379,0	+789799,5	112,8
Среднегодовая стоимость собственного капитала	4332004,5	5302724,5	970720	122,4
Среднегодовая стоимость основных средств	1173310	1063535	-109775	90,6
Среднегодовая стоимость оборотных средств	4649650,5	5589291,5	939641,0	120,2
Рентабельность реализованной продукции, %	32,2	40,5	+ 8,3	125,8
Оборачиваемость имущества	0,846	0,662	- 0,184	78,2
Коэффициент финансовой зависимости	0,295	0,236	- 0,059	80,0
Фондоотдача основных средств, руб.	4,44	4,32	- 0,12	97,3
Оборачиваемость оборотных средств	1,120	0,822	- 0,298	73,2
Численность работников, чел.	2902	2903	+ 1	100,0
Производительность труда	1793,9	1582,2	- 211,7	88,2

Кроме того, темп роста чистой прибыли ниже темпа роста выручки. Такая ситуация свидетельствует об имеющемся в от-

четном периоде увеличении издержек производства и обращения.

Показатели эффективности использования ресурсов предприятия также дают характеристику его деловой активности. Из расчета показателей видно, что фондоотдача использования основных средств предприятия снизилась с 4,44 до 4,32 руб. на каждый вложенный рубль в основные средства (на 2,7%). Такая тенденция свидетельствует об ухудшении интенсификации использования основных средств предприятия. Оборачиваемость оборотных средств в анализируемом периоде снизилась на 0,298, что свидетельствует об отрицательной тенденции на анализируемом предприятии. Замедление оборачиваемости имущества на ООО «Факел» произошло в результате опережения темпов роста суммы оборотных активов (120,2%) темпов роста выручки от реализации продукции (88,2%) предприятия.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует об ухудшении финансовых результатов производственно – хозяйственной деятельности и показателей деловой активности нашего предприятия.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ принят Государственной Думой 26 октября 2002 г. (в редакции от 12.03.2014г. и 28.12.2013 № 410-ФЗ) - base.garant.ru›

2. Гиляровская Л.Т., Лысенко Д.В., Ендовицкий Д.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Проспект, 2018. – 360с.

3. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник. – М: Новое знание, 2016. – 679 с. (Экономическое образование).

4. Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 262 с.

5. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник. / Под ред. Н.Н. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – М.: Высшее образование, 2019. – 513 с.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ – ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кошелева М.М.,
магистрант 3 курса направления «Экономика»,
магистерская программа «Бухгалтер-аналитик хозяйствующих субъектов»,
Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина, Россия
Черемисина Т.Н.,
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налоговый контроль»,
Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В статье представлены результаты исследования финансовой устойчивости предприятия на примере ПАО «Электроприбор». Проведен анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, имущественного положения предприятия, осуществлен прогноз вероятности банкротства и сделаны окончательные выводы о финансовом положении анализируемого предприятия.*

Ключевые слова: *Финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность.*

Платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности организации в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, т.к. выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату рабочим и служащим, банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

Определение границ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях рынка, поскольку их недостаток может привести к отсутствию у предприятия средств для развития производства, их неплатежеспособности и, в конечном счете, к банкротству, а «избыточная» устойчивость будет пре-

пятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы:

- насколько организация независима с финансовой точки зрения;
- растет или снижается уровень этой независимости;
- отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности.

Для оценки платежеспособности и ликвидности предприятия используют анализ ликвидности баланса; расчет и оценку финансовых коэффициентов ликвидности; анализ денежных (финансовых) потоков.

При анализе ликвидности баланса осуществляется сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности с обязательствами по пассиву, расположенными по срокам их погашения. Расчет и оценка коэффициентов ликвидности позволяет установить степень обеспеченности краткосрочных обязательств наиболее ликвидными средствами.

Анализ финансовой устойчивости предприятия – ПАО «Электроприбор» – позволяет сделать следующие выводы:

1. Анализируемое ПАО «Тамбовский завод «Электроприбор»« – одно из крупнейших промышленных предприятий Тамбовской области. Обобщая результаты анализа исследуемой организации, можно сделать общий вывод о том, что она, безусловно, является эффективной, динамичной, хорошо управляемой и активно использующей методы налоговой оптимизации, организацией.

Однако проведенное исследование свидетельствует о том, что эффективность деятельности акционерного общества в последние годы снизилась.

На протяжении 2018 – 2019 гг. производственно – хозяйственная деятельность ПАО «Электроприбор»« прибыльна. Так, в 2019 году предприятием получено выручки от реализации продукции (работ, услуг) на сумму около 4,6 млрд. руб., в 2018 году – более 5,2 млрд. руб.. (снижение на 11,8%). Чистая при-

быль за 2019 год составила 800,6 млн. руб. и по сравнению с 2018 годом уменьшилась на 29,6%. Предприятие рентабельно по всем показателям.

2. Имущественное положение ПАО «Электроприбор» за 2018-2019 годы в результате структурных изменений укрепилось. Так, за 2019 год стоимость его имущества возросла на 789,8 млн. рублей (на 12,8%), что свидетельствует об увеличении экономического потенциала предприятия. Рост был вызван увеличением оборотных активов на 20,2%.

В то же время рост суммы имущества произошел на фоне снижения объема полученной выручки за реализованные товары на 11,8% по сравнению с 2018 годом. Темп роста хозяйственных средств составил – 112,8%, а темп роста выручки – 88,2%. Это означает, что на каждый рубль хозяйственных средств произошло уменьшение объема реализации продукции, то есть снизилась эффективность использования капитала.

3. В целом имущественное положение ПАО «Электроприбор» можно оценить, как неплохое. Основную сумму хозяйственных средств (76,4%) составляют собственные средства. Рост собственного капитала был вызван ростом стоимости нераспределенной прибыли на 22,4% (на 970,7 млн. руб.) при увеличении ее удельного веса в имуществе с 62,9% до 69,7%.

Текущие активы превышают текущие обязательства в 3,5 раза, что дает возможность быстрее маневрировать средствами. Собственные оборотные средства составляют 71,6% стоимости оборотных активов предприятия.

4. В целом на 1 января 2020 года бухгалтерский баланс ПАО «Электроприбор» можно признать ликвидным. Приведенные данные свидетельствуют о соответствии всех коэффициентов ликвидности их нормативным значениям. В течение 2019 года показатели ликвидности улучшились.

Показатели платежеспособности также соответствуют нормативным. Кроме того, коэффициента утраты ликвидности показывает, что ПАО «Электроприбор» не имеет возможности в ближайшие 3 месяца утратить ликвидность своего баланса.

5. Расчет трехкомпонентного показателя финансовой устойчивости ПАО «Электроприбор» за 2018-2019 годы показал, что предприятие в состоянии финансировать свои запасы и

затраты собственными оборотными средствами. Согласно методики Шеремета А.Д. и Ковалёва В.В., оно относится к предприятиям с абсолютной финансовой устойчивостью.

Относительные показатели финансовой устойчивости предприятия соответствуют общепринятым нормативам, что свидетельствует о его достаточной финансовой устойчивости.

6 ПАО «Электроприбор» является абсолютно финансово устойчивым и платежеспособным предприятием. У него наблюдается излишек собственных оборотных средств, который в 2019 году составил около 3,3 млрд. рублей, что связано с эффективным использованием собственных оборотных средств.

7. Расчет интегральной балльной оценки финансовой устойчивости по методике Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой позволил отнести анализируемое нами предприятие – ПАО «Электроприбор» – в 2018-2019гг. к 1 классу – организации с хорошим запасом финансовой устойчивости, гарантирующим возвратность заемных средств.

8. Приведенные расчеты значений Z-счета по различным дискриминантным факторным моделям известных западных экономистов Альтмана, Таффлера, Лиса и российских Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова для ПАО «Электроприбор» приводят к выводу о том, что в 2018 – 2019 годы не существовало угрозы возникновения банкротства на анализируемом предприятии – ПАО «Электроприбор».

9. В целях улучшения финансовой устойчивости и платежеспособности ПАО «Электроприбор» автором рекомендован ряд мероприятий. Предлагаемые мероприятия позволят стабилизировать финансовое состояние анализируемого предприятия, улучшить структуру его баланса, что сделает предприятие более привлекательным для инвестора.

Таким образом, своевременно и грамотно проведенный анализ помогает произвести адекватную оценку финансового состояния предприятия, а это, в свою очередь, является одним из факторов повышения устойчивости предприятия. Если предприятие сумеет оптимизировать свою деятельность, учтя вышеприведенные рекомендации, то результатом этого будет улучшение финансового состояния и повышение эффективности его функционирования.

Список использованных источников:

1. Андреев С.А. Финансовая устойчивость и экономический рост: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2017. – 140с.

2. Анализ финансовой отчетности. / Под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой. – М.: Вузовский учебник, 2018. – с. 185.

3. Анализ финансовой отчетности. / Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2017. – с. 153

4. Артеменко В.Т., Белендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: Дело и сервис; Новосибирск: Изд. дом Сибирское соглашение, 2018. – 239с.

5. Байнгольц С.Б. Методология экономического деятельности хозяйствующего субъекта: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика. 2018. – с. 156.

НАЛОГООБЛАГАЕМЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Кузина Е.И.,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и экономического анализа,
Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина, Россия

Аннотация. *Параллельное сосуществование бухгалтерского и налогового учета значительно затрудняют практику ведения хозяйственных операций, так как требует дополнения системы бухгалтерского учета налоговыми регистрами, позволяющими преобразовать информацию в налоговую.*

Правильная организация ведения бухгалтерского учета налогооблагаемых показателей способствует рационализации рабочего времени и правильному определению параметров налогооблагаемой базы, что позволяет методологически верно рассчитать налоговое бремя организации.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, налогооблагаемый показатель, налог, налоговый учет.*

Налоговая система РФ постоянно подвергается различным изменениям, внесению поправок, в результате чего происходит совершенствование методик расчета налогов, а это, не может не затронуть порядок отражения налогооблагаемых показателей в системе бухгалтерского и налогового учета. Работники финансовых служб обязаны постоянно следить за нормативно-правовой базой, быстро и правильно реагировать на меняющиеся условия и требования, что в значительной степени предопределяет актуальность выбранного исследования.

Знания в области бухгалтерского учета налогооблагаемых показателей позволяют овладеть навыками правильного и безошибочного отражения тех показателей, которые формируют налоговые последствия для организации.

Бухгалтерский учет налогооблагаемых показателей имеет своей целью, как и вся система бухгалтерского учета, это формирование полной, своевременной и достоверной информации об объектах налогообложения, требующих исполнения налого-

вых обязательств в установленном порядке[2].

В качестве налогооблагаемых показателей наиболее часто встречающихся в бухгалтерском учете являются:

- реализация;
- доходы;
- расходы;
- доходы физических лиц;
- прибыль;
- остаточная стоимость основных средств;
- мощность транспортных средств;
- потребленные ресурсы.

Порядок отражения вышеперечисленных показателей зависит от системы нормативного регулирования в бухгалтерском учете и налогообложении.

Бухгалтерское и налоговое законодательство представляет вариативность их учета, а это в свою очередь обуславливает необходимость выбора конкретного варианта и закрепление его в учетной политике.

Основным документом, регламентирующим порядок налогообложения в РФ является Налоговый кодекс РФ, который содержит определение налогового учета, согласно которому, это системе обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на прибыль организации, однако, в более широком смысле под налоговым учетом понимается вся система определения налогооблагаемых показателей [1].

Таким образом, между понятиями бухгалтерский учет налогооблагаемых показателей и налоговым учетом, можно смело поставить знак равно.

Вместе с тем, эта связь будет максимально сближена в тех случаях, когда бухгалтерский и налоговый учет полностью совпадают в отношении вариантов ведения учета различных объектов, а в тех случаях, когда для ведения налогового учета необходимы самостоятельные налоговые регистры, то требуется параллельное ведение этих двух видов учета.

В данном исследовании рассмотрим вариант, когда для отражения налогооблагаемых показателей используются только регистры бухгалтерского учета, то есть налоговый и бухгалтерский учет полностью совпадают.

Основным налогом, который уплачивают все организации, находящиеся на традиционной системе налогообложения, является налог на добавленную стоимость.

Налог на добавленную стоимость относится к косвенным налогам, исчисляемый продавцом при реализации товаров (работ, услуг).

Учет расчетов по НДС ведется на счетах 19 «НДС по приобретенным ценностям», 68 «Расчеты по налогам и сборам», 90.3 «Налог на добавленную стоимость», 91.2 «Прочие расходы».

Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям отражается на активном, балансовом счете 19 «НДС по приобретенным ценностям». По дебету данного счета отражаются суммы выставленные поставщиком на основании счетов-фактур, по кредиту – суммы налоговых вычетов.

По дебету счета 90.3 «Налог на добавленную стоимость» отражается начисленный к уплате НДС по произведенной продукции (товарам, работам, услугам).

Путем сопоставления оборотов на счетах 19 «НДС по приобретенным ценностям» и 90.3 «Налог на добавленную стоимость» на счете 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «НДС» определяется сумма НДС, подлежащая к уплате или возмещению по итогам налогового периода.

Таким образом, существует следующая схема бухгалтерских проводок по учету НДС:

Дт 90.3 Кт 68 – начислен НДС с выручки от продаж по основной деятельности;

Дт 91.3 Кт 68 – начислен НДС с выручки от продаж основных средств, НМА, иного имущества;

Дт 62.2 «Авансы полученные» Кт 68 – начислен НДС с предварительной оплаты по расчетной ставке;

Дт 68 Кт 62.2 – сумма НДС, исчисленная к уплате в бюджет с предоплаты и подлежащая возмещению из бюджета;

Дт 19 Кт 60 – выделен НДС согласно счету-фактуре поставщика;

Дт19 Кт 68 – восстановление НДС по ТМЦ, отпущенным на производственные нужды или на производство товаров, работ, услуг, не облагаемых НДС;

Дт 68 Кт 19 – вычет по НДС по оприходованным товарам,

работам, услугам, по которым имеется должным образом оформленный счет-фактура поставщика;

Дт 68 Кт 51 – оплачена задолженность бюджету по НДС;

Дт 94 Кт19 – НДС по утраченным ценностям, выявленным при инвентаризации;

Дт 91.2 Кт19 – эта запись делается в случае списания ТМЦ при отсутствии виновных лиц.

Не менее важным для организаций является налог на прибыль. В системе нормативного регулирования бухгалтерского учета ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» содержит основные правила его расчета.

В бухгалтерском учете предусматривается отражение не только суммы налога на прибыль, подлежащей уплате в бюджет, но и сумм, способных оказать влияние на величину налога на прибыль последующих отчетных периодов в соответствии с законодательством РФ – постоянные и временные разницы.

Отражение на счетах бухгалтерского учета операций по расчету налога на прибыль представлено в таблице 1.

Таблица

Отражение операций по налогу на прибыль в бухгалтерском учете

№	Хозяйственные операции	Дебет	Кредит
1	2	3	4
1	Начислен налог на прибыль (исходя из бухгалтерской прибыли)	99	68
2	Отражен отложенный налоговый актив	09	68
3	Уменьшен (полностью погашен) отложенный налоговый актив	68	09
4	Списан отложенный налоговый актив в сумме, на которую не будет уменьшена в отчетном и последующих периодах налогооблагаемая прибыль	99	09
5	Отражено отложенное налоговое обязательство	68	77
6	Уменьшено (полностью погашено) отложенное налоговое обязательство	77	68
7	Списано отложенное налоговое обязательство в сумме, на которую не будет увеличена налогооблагаемая прибыль отчетного и	77	99

	последующего периодов		
8	Уплачены авансовые платежи по налогу на прибыль	68	51
9	Уплачен налог на прибыль	68	51

Налогообложение доходов физических лиц находится под ведением налоговых агентов – работодателей, на которых возложена обязанность по исчислению и уплате в бюджет налога на доходы физических лиц.

Бухгалтерский учет доходов, начисленных в пользу физических лиц налоговым агентом ведется на следующих счетах:

- счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»;
- счет 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»;
- счет 75 «Расчеты с учредителями».

Счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» используется для отражения начисленной заработной платы в пользу физического лица. Сумма НДФЛ, подлежащая уплате отражается бухгалтерской записью Дт 70 Кт 68, таким образом, устанавливается прямая связь и зависимость между начисленным доходом и налогом на доходы физического лица.

Для целей учета НДФЛ на счете 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» используется информация, обобщенная на субсчете 73.1 «Расчеты по предоставленным займам», в виде материальной выгоды на экономии на процентах, по ставке 35%.

Для целей учета НДФЛ на счете 75 «Расчеты с учредителями» используется информация, отраженная на субсчете 75-2 «Расчеты по выплате доходов» в части учета расчетов с учредителями (участниками) организации, не являющимися ее работниками, по выплате им доходов.

К имущественным налогам, уплачиваемым организациями относят налог на имущество организаций и транспортный налог.

Налоговой базой по налогу на имущество организаций является остаточная стоимость имущества, являющегося объектом налогообложения. В бухгалтерском учете такое имущество отражается на счетах 01 «Основные средства» и 03 «Доходные вложения в материальные ценности», то есть непосредственно имущество, находящееся в собственности и сданные в аренду. Данная величина уменьшается на сумму начисленной амортиза-

ции, отраженной на счете «Амортизация».

Порядок отражения налога на имущество в бухгалтерском учете не регламентируется законодательно и зависит от принятой учетной политики.

Так, сумму начисленного налога можно отнести на счета затрат – 20, 23, 25, 26, 44, либо, что встречается наиболее часто, использовать счет 91.2 «Прочие расходы».

В обоих случаях, указанные счета будут отражаться по дебету в корреспонденции со счетом 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам», субсчет «Налог на имущество». При перечислении налога делается проводка Дт 68 Кт 51.

Транспортный налог начисляется по дебету счетов 20,23,25,26,44, связанных с той или иной группой расходов (основное производство, общехозяйственные расходы, расходы на продажу и т.д.) и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Транспортный налог».

Список использованных источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон № 146-ФЗ от 31.07.1998: принят ГД РФ 16.07.1998: 09.11.2020 г.) // СПС «Консультант плюс».

2. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.2011: принят ГД РФ 22.11.2011 по состоянию на. 26.07.2019 г. //СПС «Консультант Плюс».

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Лапшина И.М.,
к.э.н., профессор,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
ЛапшинВ.Ю.,
д.э.н., профессор,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Пересадько С.В.,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *Рассматриваются современные проблемы в сфере организации и управления коммерческой деятельностью предприятий. Авторы делают акцент на актуальности решения проблемы создания организационно – управленческих инноваций, использование которых способствовало бы построению качественно новой инфраструктуры управления. Проводится оценка сложившейся ситуации и разрабатываются управленческие решения направленные на оптимизацию данных процессов.*

Ключевые слова: *предприятие, управление, коммерческая деятельность, мониторинг, развитие.*

Современная российская экономика, действующая на основе рыночных механизмов, все больше привлекает внимания к теоретическим и практическим проблемам управления. Их своевременное формулирование, изучение и решение является одним из главных условий планомерного экономического развития страны.

Управление коммерческой деятельностью является важной частью системы менеджмента предприятия. Коммерческая деятельность предприятия представляет собой широкую сферу оперативно – организационной деятельности, направленную на осуществление процессов купли – продажи для удовлетворение потребительского спроса и получения прибыли. Помимо купли – продажи, коммерческая деятельность предприятия включает в себя множество хозяйственных операций, включающих в себя изучение и прогнозирование спроса, поиск поставщиков и поку-

пателей и установление связей с ними, организацию сбыта и обслуживания.

Сущность и принципы коммерческой деятельности, лежащие в ее основе, определяют круг проблем, возникающих в процессе ее осуществления. Актуальность исследования проблем управления коммерческой деятельностью предприятия обусловлена ростом числа коммерческих организаций, обострением конкурентной борьбы между ними и необходимостью обеспечения эффективной коммерческой деятельности в сложившихся условиях.

На предприятии управление коммерческой деятельностью реализуется через систему, включающую в себя управление закупками и продажами, персоналом, а также информационным, технологические и финансовым обеспечением данных подсистем. В условиях серьезной конкурентной борьбы между производителями коммерческая деятельность играет важную роль не только в повышении эффективности экономической деятельности хозяйствующих субъектов, но и в построении коммуникации с потребителями, обеспечении устойчивости спроса на производимую продукцию, повышении сервиса. Быстрое изменение условий хозяйствования требует от предприятия совершенствования организационных методов управления, разработки и реализации высокоэффективных управленческих решений с учетом широкого спектра внешних и внутренних факторов.

Управление продажами как основа менеджмента коммерческой деятельности подразумевает необходимость развития в соответствии с современными тенденциями. Отсутствие качественных преобразований технологий реализации производимой продукции, дефицит инновационных идей и концепций развития коммерческой деятельности несет в себе отрицательный экономический эффект. Неэффективная модернизация и оптимизация являются следствием недостаточного анализа в процессе принятия решений относительно потенциального улучшения функционирования компании [2, с. 18].

Коммерческая организация как объект управления является сложной системой, на которую воздействует множество факторов, в связи с чем прогноз ее функционирования может быть лишь приближенным. Даже самые безупречные теоретические модели не всегда дают ожидаемых результатов. Поэтому более

актуальной задачей является оценка эффективности и контроль, позволяющий проводить корректировку управленческих воздействий. Отсутствие инструментов и средств для своевременного контроля существенно влияет на управленческую работу, не позволяя вовремя реагировать на текущие проблемы.

На сегодняшний день развитие коммерческой деятельности осуществляется преимущественно за счет маркетинга. Маркетинг относительно недавно появился в экономике нашей страны и одной из основных его проблем остается неправильная интерпретация данного понятия. Ошибочное представление о сути маркетинга приводит к тому, что для данного подразделения назначаются неправильные задачи, зачастую относящиеся к функциям совершенно другого отдела – отдела сбыта. Некоторые руководители, особенно в небольших компаниях, отводят маркетингу второстепенную роль, в то время как он является одним из главных инструментов достижения успеха.

Осуществление управленческой деятельности в области коммерции невозможно без полной и достоверной информации. Любой компании важно располагать достаточным объемом информации для прогнозирования ситуаций на рынке и обоснования коммерческих решений. Использование современных компьютерных технологий обработки и хранения информации – одна их задач информационного обеспечения коммерческой деятельности. Однако, зачастую на пути к формированию информационной системы менеджмент предприятия неизбежно сталкивается с рядом технических, финансовых и организационных трудностей. Этот комплекс деструктивных факторов является ограничителем для внедрения новых технологий в управление коммерческой деятельностью.

Во многих российских предприятиях до сих пор отсутствует качественное внутреннее обеспечение бизнес-процессов. Методологическая база и инструментальная поддержка управления не имеет под собой надёжной теоретической основы и носит лишь теоретических характер, сформированный в отрыве от современной практики. Это приводит к тому, что в определенный момент предприятие неспособно своевременно решить текущие проблемы в связи с отсутствием готовых вариантов действий. Внедрение зарубежных организационных технологий зачастую

имеет низкую эффективность ввиду исторически сложившихся особенностей российской экономической среды.

Такой сложный социальный феномен, как бюрократия присутствует не только в государственном управлении, но и в деятельности коммерческих структур. Сохраняя свою сущность, бюрократия адаптируется к новым условиям и значительно замедляет управленческие процессы, препятствует реализации новых концепций, приносит ущерб не только конкретным предприятиям, но и экономике страны в целом. Бюрократия создает излишнюю формализацию, которая отвлекает руководство и работников от реальных дел, сводя их работу лишь к соблюдению правил и норм.

Управление коммерческой деятельностью в современных условиях требует от руководителей предприятия разработки и реализации оптимальных управленческих решений. Дефицит квалифицированных кадров в данной области становится одной из ключевых проблем для бизнеса, поскольку недостаток знаний и опыта приводит к серьезным стратегическим ошибкам и просчетам, ставящим под угрозу само существование предприятия. Помимо высокой квалификации, важным критерием эффективного руководителя является наличие лидерских качеств и умение управлять не только материальными, но и человеческими ресурсам. Раскрытие человеческого потенциала и создание продуктивной и гармоничной атмосферы является весьма важным вкладом в успех предприятия.

Значимой особенностью коммерческой деятельности является ее тесная связь с внешней средой, что подвергает ее зависимости от внешних факторов, таких как поставщики и потребители, конкурентная среда, экономическая и политическая ситуация, уровень технологий. Такое взаимодействие предопределяет необходимость адаптации к постоянно меняющимся условиям в целях снижения негативного внешнего воздействия.

Сложность общей экономической ситуации в стране неизбежно влияет на каждую конкретную организацию. Падение спроса, и, как следствие, снижение сбыта – закономерное явление. Сегодняшний «кризис потребления» является важнейшим фактором, который препятствует развитию коммерческой деятельности. При этом возникает риск отрицательной динамики в

оптовой и розничной торговле, а главной задачей бизнеса в таких условиях становится поддержание текущих позиций на рынке.

Экономическая политика административных органов в отношении коммерческих структур строится на нормативных документах, регулирующих коммерческую деятельность. В условиях трансформации экономики правовые нормы выступают в качестве стимулятора развития экономических отношений, снимая преграды и создавая экономические стимулы. Но на сегодняшний день нормативно - правовая база в отношении коммерческой деятельности не является совершенной. В частности, до сих пор не сформировано коммерческое право как отдельная отрасль, поэтому на данный момент не существует специализированного кодекса, регулирующего коммерческую деятельность.

В России активно продолжается процесс интеграции в мировую экономику, в связи с чем на отечественном рынке широко распространяются зарубежные компании, создающие серьезную конкуренцию. Конкурентоспособная среда крайне необходима для эффективной коммерческой деятельности, поскольку она делает рыночные отношения органичными, избавляет рынок от монополии, способствует повышению качества реализуемых товаров. Глобальная конкуренция не только предоставляет возможности для интеграции и развития, но и обуславливает необходимость использования качественно новых подходов в управлении. Коммерческая работа на этом этапе должна быть направлена на расширение внешних сфер деятельности за счет формирования новых экономических связей. В силу разных причин, российские коммерческие предприятия не всегда готовы к решению бизнес – задач на международном уровне. Такая ситуация неминуемо приводит к потере рынков [3, с. 94].

Конкурентоспособность в современном экономическом мире строится прежде всего на эффективной мобилизации инновационного потенциала предприятия. В этой связи остается актуальной проблема создания организационно – управленческих инноваций, использование которых способствовало бы построению качественно новой инфраструктуры управления, обеспечивающей поддержку всех этапов конкурентного процесса. Внедрение данного новшества осложняется отсутствием адекватной культуры предпринимательства и опыта работы с инновациями.

Выход на международную арену подразумевает не только необходимость создания конкурентных преимуществ, но и значительные изменения производственного и маркетингового комплексов, необходимые для создания принципиально нового продукта. При этом продуктовые инновации должны внедрятся одновременно с инновациями в управлении. Наличие временного разрыва в осуществлении параллельных инновационных процессов приводит к неудачам как на внутреннем, так и внешнем рынках.

Залогом успешной международной деятельности предприятия является использование командного подхода, поскольку для решения новых задач необходима совместная работа. К сожалению, во многих российских компаниях до сих пор используется авторитарный стиль управления с присущей ему культурой одной личности. Консерватизм в управлении затрудняет внедрение любых изменений, существенно снижает производительность труда. В подобной среде нет места новейшим методикам управления, а все инновации реализуются лишь формально[1, с. 23].

Таким образом, на пути к достижению своих целей современные коммерческие организации сталкиваются с комплексом внутренних и внешних проблем, оказывающих негативное влияние на их деятельность. Наличие неопределенности, высокая степень изменчивости внешней среды, финансовая нестабильность, конкурентная борьба, усиление влияния покупателей определяют необходимость поиска новых путей преодоления сложившейся ситуации. Решение данного комплекса проблем позволит повысить эффективность управления коммерческой деятельности, обеспечив планомерный рост и повышение конкурентоспособности отечественных компаний.

Список использованных источников:

1. Конина Н.Ю. Современные проблемы менеджмента, маркетинга и предпринимательства: монография / Н.Ю. Конина, Р.Б. Ноздрева, В.А. Буренин и др. – М.: МГИМО – Университет, 2018. – 626 с.

2. Маленков Ю.А. Стратегические препятствия и новые возможности роста производительности, эффективности и качества управления в условиях цифровизации экономики // Актуальные проблемы менеджмента: производительность, эффек-

тивность, качество: Материалы международной научно-практической конференции. – СПб., 2017. – С. 17-21.

3. Сероштанова А.И. Актуальные проблемы предпринимательской деятельности в Российской Федерации // Наука и образование сегодня. – 2018. – №12 (35). С. 92-96. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-predprinimatelskoy-deyatelnosti-v-rossiyskoy-federatsii (дата обращения: 12.04.2019).

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Моисеенко Д.В.,
магистрант направления «Экономика»,
магистерская программа «Учет и налоговый менеджмент
в коммерческих организациях»,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *Налог на прибыль является платежом, который оплачивается в виде процента с полученного дохода компании или организации. В статье рассмотрены основные особенности расчета налога на прибыль, а также ставки, действующие в 2020 году.*

Ключевые слова: *налог на прибыль, крупный бизнес, малый бизнес, налоговый платеж, предпринимательская деятельность, налоговый режим.*

Прибыль является одним из наиболее значимых показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства, а также целью функционирования коммерческой организации.

«Налогоплательщиками налога на прибыль организаций признаются:

- российские организации;

- иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в Российской Федерации.

- Организации, являющиеся ответственными участниками консолидированной группы налогоплательщиков, признаются налогоплательщиками в отношении налога на прибыль организаций по этой консолидированной группе налогоплательщиков.

(абзац введен Федеральным законом от 16.11.2011 № 321-ФЗ)

- Участники консолидированной группы налогоплательщиков исполняют обязанности налогоплательщиков налога на прибыль организаций по консолидированной группе налогоплательщиков в части, необходимой для его исчисления ответственным участником этой группы.

(абзац введен Федеральным законом от 16.11.2011 № 321-ФЗ)

Не признаются налогоплательщиками UEFA (Union of European Football Associations) и дочерние организации UEFA в период по 31 декабря 2020 года включительно, FIFA (Federation Internationale de Football Association) и дочерние организации FIFA, определенные Федеральным законом»О подготовке и проведении в Российской Федерации чемпионата мира по футболу FIFA 2018 года, Кубка конфедераций FIFA 2017 года, чемпионата Европы по футболу UEFA 2020 года и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Не признаются налогоплательщиками конфедерации, национальные футбольные ассоциации, производители медиаинформации FIFA, поставщики товаров (работ, услуг) FIFA, коммерческие партнеры UEFA, поставщики товаров (работ, услуг) UEFA и вещатели UEFA, определенные Федеральным законом» О подготовке и проведении в Российской Федерации чемпионата мира по футболу FIFA 2018 года, Кубка конфедераций FIFA 2017 года, чемпионата Европы по футболу UEFA 2020 года и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и являющиеся иностранными организациями, в отношении доходов, полученных ими от деятельности, связанной с осуществлением мероприятий, предусмотренных указанным Федеральным законом.

В целях настоящей главы к российским организациям приравниваются иностранные организации, признаваемые налоговыми резидентами Российской Федерации в порядке, установленном статьей 246.2 настоящего Кодекса.»

Для расчёта налога на прибыль используется следующая формула: Налог на прибыль = налоговая база * налоговая ставка [3].

Стоит отметить, что расчет налоговой базы является довольно сложным процессом. Необходимо рассчитать прибыль, а затем расход сначала от реализации, а затем от внереализационных операций.

Если, согласно прошлому периоду, был получен минус, то в таком случае убыточная часть может быть либо в полном размере, либо частично вычтена из общей налоговой базы. К примеру, организация за прошлый год имеет убыток. Она имеет в данном случае право снизить налоговую базу в будущем году на

размер равный убытку. Но существует определенное ограничение: налоговая база может быть снижена, не более чем на 50%. Данное ограничение распространяется до 2021 года. Главной целью при расчете налога является правильное распределение доходной и расходной части.

На текущий 2020 год размер налоговой ставки на прибыль составляет 20% от полученного чистого дохода. Согласно п.1 ст. 284 НК РФ, до 2024 года 17% этой ставки направляется на пополнение муниципального бюджета, а 3% в федеральный [1].

Существует доходная часть, которая облагается другими налоговыми ставками: проценты по ряду ценных бумаг – налог составляет 15%, дивиденды от организаций – налог может варьироваться в диапазоне 0-13% [2].

Расчет налоговой базы и суммы налоговой выплаты производится в так называемый налоговый период. Согласно ст. 285 НК РФ, у налога на прибыль налоговый период составляет 365 дней [1].

Налоговый период разделен на несколько частей – отчетных периодов, а именно квартал, полугодие, девять месяцев. Каждый из периодов сопровождается сдачей отчета.

Таким образом, при оплате налога на прибыли нужно опираться прежде всего на Налоговый Кодекс, в котором отражены все ключевые элементы данного налогообложения. Также необходимо учитывать все новейшие корректировки в законодательстве, для того чтобы не допустить ошибку и не совершить налоговое правонарушение, которое повлечет за собой серьезные последствия.

Список использованных источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 27.11.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.12.2018) // Собрание законодательства РФ. – 07.08.2000. – № 32. – ст. 3340.

2. Налоговое право. Учебник / под ред. Цинделиани И. А. – М.: Проспект, 2020. 704 с.

3. Смолицкая Е.Е. Законные налоговые схемы. – М.: Проспект, 2020. 288 с.

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ БИЗНЕСА

Николаева К.С.,
Саратовский государственный университет
имени Н.Г. Чернышевского, Россия

Аннотация. *В статье анализируются проблемы эффективности бизнеса. Рассмотрены цели, задачи и направления повышения эффективности бизнеса*

Ключевые слова: *управление, бизнес, эффективность, персонал, мониторинг, информация.*

Актуальность данной темы заключается в том, что тема управления эффективностью бизнеса в России приобретает особую популярность. Примером служат публикации и семинары, а также практика российского бизнеса.

Управление эффективностью – это процедура позволяющая управлять деятельностью определённой организации для получения высокой производительности.

Большинство компаний пытаются увеличить эффективность своей деятельности, привлекая персонал с профильным образованием. Имеются разные структуры для реализации управления эффективностью бизнеса. Организация используют нисходящую структуру для согласования планирования и выполнения, стратегии и тактики, а также целей предприятия.

Структуры реагирования включают тактику 6 сигм: сбалансированную систему показателей, калькуляцию затрат на основе деятельности (ABC), цели и ключевые результаты (OKR), общее управление качеством, комплексное стратегическое измерение и теорию ограничений.

В годы индустриализации, как отмечает Т.С. Хачатурова, повышение эффективности производства трактовалось в основном как достижение высоких темпов экономического развития. Углубленное изучение эффективности производства как экономической категории началось в 60-х годах [1].

Как система коммуникации, она разработана, чтобы помочь сотрудникам добиться успеха. Это требует не только руководства со стороны менеджеров и руководителей, но и активного

участия со стороны сотрудников. Это гарантирует, что сотрудники знают о своих ключевых должностных функциях, осведомлены об ожидаемом уровне производительности, получают постоянную обратную связь о своей работе, имеют возможности для обучения и развития, получают оценки за свою работу и вознаграждение за нее справедливым образом [2].

Каждая программа мониторинга управления эффективностью бизнеса использует три основных действия: выбор целей, консолидация и вмешательство. Поэтапное выполнения действий способствует эффективному процессу. Это чрезвычайно динамичная система, в которой каждое действие влияет на другое, и все они работают вместе, чтобы помочь улучшить бизнес-процессы.

Постановка целей зависит от достигнутых результатов и выполненных задач и в дальнейшем совершенствуется. Началом любой программы управления эффективностью бизнеса служит постановка корпоративных целей, а затем постановка задач и определение методов их достижения.

Если управленческое решение помогло повысить продуктивность, возможно, потребуется улучшить цель. Смысл цели – дать руководству мерил, которым можно пользоваться, когда дело доходит до определения успеха

Следующий вид деятельности, который связан с управлением эффективностью бизнеса, – это мониторинг информации. Это часть процесса, в котором данные собираются, а соответствующие данные анализируются и используются для разработки наилучшего порядка ведения бизнеса. Список показателей, используемых для создания данных, варьируется в зависимости от компании и проекта, но данные становятся важной частью процесса управления производительностью [3].

С помощью принципа эффективности выделяют критерии для всех типов целей: технические; экономические и социальные; экологические.

Основными параметрами достижения цели: являются:

- достижение экстремальных характеристик (максимизация или минимизация);

- удовлетворительный уровень достижения цели

Контроль за производительностью сотрудника – первоочередная функция HR (человеческих ресурсов). Контроль эффективно-

стью определяется как постоянный процесс выявления, измерения и повышения производительности сотрудников в организации.

Главной задачей является сконцентрироваться на производительности сотрудников и нацелить их старания на достижение поставленных задач предприятия. К достижению целей и задач предприятия приводит развитие таких средств как проектирование должностей, коучинг, обучение и развитие, а также премирование [4].

Итак, для управления предприятием и достижения поставленных задач способствует система управления производительностью и аналитические процессы, такие как корпоративное управление производительностью и управление производительностью предприятия.

Таким образом, управление бизнесом – очень трудоёмкий и длительный этап. Неоднократно те задачи, которые ранее были поручены человеку, были переложены на информационные системы [5, 6].

Главной задачей эффективного управления является реализация подходящего соотношения критериев эффективности с реализацией поставленных задач.

На практике других компаний следует произвести анализ и исключить ошибки. Возможно, потребуется изменить подход и разделение компаний для связи результатов и внедрения [рассмотренных стандартов эффективности.

Для успешного развития стратегии предприятия следует объединить всю информацию по предприятию, включая дочерние и удаленные филиалы. В дальнейшем это поможет упростить работу с информацией для успешного выполнения производственных процессов. Собранная информация может быть предоставлена в любой форме отчёта.

Каждый технологический процесс в управлении эффективностью бизнеса имеет стратегические задачи, которые не ограничиваются только лишь финансовыми показателями, поэтому старт успешного проекта начинается с постановки целей и задач.

Список использованных источников:

1. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Хачатурова Т.С. – М.: Перспектива, 2015. – 780 с.

2. Кудинов А., Сорокин М., Голышева Е. CRM. Российская практика эффективного бизнеса; 1С-Паблишинг – М., 2019. – 376 с.

3. Ковалев В. В.. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 3-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 723 с.

4. Одинцов Б. Е. Информационные системы управления эффективностью бизнеса. Учебник и практикум; Юрайт - М., 2017. – 208 с.

5. Голубева С.С. Управление информационными потоками предприятия машиностроения // Логистические системы в глобальной экономике: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Красноярск: Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т., 2013. № 3-1. С. 72-77.

6. Голубева С.С. Контур логистики как инновационный инструмент управления информационными потоками / С.С. Голубева: монография / под ред. А. В. Пахомовой. Саратов: Саратовский гос. технический ун-т., 2008. С. 11-19.

ПЕРВИЧНЫЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРЕДПРИЯТИЯ: СОДЕРЖАНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ

Русаков С.А.,
магистрант направление подготовки «Экономика»,
магистерская программа «Учет и налоговый менеджмент в коммерческих организациях»,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Баев В.В.,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и налогового контроля,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В данной статье рассматривается содержание и значение первичного учета в современных условиях. В основе первичного учета лежит первичная документация, которая обеспечивает учетно-аналитическое сопровождение бизнес-процессов предприятия. Каждый бизнес-факт подлежит регистрации в бухгалтерском учете на основе первичного документа и, как следствие, оперативность и качество оформления первичного документа обеспечивает идентификацию и правильную интерпретацию бухгалтерской информации.*

Ключевые слова: *документ, первичная документация, бухгалтерский учет, первичный учет.*

Первичный учет, в бухгалтерской практике называемый «первичкой», формирует основу, на которой строится система бухгалтерского учета и отчетности любого предприятия. От качества этой основы напрямую зависит качество учетно-аналитического сопровождения бизнес-процессов предприятия. Любой недостаток, любой изъян в этой основе в итоге приводит к потере информации, либо к неадекватному ее пониманию.

Первичный учет является основным источником информации для финансового, управленческого, налогового учета и их стратегического развития.

Первичный учет предполагает действия по сплошному непрерывному документальному оформлению фактов хозяйственной деятельности предприятия. Согласно Федерального закона от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»: каждый

факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом. Не допускается принятие к бухгалтерскому учету документов, которыми оформляются не имевшие места факты хозяйственной жизни, в том числе лежащие в основе мнимых и притворных сделок [1].

Данная формулировка, приведенная в законе, указывает на важность этой составляющей системы бухгалтерского учета, на необходимость обеспечения высокого качества организации первичного учета на предприятии.

Далее закон говорит о том, что первичный учетный документ должен быть составлен при совершении факта хозяйственной жизни, а если это не представляется возможным – непосредственно после его окончания.

Таким образом, статья 9 Федерального закона от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» содержит информацию о первичных документах, но не дает определения таким понятиям как первичный документ, первичный учет.

Остановимся подробнее на этом вопросе. Первичный документ – это документ, подтверждающий факт совершения хозяйственной операции или подтверждающий право на ее совершение. По нашему мнению, данное определение можно конкретизировать следующим образом: первичный документ – это документ, подтверждающий факт совершения хозяйственной, составленный в момент ее совершения или непосредственно после ее совершения и предназначенный для отражения результата хозяйственной операции на счетах бухгалтерского учета.

Общую характеристику первичных документов и их назначение представим в таблице 1.

Таблица 1

Виды первичных документов в бухгалтерском учете и направление их использования

Вид	Назначение
Кассовые документы	Приходные и расходные кассовые ордера, кассовая книга, включают сведения о финансовых сделках
Акты приемки-передачи № ОС-1	Используется для фиксации любых мероприятий, связанных с вводом или выводом основных средств
Расчетные ведомости	Отображается информация с наемным персоналом по оплате труда
Акт приема-передачи	Подтверждает, что результат труда соответствует ранее заявленным критериям и полностью одобрен принимающей стороной
Товарная накладна	Отображается полный перечень всех товаров или материалов, которые передаются
Счета	При помощи документов данного типа покупатель подтверждает готовность оплатить товар (услугу) продавца
Договоры	В них оговариваются конкретные условия сделки, ответственность сторон и финансовые вопросы

Как результат, необходимо отметить, что каждый из представленных в таблице 1 документов необходим для подтверждения совершения конкретной хозяйственной операции.

В современных условиях важной является классификация первичных документов на внутренние и внешние. К первым относится документация, которая необходима для решения конкретных вопросов в рамках одной организации, влияет на эффективность хозяйственной деятельности и признается собственностью организации.

Что касается внешних документов – они поступают в организацию из других фирм либо создаются ею для дальнейшей

передачи [2].

Внутренние первичные документы можно представить следующим образом (рисунок 1).

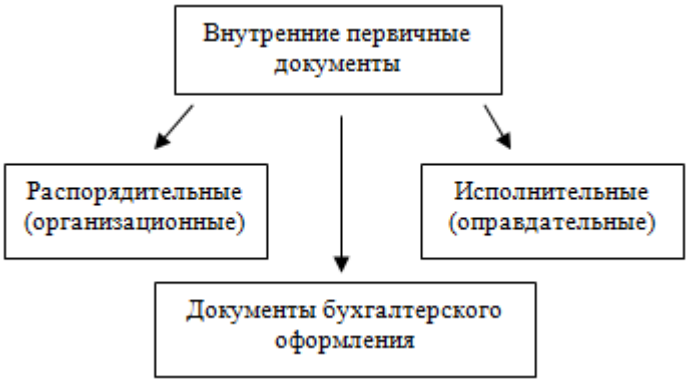


Рисунок 1 – Внутренние первичные документы

Далее рассмотрим приведенные группы внутренних первичных документов.

Распорядительные (организационные) документы – при помощи данных документов до сотрудников организации, ее филиалов, структурных подразделений и их руководителей доводятся определенные сведения (информация), с помощью такой документации руководство дает различные приказы, распоряжения и другое.

Исполнительные (оправдательные) документы необходимы для подтверждения факта осуществления хозяйственной операции и момента ее завершения.

Указанные документы обеспечивают реализацию управленческих функций менеджмента предприятия и от их качества зависит насколько понятными будут управленческие решения и адекватным их исполнение.

Документы бухгалтерского оформления – эта особая категория документации, направленная на обобщение и систематизацию уже собранных данных, содержащихся в других документах, с целью оформления их в единый документ. Их использование дает возможность повысить оперативность учетных

процедур, сделать их более прозрачными.

Качество первичного учета в том числе определяется качеством оформления первичных документов. Важно, что первичные документы должны содержать необходимые реквизиты, представим их на рисунке 2.



Рисунок 2 – Реквизиты первичных документов

Сам перечень реквизитов не влияет на отражение хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета, но он необходим для контроля и идентификации бухгалтерской информации [3].

В заключение еще раз акцентируем внимание на том, что от качества основы (первичного учета) зависит крепость надстрой-

ки (системы бухгалтерского учета). Первичные документы позволяют подтвердить факт совершения хозяйственной операции, придают юридическую силу. В связи с этим качество их оформления должно быть высоким. И прежде всего, необходимо, чтобы документы содержали действующие реквизиты, оперативно и достоверно отражали каждую хозяйственную операцию. Только при таком условии обеспечивается качество и эффективность первичного учета в целом.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп. от 01.01.2020) // КонсультантПлюс

2. Бухгалтерский и налоговый учет: проблемы формирования единой учетно-аналитической системы Баева Е.А., Баев В.В. В сборнике: Саяпинские чтения. Материалы III Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. Отв. редактор Я.Ю. Радюкова. 2020. С. 9-14.

3. Тенденции развития учетно-аналитических процедур в современной экономике Мялкина А.Ф., Баева Е.А., Абдукаримова Л.Г., Трегубова В.М., Коровина Л.Н., Турбина Н.М., Черемисина Н.В., Черемисина Т.Н. Коллективная монография / Тамбов, 2019.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ

Рыбалкина К.А.,
Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия
Голубева С.С.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит», Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия

Аннотация. *Работа посвящена анализу последствий пандемии коронавируса на малый и средний бизнес. Рассмотрены основные направления повышения эффективности бизнеса в условиях глобального локдауна и мирового экономического кризиса.*

Ключевые слова: *предприятие, управление, бизнес, эффективность, пандемия, цифровизация.*

Пандемия вируса COVID-19 и меры борьбы с его распространением носят масштаб мирового, поскольку он затронул практически все коммерческие компании независимо от их размеров и нанесли не малый урон их бизнесу. Средний и мелкий бизнес чувствуют эти изменения особенно остро – уменьшается количество клиентов, падает спрос, отменяются на финальных стадиях согласованные мероприятия, приходится снижать объемы производства, а некоторые компании и вовсе закрывать.

Начиная с апреля 2020 года, согласно подсчетам Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, почти над тремя миллионами отечественных предприятий малого и среднего бизнеса нависла угроза кризиса. Таким образом, более чем 8,6 миллионов человек может остаться без работы в такой сложный период, и никто не знает, сколько это будет длиться, ведь статистика больных все увеличивается, а значит, приближается еще одна волна карантина. «Эпидемия коронавируса, глобальный локдаун и замораживание экономической активности запустили системный экономический кризис, которого современный мир со времен Великой депрессии, наверное, еще не знал. Серьезно подорван рост национальных экономик. Пандемия уже унесла десятки, сотни тысяч жизней, а миллионы людей лишились своих рабочих мест, доходов», – отметил Президент РФ Владимир

Путин на саммите G20-2020 [1]. Что же делать малому и среднему бизнесу? И как быть людям, которые остались без работы? Этими вопросами задаётся каждый третий житель нашей страны, поэтому тема особенно актуальна в наше время.

Согласно Российскому законодательству к малому бизнесу относятся компании с численностью 16-100 сотрудников, выручка от деятельности которого не превышают 400 млн. рублей по результатам отчетности предыдущего года. Субъекты предпринимательской деятельности с численностью до пятнадцати сотрудников этим же определением малого бизнеса признаются микропредприятиями и их годовой доход не должен превышать 60 млн. рублей. Плюсом такого бизнеса считается то, что он более гибок и реакция на изменения рынка довольно быстрая. Малый бизнес быстрее приспосабливается к новым реалиям, переосмысливая свою бизнес-модель и оптимизируя свои расходы. Из малого следует средний бизнес. Он предполагает предприятие с численностью сотрудников 101-250 человек, годовой доход которого не превышает 1000 млн. рублей [2].

В реальности под понятиями «малый» и «средний» бизнес скрываются самые разные примеры предпринимательской деятельности, от салонов красоты на одно кресло до небольшой сети продуктовых магазинов.

В экспертном сообществе делят малый и средний бизнес на две большие категории [3]:

- предприятия, которые действительно пострадают от кризиса, в связи пандемией. Примером являются промышленные производства или поставщики продукции, которую не относят к предметам первой необходимости;

- предприятия, которые приспособились к ситуации и получат неплохой импульс для развития. Это, например, компании по доставке, интернет-магазины, онлайн-сервисы и все остальные, кто может оказывать услуги даже в условиях карантина, онлайн.

В соответствии с теорией менеджмента в условиях кризиса компаниям, не зависимо от их размера, необходимо провести антикризисную работу, включающую анализ и сравнение с докризисным периодом финансовых показателей и объема продаж, определение целей, плана и задач, и, наконец, выбор стратегии. Все это возможно при создании антикризисной команды.

Средние и малые компании для этих целей обычно нанимают профессионалов. Стратегия антикризисного управления позволяет установить [4]:

- каким образом компании могут противостоять изменениям внешней среды;

- с помощью каких предварительных мер можно сохранить свою жизнеспособность и достигнуть намеченных целей [4].

А если все же компания не успела приспособиться к пандемии и в данный момент идет экономический спад, то существует несколько стратегий, которые могут спасти предприятие [5].

Во-первых, необходимо уделять большое внимание онлайн-продажам и онлайн-присутствию. Перспективным направлением считаем обеспечение развлечений в домашних условиях, а именно создание онлайн-контента для трансляции концертов, шоу, театральных постановок. Тренажерные залы придумывают новые инновационные способы обеспечить онлайн-поддержку своих клиентов. Они проводят бесплатные онлайн фитнес-занятия, предлагают тренировки в режиме реального времени.

Следующая стратегия – это реакция на изменения спроса. Кризис затронул все секторы бизнеса, на микроуровне спрос возрос во многих конкретных областях. К ним относятся: услуги удаленной связи, социальные медиа, средства гигиены, медицинское страхование и другие группы продуктов первой необходимости. Здесь онлайн-сервисы должны уделять особое внимание потребительским тенденциям и заранее предвидеть изменения спроса и внести коррективы в свои предложения.

Так же среди мер поддержки бизнеса можно отнести:

- льготные кредиты;

- снижение налогов для ретейлеров и представителей индустрии гостеприимства;

- помощь компаниям в выплате пособий и больничных тем, кто оказался в самоизоляции;

- налоговые каникулы сроком на 1 год для представителей микробизнеса в индустрии досуга [4].

Все эти меры показывают, что экономика и бизнес становится ближе к государству. Оно здесь может выступать, как спасательный круг для урегулирование кризисной ситуации [6, 7].

Таким образом, можно отметить, что кризисные явлений в

экономике проявляются не только в виде производственного спада и безработицы, но и в поиске инноваций в бизнесе, развитии новых целей и стратегий. Пандемия коронавируса позволила понять тот факт, что цифровизация и использование современных информационно-компьютерных технологий прочно вошли в нашу жизнь и изменили бизнес. При информационной поддержке появилась возможность в режиме онлайн получать профессиональное образование, а преподаватели демонстрировали на своих онлайн-курсах перспективные направления в бизнесе [4, 6, 8].

Список использованных источников:

1. Саммит «Группы двадцати» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kremlin.ru/events/president/news/64460/print

2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ (последняя редакция)

3. Поддержка малого и среднего бизнеса в связи с коронавирусом в 2020 году // РИА новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ria.ru

4. Выбор стратегии выживания компаний после пандемии / Н.П. Киргизова, В.В. Дурынин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/vybor-strategii-vyzhivaniya-kompaniy-posle-pandemii/viewer

5. Белостоцкая Н. Меры государственной поддержки бизнеса в период коронавируса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kachesnvo.pro

6. Антонио Фаллико: Мировая экономика выйдет из пепла пандемии другой // Коммерсант [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kommersant.ru

7. Голубниченко М.В. Виртуализация социально-трудовых отношений в современной экономике / М.В. Голубниченко, В.Н. Дудко: монография. Саратов: Саратовский гос. технический ун-т., 2007. С. 81-95.

8. Голубниченко М.В. Бухгалтерский учет в условиях развития цифровой экономики // Взаимодействие власти, бизнеса и общества в развитии цифровой экономики Материалы XI Международной научно-практической конференции. 2018. С. 36-37.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМАХ

Саломатина М.Н.,
к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов факультета экономики, Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина, Россия

Аннотация. *В статье проведен анализ использования банковских в различных международных платежных системах, выявлены особенности развития национальных платежных систем.*

Ключевые слова*: банк, платежная система, банковская карта, безналичный расчет.*

В международном исследовании «Данные и прогнозы по глобальным платежным картам до 2025 года» (Global Payment Cards Data and Forecasts to 2025) представлено, что в на начало 2019 года в обращении находилось 16 млрд платежных карт (рисунок 1).



Рисунок 1 – Мировая доля платежных карт в разных платежных системах на 01.01.2019 года [1]

За год рост произошел почти на 10 процентов. Такому развитию событий на мировом карточном рынке способствует политика разных государств, основной целью которой является снижение наличной денежной массы и активное участие граждан в финансовой системе.

По подсчетам, представленным в международном исследовании «Global Payment Cards Data and Forecasts to 2025» каждый совершеннолетний житель в среднем использует 2.7 карты. Следует однако отметить что на разных континентах данный показатель может варьироваться: страны Ближнего Востока, Африки, Центральной и Восточной Европы – менее 2 карт; Северная Америка – 6 карт.

Высокому темпу роста распространения национальных платежных систем подвержены те государства, в которых банковский спектр услуг используется не на полную мощность.

Пик роста платежных систем зафиксирован с следующих странах: Бразилии – «Elo», Индии – «RuPay», России – «Мир».

Увеличившийся рост карт «МИР» национальной платежной системы вызван принятием постановление Правительства Российской Федерации от 1 декабря 2018 г. № 1466, согласно которому выплаты заработной платы работникам бюджетной сферы, пенсий и прочих государственных пособий должно осуществляться только на данную карту.

Рост карт в платежной системе RuPay (Индия) обусловлен снижением затрат эмитентов, в качестве эквайреров.

Платежная система «Redcompra» Чили совместно с банком BancoEstado эмитировала дебетовые карты CuentaRUT, которые используются в качестве первой банковской карты для начинающих пользователей.

Лидером по объему эмитированных карт стала платежная система Китая – UnionPay. По данным на 01.01.2019 количество карт находящееся в обращении под ее брендом составило 45% от совокупного мирового карточного портфеля.

Однако, стоит подчеркнуть и то, что рост происходит в основном за счет внутреннего рынка Китая. Данная карта выдается «по умолчанию» каждому клиенту банка. Даже если они подали заявку на получение банковской карты другой платежной системы. Таким образом, если не учитывать местный рынок, то доля UnionPay составляет примерно 1% от общего количества мировых карт.

Второе место по распространению занимает платежная система Visa (включает в себя Visa, Visa Electron, V PAY и Inter-

link). Её доля в мировом карточном бизнесе составляет 20% мировых карт.

На третьем месте находится Mastercard (Mastercard, Maestro и Mastercard Electronic), которая обслуживает порядка 16% всех мировых карт.

Картами, ведущих брендов American Express, Diners Club / Discover, JCB, Mastercard, UnionPay и Visa, на начало 2019 года в мире было произведено 368,92 млрд транзакций, что на 24,9% по сравнению с аналогичным периодом 2018 годом. Согласно прогнозам, в течение следующих шести лет рост количества платежей будет превышать рост эмиссии, отчасти благодаря появлению бесконтактных карт на некоторых рынках.

На рисунке 2 представлена доля платежных систем в общем объеме карточных платежей.

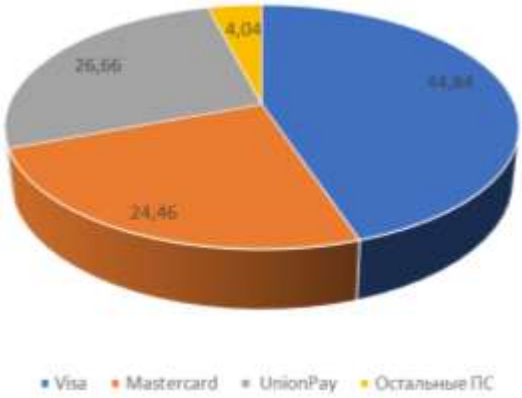


Рисунок 2 – Доля платежных систем в общем объеме карточных платежей, на 01.01.2019 г.

На карты Visa приходилось 44,84% всех транзакций по покупке товаров общего назначения в мире в 2018 году, что снизилось по сравнению с 2017 годом на 5,23%, (в 2017 году – 50,07%). [2]

Доля карт бренда UnionPay в общем количестве совершенных платежно-расчетных операций составляет 26,66% транзакций по покупке, что выше аналогичного периода в 2018 году на 6,81% (в 2018 году – 19,85%.). [4]

На карты Mastercard приходилось 24,46% от общего объема транзакций по покупке товаров, что снизилось с 25,55% в 2018 году. Дебетовые карты Mastercard занимали 13,07% рынка, снизившись с 13,11%. Доля кредитных карт с брендом Mastercard составила 11,39%, снизившись с 12,44%.[3]

Следует также отметить, что карточный бизнес российских банков продолжает динамично развиваться.

Рассмотрим количество и объем операций, совершенных на территории России с использованием платежных карт за период 2014-2019 гг., в табл. 1.

Таблица 1

Операции, совершенные на территории России с использованием платежных карт (2014-2019 гг.)

Год	Операции по снятию наличных денежных средств (количество, млн ед.)	Операции по оплате товаров и услуг (объем, млрд руб.)
2019	**3 085,6**	**32 348,6**
2018	3 201,3	19 552,5
2017	3 328,8	14 563,1
2016	3 409,0	11 154,7
2015	3 331,6	8 085,5
2014	3 289,6	6 386,1

По данным представленным в таблице 1, можно сделать вывод, что за рассматриваемый период произошел рост количества транзакций по банковским картам.

Статистические отчеты, представленные на сайте ЦБ РФ показывают что за период с 2014 по 2019 гг. показатель оплаты товаров и услуг на территории РФ вырос на 25961,9 млрд руб. и составил 32 348,6 млрд руб. за год 2019 по всем банковским картам. Такой прирост вызван увеличением количества пользователей, которые оплачивают товары и услуги с использование банковской карты.

Совокупная величина снятия наличных денег за рассматриваемый период снизилась на 204 млн. Это означает, что пользователи банковских карт начинают эффективно использовать карту в качестве платежного инструмента

Далее изучим платежные карты, эмитированных кредитными

организациями, по типу карт за период 2014-2019 гг., в табл. 2 [7].

Таблица 2

Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт (2014-2019 гг.), тыс. ед. [7,8]

Год	Всего банковских карт	Расчетные карты	Кредитные карты
2019	285 832	248 648	37184
2018	272 608	237 525	35 083
2017	271 634	239 479	32 155
2016	254 737	224 592	30 144
2015	243 907	214 443	29 464
2014	227 666	195 904	31 761

Проанализировав данные, можно отметить, что происходит ежегодное увеличение пластиковых карт. К концу 2019 года совокупный объем «пластика» в стране составил 285 832 тыс. ед., увеличившись по сравнению с 2014 годом на 25,5% Хоть это и свидетельствует о росте и развитии системы банковских карт, но по количеству карт на душу населения Россия отстает от зарубежных стран (1,5 карты в России против 8 карт в США).

По данным представленных на рисунке 3, основную долю от общего количества эмитированных карт составляют расчетные карты. По данным на конец 2019 года, их доля составила 86,8%

Карты российских банков изначально были привязаны к платёжным системам MasterCard и Visa. События 2014 года, а также введенные американской стороной санкции дали толчок для создания собственной национальной системы платёжных карт. 15 декабря 2015 г. российская платежная система начала выпуск первой партии банковских карт, соответствующих стандартам отечественной платежной системы России, – карт «Мир». Оператором банковских карт «Мир» выступает Национальная система платёжных карт (НСПК). [6]

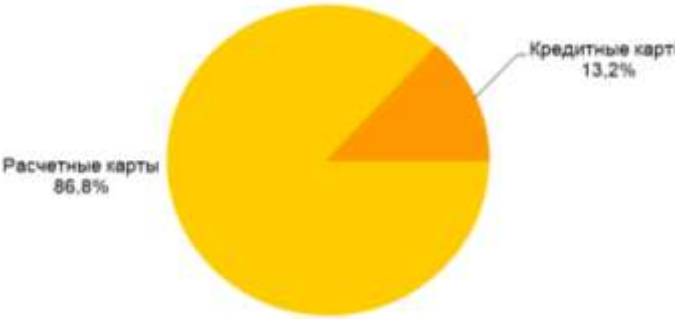


Рисунок 3 – Количество банковских карт, эмитированных кредитными организациями на 01.10.2019г. [7]

Проведенное исследование национальных рынков карточных платежных систем позволяет отметить положительную динамику по основным факторам развития данного сегмента мировой финансовой системы, а именно это увеличение эмиссии банковских карт, и как следствие объема и количества транзакций с использованием банковских карт.

По прогнозам экспертов, указанная тенденция сохранится и в ближайшем будущем. Высокоразвитыми, наиболее успешными и стабильными в сфере платежных систем и карточных технологий остаются рынки Северной Америки и Западной Европы, для которых характерны высокие показатели использования карт в повседневных расчетах (количество и объем операций), а также наличие высокоразвитой инфраструктуры обслуживания.

В настоящее время отмечается значительное развитие отдельных стран в сфере построения и развития собственных карточных платежных систем и как следствие снижается зависимость от глобальных карточных поставщиков. Ярким и успешным примером становится китайская UnionPay, постепенно вытесняющая исторических лидеров индустрии как с рынков отдельных государств и регионов, так и мирового рынка карточных продуктов. Динамично развивающимися рынками карточных услуг является Азиатско-Тихоокеанский регион.

Список использованных источников:

1. Global Payment Cards Data and Forecasts to 2025 – [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: https://www.rbrlondon.com/research/global-cards/ , свободный (дата обращения: 01.11.2020)

2. Глобальная платежная система «Visa» – [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: https://www.visa.com.ru , свободный (дата обращения: 01.11.2020)

3. Международная платежная система Mastercard – [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: https://www.mastercard.ru/ru-ru.html , свободный (дата обращения: 01.11.2020)

4. Национальная платёжная система UnionPay – [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: https://www.unionpayintl.com/ru/ , свободный (дата обращения: 01.11.2020)

5. Национальная платежная система RuPay – [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: https://web.archive.org/web/20140208060225/http://www.npci.org.in/home.aspx , свободный (дата обращения: 01.11.2020)

6. Национальная система платежных карт [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: http://www.nspk.ru/ свободный (дата обращения: 01.11.2020)

7. Центральный Банк России [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/, свободный (дата обращения: 01.11.2020).

8. Банковские пластиковые карты и статистика [Электронный ресурс] официальный сайт Банки России 2003-2019. – Режим доступа:. URL http://www.dcard.ru/bankovskie_karty_i_statistika.html (дата обращения 01.11.201920)

9. Национальные системы платежных карт играют уникальную роль во многих странах мира – Режим доступа: https://plusworld.ru/daily/platezhnyj-biznes/natsionalnye-sistemy-platezhnyh-kart-igrayut-unikalnuyu-rol-vo-mnogih-stranah-mira/https://plusworld.ru/daily/platezhnyj-biznes/natsionalnye-sistemy-platezhnyh-kart-igrayut-unikalnuyu-rol-vo-mnogih-stranah-mira/ , свободный (дата обращения: 01.11.2020)

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ КАК БИЗНЕС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Соколов С.С.,
магистрант 3 курса направления «Экономика»,
магистерская программа «Экономика предприятий и отраслевых рынков»,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Родионова Н.К.,
к.э.н., доцент кафедры политической экономии
и современных бизнес-процессов,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В данной статье проводится анализ основных проблем деятельности автомобильных транспортных компаний. Показана динамика развития рынка грузовых перевозок. Выявлено негативное влияние пандемии на деятельность автоперевозчиков как крупных, так и мелких.*

Ключевые слова: *грузоперевозки, рынок транспортных услуг, электронные сервисы.*

Грузоперевозки – одна из самых динамичных сфер экономики. Увеличение объемов производства обеспечивает стремительный рост рынка транспортных, экспедиторских и логистических услуг.

В нашей стране мало кто из производителей имеет у себя под боком железную дорогу. Подавляющее большинство – 99 % – это надо довезти до железной дороги. А чаще всего в последнее время вообще используют автомобильный транспорт, чтобы от двери до двери доставить. В России начитывается порядка 6,5 миллионов грузовиков, только в прошлом году на этих большегрузах было перевезено почти 5,5 миллиардов тонн грузов. При этом большую часть из них грузовладельцы доставили на собственных фурах и самосвалах, треть от всех грузоперевозок пришлось на транспортные компании. [1]

Характерной чертой отечественного рынка грузоперевозок является его разобщенность. На долю крупных транспортных компаний приходится порядка 15%. Остальные компании, составляющие, по сути, основу рынка, – это малый бизнес и индивидуальные предприниматели.

Казалось бы, объемы промышленного производства растут (до 2019 года по данным Росстата наблюдалась положительная динамика), в стране налажен выпуск грузовиков и седельных тягачей, дороги постепенно ремонтируются, следовательно, этот рынок должен быть привлекательным.

К сожалению, на практике все иначе. Перед перевозчиками остро встает вопрос не просто сохранения прибыльности, а его выживания. Рост цен на топливо, нерегулярные объемы и холостые пробеги, внедрение системы «Платон» привели к «вымыванию» игроков и запуску трансформации рынка.

По мнению большинства автоперевозчиков, рынок сейчас полностью принадлежит заказчикам. Это значит, что заказчик может выбирать из множества перевозчиков – скорее всего того, кто предложит самую низкую цену. И произошло это из-за активного развития электронных сервисов по бронированию перевозок.

Кто-то называет это «уберизацией» – по аналогии с известным сервисом такси Uber, который заметно снизил порог входа в работу таксистам. По мнению Алексея Чаликова, директор ивент-компании Heavy World, благодаря электронным сервисам классические транспортные компании в итоге уступят рынок частникам: «Функционал веб-сервисов грузоперевозок позволяет полностью исключить линейный персонал (логистов, экспедиторов, менеджеров) из сделки, автоматизировать процесс создания сопроводительных документов и их передачу участникам соглашения. Это явное финансовое преимущество частников перед владельцами крупного автопарка. Но остаются вопросы сохранности груза, страхования и соблюдения сроков доставки. Как говорил Дарвин, «выживает не самый сильный и не самый умный, а тот, кто лучше всех приспосабливается к изменениям».[2]

Таким образом, у водителей есть выбор из двух альтернатив: либо получать задания на перевозку от транспортной компании по заранее установленной оплате, либо самостоятельно искать заказы через электронные площадки.

Оба варианта имеют существенные недостатки. В первом случае, тарифы транспортных компаний будут изначально занижаться, в противном случае, они ничего не заработают. Во втором, придется самим предлагать более низкие расценки, чтобы забрать заказ у таких же самостоятельных перевозчиков.

Электронные площадки (такие как «Биржей грузоперевозок ATI.SU») сводят заказчиков и перевозчиков напрямую, но это оказалось именно тем, на чем до этого активно зарабатывали транспортные компании. Развитие цифровых технологий в данном случае сыграло против транспортников, обрушив тарифы до рыночного минимума и тем самым серьезно подорвав их доходы.

Вследствие этого изменился подход и у заказчиков. Усилившаяся конкуренция за клиентов дает им возможность ужесточать условия договора, в том числе штрафы за незначительные опоздания, даже на час, требование отсрочки оплаты и т.д.

Получается, что цифровые технологии поставили целую отрасль на грань выживания. Некоторые выжить не смогли – помимо сотен и тысяч индивидуальных предпринимателей, которые решили уйти из перевозок, полтора года назад обанкротилась одна из крупных компаний – «РАТЭК». А пандемия коронавируса, очевидно, только прибавила проблем отрасли.[3]

По мнению экспертов, рынок грузоперевозок автомобильным транспортом чувствовал себя относительно неплохо в последние годы. Данные Росстата показывают, что доля автотранспорта в грузоперевозках всегда была около 4-5% – не так много за счет грузооборота железнодорожного и трубопроводного транспорта [4]:



Рисунок 1 – Показатели рынка грузовых автоперевозок

Но транспорт обслуживает производство – и если производство по какой-то причине останавливается, останавливаются и грузопотоки. Это произошло во всем мире весной 2020 года – началось все с остановки многих производств в Китае, а затем

перекинулось и на весь мир. Уже в апреле бизнес ожидал серьезных убытков, и они точно будут. Даже в базовом сценарии прогноза перевозки падают на 10%. Согласно другому подходу, перевозки напрямую зависят от роста производства. По некоторым оценкам, сокращение ВВП на 1% приводит к сокращению грузоперевозок на 3%. Если падение ВВП составит 5%, грузоперевозки могут потерять до 15%.

Падение пока не останавливается – по данным того же Росстата, перевозки с марта 2020 года упали ниже прошлогодних значений: [4]

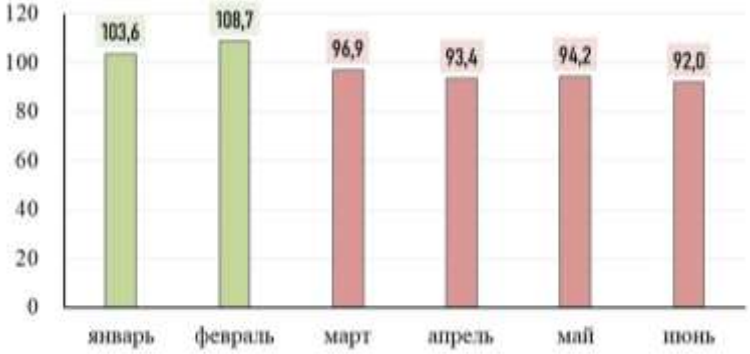


Рисунок 2 – Грузооборот автотранспорта, в % от 2019 года

Современный кризис только усугубит проблемы рынка перевозок – когда спрос резко падает, а предложение сохраняется на прежнем уровне (частники не могут оставить семьи без денег, а компании – работников без зарплаты), то ставки на перевозку будут падать и дальше – до границы минимально допустимой рентабельности.

Однако кое-где перевозки и получили новый импульс к росту – это компании по курьерской доставке в городах. Из-за вводимых ранее по всей стране режимов самоизоляции спрос на услуги доставки вырос не просто в разы – а на порядки. И за счет этого сегмент смог показать рост, считает руководитель транспортной компании ООО «Байкал-Сервис Екатеринбург» Эдуард Холимоненко: «Если говорить о мелкотоннажном транспорте, то «одиночки» (у которых до 2-3 единиц техники) как работали несколько лет назад, так работают и сейчас. В

крупных городах спрос на их услуги остается стабильным: это и торговля, и переезды, и внутриобластное перемещение грузов. В 2020 году он даже вырос за счет развития e-commerce и возросшего спроса в курьерской доставке. Уверен, что свою долю ИП (как и самозанятые) сохранят даже в условиях дальнейшего развития крупного системного транспортного бизнеса. Хотя для них этот рынок непростой, необходимо много работать, договариваться, искать контакты и т. д., так что на печи посидеть точно не получится». [3]

На уже имеющиеся проблемы наложились и другие:

- рост цен на топливо;
- девальвация рубля, из-за чего запчасти к грузовым автомобилям и сами грузовики стали дороже;
- некоторое время сервисные центры и автомастерские не могли работать, а перевозчики – обслуживать свой автопарк;
- повышение утилизационного сбора, чтобы переориентировать спрос на произведенные внутри России автомобили, и т.д.

Если верить участникам рынка, то небольшие фирмы по перевозкам и частные водители из года в год живут все хуже – и это началось задолго до пандемии. Например, Андрей Еремин, генеральный директор компании «Гермес Логистик», считает, что кроме системы АТИ в разгроме транспортной отрасли замешан один из ее участников:

«Деловые линии» отправили на скамейку запасных большое количество мелких перевозчиков за счет своей системы ценообразования и жесткого демпинга. Дело в том, что «Деловые Линии» не зарабатывают на перевозке в момент ее совершения, в экономическую формулу заложены лишь лизинговые платежи, содержание офиса, ГСМ и зарплата водителя. Заработок же заложен в продажу техники после выплаты лизинговых платежей. А ИП, сами того не понимая поддерживают экономическую схему, которая их убивает, покупая грузовики «Деловых линий» чуть ниже рынка, не осознавая того факта, что «Деловые линии» уже забрали у него эту разницу в десятикратном размере за счет прибыли, которую он недополучил. Вот такая вот ирония судьбы».[3]

Помимо этого эксперт высказал мнение относительно негативного отношения к транспортникам банковских структур и Федеральной налоговой службы. Налоговая усматривает в их

деятельности риски обналичивания денег, а банки, в свою очередь, устанавливают для транспортных компаний повышенные комиссионные.

Определенные сложности в работе перевозчиков возникают из-за НДС. Грузоотправителям выгоднее привлекать к работе перевозчиков, которые работают с НДС – так они получают право на налоговый вычет (это суть самого НДС), а у налоговой не возникает лишних вопросов.

Из-за этого, в том числе, на рынке появились посредники в виде экспедиторов. Они официально работают с НДС, но по факту на них работают частники – уже без НДС. И эти частники теряют еще и на том, что не могут вернуть НДС с купленного топлива или запчастей, так как сами по себе не включены в цепь поставок.

Для многих частных предпринимателей и ИП 2020 год становится переломным в решении вопроса о продолжении работы на этом рынке. Во-первых, на текущий момент наблюдается сильный дисбаланс в сторону предложения автотранспортных услуг из-за уменьшения рынка в связи с коронавирусом. Во-вторых, практически исчезли схемы расчетов НДС-без НДС, либо себестоимость этой схемы увеличилась в 2-3 раза из-за активных действия со стороны ФНС. Из-за этого мелкие перевозчики не могут заключать контракты с заказчиками т. к. последние находятся на общей системе налогообложения, а подавляющее большинство ИП – на ЕНВД. В-третьих, появился косвенный налог «Платон».[3]

При таком положении дел на рынке могут оставаться частные перевозчики, работающие в узких нишах, те, кто имеет деловые связи с крупными заказчиками и самозанятые, кто не оплачивает налоги на заработную плату. Те, кто работает через экспедиторов и/или через биржу, уйдут с рынка.

В 2021 году с введением электронной транспортной накладной и отменой ЕНВД большинство мелких перевозчиков прекратит свою работу, либо перейдет на работу в составе транспортных отделов федеральных компаний.

В заключении следует отметить, что автомобильные грузоперевозки не вошли в число пострадавших от пандемии сфер деятельности, получивших поддержку со стороны государства.

В плюсе остались только самозанятые (плательщики налога на профессиональный доход), но с учетом особенностей начисления НПД, самозанятых среди транспортников немного.

Список использованных источников:

1. «Бизнесвектор»: грузоперевозки [Электронный ресурс]. Режим доступа: // ttps://video.tpprf.ru/vector/news/2183/

2. Василиади С.И. Современное состояние транспортной инфраструктуры и проблемы развития транспортной логистики в РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.informio.ru/publications/id4027/Sovremennoe-sostojanie-transportnoi-infrastruktury-i-problemy-razvitija-transportnoi-logistiki-v-RF

3. Васильев А. Частников сначала подкосил АТИ, а теперь добивает кризис? Что происходит на рынке грузоперевозок в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://bankstoday.net/last-articles/chastnikov-snachala-podkosil-ati-a-teper-dobivaet-krizis-chto-proishodit-na-rynke-gruzoperevozok-v-rossii

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Терехова Е.Д.,
магистрант 3 курса направления «Экономика»,
магистерская программа «Бухгалтер-аналитик хозяйствующих субъектов»,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Черемисина Н.В.,
д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налоговый контроль»,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В статье представлены результаты исследования экономического потенциала предприятия на примере ПАО «Электроприбор». Проведен анализ имущественного, финансового и трудового потенциалов, который позволил дать комплексную оценку экономического потенциала предприятия. Разработана авторская методика оценки экономического потенциала предприятия, базирующаяся на основных принципах подхода Алексеевой А.И. и Васильева Ю.В.*

Ключевые слова: *экономический потенциал, имущественный, финансовый и трудовой потенциал, методика анализа потенциала.*

На сегодняшний день проблема сохранение конкурентоспособности и поддержание активности для предприятия в условиях непрерывно изменяющейся внешней среды является одной из основных. В связи с этим, анализ экономического потенциала, позволяющий своевременно оценивать положение и возможности предприятия приобретает особое значение.

Экономический потенциал представляет собой сложную категорию, взгляды авторов на которую весьма неоднозначны. Анализ экономического потенциала невозможен без определения его сущности и содержания, от чего и будет зависеть порядок его оценки.

Экономический потенциал авторами рассмотрен, как определенный уровень его функционирования в будущем, основанный на совокупности активов, финансовых и трудовых ресурсах. В связи с этим возникла необходимость последовательного рассмотрения методик анализа его составляющих, то есть иму-

щественного, финансового и трудового потенциалов.

Имущественный потенциал организации в общем виде можно понимать, как совокупность средств предприятия, находящихся под его контролем. Методику его анализа мы построили на последовательном рассмотрении основных и оборотных средств предприятия по следующим направлениям:

- анализ состава, состояния, движения и эффективности использования основных фондов;
- анализ состава, состояния, движения и эффективности использования оборотных средств.

Характеристику *финансового потенциала* предприятия можно осуществлять с позиции краткосрочной и долгосрочной перспективы, то есть, анализируя в первом случае ликвидность и платежеспособность, а во втором финансовую устойчивость. Таким образом, методику анализа финансового потенциала мы построили по следующим направлениям:

- анализ ликвидности и платежеспособности предприятия;
- анализ финансовой устойчивости предприятия;
- анализ эффективности деятельности предприятия.

Трудовой потенциал предопределяет способность организации при прочих равных условиях выполнить поставленные перед ней задачи. Анализ трудовых ресурсов нами предлагается осуществлять по качественным и количественным показателям.

Перед тем как начать непосредственно анализ составляющих экономического потенциала на примере ПАО «Электроприбор», необходимо дать его *организационно – экономическую характеристику*. Нами было выяснено, что исследуемое предприятие занимается разработкой, производством, испытанием и ремонтом авиационной техники, а также производством товаров народного потребления. В целом имеет неплохое имущественное положение, получает прибыль, однако имеются некоторые негативные тенденции в эффективности деятельности предприятия за последний год.

Анализ имущественного потенциала ПАО «Электроприбор» показал:

В 2019 году активы в ПАО «Электроприбор» составляли 6942,4 млн. рублей. За год активы увеличились на 789,8 млн. рублей или на 12,8%. Рост произошел в основном за счет обо-

ротных активов – на 20,2%.

Внеоборотные активы состоят в основном из основных средств, причем в последние годы произошло снижение их стоимости на 9,4%. Так, в 2019 году основные средства составили 1063,5 млн. руб., они занимают значительную долю (78,6%) в общей сумме внеоборотных активов.

Основные средства предприятия обновляются недостаточными темпами, позволяющими допускать снижение степени годности основных средств. Так, на начало 2019 года коэффициент износа составил 54,4%, а на конец – уже 61,2%; коэффициент обновления – 4,1% при коэффициенте выбытия – 0,08. Соответственно, коэффициент годности только в течение года снизился на 6,8 процентных пункта – с 45,6% на начало 2019 года до 38,8% на конец года.

Анализ натурально-вещественной структуры основных средств показывает, что в собственности у организации находятся земельные участки, что свидетельствует об урегулировании проблемы выкупа земельного участка. Активная часть в 2019г. занимает 82,9% всех основных фондов завода, что может характеризовать достаточность основных производственных мощностей и в том числе положительно сказываться на его экономическом потенциале в целом.

Анализируя источники, используемые рассматриваемой организацией для финансирования долгосрочных вложений, можно отметить в числе таких источников нераспределенную прибыль.

Ухудшение состояния основных фондов повлекло за собой снижение эффективности их использования. Так, в 2019 году фондоотдача основных средств снизилась на 0,12 руб., значительно сократилась фондорентабельность основных средств – 75,3% против 96,9% в 2018 году, т.е. на 1 руб. основных средств приходится 0,753 копейки чистой прибыли.

Сумма оборотных средств ПАО «Электроприбор» выросла в 2019 году на 939,6 млн. руб. и составила 5589,3 млн. руб.. Одним из важных показателей, характеризующих оборотные средства, является сумма собственных средств в обороте. Собственные оборотные средства ПАО «Электроприбор» за отчетный период выросли на 1113,2 млн. руб. и составили 4000,5 млн. руб. (71,6% общей суммы оборотных средств).

Однако, в ПАО «Электроприбор» в 2019 году снизилась эффективность использования оборотных средств по сравнению с 2018 годом. Так, оборачиваемость оборотных активов в 2019 году составила 456,3 дня и по сравнению с 2018 годом замедлилась на 124,5 дня. Снизилась фондоотдача оборотных средств на 0,30 руб. (с 1,12 руб. в 2018 г. до 0,82 руб. в 2019 г.). Рентабельность оборотных средств в 2019 году по сравнению с 2018 годом снизилась на 10,1 процентных пункта.

Снижение эффективности использования оборотных средств, замедление их оборачиваемости в ПАО «Электроприбор» в 2019 году привело к дополнительному вовлечению оборотных средств на сумму 1566,7 млн. рублей.

Результаты проведенного *анализа трудового потенциала* позволяют сделать в целом благоприятные выводы для анализируемого предприятия. Однако в 2019 году наблюдается превышение темпов роста заработной платы над темпами роста производительности труда, что можно считать негативным моментом в деятельности анализируемого предприятия.

Так, в 2019 году среднемесячная заработная плата на 1 работающего увеличилась против 2018 года на 15,3% и составила 51937 руб., а производительность труда в расчете на одного человека снизилась за этот период на 11,8%.

В целом состояние трудового потенциала на ПАО «Электроприбор» находится на хорошем уровне.

Финансовый потенциал. Предприятие отличается высоким уровнем финансовой устойчивости и успешной стратегией финансирования.

1. В ПАО «Электроприбор» наблюдается излишек собственных оборотных средств, что связано с их достаточно эффективным использованием.

2. На анализируемом предприятии также наблюдается достаток общего размера основных источников для формирования запасов и затрат.

3. ПАО «Электроприбор» является финансово устойчивым предприятием. Все относительные показатели финансовой устойчивости в течение 2019 года улучшились и их значения соответствовали нормативным.

4. Анализ показывает, что баланс ПАО «Электроприбор»

можно считать неликвидным на текущий момент, так как сопоставление проведенных расчетов групп активов и групп обязательств показывает несоответствие по первой группе. Однако сравнение второй, третьей и четвертой групп активов и пассивов свидетельствует о перспективной ликвидности ПАО «Электроприбор» и благоприятной долгосрочной платежеспособности.

5. В целом по расчетам трехкомпонентного показателя финансовой устойчивости анализируемое нами ПАО «Электроприбор» находится в устойчивом финансовом состоянии.

Следовательно, организация может быть признана абсолютно финансово устойчивой.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о среднем экономическом потенциале анализируемого предприятия.

Произведенный анализ имущественного, финансового и трудового потенциалов позволяет дать комплексную оценку экономического потенциала предприятия.

В настоящее время разработано множество разнообразных методик оценки экономического потенциала. Многие методики оценки зачастую затруднительно применять на практике, другие же слишком упрощены и не дают оценки достаточной степени точности.

На наш взгляд, наибольшую практическую значимость в настоящее время имеет методика оценки экономического потенциала Алексеевой А. И. и Васильева Ю. В.. Изучив данный подход более подробно, нами были выявлены его достоинства и недостатки:

1. Данная методика позволяет достаточно детально оценить 2 основные составные части экономического потенциала, т.е. производственный и финансовый потенциал, однако не даёт конечной обобщающей оценки самого экономического потенциала предприятия.

2. Рассматривается достаточно большое количество показателей, которые оцениваются как по уровням, так и по баллам, что, с одной стороны, позволяет дать более точную оценку, а с другой, излишне перегружает общую схему оценки.

3. Итоговая оценка производственного потенциала предприятия приводится в баллах, а итоговая оценка финансового потенциала ранжируется по уровням, без какой-либо балльной

оценки, что также затрудняет общую оценку экономического потенциала.

4. Отсутствие динамичной оценки дает недостаточно полное представление о направлениях развития предприятия.

В связи с этим, нами была разработана своя методика оценки экономического потенциала предприятия, базирующаяся на основных принципах подхода Алексеевой А.И. и Васильева Ю.В.

Все составляющие экономического потенциала, а также входящие в их состав показатели приведены в одну систему оценки «1-2-3». Данная оценочная система имеет количественную характеристику, то есть чем больше значение балла, тем выше уровень потенциала предприятия. Это позволяет легче сравнивать и обобщать результаты оценки составляющих экономического потенциала.

В связи с тем, что методика Алексеевой А. И. и Васильева Ю. В. нам показалась излишне громоздкой, мы использовали для оценки самые основные показатели, максимально характеризующие предприятие по всем направлениям его деятельности.

Также предложенная нами шкала оценки дает возможность более точной оценки показателей в динамике, так как могут быть представлены в различной степени точности (десятичные дроби, сотые, тысячные и т.д.).

Нами также было предложено представить экономический потенциал в виде суммарного вектора, показывающего направление развития предприятия за ряд лет, что может быть полезно руководству для принятия верных управленческих решений.

Главными достоинствами предлагаемой методики являются:

1. Простота и удобство применения;

2. Универсальность, так как набор основных показателей каждое предприятие может определять на свой взгляд.

3. Прогнозный характер.

Использование данного метода позволило произвести оценку экономического потенциала ПАО «Электроприбор» за 2018-2021 гг. В целом, на предприятии хороший уровень как имущественного, так и финансового потенциала, к тому же предприятие улучшает своё имущественное положение. К концу 2021 г. предприятие достигнет высокого уровня своих потенциальных возможностей. Главным фактором, влияющим на рост потенциальных

возможностей предприятия, послужит трудовой потенциал.

Список использованных источников:

1. Алексеева А.И., Васильев Ю.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика 2018. – 672 с.

2. Гиляровкая Л.Т., Лысенко Д.В., Эндовицкий Д.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. – М.: ТК Велби, издательство Проспект, 2018. – 426с.

3. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятии: Учебное пособие. – СПб.: Изд – во РГГМУ, 2017 – 357с.

ПРЕДПОЧТЕНИЯ РЕГУЛИРУЕМЫХ ЭЛЕКТРОСЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ ПРИ ВЫБОРЕ МЕТОДА ТАРИФООБРАЗОВАНИЯ

Толстых Т.Н.,
д.э.н., профессор кафедры Финансы и кредит,
ФГАОУ ВО Сочинский институт (филиал)
Российского университета дружбы народов, Россия
Нагамова М.С.,
к.э.н., специалист 1-ой категории отдела тарифообразования,
филиал ПАО «МРСК Центра» – «Тамбовэнерго», Россия

Аннотация. *В статье приведен сравнительный анализ наиболее популярных на сегодня подходов к тарифообразованию в электроэнергетике, в том числе регулируемых электросетевых компаниях с их положительными и отрицательными сторонами. Дано обобщение сходства и различия в применяемых методах тарифообразования. Сделан вывод о предпочтениях регулируемых электросетевых компаний при выборе того или иного метода тарифообразования.*

Ключевые слова*: энергоэффективность, регулируемые электросетевые компании, тарифообразование, эталонные затраты, индексация необходимой валовой выручки.*

В конце августа 2020 года Минэкономразвития РФ представило план повышения энергоэффективности. Представленный план ориентирован на снижения энергоемкости ВВП [8].

Основными направлениями реализации задуманного являются: электроэнергетика, промышленность, транспорт, теплоснабжение, ЖКХ, энергоэффективные материалы.

За последние десять лет энергоемкость ВВП, по данным Минэкономики, сократилось лишь на 9 %, тогда как сокращение планировалось на уровне 40 %.

Показатель «эффективность» является относительным показателем. И его повышение может быть связано либо с увеличением результата при неизменности затрат, либо снижением затрат при неизменности результата, либо манипулирование одновременно обоими показателями с общим положительным итогом.

Для энергетической отрасли экономики страны с учетом

интересов и различий регионов, мнений экспертов, различных ведомств и представителей бизнес-сообщества, в плане повышения энергоэффективности речь идет, прежде всего, о сокращении потерь.

По данным «Россети Центр» [7] в 2019 году потери в электрических сетях снижены до 10,23 %. Это чуть ниже установленных на этот год показателей и на треть процента ниже показателей на 2018 год. Этому способствовала реализуемая Программа мероприятий, включающая организационные и технические меры по снижению потерь электроэнергетики. Так эффективные меры по выявлению безучетного электропотребления, перераспределению нагрузок и отключению незагруженных трансформаторов, увеличение диаметра провода на перегруженных линиях электропередач. Общая экономия составила более 850 млн. рублей.

Другой составляющей повышения энергоэффективности электроэнергетики является разработка механизмов, стимулирующих повышение эффективности деятельности регулируемых организаций электроэнергетики [6].

На сегодня в нашей стране существует двухуровневый рынок электроэнергии: оптовый и розничный.

На оптовом электроэнергетическом рынке существуют поставщики и покупатели. Поставщиками электрической энергии являются генерирующие компании и импортеры электрической энергии. Покупателями электрической энергии являются гарантирующие поставщики, сбытовые компании, крупные потребители и экспортеры электроэнергии. По сути, на оптовом электроэнергетическом рынке два товара – электроэнергия и мощность.

Этот рынок электроэнергетики охватывает большую часть территории России. Он состоит из двух «ценовых зон», практически не связанных между собой. Первая «ценовая» зона включает Европейскую часть страны и Урал. Второй «ценовой» зоне принадлежит Сибирь.

К, так называемым, «неценовым» зонам относятся Архангельская область, Калининградская область, Республика Коми и регионы Дальнего Востока. Из-за изолированности от единой энергетической системы страны конкурентный рынок в этих регионах отсутствует.

На сегодня цены на оптовом рынке значительно различаются по регионам, что является негативным моментом. Необходима единая государственная политика по формированию тарифов на электроэнергию, более предметное тарифное регулирование.

Розничный рынок электроэнергии предназначен для реализации гарантирующими поставщиками и сбытовыми компаниями конечным потребителям купленную на оптовом рынке электроэнергию.

Розничный рынок реализует политику покупки по единому тарифу на электроэнергию (одноставочный тариф) с учетом цены мощности, либо по двум тарифам на электрическую энергию и мощность.

Эффективность деятельности каждого участника оптового и розничного рынка зависит от качества тарифного регулирования и применяемых подходов при ценообразовании в электроэнергетике [4].

На сегодняшний день в тарифном регулировании энергетической отрасли существует несколько новых подходов.

Одним из новых подходов в тарифном регулировании является установление тарифов с учетом нормирования. Подобный подход широко применяется при материальном обеспечении государственных органов. Это затрагивает ФОТ, численность персонала, арендные платежи и другие расходы; введение бухгалтерского плана по статьям доходов и расходов и бюджетной классификации; а также другие статьи затрат, которые можно нормировать в государственных организациях.

Еще одним из новых подходов в тарифном регулировании является внедрение метода эталонных (типовых) затрат. Данный подход связан с проведением анализа в сопоставимых условиях и формированием «эталонной стоимости». Применяется при установлении регулируемых тарифов (вне зависимости от заявленных организацией затрат); сбытовых надбавок; прочее. Этот метод позволяет сформировать единый подход к регулированию различных компаний, специализирующихся на услугах с использованием стандартизованного оборудования.

Не менее значимым на сегодня является усовершенствованный метод индексации тарифов – метод долгосрочной индексации необходимой валовой выручки.

Приоритетными сферами применения обозначенных методов в электроэнергетике являются: разработка новой модели ценообразования для гарантирующих поставщиков («эталонная сбытовая надбавка»); оценка операционных и капитальных затрат генерирующих компаний, работающих в неценовых зонах и изолированных территориях; регулирование операционных затрат электросетевых компаний.

Начиная с 2018 года, тарифное регулирование в электроэнергетике основывается на методике эталонной сбытовой надбавки к тарифам. Этот вопрос начал обсуждаться еще с 2013 года. Основная идея заключалась в корректировке сбытовых надбавок гарантирующих поставщиков с использование эталонных затрат. С прекращением деятельности Федеральной службы по тарифам с 2015 года и передачей функций по тарифному регулированию Федеральной антимонопольной службе (ФАС) актуализировался вопрос по внедрению эталонных затрат гарантирующих поставщиков и методика расчета эталонов с использованием метода сравнения аналогов. Это нашло отражение в Постановление правительства России №863, принятое в июле 2017 года.

Согласно этому документу необходимая валовая выручка гарантирующего поставщика и сбытовые надбавки рассчитываются с использованием метода сравнения аналогов согласно методическим указаниям ФАС России.

Предложенные «эталоны» позволяют оценить уровень фактических затрат регулируемых сбытовых компаний. Как отмечается, почти у 2/3 субъектов федерации России фактические затраты выше эталонных, что позволяет направить средства на инвестиции, в том числе модернизацию.

Введенный механизм тарифообразования позволяет стимулировать энергосбытовые компании. Для нивелирования резких изменений для всех участников рынка вводится переходный период в 2-3 года в зависимости от сложившихся тарифов по сравнению с эталонными. При введении такого подхода в одном регионе у сбытовых компаний – гарантирующих поставщиков создаются равные условия, ведущие к усилению конкуренции.

Внедрение этого подхода планировалось с 2019 года.

В некоторых регионах переход на эталон уже состоялся. Для субъектов федерации, где наблюдается существенное раз-

личие текущей и эталонной надбавки, этот подход не нашел пока возможности использования.

На сегодня ФАС предлагает продлить срок перехода на расчет сбытовых надбавок по методу сравнения аналогов (эталонов) до 2022 года. Это позволит нивелировать тарифные последствия для подобных случаев.

Одним из новых подходов для регулируемых электросетевых компаний является переход от внедренной, практически повсеместно, системы тарифообразования RAB (метод доходности инвестированного капитала) [3] к методу долгосрочной индексации необходимой валовой выручки с 1 января 2021 г.[1]. Каковы же предпочтения при выборе этого метода тарифообразования в электроэнергетике?

Суть этого метода состоит в ежегодном долгосрочном периоде установлении для регулируемой организации операционных расходов путем индексации с использованием индекса базового уровня операционных расходов. Подобная индексация предполагает использовать индекс цен производителей промышленной продукции. Он определен в прогнозе социально-экономического развития РФ на очередной финансовый год и плановый период. Индекс цен является базовым вариантом и одобрен Правительством РФ. Кроме того, используется индекс эффективности операционных расходов, устанавливаемый ФАС. Также используется коэффициент, рассчитываемый путем соотношения величины активов электросетевой организации в текущем и планируемом периодах. Базовый же уровень операционных затрат рассчитывается с использованием метода экономически обоснованных расходов (затрат) и метода сравнения аналогов. Особенностью метода является экономия расходов, учитываемая в составе необходимой валовой выручки (НВВ) на определенный период. Выбор периода может варьироваться.

Вообще, в электроэнергетической отрасли обозначены Основы ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) [2]. Перечислим обозначенные методы: метод экономически обоснованных расходов (затрат), метод сравнения аналогов, метод индексации тарифов, метод доходности инвестиционного капитала и метод долгосрочной индексации необходимой валовой выручки.

Сравним три основных метода, поскольку метод сравнения аналогов обладает вспомогательной функцией в других методах ценообразования, метод индексации тарифов близок по содержанию к методу долгосрочной индексации необходимой валовой выручки.

Классическим известным примером ценообразования является метод экономически обоснованных затрат. Из его положительных аспектов можно отметить его применимость на первых стадиях ценообразования. Отрицательных же моментов гораздо больше. Прежде всего, это краткосрочный период регулирования (1 год). Затем следует назвать отсутствие стимулов у сетевой организации к уменьшению затрат. Также не прослеживается связь между сформированным тарифом и качеством предоставленной услуги.

Метод доходности инвестированного капитала стал применяться еще с 2009 года. Из его положительных характеристик следует отметить, прежде всего, долгосрочный период регулирования (5 лет). Далее следует сказать о наличии стимулов у сетевых компаний к привлечению инвестиций в электроэнергетику. Одним из важных положительных моментов является принцип возвратности инвестиций при использовании этого подхода. Основным минусом применения данного метода является регулирование нормы доходности на инвестиционный капитал органами государственной власти [5].

Метод долгосрочной индексации необходимой валовой выручки является современным вариантом метода индексации тарифов. Основным положительными моментами использования данного подхода в тарифообразовании являются возможность долгосрочного периода регулирования. Кроме того, экономия расходов учитывается в составе необходимой валовой выручки на определенный период. То есть, присутствует заинтересованность электросетевой компании в экономии затрат. Среди отрицательных моментов следует сказать об ограничении финансирования капитальных затрат из прибыли.

Рассмотрим сходства и различия этих основных методов тарифообразования по основным критериям.

Период регулирования составляет 1 год для метода экономически обоснованных затрат, 5 лет для метода доходности ин-

вестированного капитала и от 1 до 5 лет для метода долгосрочной индексации необходимой валовой выручки.

Параметры регулирования носят краткосрочный характер для метода экономически обоснованных затрат, долгосрочный характер для метода доходности инвестированного капитала и долгосрочный характер для метода долгосрочной индексации необходимой валовой выручки.

Базой регулирования для метода экономически обоснованных затрат являются будущие затраты и необходимая на развитие прибыль. Для метода доходности инвестированного капитала базой регулирования являются затраты, инвестированный капитал и норма доходности. Для метода долгосрочной индексации необходимой валовой выручки базой регулирования являются будущие затраты и необходимая на развитие прибыль.

Основными элементами НВВ для метода экономически обоснованных затрат являются операционные расходы компаний, расходы на выплату процентов, налогов, дивидендов и капитальные вложения. Для метода доходности инвестированного капитала – операционные расходы, величина возврата инвестированного капитала, величина дохода на инвестированный капитал. Для метода долгосрочной индексации необходимой валовой выручки речь идет об операционных и неподконтрольные расходах.

Корректировка НВВ не предусмотрена для метода экономически обоснованных затрат. Для метода доходности инвестированного капитала и метода долгосрочной индексации необходимой валовой выручки НВВ подлежит ежегодной корректировке.

Нормирование капитальных вложений для метода экономически обоснованных затрат не должно превышать укрупненных нормативов цены типовых технологических решений капитального строительства объектов электроэнергетики. Отсутствует нормирование капзатрат для метода инвестированного капитала. Для метода долгосрочной индексации необходимой валовой выручки не используется нормирование капитальных вложений.

Средства, направленные на инвестиции, учитываются в методе экономически обоснованных затрат. Для метода доходности инвестированного капитала средства на инвестиции учитываются в базе инвестированного капитала и отражаются в тарифе в течение 3-5 лет. Инвестиционные программы не присут-

ствуют в методе долгосрочной индексации необходимой валовой выручки. Однако при ее выполнении производится положительная корректировка.

Индекс эффективности операционных расходов для метода экономически обоснованных затрат не предусмотрен. Для метода доходности инвестированного капитала этот показатель может варьироваться от 1 до 2, 5 % . При использовании и метода долгосрочной индексации необходимой валовой выручки показатель устанавливается ФАС в размере 1 % с 2021 по 2025 гг.

Стимулирующее воздействие для метода экономически обоснованных затрат отражается в росте операционных затрат и поддержании надежности сетевой инфраструктуры за счет роста тарифов. При использовании метода доходности инвестированного капитала стимулирующее воздействие связано со снижением затрат и созданием условий для привлечения внешних инвесторов. Для метода долгосрочной индексации необходимой валовой выручки характерно снижение операционных затрат с целью высвобождения дополнительной прибыли.

Как показал проведенный анализ, метод доходности инвестированного капитала имеет достаточно большое сходство с методом долгосрочной индексации необходимой валовой выручки. Однако, на сегодня от метода доходности инвестированного капитала «уходят» большинство электросетевых компаний. Причина, на наш взгляд, связана с физическим износом ОПФ в электроэнергетике и, соответственно, недостаточности инвестиционных вложений и относительно долгим периодом их возврата.

Из сказанного следует вывод о предпочтении перехода к методу долгосрочной индексации необходимой валовой выручки для регулируемых электросетевых компаний в ближайшее время.

Как отмечалось, инвестиционная программа (проект), как таковой, не присутствуют в расчетах в методе долгосрочной индексации необходимой валовой выручки. Однако при ее выполнении производится положительная корректировка необходимой валовой выручки.

По результатам опубликованным ФАС России выявилось несоответствие (отставание) в электроэнергетике фактических затрат от запланированных затрат. Поэтому возникает проблема некачественного инвестиционного планирования в электроэнер-

гетике, связанного, в том числе, с планированием без реальной необходимости потребителей электроэнергии, неучетом итогов исполнения той или иной Программы и отсутствием стимулов к повышению эффективности деятельности регулируемых электросетевых компаний. Последнее еще раз убеждает к переходу использования метода долгосрочной индексации необходимой валовой выручки в регулируемых электросетевых компаниях.

Обозначим комплекс мероприятий по утверждению и контролю инвестиционных программ:

- необходимость в обязательной процедуре согласования инвестиционных программ с ФАС России при обосновании предлагаемых мероприятий по Программе уполномоченными органами власти регионов страны и другими полномочными организациями;

- разработка более совершенных механизмов алгоритма, процедуры и критериев согласования предлагаемых инвестиционных программ;

- совершенствование механизмов мониторинга и контроля инвестиционных программ (наиболее значимые по капитальным вложениям должны контролироваться на федеральном уровне);

- широкое подключение к процессу согласования инвестиционных программ общественности (представителей потребителя, общественных организаций и подобное);

- при неисполнении или не должном исполнении предусмотренных инвестиционной программой мероприятий ужесточение санкций, ведущих к снижению тарифов (а значит и недополучении валовой выручки) не только на плановый период, но и на текущий финансовый год.

Так, например, в феврале 2020 г.Минэнерго России подготовило приказ о форме финансового плана субъекта электроэнегетики при государственном согласовании инвестиционных программ.

Основная идея это приказа состоит в необходимости актулизировать саму форму финансового плана регулируемой электросетевой компании для совершенствования процесса утверждения инвестиционных программ при государственном согласовании.

Реализация предложенного комплекса мероприятий способствует эффективному выполнению заявленных инвестиционных программ в установленные сроки. Это приведет к корректировке

необходимой валовой выручки регулируемой электросетевой компании и, соответственно, стимулирует регулируемую компанию для повышения эффективности и снижения расходов с сохранением экономии на долгосрочный период регулирования.

Возможно, это позволит при контроле качества работы регулируемой электросетевой организации уйти от ее прямого регулирования в будущем.

Потребители же получат снижение тарифов на электроэнергию.

Таким образом, можно говорить об обоснованном выборе регулируемыми электросетевыми компаниями подходов в тарифном регулировании при выборе метода ценообразования на электрическую энергию. Взят курс на глобальные изменения в тарифном регулировании с ориентацией тарифной политики на потребителя.

Список используемых источников:

1. Постановление Правительства РФ от 29 июня 2019 г. №837 «О внесении изменений в Основы ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике» (с изменениями и дополнениями). Последняя редакция 30 июня 2020 г.

2. Постановление Правительства РФ от 29 декабря 2011 г. №1178 «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике».

3. Нагамова М.С. Стратегическое планирование предпринимательской деятельности электросетевой компании в условиях изменения государственного регулирования: концепция, методика, инструментарий. Монография / под ред. док. экон. наук, проф. Т.Н. Толстых; М-во обр. и науки РФ, ГОУ ВПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина, Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2010.

4. Толстых Т.Н., Нагамова М.С. Потенциал электросетевой компании как стратегический ресурс развития национальной экономики. Монография / Тамбов: Издат.дом ТГУ имени Г.Р. Державина, Тамбов, 2018.

5. Толстых Т.Н., Нагамова М.С. Особенности стратегии распределительных электросетевых компаний на новом этапе развития / Державинские чтения: Материалы Общероссийской научной

конференции, Тамбов, Издат. Дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2019

6. Толстых Т.Н., Нагамова М.С. Перекрестное субсидирование как инструмент формирования тарифов сетевых компаний: оправдана ли отмена/ Материалы 6-ой Международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие России и регионов в цифрах статистики», Тамбов, Издат. Дом ТГУ им. Г.Р.Державина, 2019.

7. Электрические сети. Новости энергетики. Электроэнергетика / Электрические сети в Системе. Информационно-консалтинговая группа; февраль 2020.

8. Энергоконсультант. info@electricalnet.ru

УЧЁТ РАСЧЕТОВ ПО ТОВАРНЫМ И НЕ ТОВАРНЫМ ОПЕРАЦИЯМ

Фатина А.И.,
магистрант кафедры учета и информационных технологий в бизнесе, Липецкий филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Липецкий филиал Финуниверситета), Россия
Самойлова Т.Д.,
старший преподаватель кафедры учета и информационных технологий в бизнесе, Липецкий филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Липецкий филиал Финуниверситета), Россия

Аннотация. *Целью статьи является исследование возможности и целесообразности формирования инновационной среды между предприятиями в части управления товарными и не товарными операциями, пространства для налаживания эффективных коммуникаций между всеми сторонами договорных отношений, что является основой для автоматизации управления учет дебиторской и кредиторской задолженности. Объектом исследования является организация автоматизированного управленческого учета расчетов с контрагентами в компании. Предмет исследования – совокупность теоретических, методологических и практических аспектов автоматизированного управленческого учета платежей дебиторов и кредиторов путем внедрения единой интегрированной базы данных контрагентов.*

Ключевые слова*: управленческий учет, автоматизация бухгалтерского учета, дебиторская и кредиторская задолженность, расчеты с контрагентами, единая база данных контрагентов.*

Информатизация социальных процессов привела к формированию больших и глобальных информационных сред. Интегрированное пространство объединяет множество субъектов информационного процесса вокруг общей цели, которая может включать в себя установление эффективных коммуникаций, получение информационных услуг или поиск и обновление данных. Растет количество инновационных информационных сер-

висов на базе Интернет-технологий, задача которых - оптимизировать взаимодействие хозяйствующих субъектов. Современные предприятия через Интернет ищут контрагентов и потребителей продукции (работ, услуг), информируют государственные учреждения о своей деятельности. Активное внедрение электронных денег актуализирует постепенный отказ от платежных операций. Счета отправляются и оплачиваются через глобальную информационную сеть с помощью электронных денег. Персонал может выполнять функциональные обязанности удаленно, без физического присутствия на территории предприятия. Все информационные коммуникации осуществляются с использованием современных коммуникационных технологий.

Однако одновременное использование нескольких сетевых сервисов без возможности взаимного обмена информацией недопустимо при формировании глобального информационного пространства. Пора сформировать единую корпоративную инновационную систему современного бизнеса с интеграцией всех информационных сервисов.

Исторически автоматизация процессов бухгалтерского учета и мониторинга в основном касалась платежных операций. Программа использовалась для автоматизации учета возникновения и погашения дебиторской и кредиторской задолженности. Одновременно развивались системы электронного делового общения, обеспечивающие ведение интернет-переписки, рассылку деловой корреспонденции, совместное выполнение рабочих задач и разграничение функциональных обязанностей.

Дальнейшим направлением развития автоматизированных систем учета и мониторинга просроченной задолженности является интеграция учетных функций с коммуникационными технологиями контрагентов.

Необходимость создания единой инновационной среды для автоматизации учета дебиторской и кредиторской задолженности исследована отечественными учеными. Например, М.К. Терещенко обосновал, что для автоматизации долга необходимо:

− сформировать информационную базу кредиторской и дебиторской задолженности участников расчетов;

− проверять в электронном виде взаимные требования и обязательства и находить наиболее рациональные способы уре-

гулирования взаимной задолженности;

− осуществлять взаиморасчеты, постепенно уменьшая сумму долга;

− вести учет и учет проведенных взаиморасчетов [1, с. 11].

Важным достижением использования компьютерных и коммуникационных технологий является обеспечение контроля своевременной выплаты долгов. Т. В. Чорнак утверждает, что современные бухгалтерские компьютерные программы позволяют отслеживать договорные сроки погашения задолженности с целью предотвращения нарушений условий договоров [2, с. 59]. С другой стороны, по словам А.И. Коблянской, появляется возможность оперативно формировать досудебные иски к должникам. Несоблюдение должниками платежной дисциплины и несвоевременное предъявление требований по дебиторской задолженности может привести к уменьшению высоколиквидных оборотных средств, а значит, и к нарушению финансовой устойчивости предприятий [3, с. 832].

Применение системы банковских коммуникаций «клиент-банк» дополнительно способствует повышению уровня контроля за расчетными операциями. Обеспечивается платежная дисциплина. Руководство предприятия владеет оперативной информацией о поступлении средств на банковские счета, что позволяет контролировать погашение дебиторской задолженности в необходимых временных, денежных, актуарных сокращениях для каждого контрагента, банковского счета, хозяйственной операции, что привело к увеличению задолженности. Благодаря современным электронным коммуникациям менеджмент предприятия имеет возможность оперативно формировать долговые требования.

В то время как украинские ученые рассматривают проблемы автоматизации расчетов с контрагентами на локальном уровне, зарубежные ученые более глобально мыслят масштабами формирования больших информационных сред. Например, авторский коллектив под руководством Карлы Уилкин доказал влияние онлайн-коммуникаций с контрагентами на формирование добавленной стоимости компании [5, с.38-39].

Исследуется прямое влияние государственных институтов и заинтересованных сторон через глобальные информационные

системы на бухгалтерские, контрольные и аналитические процессы предприятия. Васархей А. Миклош, Коган Александр и Таттл М. Брэд. При формировании глобальной информационной системы обнаружена проблема структурирования больших объемов бухгалтерской информации. Ученые предложили накапливать данные в структуре блокчейн для обеспечения быстрого доступа и предотвращения потери информации [6, с. 385].

На волне актуализации блокчейн-технологий Юнсен Ван и Александр Коган разработали метод учета и контроля электронных транзакций между контрагентами. Предлагается создать глобальную информационную систему электронных коммуникаций на основе технологии block-chine с целью обеспечения надежности, конфиденциальности, оперативности и защиты информации [7, с.28]. Джон Кэмпбелл разработал методологию идентификации и авторизации участников договорных отношений в системе деловых коммуникаций. Автор сформировал стандарт внесения личной информации о предпринимательской деятельности в единое информационное пространство [8, с. 25-26].

Основную роль в формировании больших информационных систем деловых коммуникаций Оган Йигитбасиоглу отводит управленческому учету. Исследуется влияние управленческого учета на информационное наполнение глобальных информационных систем [9, с.22]. Маркус Гранлунд рассматривает управленческий учет как интерфейс, объединяющий информационные технологии с информационными системами и участниками коммуникационного процесса [10, с.23]. Бухгалтерский учет – это коммуникатор, интегратор и канал связи для информационного взаимодействия между контрагентами и другими институциональными субъектами. Кроме того, Николау И. Андреас подчеркивает глобальный характер и интернациональность формирования и использования интегрированных информационных систем, основанных на базе данных учетных данных [11, с.119-120].

Оперативность, своевременность и полнота информирования ответственных лиц о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности зависят от использования полнофункционального программного обеспечения. Ученые рассматривают использование современных программных продуктов как спо-

соб снижения сложности учета дебиторской и кредиторской задолженности, а внедрение коммуникационных технологий предлагается применять для обеспечения контроля за своевременностью расчетов с дебиторами и кредиторами [12, 13, 14]. Коммуникативные и организационные аспекты формирования информационных сервисов для бизнес-коммуникаций на мезо- и макроуровнях с целью автоматизации учета и мониторинга взаимоотношений с контрагентами по-прежнему игнорируются.

Основная цель – обосновать целесообразность формирования единого инновационного информационного пространства, направленного на установление эффективных коммуникаций между всеми сторонами договорных отношений, что является базой для автоматизации учета и мониторинга дебиторской и кредиторской задолженности. Цель исследования реализуется путем выполнения ряда задач:

− выяснение возможности формирования единой базы данных контрагентов и определение содержания ее содержания с целью организации инновационного информационного пространства для делового общения;

− изучение порядка заключения электронных договорных отношений и проведения операций с электронными деньгами в целях управленческого учета и контроля расчетов с дебиторами и кредиторами;

− разработка методов автоматизации управленческого учета и контроля дебиторской и кредиторской задолженности, их взаимозачета, расчета и формирования резерва по сомнительной задолженности;

− внесение предложений по информационному взаимодействию системы управленческого учета и контроля хозяйствующих субъектов с банковскими и факторинговыми организациями, бюджетными учреждениями, подконтрольными налоговым органам, и статистической службой.

Текущая информация должна отражать все аспекты деятельности хозяйствующих субъектов, которые не составляют коммерческую тайну. Сочетание данных управления, бухгалтерского учета и планирования с информацией о социальной ответственности и устойчивом развитии позволяет сформировать единую базу данных подрядчиков. Доступ к единой ин-

формационной базе должен быть предоставлен всем предприятиям, учреждениям, организациям и индивидуальным предпринимателям через Интернет [15, с.744].

Доступ к общему инновационному информационному пространству уместен на основе электронной цифровой подписи, аналогично использованию электронного ключа налоговой службы. Каждое предприятие может самостоятельно определить список должностных лиц, которым будет разрешен доступ к интегрированной базе данных. В большинстве случаев владельцы, руководители, бухгалтеры, менеджеры и кассиры смогут пользоваться информационными ресурсами независимо от формы собственности предприятия. В случае увольнения или перевода сотрудника на другую должность с более низким уровнем доступа к учетной информации, необходимо сообщить государственному регистратору об отмене электронной подписи. Со стороны государственных регулирующих органов государственным служащим предоставляется доступ для общения с налогоплательщиками и налоговой администрацией. Все электронные ключи подлежат строгому регулированию.

Целесообразно интегрировать возможность информационного взаимодействия в современное программное обеспечение, чтобы автоматизировать управление и учет на предприятии. Разрабатывая приложения, обеспечивающие доступ к инновационному информационному пространству делового общения, можно расширить функциональный аппарат уже существующих программных продуктов. Соответствующие компьютерные программы уже частично подходят для интеграции информации с единой базой данных. Все современные разработчики программного обеспечения предусмотрели возможность обмена информацией о начисленных и уплаченных налогах с фискальной службой. В таких компьютерных программах договоры являются основой учета и контроля расчетов с контрагентами. Электронная регистрация договорных отношений является основой для контроля сроков исполнения договоров, погашения дебиторской и кредиторской задолженности.

Процесс электронного делового общения предполагает интерактивное взаимодействие предприятия через инновационную информационную среду с другими сторонами договора. про-

цесс. Первоначально интегрированная база данных может использоваться как бизнес-справочник. Желательно предоставить заказчику товаров (работ, услуг) возможность поиска контрагента через Интернет по различным критериям. С учетом территориального расположения, рейтинга общественной надежности, ценовой ориентации, ассортимента продукции руководитель компании может выбрать контрагента, с которым выгодно заключить договор. Кроме того, в публичном чате разрешены деловые обсуждения договорных условий. В дальнейшем все условия договорных отношений определяются с одновременным созданием электронного дубликата договора. При необходимости, договаривающаяся сторона имеет право вносить изменения и исправления в электронный документ до получения согласия всех участников. Завершающим этапом утверждения условий электронного договора является электронная подпись.

В случае, если один сторон договорного процесса требует доработки или нарушает условия договора, рекомендуется автоматически направить запрос в судебные органы для обжалования действий договаривающейся стороны. В инновационное информационное пространство целесообразно включить независимых негосударственных арбитров, которые смогут разрешать споры, возникающие из гражданско-правовых и хозяйственных правоотношений. Независимые судебные органы, которые официально работают в правовом поле Украины, могут выполнять функции арбитражных судов. Разрешение экономических споров на основе принципов анонимности, дистанцирования происходит без необходимости присутствия в зданиях суда. По общему согласию всех сторон договорных отношений информация об условиях договора и доказательства сторон в споре должны быть отправлены через Интернет в арбитражный суд. В случае несогласия сторон договора условия договора обжалуются в традиционном судебном порядке в системе судов общей юрисдикции.

Рекомендуется использовать единое информационное пространство при организации закупок государственными учреждениями. Хозяйствующие субъекты государственной собственности могут размещать заказы на поставку продукции (работ, услуг). Аналогично независимому сайту государственных

закупок Prozzoro, электронные торги можно объявлять в программном обеспечении для управленческого учета и контроля предприятия.

Субъекты хозяйствования подают заявки на участие в торгах через единую базу данных. Лучшее предложение на поставку продукции (работ, услуг) из всех имеющихся определяется в автоматическом режиме.

Автоматизированная система рекомендует государственному предприятию оформить договорные отношения. В случае недовольства бюджетным учреждением результатами объявленных тендеров целесообразно разрешить однократный отказ от заключения договора. Обязательное включение всех государственных структур в единую базу данных позволит исключить мошенничество.

Важнейшей информацией о договорных отношениях для системы учета и мониторинга является договоренность о сроках поставки продукции (работ, услуг), что влияет на условия признания долга и способы его погашения. В системе бухгалтерского учета необходимо настроить функцию информирования о количестве дней, оставшихся до истечения срока исполнения договора. Таким образом, появляется возможность контролировать своевременное выполнение договора, что поможет избежать штрафных санкций за несвоевременную доставку продукции (работ, услуг).

Информация, полученная из единой базы данных на дату поступления или выбытия товарно-материальных ценностей, является основой для автоматизированного планирования производства и продаж системы «точно в срок». Довольно часто предприятие не имеет возможности хранить значительный объем производственных запасов или готовой продукции. Неэффективное планирование потребности в материальных ценностях может стать угрозой для бесперебойной деятельности предприятия. При получении сигнального сообщения о критическом уровне товарно-материальных ценностей на складе предприятия целесообразно автоматически формировать заявку на пополнение их запасов.

В случае появления информации о новом заказе ответственные лица информируются о необходимости запуска производ-

ственного оборудования. Кроме того, на автоматизированную систему учета и контроля следует доверить автоматический запуск производственного процесса для выполнения договорных обязательств. Иными словами, производство продукции (выполнение работ, услуг) автоматически начинается только после получения заказа или оплаты контрагентом.

Специалисту по счетам должна быть предоставлена возможность создавать электронные образцы счетов в единой инновационной среде делового общения. Через единую базу данных счета отправляются плательщикам. Отныне система автоматизированного учета и мониторинга будет контролировать оплату счета через интегрированную систему информационного взаимодействия с банковскими учреждениями «клиентбанк».

Список использованных источников:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть первая и вторая от 01.11.2006. № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2018).

2. Федеральный Закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. от 31.12.2018).

3. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бух. учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 № 12522).

4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99».

5. Положение о правилах осуществл. перевода ден. средств (утв. Банком России 19.06.2012 №383-П) (ред. от 06.11.2015).

6. Агеева, О.А. Бух. учет и анализ в 2 ч. Часть 2. Эконом. анализ: учебник для академ. бакалавриата / О.А. Агеева, Л. С. Шахматова. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 240 с.

7. Алисенов, А.С. Бухгалтерский фин. учет: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. С. Алисенов. – 2-е изд., пер. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 464 с.

8. Баскакова, Я.Н. Воззрения экономистов на ключевые положения, связанные с учетом расчетов с контрагентами / Я.Н.

Баскакова // Форум молодых ученых. – 2018. – №3. – с. 5-7.

9. Глыва, Д.И. Расчеты по аккредитиву / Д.И. Глыва // Исследование различных направлений современной науки. – 2018. – с. 69-71.

10. Грицкив, М.А. Инкассо как способ расчетов / М.А. Грицкив // Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь. – 2018. – с. 72-75.

11. Дмитриева, И. М. Бух. учет: учеб. и практ. / И. М. Дмитриева. – 5-е изд., пер. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 325 с.

12. Иваненко, И.А. Понятие и сущность дебиторской задолженности / И.А. Иваненко // Филиал ФГБОУ «Башкирский государственный университет». – 2018. – с. 380-381.

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КАК СПОСОБ КОНТРОЛЯ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Француз Е.С.,
магистрант 3 курса, направления подготовки «Экономика»,
магистерская программа «Бухгалтер аналитик хозяйствующих субъектов»,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина», Россия
Абдукаримова Л.Г.,
к.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и налогового контроля,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина», Россия

Аннотация. *В данной статье рассмотрена роль внутреннего аудита для хозяйствующего субъекта, определены основные понятия, главные задачи внутреннего аудита на предприятии, выявлены отличия внешнего и внутреннего аудита.*

Ключевые слова: *внутренний аудит, система внутреннего контроля, аттестат аудитора.*

Для рассмотрения возможности применения внутреннего аудита на предприятии как способа контроля сначала обратимся к определению данного понятия и его сущности.

В документах Международного института внутренних аудиторов под внутренним аудитом понимается независимая деятельность в организации по проверке и оценке ее деятельности и в ее интересах, а также деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, которые направлены на совершенствование деятельности предприятия.

МСА 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» предполагает под данным понятием деятельность подразделения (отдела) предприятия по оценке работы субъекта, проверке и мониторингу адекватности и эффективности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля.

В переводе с английского языка термин «внутренний аудит» (internal audit) трактует как ревизию, внутреннюю проверку счетов. [3].

Под внутренним аудитом понимается система контроля по соблюдению установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежности функционирования системы внутреннего контроля [1]. Аудит базируется на внутренних положениях эко-

номически обособленного субъекта хозяйственной деятельности. На практике выделяют следующие основные направления деятельности внутреннего аудита:

- повышение эффективности и результативности работы (аудит бизнес-процессов организации или операционный аудит);
- обеспечение сохранности активов;
- обеспечение достоверности всех видов отчетности;
- соблюдение требований законодательства и внутренних регламентирующих документов.

В России существует Институт внутренних аудиторов (ИВА), созданный в 2000 году. ИВА на постоянной основе проводит обучающие мероприятия, исследует тенденции развития внутреннего аудита в РФ, принимает участие как эксперт при разработке нормативной базы внутреннего аудита. Также Институт оказывает влияние на широкое использование на практике деятельности внутренних аудиторов «Международных профессиональных стандартов внутреннего аудита» и «Кодекса этики» внутреннего аудитора.

Главным направлением деятельности внутреннего аудитора является помощь органам управления хозяйствующего субъекта в осуществлении эффективного контроля над различными элементами системы внутреннего контроля [4]. Основная задача состоит в обеспечении удовлетворения потребностей органов управления (предоставления контрольной информации по различным интересующим их вопросам).

В настоящее время понятие внутренний аудит имеет широкую распространенность на крупных предприятиях. Создаются собственные службы и отделы внутреннего аудита, для которых обучаются сотрудники организаций. На рынке труда существует постоянно растущий спрос на специалистов, обладающих соответствующими знаниями и имеющих международный диплом.

Внутренние аудиторы на предприятии должны предоставлять объективные и независимые консультации и гарантии для улучшения деятельности экономического субъекта. Целью внутреннего аудита является оценка рисков, нахождение способов их уменьшения, а также пути увеличения рентабельности бизнес-процессов.

На рынке аудиторских услуг спрос на штатных аудиторов,

способных проводить внутренний контроль предприятия, растет. С другой стороны, повышаются требования к работе данных специалистов: владение знаниями в финансовой сфере, во внутреннем контроле и корпоративном управлении, в национальных и международных стандартах внутреннего аудита, а также понимание специфики деятельности.

Главные задачи внутреннего аудита на предприятии:

- формирование целостной системы управления рисками, анализ ее работы, а также создание мероприятий для их снижения;
- контроль за соблюдением принципов корпоративного управления;
- проверка систем внутреннего контроля для определения уровня эффективности работы подразделений.

Рассмотрим отличия внешнего и внутреннего аудита (табл.1)

Таблица 1

Отличия внешнего и внутреннего аудита

Аудит	
внешний	внутренний
-проводится независимым аудитором, специализированной организацией на договорной основе	- проводится штатным аудитором, ревизионной комиссией предприятия
-периодический контроль за достоверностью бухгалтерской финансовой отчетности	-часть внутрихозяйственного непрерывного контроля
-деятельность регламентируется нормативно-правовыми актами в области аудита	- деятельность регламентируется внутренними стандартами, не противоречащими аудиторскому законодательству

Далее рассмотрим сходные черты внешнего и внутреннего аудита:

- достаточная квалификация аудитора для вынесения мнения по материалам бухгалтерской отчетности
- беспристрастные, полные истинны суждения о результатах проверки
- порядок проведения и предоставление мнения руководству.

Внутренний аудит на предприятии предполагает предупре-

ждение будущих ошибок и несовершенств в деятельности экономического субъекта. В частности, к этому относится выявление недоработок по документообороту, выполняемым операциям. Также внутренний контроль является способом предотвращения нарушений и упущений. Внутренний аудит является мероприятием, которое предшествует периодическому обязательному аудиту.

Обязательным пунктом в работе любого аудитора является наличие соответствующего аттестата, а также прохождение обучения по программам повышения квалификации. Для получения диплома, который подтверждает квалификацию в области внутреннего аудита, необходимо выбрать программу подготовки по направлению. На сегодняшний момент российским специалистам доступно повышение в таких образовательных учреждениях, как: РСА (Российский Союз аудиторов), ААС (Ассоциация «Содружество») [2]. Нормативные изменения законодательства требуют освоение внутреннего аудита. Те, кто сегодня приобретают необходимые знания, уже завтра могут войти в состав отдела по внутреннему аудиту или возглавить его.

Руководитель экономического субъекта, приняв решение о создании службы внутреннего аудита, подписывает соответствующий приказ. Данный внутренний документ имеет следующие положения:

- создание необходимых условий для проведения внутреннего аудита;
- группы внутренних аудиторов и специалистов, ответственных за его проведение;
- контроль за проведением аудиторской проверки.

В связи с тем, что с 01.01.2017 года в России введены в действие 30 международных стандартов аудита (МСА), согласно приказу Минфина, а также введены еще 18 новых стандартов аудита. Следствием таких изменений будет рост стоимости проведения внешнего аудита: увеличение аудиторских процедур по требованиям МСА, а также увеличение числа заполняемых форм документов, таблиц. Таким образом, стоимость аудиторских услуг возрастет на 30-40%. Руководство предприятия, в котором имеется штатный аудитор, получает преимущества в виде экономии денежных средств.

Основные качества внутреннего аудитора, необходимые для успешного выполнения функций:

- навыки коммуникации (письменной и устной) и межличностного общения
- аналитические навыки
-знание бизнес-процессов

Таким образом, можно говорить о необходимости штатного аудитора на предприятии, так как это дополнительная возможность усовершенствовать систему внутреннего контроля, предупредить будущие ошибки и несовершенства в деятельности.

Также следует сказать о том, что выявленные на ранних стадиях нарушения, последствием которых могут быть доплата различных видов налогов, пеней, штрафов, экономят средства организации.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» // КонсультантПлюс: http://www.consultant.ru/

2. https://www.minfin.ru/ru/ – официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации.

3. Н.А. Казакова. Аудит. Теория и практика. Учебник, – М.: Юрайт, 2014. – 400 с

4. https://www.audit-it.ru/ – бухгалтерский учет, налогообложение и аудит в Российской Федерации.

БУХГАЛТЕРСКАЯ (ФИНАНСОВАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ В РАЗРЕЗЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Француз Е.С.,
магистрант 3 курса, направления подготовки «Экономика»,
магистерская программа «Бухгалтер аналитик хозяйствующих субъектов»,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина», Россия
Абдукаримова Л.Г.,
к.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и налогового контроля,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина», Россия

Аннотация. *В представленной научной статье исследуется важность бухгалтерской (финансовой) отчетности при принятии управленческих решений в организации. В статье приводятся возможные интерпретации, классификация пользователей финансовой отчетности, а также направления по повышению информативности бухгалтерской (финансовой) отчетности.*

Ключевые слова: *бухгалтерская (финансовая) отчетность, бухгалтерский учет, управленческое решение, пользователи финансовой отчетности.*

В связи с постоянным развитием экономики необходимость прогнозирования и анализа последствий управленческих решений становится все более актуальной. Чтобы обосновывать и оценивать эти решения, используется инструмент анализа финансовой отчетности компаний. В последние годы содержание и структура финансовой отчетности претерпели существенные изменения. С развитием экономических отношений, принципы организации и методология бухгалтерского учета и отчетности также динамически изменяются. Вопросы реформирования финансовой отчетности компаний постоянно обсуждаются на международных конгрессах бухгалтеров и других профессиональных форумах.

Цель данного исследования – рассмотреть направления по совершенствованию подготовки финансовой отчетности как информационной базы для принятия управленческих решений.

В современных условиях финансовая отчетность является наиболее полной, объективной и надежной информационной

базой, на основании которой можно составить мнение о финансовом положении компании. В соответствии с законодательством бухгалтерская (финансовая) отчетность является открытым источником, ее состав, содержание и формы представления унифицированы основными параметрами, что предоставляет возможность разработки стандартизированных методов для ее чтения и анализа. Отчетность используется руководством компании как основа для принятия управленческих решений. Представленные в ней данные необходимы для анализа деятельности организации, по результатам которого выявляются причины отклонений от ранее установленных целей и появляется возможность определить направление дальнейшего развития производства. Тщательное изучение отчетности позволяет раскрыть как секреты успеха и эффективности, так и причины сбоев и несостоятельности, а также выявить факторы, которые негативно влияют на результаты деятельности. На основе этой информации планы можно скорректировать и наметить пути улучшения деятельности предприятия.

В условиях рыночной экономики бухгалтерская (финансовая) отчётность представляет собой важнейший элемент информационной системы, выступающий средством внешней коммуникации, служащий основой оценки финансового потенциала организации, эффективности использования финансовых ресурсов организации и её деятельности, является основой планирования, прогнозирования и имеет первостепенное значение в принятии управленческих решений.

На сегодняшний день существует достаточно большое количество интерпретаций различных авторов для определения финансовой (бухгалтерской) отчётности.

В законодательстве Российской Федерации о бухгалтерском учете под бухгалтерской отчетностью понимается единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемых на базе данных бухгалтерского учета по установленным формам. [1]

«Финансовая отчетность – это принципиальное средство, с помощью которого финансовая информация сообщается внешним по отношению к предприятию сторонам. <...> Финансовая

отчетность наиболее часто содержит баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об изменении собственного капитала. В дополнение неотъемлемой частью финансовой отчетности являются примечания, раскрывающие информацию». [2]

Финансовая отчетность предоставляет информацию о прошлом, чтобы помочь пользователям в прогнозировании и принятии решений о будущем финансовом состоянии и движение активов хозяйствующего субъекта. [3]

Анализ финансовой отчетности позволяет пользователям быстро оценивать изменения чистых активов компании и ее финансовой структуры, включая ликвидность и платежеспособность. [4]

Через финансовую отчетность выполняется основная цель финансового учета, то есть генерировать полную и достоверную информацию об имущественном состоянии компании и предоставить эту информацию внутренним и внешним пользователям. [5]

Далее хотелось бы рассмотреть пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Классифицируя пользователей финансовой отчетности на экономической основе можно идентифицировать внешних и внутренних пользователей информации. Количество пользователей отчетности постоянно меняется и варьируется в зависимости от конкретной экономической ситуации, в то время как интересы пользователей в отношении ее содержания вполне постоянны. Пользователями финансовой отчетности являются юридические и физические лица, которые условно разделены на две основные группы: внутренние и внешние пользователи.

Первая группа представлена внешними пользователями:

- акционеры компании, учредители, инвесторы, существующие и потенциальные собственники средств организации, которые используют финансовую отчетность для принятия решения о инвестировании;
- существующие и потенциальные кредиторы, использующие отчеты для оценки целесообразности предоставления или продления кредита, определения условий кредита, и оценки доверия к предприятию как клиенту;

• поставщики и покупатели, устанавливающие деловые отношения с клиентом;

• биржи ценных бумаг, которые оценивают информацию, представленную в отчетности, при регистрации соответствующих компаний;

• юристы, которым отчетная информация необходима для оценки соблюдения условий договоров, соблюдения законодательства при расчете прибыли и выплате дивидендов;

• средства массовой информации, которым требуется отчетность для подготовки обзоров, оценки тенденций развития и анализа деятельности отдельных компаний и отраслей, расчета обобщенных показателей финансовой деятельности;

• государство, которое проверяет правильность составления документов, исчисление налогов и формирует налоговую политику.

Вторая группа представлена внутренними пользователями:

• руководство компании, принимающее управленческие решения;

• менеджеры соответствующих уровней, которые по данным финансовой отчетности оценивают потребность в финансовых ресурсах, правильность инвестиционных решений и эффективность структуры капитала, определяют основные направления дивидендной политики, составляют формы прогнозной отчетности и проводят предварительные расчеты о финансовых показателях предстоящих отчетных периодов, оценить возможность слияния с другой фирмой или ее приобретения, а также структурной реорганизации компании;

• все структурные подразделения (филиалы, представительства и др.).

Результаты деятельности компании следует освещать таким образом, чтобы все те, кто связан с ней экономическими отношениями, кто заинтересован в ее деятельности, смогли получить ответ на вопрос: насколько надежна компания как экономический и стратегический партнер в этих отношениях, и, на основании этого, смогли принять решение об экономической выгодности начала или продолжения совместной деятельности с ней.

Чтобы повысить информативность бухгалтерской отчетно-

сти в России можно выделить следующие направления по ее совершенствованию.

1. Изменение системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности.

Развитие системы должно осуществляться с участием органов государственной власти. К их ведению должны быть отнесены: выработка государственной политики в области бухгалтерского учета, аудиторской деятельности и отчетности; усовершенствование правовых основ; организация разработки и утверждение российских стандартов и иных нормативных правовых актов в данной области.

2. Создание инфраструктуры для применения МСФО.

Необходимым условием широкого применения МСФО в экономике Российской Федерации является создание инфраструктуры, которая будет обеспечивать использование данных стандартов в регулировании бухгалтерского учета и отчетности, а также непосредственное использование хозяйствующими субъектами. Основные элементы: законодательное признание МСФО в РФ; процедура одобрения МСФО; отслеживание официального перевода МСФО на русский язык; контроль за качеством бухгалтерской отчетности, подготовленной по системе МСФО, в том числе аудит; обучение специалистов МСФО.

3. Подготовка и повышение квалификации кадров.

Совершенствование бухгалтерского учета и отчетности является невозможным без повышения уровня бухгалтерского образования.

Основными направлениями улучшения системы подготовки и повышения квалификации кадров являются:

- переориентация учебных программ на более углубленное изучение МСФО и формирование навыков для применения этих знаний на практике;
- контроль за качеством учебных программ средних и высших учебных заведений, а также программ профессиональной подготовки бухгалтеров и аудиторов;
- разработка новых программ обучения управленческого персонала основам бухгалтерского учета и экономического анализа бухгалтерской отчетности, включая консолидированную

финансовую отчетность.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон о бухгалтерском учете № 402 от 06.12.2011

2. Kieso D.E., Weygandt J.J., Warfield T.D. Intermediate Accounting. 11-th ed. N.Y.: John Wiley & Sons Inc., 2004. 115-116.

3. Anthony, R., Rees, J. 2001. Accounting: situations and examples. Moscow: Finances and statistics, 560.

4. Vasilyev, V.L. 2015. Analysis and promotion of economic security: Institutional approach. Social Sciences, 10(6), 888-892.

5. Bondarenko, L.V. 2009a. Organizational-economic bases of ensuring competitiveness of recreational-tourist services. Terra Economicus, 7(2-3), 137-140.

6. А.Н. Червякова «Информационные требования пользователей финансовой отчетности» // журнал «Политика, экономика и инновации», 2018 г.

7. Немцева, Ю.В. Бухгалтерская отчетность как источник экономической информации // Проблемы развития современной науки сборник научных статей по материалам II Международной научно-практической конференции; под общ. ред. М. Сигитова. – 2016 – С. 25-28.

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ УПРАВЛЕНИЕМ КАЧЕСТВОМ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Чеклова А.А.,
магистрант 3 курса направления подготовки «Экономика»,
магистерская программа «Экономика предприятий и отраслевых рынков»,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Климова Д.Н.,
к.э.н., доцент кафедры политической экономии
и мирового глобального хозяйства,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия
Мананнникова О.Н.,
к.э.н., доцент кафедры политической экономии
и мирового глобального хозяйства,
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

Аннотация. *В данной статье рассмотрены международные стандарты качества, их содержание, этапы внедрения системы управления качеством продукции, соответствующей международным стандартам качества, а также обозначены проблемы внедрения международных стандартов на российских предприятиях.*

Ключевые слова: *стандарты качества, производство, продукция, менеджмент, организация, компания.*

Качество выпускаемой продукции – один из важнейших аспектов, определяющих степень выживаемости бизнеса на рынке. Можно сказать, что качество продукта является одним из основополагающих элементов инновационного менеджмента.

Управление качеством продукции на предприятии – это комплекс мероприятий, призванных совершенствовать и поддерживать в перспективе качество продукции на должном уровне. Само понятие качество определяется Международной организацией по стандартизации как совокупность характеристик объекта, способная удовлетворить надлежащим образом потребность потенциального покупателя в соответствии с его назначением.

Механизм управления качеством продукции предполагает

максимально эффективную реализацию функций менеджмента качества в долгосрочной перспективе, поскольку управление качеством – это не профилактический комплекс мер, а постоянный мониторинг деятельности предприятия. Среди функций менеджмента качества можно выделить основные:

• прогнозирование потребностей рынка в той или иной продукции, анализ технического прогресса в части создания продукта;

• поиск путей совершенствования характеристик продукции;

• стандартизация качественных характеристик продукта;

• обеспечение стабильного уровня качества выпускаемой продукции;

• профилактические мероприятия по минимизации брака в производстве;

• организация коммуникаций с поставщиками сырья в части качества предоставляемых материалов, полуфабрикатов и комплектующих частей.

В настоящий момент тенденции на глобализацию многих сфер деятельности, в том числе производства и сбыта продукции, диктуют производителям новые правила. Так, для того, чтобы стать компанией международного масштаба, максимизировать свою прибыли, на что и нацелена любая коммерческая деятельность, приобрести новых партнеров и потребителей, обрести совершенно новый опыт сбыта, производимая продукция должна непременно соответствовать международным стандартам качества [1].

Внедрение международных стандартов качества на предприятии требует длительной подготовки, изучения материалов и выбора определенной модели стандартизации, исходя из конкретной сферы деятельности предприятия. Существует пять стандартов ИСО из серии 9000:

• ИСО 9000 «Общее руководство качеством и стандарты по обеспечению качества. Руководящие указания по выбору и применению»;

• ИСО 9001 «Системы качества. Модель для обеспечения качества при проектировании и/или разработке, монтаже и обслуживании»;

• ИСО 9002 «Системы качества. Модель для обеспечения качества при производстве и монтаже»;

• ИСО 9003 «Системы качества. Модель для обеспечения качества при окончательном контроле и испытаниях»;

• ИСО 9004 «Общее руководство качеством и элементы системы качества. Руководящие указания».

Выпуск стандартов ИСО 9000 преследовал следующие цели.

1. Выстраивание доверительных отношений между поставщиками и потребителями при заключении договоров и контрактов на международном уровне.

2. Достижение признания сертификатов качества, выпускаемых разными организациями по всему миру ввиду их стандартизации и унификации на основании стандартов качества ИСО.

3. Оказание помощи и методологического содействия организациям различного масштаба и сферы деятельности в создании эффективно функционирующей системы управления качеством.

Определение в выборе модели управления качеством на предприятии должно осуществляться на основе методических рекомендаций Международной организации по стандартизации, которые собраны в стандарт ИСО 9000. Критериями, определяющими выбор компании в пользу того или иного направления менеджмента качества, могут быть трудоемкость производственных процессов, организационная и производственная структуры предприятия, технологические аспекты производства продукции, специфика готовой продукции и многое другое.

Своеобразным методическим пособием для организации менеджмента качества на предприятии является стандарт ИСО 9004. Данный стандарт содержит основные рекомендации по построению структуры менеджмента качества, характеристику основного функционала системы, особые требования к организационной структуре предприятия, содержание информации, применяемой в части системы управления качеством. В стандарте также рассматриваются основные экономические аспекты понятия качества продукции, виды расходов и статей затрат на совершенствование и контроль качества выпускаемой продукции, методы и способы контроллинга и внутренних проверок для выяснения степени готовности подразделений и компании в целом к выпуску товара, отвечающему стандартам качества и ожиданиям потенциального потребителя. Стандарт ИСО 9001 применим только в части внутреннего контроля за производством продукции на

предприятии и недопустимо применять в целях сертификации или для заключения контрактов с поставщиками.

Для применения международных стандартов с целью сертификации готовой продукции существует три стандарта из серии ИСО 9000 – ИСО 9001, ИСО 9002 и ИСО 9003.

Наиболее емким, за счет чего наиболее популярным среди предприятий, является ИСО 9001. Он охватывает все сферы жизнедеятельности компании, описывая весь процесс обеспечения качеством продукции от ее проектировки до готового к сбыту продукта. Важно, что стандарт ИСО 9001 не несет в себе информации о маркетинговой стратегии предприятия, а скорее является базовой моделью системы, предназначенной для обеспечения качества при проектировании продукта, его производстве и дальнейшей эксплуатации потребителем.

Стандарт ИСО 9002 учитывает и описывает в себе исключительно процесс производства и испытания выпускаемой продукции.

Стандарт ИСО 9003 распространяется только на испытание уже готовой продукции.

Таким образом, ИСО 9001 считается более емким, поскольку он включает в себя информацию стандартов ИСО 9002 и ИСО 9003. Важно понимать, что стандарты ИСО 9000 подразумевают в себе взаимное действие со всеми видами деятельности предприятия и контроль качества продукции на всех этапах от проекта товара до его эксплуатации конечным потребителем [2].

Одним из самых главных условий успешного выстраивания процесса менеджмента качества понимание руководства необходимости постоянного участия и вовлеченности в процессы, протекающие в компании. При внедрении стандартов управления качеством перед руководством встает вопрос каким образом начать этот процесс? Существует два пути – обучение сотрудников стандартам и постановка задачи внедрения и конроллинга процесса менеджмента качества, или нанять сторонних специалистов или компаний, которые свою профессиональную деятельность с стандартизацией производственных процессов на предприятии.

И тот, и другой способы имеют право на жизнь, каждый руководитель определяет для организации самостоятельно что из них лучше. Плюсы переквалификации и обучения специалистов

предприятия в том, что специалисты уж вовлечены в производственный процесс и знают все недостатки и достоинства существующей в компании системы, с другой стороны, нанятые сторонние компании не всегда в состоянии произвести такую оценку, поскольку у них нет возможности достаточно долго изучать процессы, протекающие на предприятии, они пользуются стандартными методами, сложившимися на рынке. Такие подходы подходят не всем компаниям, поскольку производство и продукция может быть достаточно специфичными и стандартные способы внедрения менеджмента качества могут не подойти компании.

Методологически следует начать с подготовки положения общего руководства по качеству, это способ построения систему сверху. Разработка такого положения должна быть неразрывно связана с стандартом ИСО 9001, то есть каждая глава и пункт этого документа не должны противоречить стандарту. Исходя из самого процесса подготовки положения руководства по качеству, будут определены процедуры и документы, которые необходимы на следующем этапе внедрения менеджмента качества.

Следующим этапом внедрения системы управления качеством является проведение внутренних проверок. В этом процессе специалистами выявляются «узкие» места, проблемы взаимодействий подразделений, недостаточной документированности производственных и иных процессов. При внедрении системы управления качества необходима по крайней мере одна полная внутренняя проверка по всем подразделениям. Методы проверки, подготовка отчетности, графики проверок и иная документация должна быть строго регламентирована стандартами ИСО 9001 и соответствовать им. Пожалуй, этот пункт стандарта, является наиболее трудно исполнимым на практике, поскольку выявленные проблемы на компании необходимо устранять, в том числе признавать управленческие ошибки, которые неизбежны ввиду человеческого фактора. [4]

При внедрении системы управления качеством в соответствии с международными стандартами существуют следующие проблемы:

• недостаточная регламентированность процессов управления предприятия и процессов производства продукции, или же несоответствие регламентов стандартам ИСО 9000;

• недостаточно регламентированные процедуры, протекающие на предприятии (к примеру, есть определение процедуры, но нет информации о самом процессе проведения);

• руководство по качеству не соответствует требованиям стандартам ИСО 9000 и не имеет никаких ссылок на какие-либо стандарты и документы;

• система качества не охватывает всех необходимых для документального оформления и практической реализации требований модели ИСО 9000 [3].

Эти проблемы могут быть предупреждены за счет разработки механизмов материального и морального поощрения сотрудников, активно проявляющих себя в работе по созданию системы качества. Перед началом разработки системы качества и в ходе ее внедрения необходимо убеждать всех сотрудников в ее преимуществах, а при создании системы качества демонстрировать успехи и положительные результаты.

Список использованных источников:

1. Голубкова Илонна Валерьевна Организация менеджмента качества на промышленном предприятии // Алтайский вестник Финуниверситета. 2017. №2. URL:https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-menedzhmenta-kachestva-na-promyshlennom-predpriyatii (дата обращения: 15.11.2020).

2. Голубенко О.А., Славогородский В.Ю., Иванова В.А. Сертификация системы ХАССП и системы менеджмента безопасности пищевой продукции. Основные отличия // Символ науки. 2017. №4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sertifikatsiya-sistemy-hassp-i-sistemy-menedzhmenta-bezopasnosti-pischevoy-produktsii-osnovnye-otlichiya (дата обращения: 10.11.2020).

3. Кармышев Ю.А., Луговских Н.И. Инновационный менеджмент: учебное пособие // Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2015.

4. Кораблёва Г.В. Проблемы автоматизации систем менеджмента качества российских предприятий и некоторые подходы к их решению // Прикладная информатика. 2016. №1 (61). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-avtomatizatsii-sistem-menedzhmenta-kachestva-rossiyskih-predpriyatiy-i-nekotorye-podhody-k-ih-resheniyu (дата обращения: 05.11.2020).

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Материалы
Международной научно-практической конференции
25 ноября 2020 г.

Ответственные редакторы:

Бурмистрова Алевтина Анатольевна
Саяпин Алексей Викторович
Родионова Наталия Константиновна

Статьи печатаются в авторской редакции

Подписано в печать 16.12.2020 г. Формат 60×84/16.
Усл. печ. л. 34,87 Тираж 300 экз. Заказ 28482.

Издательский дом «Державинский»
392008, г. Тамбов, ул. Советская, 190г
Отпечатано в типографии Издательского дома «Державинский»
392008, г. Тамбов, ул. Советская, 190г