

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



21 2021
ЧАСТЬ VII

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 21 (363) / 2021

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, доктор педагогических наук (Узбекистан)
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Буриев Хасан Чутбаевич, доктор биологических наук, профессор (Узбекистан)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображен *Лев Семенович Понтрягин* (1908–1988), советский математик.

Лев Семенович внес значительный вклад в алгебраическую и дифференциальную топологию, теорию колебаний, вариационное исчисление, теорию управления. В теории управления Понтрягин — создатель математической теории оптимальных процессов, в основе которой лежит так называемый принцип максимума Понтрягина; имеет фундаментальные результаты по дифференциальным играм. Работы школы Понтрягина оказали большое влияние на развитие теории управления и вариационного исчисления во всем мире.

Понтрягин родился в Москве, в семье служащего; отец — счетовод, мать — портниха. Биография Льва Семеновича является живым примером вдохновенного труда, нестигаемой воли, железного упорства и могущества человека.

В одной из статей академик Игорь Ростиславович Шафаревич пишет: «Громадную роль в жизни Понтрягина сыграла, конечно, трагедия, пережитая им в возрасте 13 лет: он пытался починить примус, тот взорвался, и в результате ожогов и неудачного лечения Понтрягин полностью ослеп. И наиболее характерно для Понтрягина то, как он нечеловеческим напряжением воли преодолел эту трагедию. Он просто отказался ее признать. Он никогда не пользовался никакой техникой, предназначенной для слепых. Всегда пытался ходить сам, без сопровождения других. В результате у него обычно на лице всегда были ссадины и царапины. Он научился кататься на коньках, на лыжах, плавал на байдарке. Представьте себе, каково было учиться студенту, который не мог записывать лекций! Он как-то сказал: «Я потерял сон в 20 лет. Я запоминал все лекции, которые за день прослушал в университете, а всю ночь курил и восстанавливал их в памяти». Или каково ему было хотя бы ежедневно добираться до университета. Понтрягин пишет: «Сама поездка в трамвае была мучительна... Были случаи, когда кондуктор внезапно объявлял: «Прошу граждан покинуть вагон, трамвай дальше не идет». Это для меня означало необходимость поисков другого трамвая в совершенно неизвестном для меня месте, что я сделать один не мог. Приходилось кого-нибудь просить о помощи». Пожалуй, самое трудное, что Понтрягин сделал, — это преодолел чувство ущербности, недостаточности, которое могло бы возникнуть в результате его несчастья. Он никогда не производил впечатления несчастного, страдальца. Наоборот, жизнь его была предельно напряженной, полной борьбы и побед».

Беда усугубилась тем, что вся эта история с примусом произошла на глазах отца Левы. Его здоровье не справилось с этим кошмаром — вскоре он скончался. И сын при поддержке матери принялся обживать новый мир незрячего человека.

Лева продолжал ходить в обычную школу. Но настоящая работа была дома — освоение математических премудростей (он сам выбрал эту науку). Мать прочитывала сыну приблизительно по сотне страниц в день. Тех самых страниц с формулами. Обнаружилось, что лучшие математические книги написаны на немецком, и Татьяна Андреевна с нуля выучила немецкий. Лева его более или менее знал еще по школьным занятиям. В результате он окончил школу с золотой медалью и поступил в Московский университет на физико-математический факультет, затем благополучно получил диплом и пошел в аспирантуру к знаменитому Павлу Сергеевичу Александрову.

Лев Семенович из принципа не пользовался тяжелыми томами, написанными шрифтом Брайля. Очень любил танцы. Еще студентом как-то поразил аудиторию. Прервал лекцию профессора Бухгольца громкой фразой: «Профессор, вы ошиблись в чертеже». Он слушал стук мела о доску, и в какой-то момент обнаружил несоответствие реальных звуков и тех, что раздавались у него в голове.

Однако даже родная мать, та самая, благодаря которой Лев Семенович и состоялся как ученый, с годами стала создавать проблемы. Взрослому ученому хотелось завести семью. Она же всеми правдами и неправдами отгоняла от сына потенциальных невест. В результате оба брака (первую невесту подобрала лично Татьяна Андреевна, вторую Лев Семенович нашел сам) вышли несчастливыми, давали больше нервоотрепки и проблем, чем счастья и отдохновения.

В семидесятые Лев Семенович сделался «общественником». Писал в журнале «Коммунист» о неудачном реформировании преподавания математики в школе. Академик лучше многих понимал, что математика и без того сложна, чтобы усложнять ее сверх меры, да еще и школьникам. К нему прислушались. Учебники переписали. Он также выступал против поворота сибирских рек (была такая сумасшедшая идея). Исключительно с позиций математики он доказал необоснованность расчетов. И тут к нему тоже прислушались.

К концу жизни у математика начались проблемы со здоровьем. По настоянию своей второй жены Лев Семенович сделался вегетарианцем, почти полностью перешел на сыроедение, и проблемы отступили. Но вечной жизни не бывает, и академик Понтрягин скончался. Его похоронили на Новодевичьем кладбище. В честь него назвали астероид и улицу в Москве, а также установили два бюста. Один из этих бюстов находится в Российской государственной библиотеке для слепых.

*Екатерина Осянина,
ответственный редактор*

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Азаров В. Ю.

Использование метода картирования потока создания ценности в проектном менеджменте. Опыт и перспективы457

Алиев Р. Р., Маринин А. А., Зосько М. В., Евсеев В. А.

Обеспечение экономической безопасности малого бизнеса 459

Арнаут В. С.

Опыт стран Латинской Америки в реализации проектов транспортной инфраструктуры на основе государственно-частного партнерства 462

Ахриева Д. З.

Векторы повышения эффективности корпоративной социальной ответственности ПАО ЛУКОЙЛ 464

Борзов А. В.

Франчайзинг как особый вид предпринимательской деятельности 467

Гричанова К. И.

Анализ поведения потребителя при покупке товаров повседневного спроса сетевого ретейла 469

Гурьева Е. Н.

Нормативно-правовые аспекты регулирования мотивации труда472

Давыдов Д. А.

Моделирование системы автоматизированного анализа спроса продукции косметического сектора473

Dzhumadurdyev D. D.

Compliance of the Almaty Agreement on transboundary water cooperation with the International Water Law principles..... 478

Евдокимова Д. Ю.

Перекрестное субсидирование в электроэнергетике Российской Федерации.. 482

Евсеев В. А., Маринин А. А., Зосько М. В., Жидов А. О.

Обеспечение экономической безопасности договорной деятельности предприятия в современных условиях 484

Жидов А. О., Маринин А. А., Зосько М. В., Евсеев В. А.

Экономическая безопасность предприятия строительной отрасли 486

Загораева Р. Р., Васин С. Г.

Анализ и оценка состояния конкурентной среды с точки зрения российского предпринимательства 488

Иголина О. О., Прущак О. В.

Развитие цифровых технологий в период пандемии COVID-19: новые риски и новые возможности 492

Ильин А. П., Ильина Д. П.

Газификация сельских населенных пунктов Республики Саха (Якутия): проблемы и пути их решения 494

Каранда А. В.

Экономический либерализм, кейнсианский и институциональный подходы в государственной экономической политике современной России497

Колмогоров А. Ф., Аксиненко Е. А., Пасынков Е. В., Докучаев И. Е.

Коррупционные проявления среди молодежи и методы борьбы с ними на примере зарубежных стран 498

Лысенков М. С.

Механизм управления внедрением инноваций в нефтегазовой отрасли 500

Лысова А. М.

Слияния и поглощения: особенности применения цифровых технологий 503

Музакаев А. Д.

Развитие инвестиционного климата в Севастополе 505

Нальгиева М. И.

Характеристика основных экономических показателей Российской Федерации на современном этапе..... 508

Олжабай А. К.

Инновационные методы оплаты и стимулирования труда: зарубежный опыт и внедрение в практике Казахстана 510

Плутова М. И., Анагуричи О. Н. Процедура оценки эффективности внедрения профессиональных стандартов в систему управления персоналом512	Rutkevich Z. Empirical analysis of the Belarussian innovative entrepreneurship system521
Плутова М. И., Анагуричи О. Н. Внедрение профессиональных стандартов в систему управления персоналом 516	Скобелкина Д. С. Современное состояние и проблемы развития рынка аудиторских услуг в РФ 526
Пояркова А. С. Анализ применения личностных опросников для оценки soft skills кандидатов при приеме на работу в российских компаниях 519	Шибина В. А., Титова О. В. Эволюция научных подходов к моделированию потребления 529
	Шульгин А. Н. Эффективное управление инвестициями в буровой компании 533

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Использование метода картирования потока создания ценности в проектном менеджменте. Опыт и перспективы

Азаров Владимир Юрьевич, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье анализируется опыт и потенциал использования метода картирования потока создания ценности в проектном менеджменте.

Ключевые слова: менеджмент, бережливое производство, проектное управление, VSM.

На данный момент всё большее количество компаний, преимущественно реального сектора экономики, внедряют в свои процессы концепцию бережливого производства [3]. Это обусловлено с одной стороны желанием руководства оптимизировать производственные процессы и тем самым повысить прибыль, с другой стороны нарастающей конкуренцией ввиду бурного развития и постоянного внедрения новых технологий производства и концепций управления.

Бережливое производство, в иностранной литературе называемое *lean production*, — это такая концепция управления предприятием, которая предполагает, что все издержки и потери должны быть минимизированы, за счёт чего будет оптимизировано производство. В данной концепции отчасти используется японская идеология производства Кайдзен, согласно которой предприятие должно совершенствоваться постоянно, за счёт крупных и малых улучшений, предлагаемых, как руководством, так и рядовыми сотрудниками.

В концепции бережливого производства ценности противопоставляются потери и издержки. Поскольку концепция корнями уходит в японское заводское производство, то и определённая часть её терминологии осталась на японском языке. Потери в данном случае называются словом «муда», ударение на первый слог, что в переводе обозначает «пустой мешок». Данное определение описывает всё, что, потребляя производственные ресурсы, не добавляет ценности конечному продукту. Здесь действует лаконичный принцип, заключающийся в том, что все те виды деятельности на предприятии, за которые не стал бы платить конечный потребитель при условии, если бы он о них знал, должны рассматриваться как издержки, от которых следует избавляться. Примеров таких издержек, требующих оптимизации масса, это и неэффективное расходование рабочего времени сотрудников со слишком частыми перерывами, и бракованные детали, и задержка на складе больших

объёмов продукции в виду не грамотно организованной логистики, и старые неэффективные производственные технологии и многое другое. Можно сказать, что предприятие, избавившееся от всех подобных видов деятельности и связанных с ними издержек максимально эффективно с точки зрения потребителя, работает исключительно на создание ценности.

Одним из методов бережливого производства является VSM (англ. Value Stream Mapping — Картирование Потока Создания Ценности). Картирование потока создания ценности — процесс создания схемы, изображающей каждый этап материального и информационного потока, необходимых для того, чтобы выполнить заказ потребителя [1]. Карта потока создания ценности обычно состоит из временной шкалы, обозначаемой в самом низу схемы, где учитывается, сколько времени тратится на процессы, информационного потока, показывающего передающуюся по ходу производственного потока информацию, обозначаемого вверху схемы, и основного потока, на котором схематично изображены производственные процессы. На рис. 1 представлен пример карты потока создания ценности.

Когда менеджер с привлечением сотрудников создаёт карту потока создания ценности, все, кто принимает участие в упомянутых в ней процессах, могут ясно увидеть те места, этапы, в которых есть проблемы — под проблемами здесь понимаются и временные задержки, и лишние действия, из-за которых процессы не добавляют ценности конечному продукту. Уже на основании этой карты будет проведён детальный анализ, после которого будет составлена карта желаемого или будущего состояния.

Согласно ГОСТ Р 57524 — 2017 поток — это совокупность элементарных действий, которые управляются как целое, характеризуемое скоростью перемещения основной характеристики объекта, а поток создания ценности — это все действия, как создающие, так и не создающие ценность, которые позволяют продукции пройти все про-

цессы от разработки концепции до запуска в производство и от принятия заказа до доставки потребителю [2]. Под картированием в русском определении метода VSM понимается непосредственно составление карты текущего или бу-

дущего состояния с нанесением на неё процессов, времени, информационного потока и прочих необходимых обозначений. Карта нынешнего или текущего состояния лежит в основе карты желаемого или будущего состояния [4].

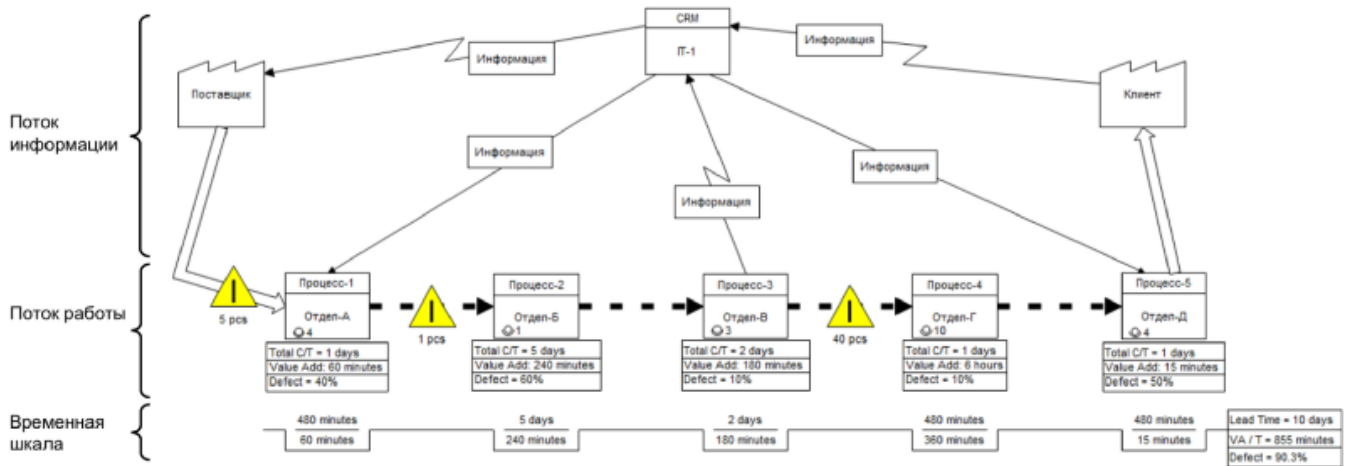


Рис. 1. Карта потока создания ценности

Несмотря на то, что метод VSM используется преимущественно при производстве товаров, ряд зарубежных исследователей делает выводы о том, что в нём также присутствует потенциал для использования в проектном менеджменте.

На данный момент уже можно говорить о том, что концепция бережливого производства может быть использована в проектном менеджменте и приводить к увеличению эффективности управления проектами [5]. Одной из предпосылок для использования метода VSM в проектном менеджменте стал тот факт, что зачастую предприятия, использующие данный метод, могут сами решать, как именно им использовать карту потока создания ценности, приспосабливать особенности метода под свои конкретные нужды, изменять саму структуру карты [8].

Так, положительный опыт использования метода VSM в проектном менеджменте отмечает Насир Н. в своем отчёте о применении данного метода при управлении в SCRUM-проекте, где он указывает, что определённые издержки были обнаружены с помощью VSM, даже несмотря на то, что команда придерживалась правил SCRUM [9]. На основании карты потока создания ценности, с помощью которой были обнаружены издержки, им удалось создать карту желаемого состояния, в которой ценность потока была максимизирована.

Также потенциал использования VSM в проектном менеджменте отмечал К. Гарсия, где он подробно описывает то, как приспособленный изначально к производству товаров метод можно использовать для управления проектом [7]. Основная идея заключается в том, что менеджер не имеет никакого продукта, которому по ходу потока прибавляется ценность. Вместо этого продукта выступает информация. То есть, во время управления проектом вся

команда сосредотачивается на том, чтобы информация, формируемая от одного процесса к другому, была максимально ценна, что обеспечивало бы эффективный контроль за ходом проекта.

Также VSM может быть успешно применён для контроля поставок и распределения материалов в проекте [6]. В своём кейсе авторы показывают, что использование методологии, построенной на основе анализа карты потока создания ценности не снизило значительно финансовых затрат, однако позволило сильно снизить общее время проекта.

Цель составления карты потока создания ценности — выявить возможные проблемы, которые приводят к задержкам проекта и препятствиям для потока. Задача команды проекта — отреагировать на эти проблемы и определить действия по их решению до того, как поставка результатов проекта окажется под угрозой. Когда вышеупомянутые изменения будут внедрены в способ управления проектами, они станут одновременно важным инструментом планирования и ключевым показателем эффективности.

В виду того, что концепция бережливого производства пришла в отечественный реальный сектор экономики с запада, многие её методы и принципы на российских предприятиях ещё не стали столь популярными, как в США или Японии. Многие предприятия ещё только открывают для себя бережливое производство, внедряют новые способы управления производственными процессами. Для повышения конкурентоспособности на фоне западных производителей российским предприятиям стоит усилить темпы внедрения данной концепции. Вместе с тем, появившаяся также за рубежом идея использования бережливого производства, а в частности метода VSM, в проектном менеджменте гово-

рит о том, что и в управлении проектами отечественным предприятиям следует перенимать подобный опыт для того, чтобы повысить эффективность управления своими проектами и, как следствие, свою конкурентоспособность.

Литература:

1. ГОСТ Р 56020–2014 Бережливое производство. Основные положения и словарь.
2. ГОСТ Р 57524–2017 Бережливое производство. Поток создания ценности.
3. Зинченко С. П. «Внедрение концепции производственных систем в России: типичные препятствия и вызовы» — Альманах «Управление производством» № 1, март 2013.
4. Ротер М., Шук Дж. Учитесь видеть бизнес-процессы. Практика построения карт потоков создания ценности. // Пер. с англ. Г. Муравьева. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2018, 132 с.
5. Aziz, B. (2012). Improving Project Management with Lean Thinking? (Dissertation). Retrieved from <http://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:liu:diva-75208>
6. Bevilacqua, Maurizio & Ciarapica, Filippo & Giacchetta, G.. (2008). Value Stream Mapping in Project Management: A Case Study. *Project Management Journal*. 39. 110–124. 10.1002/pmj. 20069.
7. Garcia C. S. (2018) Value Stream Analysis and Mapping for Project Management — [Электронный ресурс] www.apppm.man.dtu.dk — Режим доступа: <http://ceur-ws.org/Vol-2273/QuASoQ-06.pdf>
8. Morgen, J. M., & Liker, J. K. (2006). *The Toyota Product Development System*. New York: Productivity Press
9. Nasir R, Minhas M. N. (2018) Implementing Value Stream Mapping in a Scrum-based project — An Experience Report — [Электронный ресурс] [www.ceur-ws.org](http://ceur-ws.org/Vol-2273/QuASoQ-06.pdf) — Режим доступа: <http://ceur-ws.org/Vol-2273/QuASoQ-06.pdf>

Обеспечение экономической безопасности малого бизнеса

Алиев Ровен Ровшанович, студент;

Маринин Александр Алексеевич, студент;

Зосько Максим Викторович, студент;

Евсеев Владислав Александрович, студент

МИРЭА — Российский технологический университет (г. Москва)

В настоящее время для предотвращения различных угроз национальной экономики важную роль играет состояние обеспечения малого и среднего бизнеса. В то же время необходимо понимать, что такие предприятия имеют более высокую степень подверженности внешним и внутренним угрозам, именно по этой причине тема научной статьи является актуальной, ведь от их состояния защищенности зависят не только малый и средний сектор предпринимательства, но и общее экономическое развитие государства [1, с. 233].

Экономическая безопасность в современном деловом мире становится все более важной и многоцелевой составляющей административного управления. Понятие «угроза безопасности» с каждым днем становится более изменчивым: в список угроз постоянно включаются новые элементы, а старые теряют свою актуальность.

Экономическая безопасность любого предприятия — это состояние, когда оно защищено от негативного воздействия как внешних, так и внутренних угроз, факторов, дестабилизирующих деятельность компании.

Непредсказуемость хозяйственной деятельности и отсутствие реакции со стороны руководства компании на воздействие внутренних и внешних угроз могут привести к не-

желательным последствиям и даже к банкротству, что очень актуально для предприятий малого бизнеса.

Такие обстоятельства требуют от субъектов управления предприятия построения комплексной системы обеспечения экономической безопасности. Она должна быть построена таким образом, чтобы можно было быстро и экономически эффективно нейтрализовать возникающие угрозы, а также поддерживать устойчивое и эффективное развитие [1, с. 234]. Только комплексный учет внешних и внутренних угроз позволит провести полноценный анализ и разработать превентивную систему мероприятий по повышению уровня экономической безопасности.

Одной из внутренних угроз являются непрофессиональные действия со стороны высшего руководства компании, которое не может полноценно выявить, а также оценить причину возникновения угроз, иными словами, у таких собственников бизнеса не хватает управленческого опыта и знаний в этой сфере.

Таким образом, можно в общих чертах описать сущность экономической безопасности предприятия, как высокий уровень продуктивного использования всех материальных и нематериальных ресурсов предприятия

для профилактики и предупреждения внешних и внутренних экономических угроз. Ресурсы должны помочь созданию таких условий функционирования предприятия, при которых оно будет получать прибыль в последующие промежутки времени работы.

Определение факторов, влияющих на экономическую безопасность предприятия, принятие превентивных мер и определение путей укрепления безопасности являются важными задачами в современных экономических условиях. Однако, кроме того, особое внимание следует уделить осуществлению непрерывного анализа и мониторинга состояния предприятия, повышению эффективности бизнес-процессов и общей конкурентоспособности предприятия.

В ходе оценки основных функциональных составляющих экономической безопасности организации важно определить [4, с. 67]:

- какие факторы оказывают существенное влияние на состояние функциональных составляющих;
- выделить основные процессы, влияющие на обеспечение функциональных составляющих экономической безопасности организации;
- изучить экономические индикаторы, которые отражают уровень обеспечения функциональных составляющих экономической безопасности организации.

Для обеспечения полной экономической безопасности организации используют всю совокупность внутрифирменных ресурсов, которые можно охарактеризовать как факторы бизнеса, которые используются владельцами и управленцами организации для выполнения основных целей деятельности организации. Под экономической безопасностью на предприятии в основном принято понимать информационную безопасность систем бухгалтерского учета, технических разработок и производства.

Авторы считают, что экономическую безопасность компании нельзя отождествлять с информационной, тем более смещать акценты на технические аспекты. Важно соблюдать пропорциональность компонентов системы экономической безопасности, тем самым, обеспечивая её гармоничное функционирование и надежную защиту всего производственного комплекса.

Каждая из возможных угроз, напрямую влияющая на состояние защищенности предприятия, влечет за собой материальный, моральный и финансовый ущерб. Проводимые мероприятия и меры по снижению и профилактике выявленной угрозы помогут уменьшить её величину до минимального уровня.

В целом обеспечение экономической безопасности малого предприятия требует комплексного подхода к преодолению угроз по восьми функциональным составляющим: финансовая, интеллектуальная, кадровая, технологическая, правовая, силовая, информационная и экологическая. Для наглядности данные пропорционального соотношения внутренних и внешних угроз представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Соотношение внешних и внутренних угроз экономической безопасности организации [3, с. 58]

Согласно анализу рисунка 1 самые большие потери предприятия образуются вследствие внутренних угроз (82%) и лишь потом за счет внешних (17%). Основные стратегические направления при нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия представлены в таблице 1.

Система экономической безопасности предприятия требует постоянного обновления и пересмотра мероприятий, способствующих её эффективной работе.

Для эффективного внедрения мер по экономической безопасности на предприятиях должна быть служба безопасности, которая должна осуществлять одновременно контрольные и координирующие функции с целью обеспечения экономической безопасности.

Важной целью мониторинга экономической безопасности предприятия в условиях экономического кризиса, присутствующего в экономике России, является оперативная диагностика его состояния по системе показателей — индикаторов производства [18, с. 36]:

- динамика производства;
- уровень рентабельности;
- уровень загрузки производственных мощностей;
- темп обновления основных средств;
- объем прибыли;
- уровень брака продукции;
- уровень её конкурентоспособности;
- уровень платежеспособности;
- объем резервных фондов.

Самая высокая степень экономической безопасности возможна лишь тогда, когда с помощью системы мониторинга отслеживаются числовые значения показателей финансовых коэффициентов в пределах допустимых границ.

Также оценка экономической безопасности организации может осуществляться на основании научных подходов и разработанных методик. На практике выделяют четыре уровня экономической безопасности:

1. Высокий уровень. Его характеризует высокий уровень финансовой устойчивости и возможность направления финансовых потоков на научно-исследовательскую и инвестиционную деятельность. Организации, обладаю-

щие таким уровнем экономической безопасности, практически не зависят от внешних займов, высоколиквидны и платежеспособны [2, с. 25].

2. Средний уровень. Для него характерны небольшие финансовые проблемы, а именно: краткосрочные проблемы с ликвидностью и платежеспособностью с их разрешением в течение 3–6 месяцев. Этот уровень охарактеризован небольшими сложностями с возвратом дебиторской задолженности.

3. Низкий уровень. Для него характерна потеря финансовой устойчивости, зависимость от внешних займов, приобретение долгосрочных активов за счет привлеченных средств, проблемы с оплатой труда персонала, оплатой поставщикам и контрагентам, высокий износ основных фондов [11, с. 26].

4. Кризисный уровень. Для него характерно полное отсутствие финансовой устойчивости.

Таблица 1. Основные стратегические направления при нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия [3, с. 59]

№	Краткое содержание направления	№	Краткое содержание направления
1	регулярный контроль со своевременным выявлением внутренних и внешних угроз	6	техническая защита информации и компьютерной сети организации
2	прогнозирование, планирование и дальнейшая разработка, внедрение системы решений по обеспечению полной экономической безопасности	7	исключение преднамеренных методов и форм воздействия на информацию
3	расчет количественных и качественных значений показателей финансовой безопасности организации, определение потенциальности угроз и рисков в информационном поле организации	8	сохранение порядка и закрытого режима доступа к документам организации, исключение вероятности небрежного обращения с ними
4	контроль за доступом к информации, которая составляет коммерческую тайну организации	9	организация и функционирование системы санкций и стимулов в процессе оплаты труда за принятие плодотворных управленческих решений или негативные их последствия для экономической безопасности организации
5	проведение профилактических мероприятий и своевременное выявление процессов исчезновения информации по различным каналам (в том числе, техническим) при её использовании	10	обеспечение физической охраны руководства и сотрудников предприятия

В результате опыта преодоления кризисных ситуаций, начиная с 1998 года и заканчивая 2021 годом, в Российской практике появились свои собственные методики, авторами которых являются: О. П. Зайцева, В. В. Ковалев и О. Н. Волков, В. А. Пареная и И. В. Долгалева. В результате деятельности таких ученых и практиков появились новые методики оценки финансового состояния, основанных на расчете ко-

эффициентов с расширенной градацией уровней экономической безопасности.

Таким образом, малый бизнес сам по себе является движущей силой развития и существования конкуренции на соответствующих рынках. Поэтому, организация защищенности такого вида бизнеса является приоритетной проблемой для его руководства.

Литература:

1. Мелехина, В. С. Экономическая безопасность как важнейший элемент системы управления предприятием / В. С. Мелехина // Молодой ученый. — 2019. — № 20 (258). — С. 233–235.
2. Сергеева, И. А. Комплексная система обеспечения экономической безопасности предприятия: учеб. пособие / И. А. Сергеева, А. Ю. Сергеев. — Пенза: Изд-во ПГУ, 2017. — 124 с.
3. Тарасова, Н. В. Экономическая безопасность предприятий малого и среднего бизнеса / Н. В. Тарасова, В. М. Попова // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. — 2020. — № 5. — С. 58–63.
4. Усольцева, И. В. К вопросу об обеспечении экономической безопасности организации / И. В. Усольцева, Е. С. Агаркова // Молодой ученый. — 2017. — № 37 (171). — С. 67–69.

Опыт стран Латинской Америки в реализации проектов транспортной инфраструктуры на основе государственно-частного партнерства

Арнаут Валерия Сергеевна, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный экономический университет (г. Санкт-Петербург)

В данной статье анализируется латиноамериканский опыт государственно-частного партнерства на примере реализации крупных проектов транспортной инфраструктуры.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, ГЧП, Латинская Америка, опыт, проекты транспортной инфраструктуры, частный инвестор.

Успешное взаимодействие бизнеса и государства помогает реализовать крупные социально значимые инфраструктурные проекты, открывая большие возможности как для региона или страны в целом, так и для инвестора. Заинтересованность со стороны государства объясняется необходимостью сокращения бюджетных расходов за счет привлечения частного инвестирования в проект, снижения рисков реализации, которое обеспечивает законодательная база страны, а также применения тарифного регулирования. В свою очередь частный инвестор, нацеленный на введение стабильного и долгосрочного сотрудничества, получит гарантии окупаемости вложенных инвестиций в случае изменения макроэкономической ситуации или законодательных норм, напрямую затрагивающих проект. Именно поэтому данный вид партнерства является привлекательным и взаимовыгодным для участвующих сторон. Ввиду популярности механизм ГЧП получил широкое распространение по всему миру с определенными отличиями в организации этого взаимодействия.

Анализ уникального опыта стран Латинской Америки по реализации проектов государственно-частного партнерства представляет особый интерес, как длительный динамически развивающийся процесс, что обуславливает актуальность данного исследования.

В период с 1990-х годов в латиноамериканском регионе произошли существенные изменения, в результате которых сформировались институциональные структуры взаимодействия частного сектора экономики и государства и улучшился деловой (инвестиционный) климат вследствие чего государственно-частное партнерство начало активно развиваться.

Лидирующие позиции по объему реализации проектов транспортной инфраструктуры и развития механизма ГЧП в Латинской Америке занимают Бразилия, Колумбия, Мексика, Перу, Уругвай, Чили. При этом большая часть проектов этой отрасли воплощается в форме концессионного соглашения.

Среди стран региона Бразилия выделяется самой высокой степенью развития ГЧП, так в период 1990–2019 гг. было реализовано более 950 проектов с объемом инвестиций 361 млрд долл. США [1].

Колумбия за указанный период реализовала 163 проекта ГЧП с общим объемом инвестиций в 335 млрд долл. США [1]. Самым амбициозным транспортным проектом

является программа платных дорог четвертого поколения (4G), которая стимулирует привлечение частного капитала [4]. Помимо этого, были созданы два независимых института, ориентированные на развитие национальной инфраструктуры: *Financiera de Desarrollo Nacional (FDN)* и *Agencia Nacional de Infraestructura (ANI)* [2]. В результате, программа 4G привела к реализации 32 проектов с суммарными инвестициями в размере 18 млрд долл., до 2025 года ANI планирует инвестировать в транспортный сектор 33,9 млрд долл. США [3, с. 39].

Мексика имеет поистине длинный путь развития ГЧП, начавшийся с 18 века. В 2020 году Мексика представила новую национальную инфраструктурную программу. Предполагается, что частный бизнес инвестирует 13,9 млрд долл. США в 39 проектов [6]. Среди которых 28 автомагистралей, 2 морских порта, 2 железные дороги.

В Чили за период 1990–2019 было реализовано 197 проектов на сумму 69,4 млрд долл. США [5]. В рамках данных ГЧП-проектов построено 16 аэропортов, 12 морских портов и 35 автомагистралей, при этом порядка 80% проектов были присуждены таким ведущим национальным компаниям, как *Telefonica S. A.*, *SUEZ*, *Almendra SA*. Портфель концессий Чили на 2020–2024 г. составляет 12,8 млрд USD, что является крупнейшим в ее истории [7]. Предлагаемые государством инфраструктурные проекты включают, среди прочего, автомагистрали и аэропорты.

Крупнейшим инфраструктурным проектом, объединяющим Бразилию, Парагвай, Боливию, Аргентину, Чили, Перу признан *Vi-Oceanic Corridor*.

Автомобильная магистраль соединит побережья Тихого и Атлантического океанов в единую транспортную сеть, став альтернативой морскому пути и существенно сократит время доставки грузов с общей протяженностью в 3 тыс. км [8].

Проекты государственно-частного партнерства стран Латинской Америки в сфере транспортной инфраструктуры, находящиеся на стадии реализации представлены в таблице 1. Многие из них связаны с дорожным строительством, поскольку автомобильный транспорт является главным в регионе, также в последние годы начинает активно развиваться метрополитен ввиду увеличения подвижности населения. Проекты, направленные на совершенствования портовой инфраструктуры нацелены на экспортные поставки продукции в страны ЕС, азиатско-тихоокеанского региона, США и др.

Таблица 1. Крупные реализуемые транспортные ГЧП-проекты

Проект	Страна	Срок реализации	Ориентировочная стоимость (млрд долл США)
Трансконтинентальная автомагистраль Vi-Oceanic Corridor	Бразилия, Парагвай, Боливия, Аргентина, Чили, Перу	до 2022 г.	нет данных
Линия метро Сантьяго 7	Чили (г. Сантьяго)	2017–2025 гг.	2,9
Шоссе Веспучио Ориенте	Чили (г. Сантьяго)	2017–2022 гг.	1,1
Шоссе Costanera Central	Чили (г. Сантьяго)	2017–2024 гг.	1,2
Туннель Перевал Агуа Негра	Аргентина, Чили	2018–2025 гг.	1,5
Богота Метро	Колумбия	2020–2028 гг.	3,7

Не для всех стран данного региона характерен высокий уровень такого развития, как в рассматриваемых лидирующих странах, поэтому с целью выравнивания экономического развития стран Латинской Америки был создан Инфраструктурный фонд Тихоокеанского альянса (Мексика, Чили, Перу, Колумбия) при участии Межамериканского банка развития (IDB) и банка развития Латинской Америки (CAF) [9]. Среди приоритетных направлений в том числе присутствует и транспортная инфраструктура. Инновацией является использование прибыли от завершённых проектов в создании новых ГЧП-проектов. В соответствии с планом развития данного фонда ожидается, что к 2022 году будет завершено 199 проектов на общую сумму инвестиций 86 млрд долл. США [9].

В 2020 году пандемия COVID-19 оказала беспрецедентное по своей силе влияние на мировую экономику, вызвав кризис, с которым столкнулись инвесторы ГЧП-проектов в том числе. Ввиду этого, некоторые проекты транспортной инфраструктуры были отложены или отменены вовсе до улучшения макроэкономической ситуации в стране.

Подводя итог, ГЧП — уникальная система взаимодействия государства и частных компаний, основанная

на четком распределении функций, рисков, финансовых расходов, и ответственности сторон в условиях ограниченности ресурсов. Исследование опыта развивающихся стран Латинской Америки таких как, Бразилия, Колумбия, Мексика, Чили в реализации ГЧП-проектов показало, что данный формат успешно применяется в создании транспортной инфраструктуры, включая строительство автомобильных и железнодорожных дорог, морских и речных портов и сопутствующей инфраструктуры, аэропортов. Однако, латиноамериканский регион находится на первом этапе развития рынка ГЧП. Стоит отметить, что в период 1990–2019 гг. наиболее интенсивное развитие государственно-частного партнерства обусловлено неолиберальными реформами, приватизацией и сокращением государственного вмешательства, а также необходимостью содействия экономическому развитию. Создание в 2018 г. Инфраструктурного фонда Тихоокеанского альянса как наднационального института развития с целью финансирования проектов государственно-частного партнерства открыло дополнительные возможности для реализации транспортных проектов ГЧП в странах Латинской Америки.

Литература:

1. Official website of Public-Private Partnership. — Текст: электронный // PPPKnowledgeLab: [сайт]. — URL: <https://pppknowledgelab.org/countries> (дата обращения: 14.05.2021).
2. A portrait of PPPs in Latin America. — Текст: электронный // WORLDBANK: [сайт]. — URL: <https://blogs.worldbank.org/ppps/portrait-ppps-latin-america> (дата обращения: 14.05.2021).
3. Opportunities for private investment in sustainable infrastructure projects in Latin American Cities, The Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS), 2018. — Текст: электронный //: [сайт]. — URL: <https://www.kas.de/documents/273477/6628511/Opportunities+for+private+investment+in+sustainable+infrastructure+projects+in+Latin+American+Cities.pdf/6a4b0bc3-94bb-0111-0335-f10b9dbf8e3d?version=1.0&t=1563316269595> (дата обращения: 15.05.2021).
4. Colombia — 4th generation toll road program. Infrastructure investment project briefs. Ghannam, Nadine Shamounki. Washington, D. C.: World Bank Group. 2019.. — Текст: электронный //: [сайт]. — URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/570111468186858634/pdf/104848-BRI-ADD-SERIES-PUBLIC-Colombia4GTollRoadProgram.pdf> (дата обращения: 15.05.2021).
5. Vassallo, J. M. (2019). Asociación Público-Privada en América Latina. Afrontando el reto de conectar y mejorar las ciudades. / Vassallo. — Текст: электронный // CAF: [сайт]. — URL: <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1376> (дата обращения: 17.05.2021).
6. В мире: метро в Колумбии, инфраструктурный план Мексики и дорожные концессии на Украине. — Текст: электронный // РОСИИИНА: [сайт]. — URL: <https://rosinfra-awards.ru/press/v-mire-metro-v-kolumbii-infrastruktornyj-plan-meksiki-i-dorozhnye-kontsessii-na-ukraine.html> (дата обращения: 15.05.2021).

7. Инвестиционные возможности в Аргентине, Бразилии и Чили. — Текст: электронный // IQ Decision: [сайт]. — URL: <https://iqdecision.com/investicionnye-vozmozhnosti-v-argentine-brazilii-i-chili/> (дата обращения: 17.05.2021).
8. BI-OCEANIC CORRIDOR. — Текст: электронный // Газпромнефть: [сайт]. — URL: <https://bitum.gazprom-neft.ru/business/cases/Bi-Oceanic/> (дата обращения: 19.05.2021).
9. В Латинской Америке формируется инфраструктурный фонд для финансирования проектов ГЧП. — Текст: электронный // Investinfra: [сайт]. — URL: <https://investinfra.ru/mezhdunarodnaya-praktika/v-latinskoy-amerike-formiruetsya-infrastrukturnyy-fond-dlya-finansirovaniya-proektov-gchp.html> (дата обращения: 17.05.2021).

Векторы повышения эффективности корпоративной социальной ответственности ПАО ЛУКОЙЛ

Ахриева Дейси Зелымхановна, студент магистратуры

Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС» (г. Москва)

Ключевым фактором конкурентоспособности бизнеса является кадровое обеспечение. Именно трудовые ресурсы позволяют отдельным предприятиям получить рыночный успех. Качество управления персоналом в значительной степени зависит от типа и направления кадровой политики. При этом важное место играет социальная составляющая, а именно корпоративная социальная ответственность бизнеса. Стратегия развития бизнеса базируется на трендах управления персоналом, в рамках которой ключевую роль играет именно корпоративная социальная ответственность. Данная подсистема позволяет качественно управлять коммуникативными взаимодействиями предприятия с работниками, поставщиками, местными общинами. Современная кадровая политика предприятия является должна быть динамичной, гибкой и адаптивной к условиям внешней среды и отраслевой специфики деятельности предприятия, особенно в условиях карантинного режима и дистанционной работы персонала. В первую очередь для обеспечения эффективной кадровой политики фирмы по управлению персоналом и комплексной стратегической деятельности предприятия в целом в большинстве зарубежных практик используется концепция социально ориентированного управления, которое делает акценты на использовании инструментария корпоративной социальной ответственности предприятия перед клиентами, собственным персоналом, общественностью и государством в целом.

Данную тематику формирования и реализации корпоративной социальной ответственности фирмы исследовала значительное количество ученых и практиков, в частности Авилова М. Г., Зильберштейн О. Б., Семенюк Д. Д., Юрковский А. В., Шкляр Т. Л., Бикеева М. В, Тульчинский Г. Л., Кричевский Н. А., Гончаров С. Ф., Коротков Э. М., Антонов С. А., Александрова О. Н. и другие. Однако малоиссле-

дованными есть аспекты корпоративной социальной ответственности в условиях непредвиденных ситуаций.

Целью работы является исследование теоретико-методических основ и проведения анализа состояния корпоративной социальной ответственности; а также разработка на основе проведенного анализа рекомендаций по внедрению подходов по развитию корпоративной социальной ответственности в ПАО ЛУКОЙЛ.

Динамические трансформационные процессы в экономике вызывают необходимость разработки и внедрения новых методов и процедур оценки эффективности деятельности компании. И если раньше на первый план выходили исключительно экономические рычаги, то сейчас наряду с экономическими важное место заняли социальные факторы [1].

Под системой корпоративной социальной ответственности (КСО) целесообразно понимать совокупность методов, способов и инструментов коммуникации предприятия в лице его владельцев, руководства или отдельных подразделений (работников) с заинтересованными группами потребителей информационного продукта о деятельности предприятия — контрагентами, персоналом, органами государственной власти и местного самоуправления, общественностью и тому подобное. Система корпоративной социальной ответственности (КСО) определяется группой авторов [2–4] как социальное обязательство компании, которое выходит за рамки мотива максимизации прибыли. Другие авторы [5–6] определяют КСО как ответственность компаний перед обществом и перед широким кругом заинтересованных сторон, а не только перед акционерами.

Оценка качества КСО ПАО ЛУКОЙЛ по уровню коммуникации между работниками в компании приведена в табл. 1.

На основе оценок КСО ПАО ЛУКОЙЛ, определим средний балл для каждого критерия, что приведено в табл. 2.

Таблица 1. Оценка качества КСО ПАО ЛУКОЙЛ по уровню коммуникации между работниками

Вопрос	Оценка экспертов			Средний балл
	эксперт 1	эксперт 2	эксперт 3	
ПАО ЛУКОЙЛ организует специальные мероприятия, встречи для улучшения коммуникации между работниками	10,00	10,00	9,00	9,67
В ПАО ЛУКОЙЛ поощряются непосредственные контакты между работниками и руководством	7,00	10,00	9,00	8,67
В ПАО ЛУКОЙЛ отсутствуют проблемы в получении внутренней информации	9,00	7,00	10,00	8,67
В ПАО ЛУКОЙЛ существует равенство между работниками независимо от их должности	10,00	9,00	10,00	9,67

Источник: составлено автором

Таблица 2. Обобщенная оценка КСО в ПАО ЛУКОЙЛ

Критерий	Средняя оценка
гибкость корпоративной культуры	8,67
мотивация работников	7,00
эффективность управления	9,29
миссия и цели компании	8,00
ценности	9,25
возможности развития	9,33
коммуникация между работниками	9,17

Источник: составлено автором

Отсюда проанализируем каждый критерий оценки КСО ПАО ЛУКОЙЛ в отдельности:

— Корпоративная культура является гибкой, все эксперты поставили высокие оценки, что означает, что компания открыта к инновациям, дает стабильность и уверенность в будущем для работников несмотря на внешние вызовы. Ярким примером этого является ситуация с COVID-19, ведь ПАО ЛУКОЙЛ при первой информации о вирусе в РФ за один день смог изменить работу в офисе на дистанционную, не нарушая при этом все процессы. Изменения в жизнедеятельности компании были минимальны.

— Мотивация работников была оценена низкое всеми экспертами. Путей для повышения мотивации компания вводит много, однако вопрос об оплате труда, особенно часов сверх нормы, все еще остается болезненным для многих работников. В то же время, другие преимущества, которые предоставляет компания успешно «выравнивают» ситуацию. Отсюда можно сделать вывод, что вопрос сверхурочных часов является открытым и требует рассмотрения.

— Эффективность управления была определена как отличная. Действительно, компания имеет высокие результаты во многих сферах, за что можно поблагодарить деятельности команде менеджеров. Единственным аспектом, который был отмечен более низкой оценкой по сравнению с другими является то, что не всегда работники соглашаются и понимают решение руководства. Я не уверена, что этот вопрос нужно поднимать, ведь оценка этой

ситуации не является критической, и вообще это нормальная практика, что руководители могут принимать нестандартные решения ввиду свой опыт и знания.

— Анкетирование показало, что положение с миссией и целями компании также было оценено на хорошем уровне, однако, по сравнению с другими баллами, оставляет желать лучшего. По моему мнению, это связано с тем, что в ежедневной рутинной работе на уровне консультантов, которых большинство среди работников, трудно все время задумываться о чем-то глобальном. Только проделав определенный объем работы и оглянувшись назад можно почувствовать свое влияние на миссию и цели компании.

— Ценности компании получили высокую оценку от экспертов, ведь действительно, прежде всего, в ПАО ЛУКОЙЛ работают люди, объединенные общими ценностями, которые близки им самим и вне офиса. Если человек не согласен хоть с какой-то ценностью или его поведение и действия не соответствуют этому — с таким человеком быстро прощаются.

— Высшее были оценены возможности для развития работников. Действительно, компания дает много возможностей для каждого, поэтому здесь нет нареканий со стороны работников, и ПАО ЛУКОЙЛ является одним из тех немногих работодателей, которые открывает широкие возможности.

— Коммуникация между работниками также на высоком уровне, ведь это является частью ценностей компании. Командная игра — это основная движущая сила компании,

поэтому задачей компании является поддержка такого же высокого уровня коммуникации между сотрудниками.

Итак, корпоративная культура и КСО ПАО ЛУКОЙЛ оценена на высоком уровне. Среди проблемных вопросов обнаружено избыточное количество дополнительных часов проведенной за работой, что демотивирует сотрудников, а также то, что в повседневной рутинной работе работники не прозрачно почувствуют свою принадлежность к целям и миссии компании ПАО ЛУКОЙЛ.

В данное время в практике КСО в ПАО ЛУКОЙЛ используется равнозначность всех параметров оценки:

$$O = 8,67 \cdot 1/7 + 7,00 \cdot 1/7 + 9,29 \cdot 1/7 + 8,00 \cdot 1/7 + 9,25 \cdot 1/7 + 9,33 \cdot 1/7 + 9,17 \cdot 1/7 = 8,67 \text{ баллов.}$$

Таким образом, современная практика оценки КСО в ПАО ЛУКОЙЛ указывает на достаточный уровень оценки эффективности КСО. В тоже время особенности управления персоналом в условиях изменения парадигмы КСО указывают, что ключевую роль имеют мотивация, эффективность управления и возможности развития (оценка — по 0,2), коммуникации между работниками и ценности мы оценим с уровнем 0,15; гибкость корпоративной культуры и миссия и цели компании — по 0,05. Новый коэффициент с параметрами оценки факторов развития КСО будет иметь формат:

$$O = 0,05 \cdot K1 + 0,20 \cdot K2 + 0,20 \cdot K3 + 0,05 \cdot K4 + 0,15 \cdot K5 + 0,20 \cdot K6 + 0,15 \cdot K7$$

где K1 — гибкость корпоративной культуры

K2 — мотивация работников

K3 — эффективность управления

K4 — миссия и цели компании

K5 — ценности

K6 — возможности развития

K7 — коммуникация между работниками.

Апробация оценки факторов развития КСО:

$$O = 0,05 \cdot 8,67 + 0,2 \cdot 7 + 0,2 \cdot 9,29 + 0,05 \cdot 8 + 0,15 \cdot 9,25 + 0,2 \cdot 9,33 + 0,15 \cdot 9,17 = 8,72 \text{ бала}$$

По старой методике система КСО имела оценку 8,67 балла, а по предложенной — 8,72 балла, что позволяет более объективно учитывать влияние разных факторов на развитие персонала и мотивационной системы корпоративной ответственности.

Приведены практические рекомендации по развитию корпоративной социальной ответственности в ПАО ЛУКОЙЛ указывают на необходимость углубления коммуникационного взаимодействия предприятия с ключевыми группами стейкхолдеров, а именно — с работниками, поставщиками, местными общинами и отдельными социальными фондами. Это позволит, по нашему мнению, качественно улучшить уровень корпоративной культуры ПАО ЛУКОЙЛ и обеспечить стратегическое развитие системы корпоративной социальной ответственности в стратегической перспективе.

Литература:

1. Бикеева М. В. Признаки социально ответственного бизнеса. Экономика и предпринимательство. 2012. № 2. С. 196–198.
2. Глобальные лидеры в области КСО. Репутационная экономика.. URL: <https://repeconomy.info/novosti/nazvany-globalnye-lidery-v-oblasti-kso/> (дата обращения: 14.04.2021).
3. Копытова Е. Д. Социальная ответственность бизнеса: проблемы и перспективы развития. Вологда: ВолНЦ РАН, 2017.
4. Коротков Э. М., Антонов С. А., Александрова О. Н. Корпоративная социальная ответственность. М.: Издательство Юрайт, 2014.
5. Кричевский Н. А., Гончаров С. Ф. Корпоративная социальная ответственность. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007.
6. Морозов А. А. Институциональные предпосылки формирования и развития корпоративной социальной ответственности в России. Север и рынок: формирование экономического порядка, 2014. № 4 (41).
7. Сайт ПАО Лукойл. lukoil.ru (дата обращения: 14.04.2021).

Франчайзинг как особый вид предпринимательской деятельности

Борзов Александр Владимирович, студент магистратуры

Воронежский институт высоких технологий

В статье автор рассматривает одну из прогрессивных форм предпринимательской деятельности — франчайзинг. Выделены особенности в сфере франчайзинговых правоотношений в России. Отмечены статистические данные, позволяющие спрогнозировать дальнейшее развитие франчайзинга на территории Российской Федерации.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, франчайзинг, особый вид деятельности, коммерческая концессия, франчайзер.

На фоне острой международной конкуренции и значительных проблем в развитии национальной экономики Российской Федерации целесообразно использовать наиболее эффективные инструменты, позволяющие развивать, прежде всего, отрасли экономики страны, которые станут привлекательной альтернативой добывающим отраслям и, кроме того, создадут рабочие места для населения на малых и средних предприятиях.

В качестве подобной альтернативы может выступать франчайзинг. Франчайзинг — это соглашение (договор), который имеет свои стороны (франчайзер и франчайзи). Взаимоотношения между участниками франчайзинговых правоотношений основаны на предоставлении франчайзером для франчайзи лицензии на использование товарного знака, системы управления, технологии бизнеса со взаимными обязательствами и льготами по его ведению.

Однако, в российском законодательстве отсутствует указанный выше термин. При рассмотрении Главы 54 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), именуемой «Коммерческая концессия», Е. В. Шестакова делает вывод о том, что термины «франчайзинг» и «коммерческая концессия» тождественны. Соответственно для регистрации договора франчайзинга необходимо зарегистрировать договор коммерческой концессии [1].

Иными словами, все правоотношения, возникающие между субъектами предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации, использующими механизм франчайзинга, регулируются положениями Главы 54 ГК РФ.

Темпы развития франчайзинговых отношений среди предпринимателей в России позволяют ей входить в число мировых лидеров. Такой вывод можно сделать на основе данных Российской Ассоциации франчайзинга (РАФ), исходя из которых следует, что к 2025 году планируется увеличить количество точек, открытых по франшизе до 200 тыс. Это повлечёт повышение рабочих мест с существующих 500 тыс. до 2 млн в точках, открытых по такой форме международного сотрудничества [2].

Несмотря на сложившуюся эпидемиологическую ситуацию, кризисно отразившейся на экономике в 2020 году в виде замедления темпов развития франчайзинговых сетей, большинство опрошенных франчайзеров ставят амбициозные цели на 2021 год, а именно развитие сети и выходы на новые рынки. Для 15% компаний кризис стал настоящим испытанием, и они осознали необходимость дора-

ботки своей франчайзинговой системы. И только 4% опрошенных франчайзеров нацелены на выживание [3].

Сейчас в России около 2780 франшиз. За 2020 год, по данным каталога франшиз Franchiza.ru, о своем выходе на рынок заявили 430 новых проектов, но около 250 компаний полностью свернули свою франчайзинговую программу. Большинство ушедших игроков в сфере франчайзинга находятся в сегменте традиционной розницы (одежда, обувь, косметика) и ресторанов, чья деятельность была ограничена предпринятыми эпидемиологическими мерами.

Многими странами франчайзинг рассматривается как некая новая «философия» предпринимательства, передовой способ ведения бизнеса и деловых отношений. В свою очередь, М. В. Колинченко делает акцент на том, что франчайзинг является инструментом сетевого бизнеса, а также атрибутом постиндустриальной экономики [4].

Выбор вариантов франшиз даже на российском рынке франчайзинга, не затрагивая мировой, огромен. Очевидно, что прежде, чем приобретать ту или иную франшизу, потенциальному франчайзи стоит изучить и проанализировать её особенности. Понимание сущности различных видов и форм франчайзинга позволяет начинающему предпринимателю сориентироваться в предложениях франчайзеров и выбрать оптимальный вариант предпринимательской деятельности, а значит, эффективно выстроить предпринимательские отношения в этом виде деятельности.

По мнению многих авторов, у независимого предпринимателя (компании), который хочет вступить во франчайзинговые отношения, заключая договор коммерческой концессии с крупной и известной компанией (например, Kentucky Fried Chicken или Dodo Pizza) возникает ряд вопросов:

- Каких финансовых затрат требует реализация проекта?
- Каковы размер прибыли и срок окупаемости проекта?
- Какие существуют риски при инвестициях в проект?

Ответы на эти вопросы представлены в тщательно подготовленном технико-экономическом обосновании возможности основания и управления франчайзинговой компанией. Одна из наиболее важных частей технико-экономического обоснования проекта бизнес-франшизы, как и любого другого инвестиционного проекта, заключается в оценке эффективности его создания и деятельности,

чтобы получить приблизительное представление о результатах его реализации.

Возвращаясь к разнообразию видов франшиз, хотелось бы выделить критерии, по которым можно провести классификацию: по виду деятельности; типу ноу-хау, передаваемый франчайзером; принципу организации бизнеса.

Исходя из видов деятельности встречаются товарный, промышленный, сервисный и деловой виды франчайзинга. Международной ассоциацией франчайзинга выделяется более 70 отраслей, где применимы методы франчайзинга, что указывает на его универсальность как «инструмента» предпринимательства, который при учёте некоторых особенностей, реализуем практически в любой отрасли и на любой территории.

Более того, в связи с изменениями, происходящими в развитии технологий и с увеличением доступности подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», стали актуальны цифровые услуги, для которых идеально подходит «цифровой франчайзинг», что включает в себя глубокое преобразование продукции с помощью ультрасовременных технологий. К ним относятся: интернет вещей, роботизация бизнес-процессов, искусственный интеллект, блокчейн и всё, что оказывает сильное влияние на преобразование экономики и отношений в обществе [5].

Отдельно хотелось бы выделить законодательство, поскольку оно достаточно обширно для сферы предпринимательской и иных видов деятельности. Его различия могут быть не только на международном уровне, но проявляться между субъектами Российской Федерации. Мы можем на-

блюждать территории с особым статусом, с особыми правами, привилегиями и запретами для осуществления каких-либо видов деятельности, что непременно сказывается на франчайзинге в данных регионах и наглядно демонстрируется его универсальность.

Сегодня франчайзинг самый интенсивно развивающийся и надежный метод ведения бизнеса. Об этом свидетельствует мировой опыт и опыт самых прогрессивных экономик мира, а также подтвержденные временем три показателя:

1. Число франшиз российского происхождения ежегодно увеличивается.
2. Наблюдается устойчивый рост числа предприятий, открытых по франшизе.
3. Постоянно расширяется география российских франчайзинговых проектов.

Таким образом, с учетом всего вышеперечисленного перспективность введения и развития франчайзинга как особого вида предпринимательской деятельности в России достаточно актуальна, а важность его развития для повышения эффективности и привлекательности государственных и региональных проектов носит стратегический характер.

Франчайзинг как особый вид предпринимательской деятельности — лучший вариант борьбы с кризисом и открытия собственного дела. В этом случае критерием оптимальности является соотношение цены франшизы и спроса. При таком подходе можно приобрести готовый бизнес на выгодных условиях и сэкономить на транзакционных издержках.

Литература:

1. Шестакова, Е. В. Корпоративное соглашение / Е. В. Шестакова. — Москва: Право Доступа, 2019. — С. 180–181 с. — Текст: непосредственный.
2. Официальный сайт Российской академии франчайзинга: [сайт]. — URL: <https://www.rusfranch.ru/> (дата обращения: 30.04.2021).
3. Российский франчайзинг 2021 — статистика рынка. — Текст: электронный // Franshiza.ru: [сайт]. — URL: https://franshiza.ru/article/read/statistika_rynka_franchisinga_2021/ (дата обращения: 01.05.2021).
4. Колинченко, М. В. Франчайзинг как эффективная форма инновационного развития сферы услуг / М. В. Колинченко. — Текст: непосредственный // Современные проблемы сервиса и туризма. — 2011. — № 3. — С. 70–77.
5. Интернет вещей, искусственный интеллект, блокчейн и профессионализм. / Д. Дэниелс, С. Саргользей, А. Саргользей [и др.]. — Текст: непосредственный // Открытые Системы. СУБД. — 2019. — № 01. — С. 12.

Анализ поведения потребителя при покупке товаров повседневного спроса сетевого ретейла

Гричанова Карина Игоревна, студент

Научный руководитель: Покуль Владимир Олегович, кандидат экономических наук, доцент

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

В статье проводится анализ поведения потребителя при покупке товаров FMGG продуктовых ретейлеров, выявлены особенности поведения потребителя как при покупке в офлайн магазинах, но также и на онлайн площадке. Сделаны выводы о степени готовности потребителей воспользоваться аналогичными услугами при покупке товаров FMGG на онлайн площадках, так как после основных пандемийных ограничений данная трансформация рынка сетевого ретейла все больше набирает обороты.

Ключевые слова: розничная торговля, онлайн-торговля, товары повседневного спроса, корреляция, предпочтения, поведение потребителей, форматы рекламы, приложения.

Наблюдая текущие тенденции развития онлайн сферы, постепенно даже крупные продуктовые ретейлы, которые осуществляют свою деятельность в офлайн, стараются диверсифицировать свои продажи, добавив дополнительные каналы сбыта через онлайн площадки. Наблюдая такие тенденции к развитию продуктового ретейла в данном формате продаж, и видя такие тенденции к трансформации рынка некоторые крупные ретейлеры уже осуществляют пробные запуски продаж через фирменное мобильное приложение.

На территории Москвы и Санкт-Петербурга данная услуга доступна потребителям уже довольно продолжительный период, не только от фирменных приложений крупных ретейлеров, но и посредством более развитых и многочисленных приложений доставки продукции, в регионы же данная услуга начала проникать после пройденного пика пандемийных ограничений 2020 года [1].

Изучая данные трансформации рынка продуктового ретейла, было проведено маркетинговое исследование поведения потребителей продуктового ретейла Краснодарского края на предмет актуальности внедрения такой услуги повсеместно на территории присутствия ретейлов.

По средствам маркетингового исследования было выявлено, что предпочтения потребителей к конкретным магазинам можно сформулировать вывод, что среди магазинов малого и среднего размера потребители чаще всего выбирают «Магнит у дома» и «Пятёрочку», а среди гипермаркетов респонденты отдадут предпочтение гипермаркетам «Магнит». Чёткое распределения предпочтения потребителей к конкретным магазинам при стандартном отклонении в средней равной единице. Данное предпочтение также основывается на том, что наиболее популярными магазинами для совершения покупок являются те, у которых в городе функционирует больше торговых точек, что подтверждает коэффициент корреляции между показателями среднего значения частоты совершаемой покупки в конкретном магазине и количеством магазинов сети равный 0,7554 при уровне значимости $\alpha=0,05$ [2,3,4,5,6,7,8,9].

Существенного различия в предпочтении к конкретным магазинам среди мужчин и женщин выявлено не было, но при дальнейшем рассмотрении данных групп по поло-

вому признаку было выявлено то, что женщины проживая одной повышает частоту посещения магазинов в отличие от мужчин, показатели частоты посещения магазинов, у которых не сильно изменили своё значение относительно средних результатов по всей выборке в целом. Что касается показателей частоты посещения магазинов у женщин, которые проживают не одни, заметна тенденция снижения частоты потребления почти по всем изучаемым магазинам. Но в отличие от женщин, у мужчин, которые проживают не одни показатель частоты посещения магазинов разных сетей почти не изменился.

Рассматривая частоту посещения магазинов разных сетей у женщин и мужчин, в сравнении с увеличением их дохода просматривается тенденция к увеличению частоты посещения таких сетей магазинов более высокого класса, но даже с увеличением частоты посещения магазинов этих сетей ранее выявленные предпочтения сильно не изменились и при увеличении дохода люди также отдадут большее предпочтение в посещении сформировавшихся сетей лидеров. Также показатель увеличения дохода респондентов имеет довольно сильный характер взаимосвязи с показателем ежемесячных расходов потребителей на продукты питания и товары бытовой химии, что, в свою очередь, подтвердило гипотезу, что с увеличением дохода потребители как мужчины, так и женщины склонны тратить большие суммы на анализируемые товарные категории.

При дальнейшей оценке значимости факторов выбора магазина для совершения покупки позволило зафиксировать, что наиболее важными критериями при выборе магазина как у женщин, так и у мужчин является качество и ассортимент продукции, близость расположения конкретной торговой точки к дому или работе, текущий уровень цен и качество обслуживания. Оценивая степень важности показателей отдельно у женщин и мужчин сформулирован вывод, что женщины в большей степени обращают внимание на уровень цен и наличие программы лояльности, чем мужчины, но как для одной, так и для другой группы респондентов критерий наличия программы лояльности не является весомым, по сравнению с другими критериями, при выборе конкретного магазина для совершения покупки, и в свете полученных данных можно отметить, что про-

грамма лояльности является скорее бонусным фактором при выборе магазина для совершения покупки, а не определяющим, но грамотно налаженная и эффективная программа лояльности является дополнительным стимулом у потребителей для увеличения частоты совершаемых покупок в конкретных магазинах сетей.

Осуществлённый в работе корреляционный анализ оценок значимости факторов показал, что сильная прямая взаимосвязь наблюдается между критериями наличия акций и скидок и уровнем цен, ассортиментом продукции и близостью расположения торговой точки к дому или работе, ассортиментом продукции и состоянием торгового зала, качеством продукции, качеством обслуживания, близостью расположения торговой точки к дому или работе, качеством обслуживания и состоянием торгового зала, наличием программы лояльности и наличием акций и скидок, значение данных показателей корреляции соответствует уровню значимости $\alpha=0,01$, также наблюдается прямая взаимосвязь между ассортиментом продукции и уровнем цен, состояние торгового зала и близость расположения торговой точки к дому или работе, качество обслуживания и наличие акций и скидок, близость расположения торговой точки к дому или работе, качество продукции и состояние торгового зала, значение данных показателей корреляции соответствует уровню значимости

$\alpha=0,05$, а сильная прямая взаимосвязь между критерием качества продукции и уровнем цен соответствует уровню значимости $\alpha=0,1$ [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8]. Характер выявленных взаимосвязей между критериями оценок значимости факторов, при выборе магазина для совершения покупки говорит о том, что увеличение оценки значимости одного критерия влечет за собой увеличение оценки значимости взаимосвязанного с ней критерия.

Также основной направленностью проведения маркетингового исследования было изучение готовности потребителей диверсифицировать свои покупки через онлайн площадки, а именно через мобильное приложение от сетевого ретейлера. По результатам данного исследования были выявлены предпочтения потребителей в осуществлении покупок онлайн анализируемой товарной категории и учитывая данные предпочтения и развитие информационной среды на рынке продаж и постепенное увеличение частоты совершаемых покупок на онлайн площадке, большая часть потребителей всё равно осуществляет свои покупки в офлайн формате.

У потребителей, которые совершают покупки в онлайн среде были выявлены предпочтения мобильных приложений для заказа. Рейтинг популярности приложений по заказу анализируемой товарной категории среди респондентов представлен на рисунке 1.

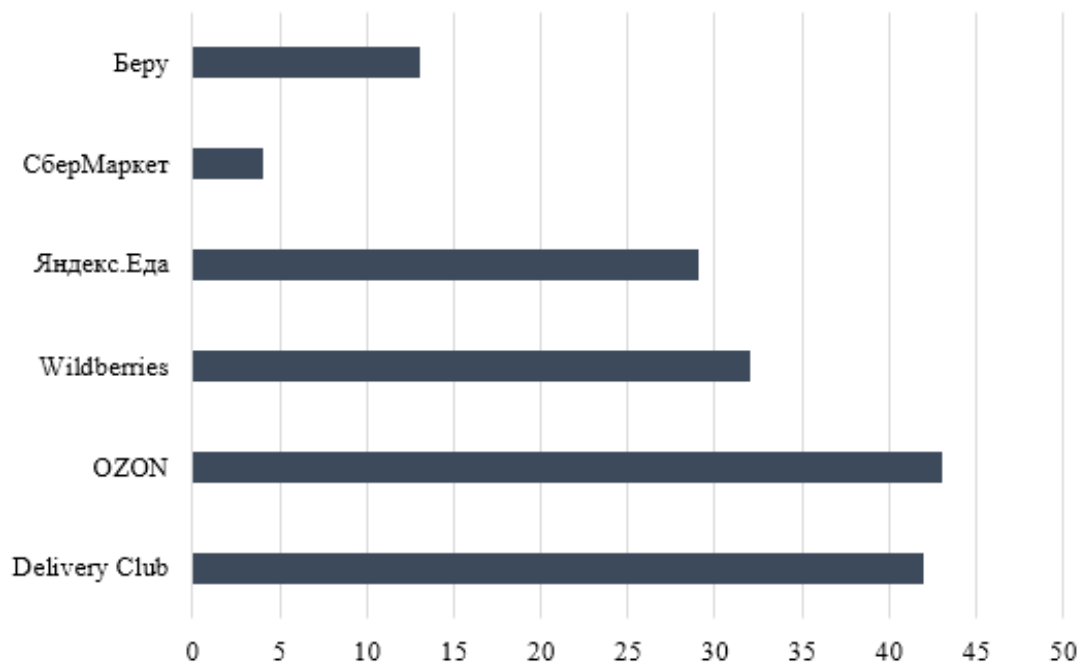


Рис. 1. Рейтинг популярности приложений по заказу анализируемой товарной категории среди респондентов

Анализируя данные рисунка 1, можно отметить, что наиболее популярными приложениями для заказа продуктов питания и бытовой химии являются приложения Delivery Club и OZON, вторыми по популярности являются приложения Wildberries и Яндекс. Еда, менее популярными являются Беру и СберМаркет. Малая доля

популярности приложения СберМаркет может быть связана с тем, что приложение осуществляет свою работу с недавнего времени и только начинает набирать свои обороты, так как по функциональным возможностям оно не хуже самых популярных приложений в данной категории. Но среди опрошенных респондентов 26% людей

не осуществляют покупки онлайн не через одно из популярных приложений.

Осуществляя исследование поведения потребителей при совершении покупок на онлайн площадках немало важным фактором, влияющим на это поведение, является

то, какие форматы рекламы мобильных приложений наиболее популярны и узнаваемы потребителями. Структура форматов рекламы приложения по их популярности представлена на рисунке 2.

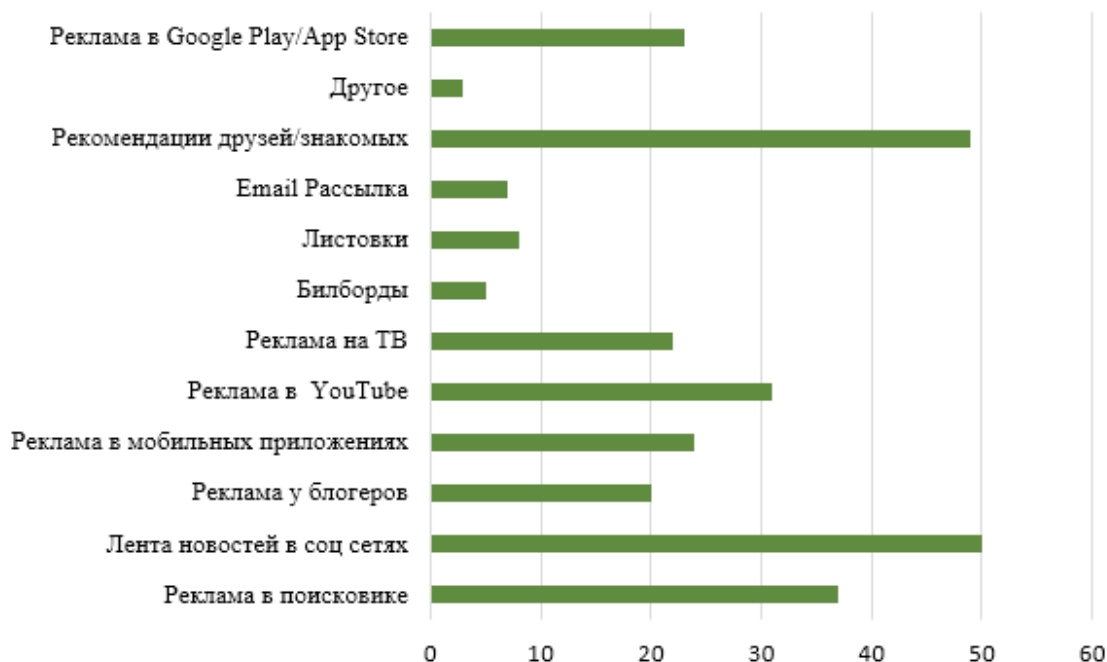


Рис. 2. Структура форматов рекламы приложения по их популярности

Исходя из данных рисунка 2, можно отметить, что наиболее популярными форматами рекламы приложений являются лента новостей в соцсетях и рекомендации друзей/знакомых, вторыми по популярности форматами является реклама в поисковике и реклама через платформу YouTube, реклама в мобильных приложениях, на тв, в маркетах Google Play/App Store и реклама у блогеров меньше популярны среди респондентов, но также имеют достаточное весовое значение в структуре каналов продвижения мобильного приложения, а наиболее не популярными форматами рекламы приложений являются листовки, билборды, e-mail-рассылка.

Также в работе был проведен анализ текущей готовности потребителей к использованию данной услуги и по результатам данного анализа лишь 30% респондентов не готовы осуществлять покупки анализируемой товарной категории онлайн.

Также на основе изучения существующих аналогов мобильных приложений анализируемой категории были сформулированы функции мобильного приложения, и по этим функциям был совершён анализ их значимости для потребителя. По результатам данного анализа можно сформулировать вывод, что наиболее значимыми функциями как для мужчин, так и для женщин являются функции:

- возможность просматривать описание продукта;
- возможность просматривать текущие акционные предложения;

- получать кэшбэк за покупку;
- просматривать баланс баллов, историю покупок;
- создавать и сохранять списки покупок;
- получать дополнительные скидки от партнёров;
- возможность оплаты картой или наличными;
- возможность изменить заказ или совсем от него отказаться.

Показатель значимости данных функций у респондентов в среднем равен 4, а наиболее значимой функцией мобильного приложения респонденты как женщины, так и мужчины считают возможность изменить заказ или совсем от него отказаться, а самой незначимой функцией респонденты считают функцию возможности просматривать и оставлять отзывы о продукте. При дальнейшем детальном рассмотрении значимости функций мобильного приложения по сравнению с родом деятельности, частотой совершения покупок, возрастным категориям, значимых статистических отличий выявлено не было как у мужчин, так и у женщин и наиболее популярные функции сохраняют свои приоритетные позиции.

Так как на данном этапе на рынке Краснодара такого рода приложения от крупного продуктового ретейлера не существует был проведён анализ существующих аналогов приложения определены его текущие достоинства и недостатки в процессе функционирования, а также изучены наиболее действенные каналы продвижения такого формата приложения.

Исходя из результатов проведённого анализа можно сформулировать вывод что онлайн рынок покупки продовольственных продуктов сейчас набирает всё большие

обороты и на текущий момент потребители данного сегмента готовы к появлению такого рода приложения от сетевого ретейлера.

Литература:

- 1 Как росли сети в 2019 году [сайт] URL: <https://www.retail.ru> (дата обращения 20.04.2021).
- 2 Официальный сайт магазина «Магнит» [сайт] URL: <http://magnit-info.ru/> (дата обращения 10.03.2021).
- 3 Официальный сайт магазина «Ашан» [сайт] URL: <https://www.auchan.ru/> (дата обращения 10.03.2021).
- 4 Официальный сайт магазина «Окей» [сайт] URL: <https://www.okmarket.ru/> (дата обращения 10.03.2021).
- 5 Официальный сайт магазина «Метро» [сайт] URL: <https://www.metro-cc.ru/> (дата обращения 10.03.2021).
- 6 Официальный сайт магазина «Пятёрочка» [сайт] URL: <https://5ka.ru/> (дата обращения 10.03.2021).
- 7 Официальный сайт магазина «Перекрёсток» [сайт] URL: <https://www.perekrestok.ru/> (дата обращения 10.03.2021).
- 8 Официальный сайт магазина «Табрис» [сайт] URL: <https://www.tabris.ru/> (дата обращения 10.03.2021).

Нормативно-правовые аспекты регулирования мотивации труда

Гурьева Екатерина Николаевна, студент

Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

В статье рассмотрена законодательная база, регламентирующая мотивацию труда персонала. Проведен анализ взаимосвязи законодательного и локального регулирования мотивации труда.

Ключевые слова: мотивация труда, персонал, законодательная база, локальные акты, Российская Федерация.

Одним из путей поддержания деловой и производственной инициативы работников, их предприимчивости, повышение производительности труда является использование мотивационных механизмов.

Главная роль мотивационных механизмов заключается в формировании поведения отдельных работников по отношению к целям развития предприятия.

Большинство работодателей стимулируют своих работников на максимальную самоотдачу с помощью материальной и нематериальной мотивации. Рассмотрим мотивационные средства путем анализа нормативно-правового регулирования мотивации труда.

В качестве основополагающей нормы, регулирующей поощрение работников, в отечественном законодательстве выступает статья 37 Конституции Российской Федерации, предусматривающая гарантию справедливой доли вознаграждения, без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного законом минимального размера оплаты труда [1].

Более детально рассмотрены вопросы поощрения работников в специализированном нормативно-правовом акте, регулирующем общественные отношения в сфере трудовых и связанных с ними отношений, — Трудовом кодексе Российской Федерации (далее ТК РФ).

Статья 8 ТК РФ гласит, что работодатели имеют право принимать нормативные акты в сфере трудового права, в пределах имеющейся у них компетенции и в соответствии с действующим законодательством. О регулировании трудовых отношений речь идет в статье 9 ТК РФ, отношения

осуществляется путем заключения, изменения или дополнения обеими сторонами (работник, работодатель) соглашений, трудовых и коллективных договоров. Локальные акты нормативного характера, принятые работодателем, также не должны ставить работников в более низкое положение, чем то, что зафиксировано в коллективном договоре. Представителем интересов работников может выступать профсоюз при его наличии. В случае нарушения прав работника работодателем, он может обратиться в инспекцию туда за защитой [2].

Важно отметить, что наиболее проблемной по правовому регулированию считается система оплаты труда. В данной вопросе следует обратиться к статьям 57 и части первой статьи 135 ТК РФ, по которым заработная плата каждого работника единолично устанавливается его трудовым договором по ныне актуальной системе оплаты труда у работодателя. Согласно части второй статьи 135 тарифные ставки, должностные оклады, надбавки и прочие выплаты стимулирующего характера предусматриваются локальными актами и коллективными договорами, что не идет в разрез с действующим законодательством. Кроме того, наличие пункта об оплате обязательно для любой формы трудового договора. Каждый работодатель обязан утвердить используемую им систему оплаты труда. С участием трудового договора оплата труда переходит уже в индивидуальную форму, единолично для каждого работника [2].

По инициативе со стороны работодателя изменения могут вноситься по техническим причинам (реорганизация, инновации и прочее) за исключением изменений, ка-

сающейся уже трудовой функции работника. Подобные изменения должны сохранять установленную процедуру, по которой в том числе работник должен быть заранее предупрежден, так как он имеет право отказать от новых условий работы, согласно статье 74 ТК РФ. Весь «социальный пакет» быстро, легко может изменяться работодателем через внесение в акт соответствующих поправок и изменений. Если же условия «социального пакета» согласованы на договорной основе, то и изменения в них могут вноситься строго в рамках предусмотренных законом для изменения договоров.

Не менее важно в рамках стимулирования персонала к труду обратиться и к их обучению. По статье 196 ТК РФ работодатель сам определяет необходимо ли персоналу пройти профессиональную подготовку и переподготовку. По статье 197 ТК РФ у работников есть право на профессиональную подготовку и переподготовку, повышение квалификации, куда входит и обучение новым профессиям и специальностям. Данное право работников может быть реализовано через заключение ученического договора между работником и работодателем [2].

Положение о мотивации и стимулировании персонала — локальный нормативный акт, который каждая компания разрабатывает самостоятельно. Закон не регламентирует ни форму Положения о мотивации персонала, ни его конкретное название. В одних компаниях встречаются «Положение о поощрении» или «Положение о награждении»,

в других — действуют два Положения: о премировании и о нематериальном стимулировании.

В Положении о материальной мотивации фиксируется порядок распределения премий и бонусов между сотрудниками, и определяются основания для их начисления.

Документ, регламентирующий нематериальную мотивацию, может иметь разные названия: Положение о поощрении персонала или Положение о нематериальном стимулировании.

Основными видами нематериальной мотивации являются: поощрение, повышение по службе, обучение сотрудников за счет компании, организация корпоративного досуга. Список дополнительных видов нематериальной мотивации открытый и может включать в себя даже самые неожиданные, формы мотивации: от билетов на концерт до именного рабочего кресла и персонального места для парковки [3].

В заключение отметим, что основным документом, регулирующим вопросы мотивации труда российских работников является Трудовой кодекс Российской Федерации. Многие работодатели создают Положение о мотивации и стимулировании персонала — локальный нормативный акт, который разрабатывается самостоятельно. Грамотно разработанные нормативно-правовые акты способствуют такой мотивации, при которой сотрудники сами заинтересованы оптимально использовать рабочее время, снижать затраты и выявлять брак.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // СПС КонсультантПлюс.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ, ред. от 09.03.2021 // СПС КонсультантПлюс.
3. Положение о мотивации и стимулировании персонала // Практический журнал по управлению человеческими ресурсами «Директор по персоналу», 2019. — URL: <https://www.hr-director.ru>.

Моделирование системы автоматизированного анализа спроса продукции косметического сектора

Давыдов Дмитрий Алексеевич, студент магистратуры
Национальный исследовательский университет «МИЭТ» (г. Зеленоград)

Предложен метод расчета будущего спроса на продукцию косметического сектора. На основании предложенного метода противопоставлены готовые решения по прогнозированию спроса. Также предложена программная реализация данного метода.

Ключевые слова: спрос, косметика, закупки, математическая модель, прогнозирование.

Исследование проводилось для компании «Профи Косметик», модель расчета будущего спроса разрабатывалась с учетом требований и особенностей работы компании.

Компания закупает косметическую продукцию у производителей и продает ее салонам, розничным магазинам и конечным потребителям. Была поставлена задача разра-

ботать автоматизированную систему для анализа будущего спроса на продукцию и разработки рекомендаций для закупок товаров. Цель разработки — повысить эффективность работы сотрудников торговой компании за счет автоматизации процесса составления плана закупок продукции в разных филиалах.

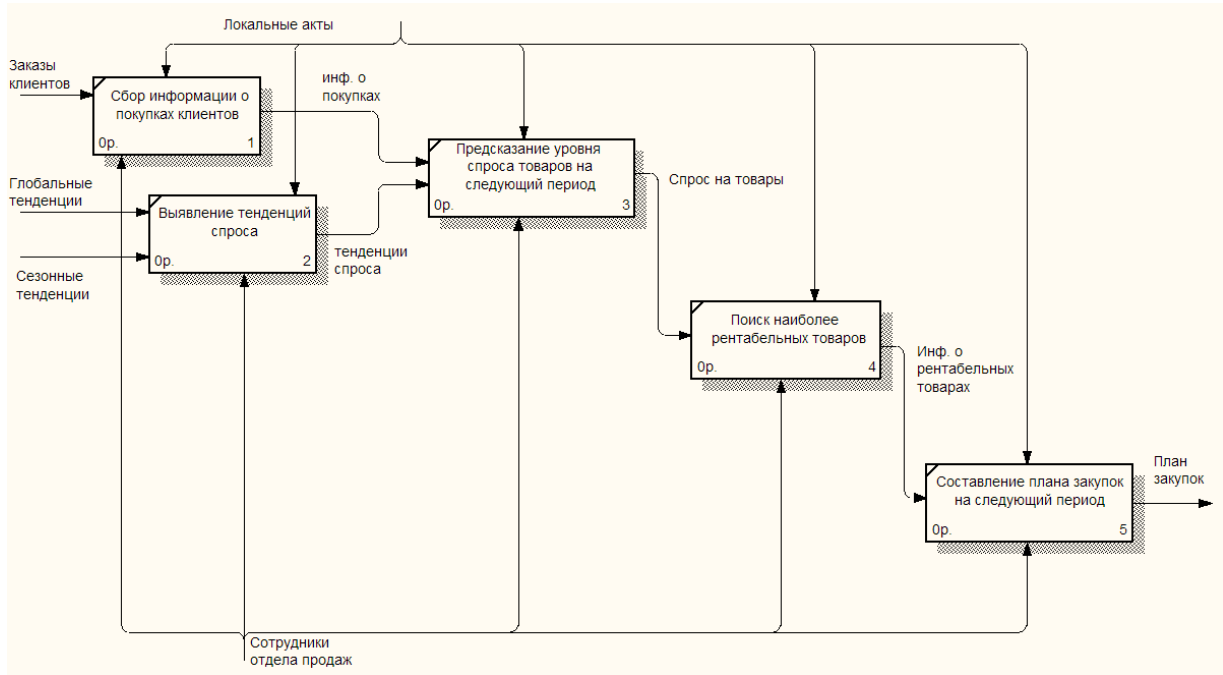


Рис. 1. Схема процесса составления плана закупок до автоматизации

Главный показатель эффективности — трудозатраты сотрудников отдела продаж, выражаемые в часах [1]. Схема процесса представлена на рисунке 1:

В исходном процессе есть 5 подпроцессов:

1. сбор информации о покупках клиентов (в среднем 6 часов);
2. выявление тенденций спроса (в среднем 3 часа);
3. предсказание уровня спроса товаров на следующий период (в среднем 4 часа);
4. поиск наиболее рентабельных товаров (в среднем 2 часа);

5. составление плана закупок на следующий период (в среднем 3 часа);

Суммарно получаем 18 часов для выполнения процесса. Параллельно выполняются только 1 и 2 подпроцесса, для остальных нужны результаты предыдущих.

В исследуемом процессе действия 1–4 можно автоматизировать. Сотруднику останется только задать начальные параметры (1–2 минуты), получить рекомендации от системы и на их основе составить план закупок (3 часа). Так как система работает без участия человека, время выполнения анализа не учитывается в трудозатратах [2].

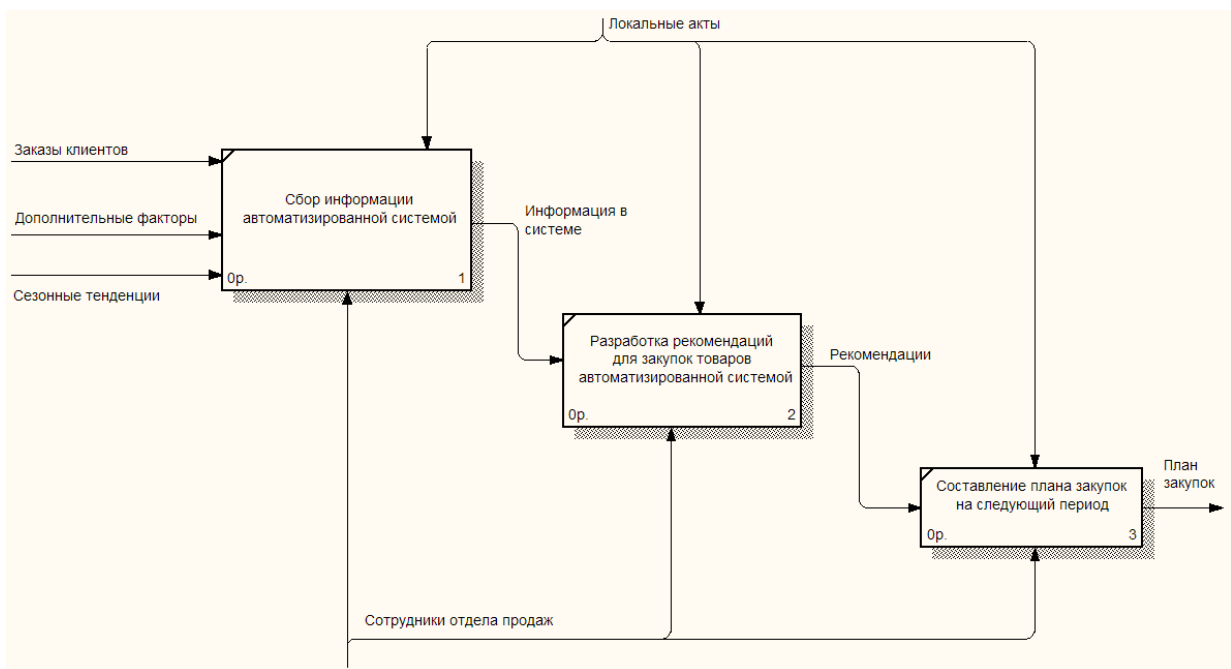


Рис. 2. Схема процесса составления плана закупок после автоматизации

В итоге длительность процесса сократилась с 18 часов до 3. Внедрение системы позволит повысить эффективность работы сотрудников на 83%. Схема процесса после автоматизации представлена на рисунке 2:

Были составлены требования к системе, с учетом особенностей работы компании:

1. система должна учитывать историю продаж компании (заказы клиентов в прошлые периоды);
2. система должна учитывать сезонные тенденции изменения спроса на товары;
3. система должна использовать метод «Хольта-Уинтерса» или авторегрессии, которые позволяют не только строить тенденцию спроса, но и учитывать сезонное влияние на спрос;
4. система должна составлять рекомендации закупок как отдельных товаров, так и групп аналогичных товаров;
5. рекомендации должны быть ранжированы по рентабельности товаров;
6. система должна учитывать ограниченную сумму закупочных средств компании;

7. система должна учитывать остатки товаров на складе;
8. система должна работать с системой «1С: Предприятие» или с форматами выгрузки из этой системы;

9. стоимость внедрения не должна превышать 300 000 рублей (компания относится к малому бизнесу и не сможет позволить себе дорогое решение); [3].

Далее был проведен обзор существующих на рынке систем анализа и прогнозирования спроса.

На рынке присутствует множество решений для анализа и прогнозирования спроса для коммерческих предприятий. Однако стоимость внедрения большинства из них превышает 500 тысяч рублей, что не подходит по требованию к стоимости. Удалось найти только одно решение «Novo Forecast PRO», стоимость внедрения которого составляет 100 тысяч рублей, но у него отсутствуют такие необходимые требования как учет остатков на складе и работа с форматами системы «1С: Предприятие». Фактически данное решение является надстройкой для «Microsoft Excel» и имеет крайне ограниченный функционал. Подробное сравнение готовых решений представлено в таблице 1.

Таблица 1. Информация о жидкостях для снятия лака

Название системы	Учет истории продаж	Учет сезонного влияния	Работа с товарами и группами товаров	Учет остатков на складе	Работа с «1С: Предпр.»	Стоимость внедрения
1С: ERP	+	+	+	+	+	>500 т. р.
Forecast NOW!	+	+	+	+	+	>1 млн р.
JDA Demand	+	+	+	+	—	>1 млн р.
Novo Forecast PRO	+	+	+	—	—	100 т. р.
GoodsForecast	+	+	—	+	—	>500 т. р.

Так как готового решения не нашлось, было принято решение разработать систему, подходящую под требования, своими силами. Так как проводить анализ и прогнозирование спроса необходимо не чаще одного раза в месяц, было принято решение использовать в качестве источника данных выгрузку истории продаж компании в формате «xls» файла из системы «1С: Предприятие», установленной на сервере в офисе компании. Анализ и прогноз необходимо представить также в формате «xls» файла для дальнейшей удобной работы сотрудника с ним. Разработка велась на языке программирования PHP, готовая система будет установлена на сервер компании.

Анализ и прогноз спроса проводится методами «Тренд + сезонность», «Скользкая средняя + сезонность» и «Хольта-Уинтерса» для каждого товара, результаты сравниваются и выбирается лучший. Значения, предсказанные лучшим методом, попадают в итоговый файл. Выбор лучшего метода необходим из-за того, что для разных товаров и групп товаров могут лучше подходить разные методы прогнозирования. Например, для прогнозирования больших групп товаров лучше подходит метод «Хольта-Уинтерса». А для отдельного товара, который не особо пользуется популярностью, лучше подходит трендовая модель.

Для растущего спроса прибыли компании может не хватать для полного удовлетворения спроса. Поэтому следующий этап работы системы — распределение закупочных средств компании на товары. Для поддержания полного ассортимента продукции держать на складе нужно все товары, однако товары с наибольшей разницей между ценой закупки и ценой продажи следует закупать в объеме, полностью удовлетворяющем спрос. На этом этапе нужна вторая выгрузка из системы «1С: Предприятие», в которой указаны цены закупки и продажи, а также остатки товаров на складе.

Для тестов была выбрана история продаж товаров бренда «Nexht». На рисунке 3 представлен график истории продаж группы всех товаров выбранного бренда, а также прогнозные значения, рассчитанные исследуемыми методами. Минимальная ошибка у метода «Хольта-Уинтерса», именно этот метод будет использоваться для прогнозов этой группы товаров.

На рисунке 4 представлен график истории продаж товара «Шампунь серебристый 250 мл», а также прогнозные значения, рассчитанные исследуемыми методами. Минимальная ошибка у метода «Скользкая средняя + сезонность», это даже видно на графике невооруженным глазом.

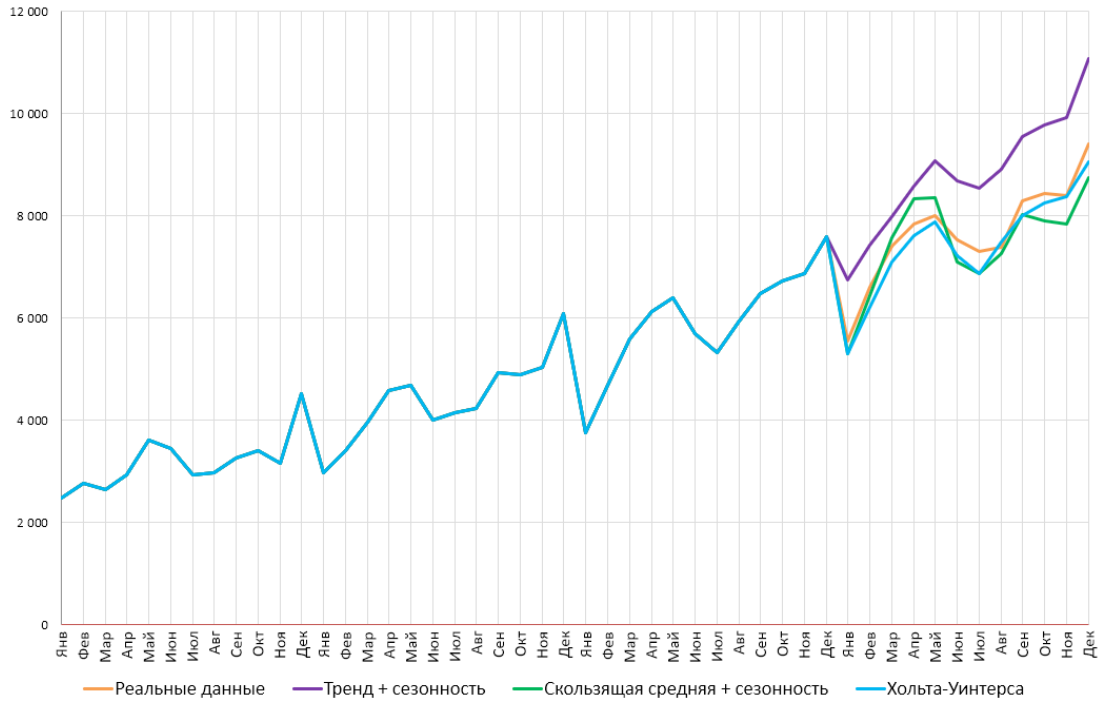


Рис. 2. График истории продаж всех товаров бренда и прогнозных значений методов

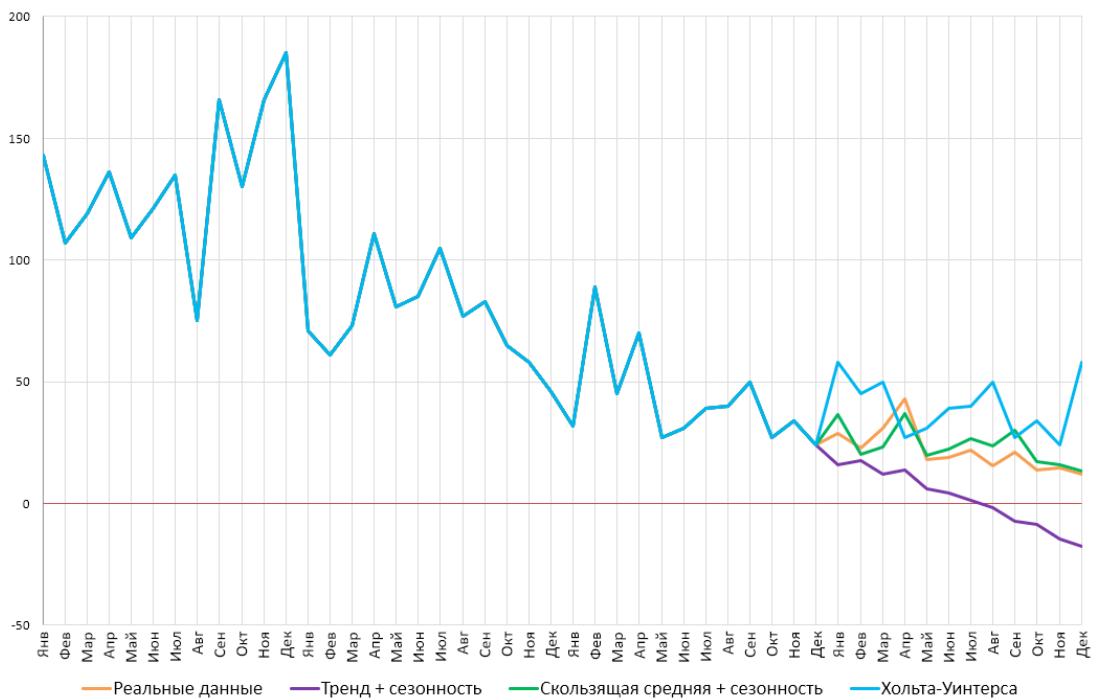


Рис. 3. График истории продаж товара «Шампунь серебристый 250 мл» и прогнозных значений методов

Также были исследованы разделения товаров по группам. Это нужно для отслеживания тенденций и примерного предсказания спроса на новый товар в ассортименте компании. Для определения количества продаж за месяц в группе складываются продажи за месяц всех товаров, входящих в эту группу

Обычно товары группируют по сериям, к которым они принадлежат, например, «Зимняя серия» или «Серия ежедневного ухода», либо по назначению, например, «Оксида-

тивные средства» или «Средства для обесцвечивания волос». Такое распределение не подойдет для прогноза, так как в такие группы входят совершенно разные товары. Это и смесь дорогих, дешевых товаров, разного объема и разной популярности. Из-за этого история продаж получается достаточно хаотичной и непредсказуемой. Пример графика истории продаж группы «Оксидативные средства» с наилучшим прогнозом представлен на рисунке 5. На гра-

фике видно, что явной тенденции нет, а также, что прогноз сильно отличается от реальных данных.

Правильная группировка товаров происходит по типу и ценовому сегменту, например «Дешевые шампуни 250 мл», в которую попадут все шампуни данного бренда с объемом 250 мл и стоимостью до 200 руб. Такая группа позволяет увидеть спрос на дешевые шампуни, в боль-

шинстве случаев изменение спроса у таких товаров пропорционально друг другу. Также к правильной группе относятся все оттенки одной и той же краски для волос. На рисунке 6 представлен график истории продаж группы «Дешевые шампуни 250 мл» с наилучшим прогнозом. Видно, что для данной группы прогноз строится намного лучше, чем для предыдущей.

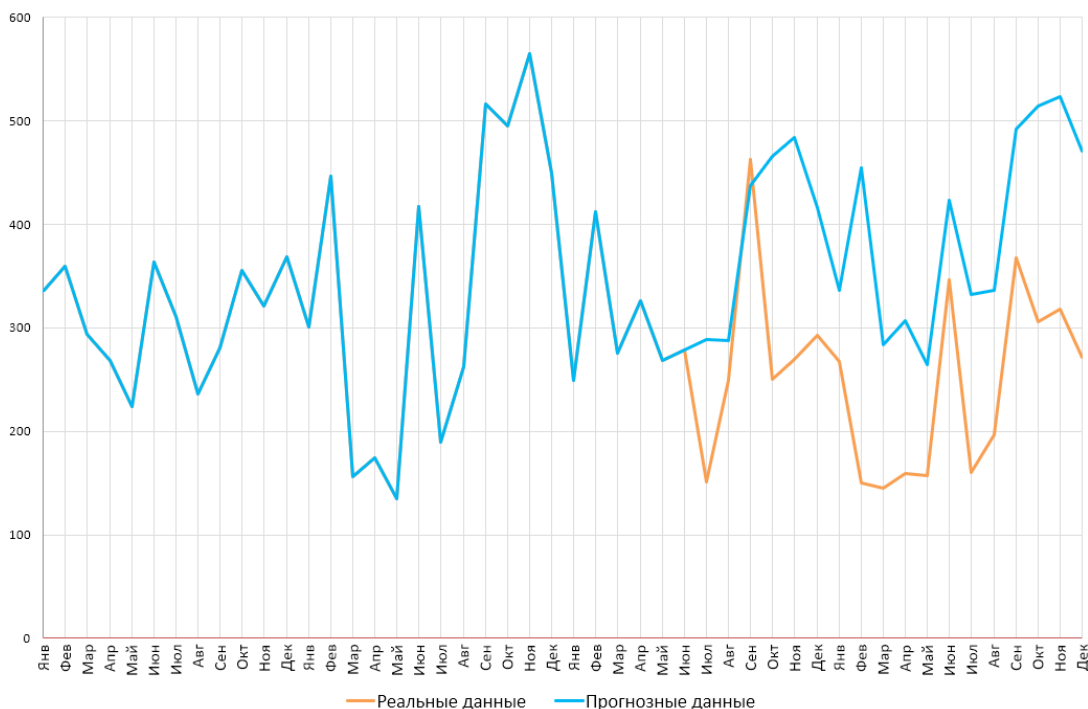


Рис. 4. График истории продаж группы «Оксидативные средства» с наилучшим прогнозом

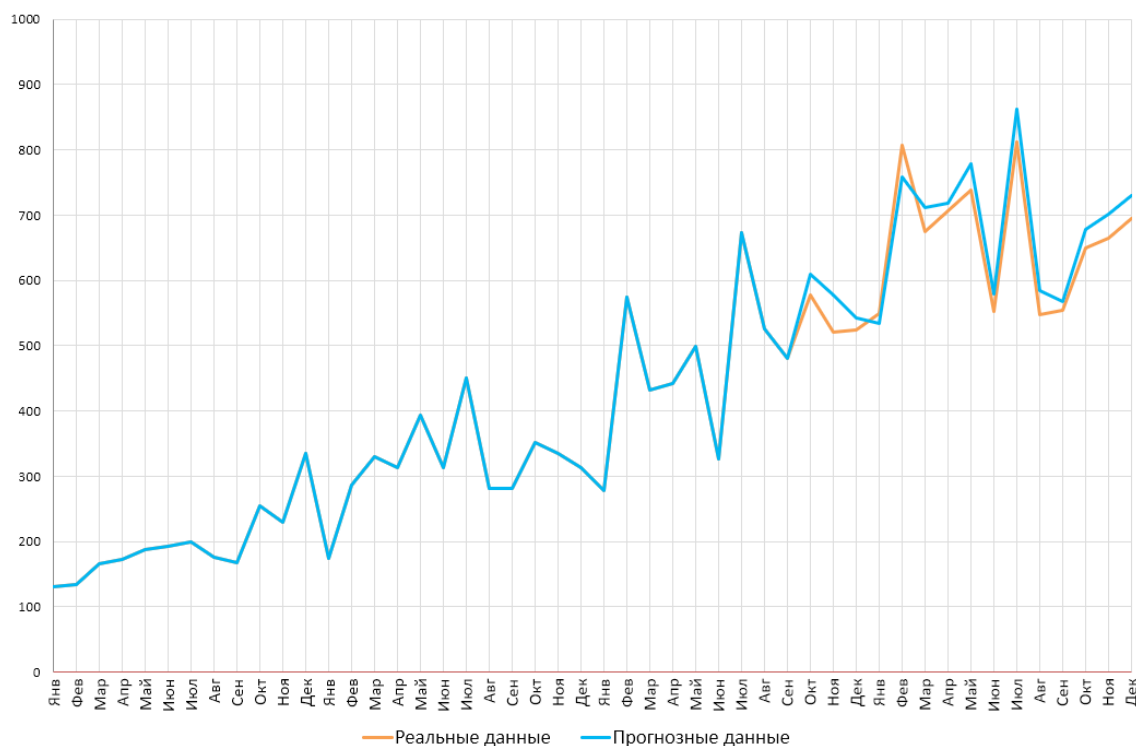


Рис. 5. График истории продаж группы «Дешевые шампуни 250 мл» с наилучшим прогнозом

На всех графиках выше отчетливо видно снижение продаж каждый январь. Все методы учитывают коэффициент сезонности, поэтому в прогнозных значениях не только

совпадают снижения продаж в январе, но и учитываются другие, неочевидные тенденции, за счет этого прогноз получается достаточно точным.

Литература:

1. Карасев А. П. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ. — 2 изд. — М.: Юрайт, 2017. — 315 с.
2. Кочкина Е. М., Радковская Е. В. Математические методы и модели в экономике. — Raleigh: Open Science Publishing, 2017. — 173 с.
3. Горбунов В. К. Потребительский спрос. Аналитическая теория и приложения. — Ульяновск: Ульяновский государственный университет, 2015. — 264 с.
4. Анализ спроса рынка // TK Solutions URL: http://tk-solutions.ru/article/analiz_sprosa_rynka (дата обращения: 01.05.2021).
5. Математическое моделирование спроса и предложения // Bstudy URL: https://bstudy.net/712570/ekonomika/matematicheskoe_modelirovanie_sprosa_predlozheniya (дата обращения: 01.05.2021).

Compliance of the Almaty Agreement on transboundary water cooperation with the International Water Law principles

Dzhumadurdyev Dovlet Dzhoramradovich, master's degree student

Kazakh-German University (Almaty, Kazakhstan)

Introduction

Different geographic landscapes naturally create conditions for unequal distribution of water resources between different countries. This in turn leads to uneven distribution of resources of the water bodies and benefits from using them. The last two decades have been characterized by a gradual growth of scientific attention towards the issues of hydrogeopolitics, transboundary water governance and water diplomacy (Klimes et al. 2019; Molnar et al. 2017; Wolf 1998, 1999). A number of scientific evidences demonstrated causal relations between transboundary water conflict and geographic location (Warner and Zawahri 2012), power (Zeitoun and Warner 2006), economic interdependence of the riparian countries (Klaphake 2005) and other factors. In this body of literature, transboundary cooperation over shared waters is recognized as important factor for creating and enabling an environment for sustainable and long-term development of countries which are dependent on resources of the rivers. However, transboundary water cooperation is not always an easy and straightforward process. Founders and proponents of Institutional school of thoughts in transboundary water cooperation such as Aaron Wolf, Susanne Schmeier, Matthew Zentner and others argue that clearly formulated and accurately designed international agreement facilitates cooperation between countries (Zentner, 2011). According to Kittikhoun & Schmeier (2020) river basins with formally designed treaties tend to be more responsible towards their riparian neighbors.

In formulating international treaties principles of International Water Law (IWL) should serve as a basis. International water law principles call for more balanced and

justified use of the resources — by that balancing the interests and needs of the riparian states. Using IWL principles might help to balance power and other injustices — be it geographic location, allocation of resources and others. However, embedding principles of International Water Law into cooperative processes between the riparian states is not a simple process. The variety of contextual factors and already existing normative regulations for cooperation raise challenges for successful implementation of the IWL principles in each specific basin.

Significant body of scientific literature was built in the field of International Water Law. A number of prominent scholars such as Attila Tanzi, Stephen McCaffrey, Patricia Wouters, Sergei Vinogradov and others have contributed to this interdisciplinary field by shedding light on implementation process of International Water Law principles in different contexts. Therefore, studying International Water Law, inclusion of its principles into existing normative frameworks for cooperation, and identifying hindering factors in their embodiment seem extremely important given the variety of the contexts existing as background in transboundary cooperation.

With this, it is important to consider specific features of each case of transboundary cooperation with the aim to understand the current standpoint, missing elements of the International Water Law principles in the existing cooperative frameworks, and identify challenges for adopting IWL principles — both through new agreements or by adjusting the existing ones.

With that, Zentner (2011) in his Springer-featured book argues that detailed and scrupulously elaborated international water treaty built on the principles of International Water Law leads to sustainable cooperation. However, in the case studies

used to justify his arguments the author provides basins with the binary situation — good agreement-good cooperation, no agreement-bad cooperation. With the aim to provide further justification to the author's statement, it might be useful to consider cases which are "in the middle" — there is a treaty and some cooperation, but not considered as successful.

Current research aims to contribute to the existing research by looking in more details into the regional agreement on joint management of Amudarya River Basin which was pointed out to be the case of weak transboundary cooperation (Ратнам, 2000, Allouche, 2007; *Joint statement of heads of states — Founders of the International Fund for saving the Aral sea*, 2009; Chatterjee et al., 2013; Menga, 2016; Krasznai, 2017), by identifying if its clauses comply with the IWL principles, and by trying to understand the relation between the design of the treaty and cooperation in the Basin.

Case study

Amudarya river is the main source of life for the countries of its basin. The Basin is located almost entirely in the region of Central Asia. Amudarya is the largest river in the region in terms of annual water flow (79.4 km³ per year). It originates in Tajikistan (74% of the flow), Kyrgyzstan (2%), Afghanistan and Iran (13.9%), then forms the border between Afghanistan and Uzbekistan (8.5%), crosses the territory of Turkmenistan (1,7%) and flows back to Uzbekistan, where it used to discharge into the Aral Sea. During the last decade Amudarya is not reaching the Aral Sea anymore due to the extensive withdrawal of water for agriculture. It stretches for 2540 km from the headwaters of the Pyanj, its main tributary, to the Aral Sea and has a catchment area of 309,000 km².

Water of Amudarya river is used to improve the economic condition of the countries on the river bank. Tajikistan has several hydroelectric power plants (HPP) and uses water to provide electricity to its country and exports to neighboring countries, thereby improving the economic condition of the country. The HPP is used at full capacity during the winter. In the summer, in the downstream countries, during the growing season, agriculture in Tajikistan is in the process of filling dams in preparation for next winter, which causes an imbalance in irrigation regime. Afghanistan uses water for agriculture, although it has a good geographic location for the construction of a hydroelectric power station, which in the end may complicate the situation for the downstream countries. In the middle and lower reaches of the country, Turkmenistan and Uzbekistan are agricultural producers and leaders in the production of cotton, rice and wheat in Central Asia. As a result, the water of the Amu Darya is completely disassembled for irrigation and does not reach the Aral Sea.

Dinara Ziganshina and Barbara Janusz-Pawletta are the most prominent scholars who focused on the legal and institutional aspects of cooperation in the Aral Sea Basin countries, as well as other scholars as Sergei Vinogradov and Bakhtiyor Mukhamadiev. The scholars could identify weaknesses of existing legal and institutional aspects of cooperation between Central Asian countries, and propose potential solutions.

However, during the last decades there is no progress towards improving existing legal framework for cooperation. Therefore, it is important to do additional research in order to identify potential pitfalls in future cooperative arrangements.

Substantive rules

Taking into account framework character of the UNECE Water Convention, it is anticipated that substantive and procedural norms of the document would provide general recommendations and guidance for the tailor-made agreements for each particular basin. With the aim to identify if legal and institutional framework of cooperation over Amudarya River complies with the substantive and procedural norms of the International Water Law we analyzed patterns of compliance of the clauses of Almaty Agreement 1992 represented by the UNECE Convention of 1992 we could identify some patterns. The following chapter represents the results and provides discussions.

Article 1 of the Almaty Agreement states that parties to the Agreement "shall have equal rights to water use and responsibility to ensure rational use and protection of water". This clearly resonates with the article 1, clause 6 of the Convention stating that "The Riparian Parties shall cooperate on the basis of equality and reciprocity".

Article 2 of the Agreement — "The Parties shall ensure that the agreed procedure and established rules for water use and protection are strictly observed" cannot be associated with a specific part of the Convention. The limitation, or "soft" engaging power of the Convention is embodied here in vague formulations. While Almaty Agreement can impose compulsory rules, the Convention provides more generalized recommendations. This however can be traced in few articles: article 2 and its second and third clauses, and in the others, through the words "...shall take all appropriate measures...", "...measures shall be taken, where possible...". Based on that we could conclude that Almaty Agreement provides rigorous rules of compliance, in comparison to the Convention.

At the same time, while being ambiguous in formulating the obligations and responsibilities, the Convention provides much more nuanced approach to discussing transboundary issues. For example, the Convention specifies measures necessary for prevention, control and reduction of transboundary impact (article 3). This extensive list is not to the same degree represented in the Almaty Agreement.

The article 3 provides similar rigorous formulation as the previously mentioned article — "... shall refrain from actions on their respective territories that might affect interests of other contracting Parties and cause them harm, lead to deviation from agreed volumes of water discharges and pollution of water sources...". In contrast, the Convention provides extensive list of activities which should be considered as harm, and which activities should be undertaken, under the article 3. Additionally, the Convention introduces polluter-pays principle from the article 2. This obligation, as well as the reimbursement of costs and any other economic stimulus were not mentioned in any clauses of the agreement.

Article 4 specifies environmental flow, but depending on water availability in each year concerned. Special decisions are needed for low water level years. Again, the Convention does not specify any water object, but stresses the need to consider needs of future generations in planning water use and protection.

Procedural norms

Procedural norms constitute significant part of Almaty Agreement.

Article 5 obliges countries to cooperate in sharing information and scientific products, and joint research. Article 5 of the Convention provides much more detailed specification of joint activities, such as joint production of methods for reducing transboundary impact, preparation of methods of safe building of hydraulic constructions on transboundary rivers, and others.

Article 6 obliged countries to make joint decisions about using productive capacities of water management of the republics. Clause 6 of the article 2 of the Convention specifies that countries shall coordinate their national policies, strategies and programs in order to minimize transboundary impact.

Establishment of the Interstate Commission for Water Coordination (ICWC) is prescribed by the Article 7 of Almaty Agreement. Some normative clauses of the Convention are reflected in the tasks of ICWC, such as defining water management policy in the region, and development and approval of water use limits. Second clause of the Article 9 of the Convention, which obliges countries to establish joint bodies, provides much more detailed and specified list of activities to be implemented by a joint bodies. From all list of activities to be implemented by the joint bodies specified by the Convention, the Agreement focus on only two.

Articles 9–11 of the Agreement specifies organizational details of functioning of ICWC which was not considered in the Convention. Article 12 provides information about economic and other measures for non-compliance with the agreed norms and limits of water use.

Article 13 mentions that the disagreements are to be solved by the heads of respective water agencies, and, if needed, with participation of a neutral party. The Convention in its article 22 provides much more specified instructions for the cases of disagreements. Article 14 states that the Agreement can be changed with the agreement of all parties, which is in general aligned with the Article 9 of the Convention.

Results

The analysis of the alignment of the clauses of Almaty Agreement with the UNECE Convention clauses enabled to draw the following results.

First of all, formulation of obligations and enforcement in substantive norms of Almaty Agreement is much more direct, unambiguous, and rigorous, in comparison to vague and ambiguous clauses of UNECE Convention. At the same time, despite its vagueness in terms of taking obligations and enforcement, the Convention provides much more specified list of measures to prevent, control and reduce transboundary impact. With regard to the latter Almaty Agreement does not specify which activities are implied under “cause harm”. The only

specifications available are “deviation from agreed volumes of water discharges” and “pollution of water sources”.

Secondly, it might seem that both documents specify procedural norms in significant details. However, when looking into details it became clear that the UNECE Water Convention provided wide range of specific measures for facilitating cooperation over transboundary rivers, such as data exchange, monitoring, prevention of information, joint bodies, consultation, common research and others. While being more specific about the activities of regional joint bodies — Interstate Commission for Water Coordination, the Almaty Agreement does not specify other cooperation mechanisms such as details of joint scientific cooperation — which norms/products should be produced as a result of joint work. Besides, the Agreement does not specify which activities should be undertaken to prevent or minimize further negative transboundary impact. In this sense, Almaty Agreement seems more like an umbrella agreement which needs more clarification with the help of signing additional agreements.

In the Almaty Agreement some basin-specific needs were mentioned, such as water for environmental needs and joint activities on solving problems associated with the shrinkage of the Aral Sea. Another region-specific peculiarity is a clear focus on water for agricultural needs, which proves upstream countries’ claim that downstream countries try to dominate the legal and institutional arrangements existing in the region. Need of the upstream countries in energy production were not reflected in the Agreement.

Conclusion

It is generally well-known that agreements on transboundary waters should be tailor-made for each basin, considering geographic peculiarities, infrastructure, positions, needs of the riparian states, agreements reached in non-water areas and other factors. However, current research was an attempt to bridge the gap in understanding the compliance between the existing transboundary treaty and international water law principles. As the principles reflected in UNECE Convention were developed as a set of unified rules which could be applied to any transboundary basin, in-depth exploration of the treaties is beneficial both in theoretical and practical terms — first for better understanding if the design of the treaty could be one of the factors affecting cooperation in the basin, and secondly — in understanding how the existing treaty could be improved.

The research demonstrated that in a basins with a treaty but with unsatisfactory level of cooperation, a treaty does not fully comply with the International Water Law principles, with that proving the hypothesis. To come to this conclusion, using the case study of Amudarya basin, it was possible to draw few important lessons. First of all, it was proven that despite the existence of the treaty, cooperation is not easy and straightforward. For example, in the basin of concern good level of cooperation was not guaranteed with the signature of the treaty. Despite the existence of the treaty signed by the vast majority of the riparian states, vast majority of scholars

and practitioners agree that cooperation in Amudarya basin is unsatisfactory.

Secondly, despite more generalized and framework character of UNECE Convention, it was proven that in comparison to some regional treaties, it provides much more detailed instructions for cooperating parties. For example, despite the finding that agreement on Amudarya river is (not surprisingly) much more rigorous in terms of enforcement, it remains still quite vague and ambiguous in terms of specific actions and activities to undertake cooperation. Based on the purpose of the UNECE Convention, it could be recommended to specify clauses on the regional treaty on Amudarya river basin, similarly to the clauses of the Convention, or even in more details. One of the caveats here might be, however, that the Convention, being initially designed for European countries, does reflect priorities of European countries, for example in water quality issues, in contrast to the other issues. Therefore, the assumption

of considering the Convention as the most suitable set of IWL principles should be made explicit.

With the above, the research does not disprove arguments of Zentner (2011) that the design of the treaty affects cooperation between riparian countries. However, at the same time the research does not consider other factors which can be similarly, or to a more or to a lesser degree affect cooperation. The letter could be considered as a prospects for future research.

The methodology of the research makes it replicable in application to any other transboundary treaty in the world. The findings of this research might be useful for scholars who are interested in the issues of transboundary water cooperation, especially in legal and institutional aspects. For the basins which already have a treaty it might provide avenues for possible improvement, while for the basins without treaties it might be useful source of knowledge for identifying which aspects should be taken into account when drafting, refining, and negotiating a treaty.

References:

1. Zentner, M. (2011). *Design and impact of water treaties: Managing climate change*. Springer Science & Business Media.
2. Kittikhoun, A., & Schmeier, S. (Eds.). (2020). *River Basin Organizations in Water Diplomacy*. Routledge.
3. Wolf, A. T., & Newton, J. T. (2007). Case Study of Transboundary Dispute Resolution: Aral Sea.
4. Wolf, A. T. (1998). «Conflict and Cooperation along International Waterways». *Water Policy* 1 (2):251–65. doi: 10.1016/S1366-7017 (98) 00019–1.
5. Wolf, A. T. (1999). «The Transboundary Freshwater Dispute Database Project». *Water International* 24 (2):160–63. doi: 10.1080/02508069908692153.
6. Molnar, K., Cuppari, R., Schmeier, S., Demuth, S. (2017). «Preventing Conflicts, Fostering Cooperation — The Many Roles of Water Diplomacy».
7. Klimes, M., Michel D., Yaari E., Restiani P. (2019). *Water Diplomacy: The Intersect of Science, Policy and Practice*. *Journal of Hydrology* 575:1362–70. doi: 10.1016/j. jhydrol. 2019.02.049.
8. Warner, J., and Zawahari, N. (2012). «Hegemony and Asymmetry: Multiple-Chessboard Games on Transboundary Rivers». *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics* 12 (3):215–29. doi: 10.1007/s10784-012-9177-y.
9. Zeitoun, M, Warner, J. (2006). «Hydro-Hegemony — a Framework for Analysis of Trans-Boundary Water Conflicts». *Water Policy* 8 (5):435–60. doi: 10.2166/wp. 2006.054.
10. Klaphake, A. (2005, March). Economic and political benefits of transboundary water cooperation. In *Proceedings of the IHP-HWRP, the value of water — different approaches in transboundary water management*. Proceedings of the International Workshop, Koblenz (pp. 91–99).
11. Рагнам, М., С. В. (2000). Проект по Развитию Потенциала Бассейна Аральского моря (Фаза II). [Project of building capacity of the Aral sea basin (Phase II)] Almaty, Kazakhstan: Программа Развития ООН.
12. Allouche, J. (2007, November). The governance of Central Asian waters: national interests versus regional cooperation. In *Disarmament Forum (Vol. 4, No. Central Asia at the Crossroads, pp. 46–55)*.
13. Joint statement of heads of states — Founders of the International Fund for saving the Aral sea. (2009). Presented at the meeting of the Presidents of the Republic of Kazakhstan, the Kyrgyz Republic, the Republic of Tajikistan, Turkmenistan and the Republic of Uzbekistan, Kazakhstan on April 28, 2009.
14. Chatterjee, P., Gugarats, H., Caner, E., Du Jardin, M., Goss, A., Sahnai, H. K.,... & MA, N. (2013). Case study 4: The Aral Sea basin. *Bridges over water*, 339–362.
15. Menga, F., & Mirumachi, N. (2016). Fostering Tajik hydraulic development: Examining the role of soft power in the case of the Rogun Dam. *Water Alternatives*, 9 (2), 373–388.
16. Krasznai, M. (2017). Institutional cooperation on water resources management in Central Asia. In *Water Resources in Central Asia: International Context* (pp. 41–60). Springer, Cham.

Перекрестное субсидирование в электроэнергетике Российской Федерации

Евдокимова Диана Юрьевна, студент магистратуры

Петрозаводский государственный университет

В статье представлено исследование перекрестного субсидирования в электроэнергетике Российской Федерации с применением положений новой институциональной экономической теории. На основе установления факта неэффективности института перекрестного субсидирования предлагается комплексный подход к его преобразованию, включающий в себя тарифные и нетарифные методы.

Ключевые слова: перекрестное субсидирование, электрическая энергия, тарифная нагрузка, стоимость электрической энергии.

На сегодняшний день ситуация на рынке электроэнергии и мощности характеризуется наличием перекрестного субсидирования в тарифах на электрическую энергию.

Под перекрестным субсидированием понимается ценовая дискриминация, при которой для одних потребителей устанавливается цена выше предельных издержек, а для других — ниже предельных издержек, что позволяет в итоге иметь цены, равные средним издержкам [1, с. 51]

В наибольшей степени речь идет о субсидировании населения за счет прочих потребителей, на которых возложена несвойственная им социальная функция по недопущению роста тарифной нагрузки на население. В данном случае механизмом возникновения перекрестного субсидирования выступает завышении ставок на содержание путем перераспределения необходимой валовой выручки сетевых организаций при расчете тарифов на услуги по передаче электрической энергии по электрическим сетям.

В результате действия подобного механизма на рынке электрической энергии и мощности имеют место цены, отличные от экономически обоснованных и не отражающие реальные затраты экономических субъектов.

Населения, имея в силу технологических особенностей объектов электросетевого хозяйства более высокие затраты,

платит за электрическую энергию значительно меньше, нежели чем прочие потребители.

Под прочими потребителями чаще всего подразумеваются крупные промышленные потребители, так как именно на них приходится более половины потребления электрической энергии в данной тарифной группе [2, с. 70]. Однако важно понимать, что бремя дополнительных затрат ложится также и на плечи малого и среднего бизнеса.

Например, в Республике Карелия для прочих потребителей, получающих электрическую энергию по сетям высокого напряжения, утвержденный тариф на услуги по передаче электрической энергии, являющийся одним из слагаемых конечной цены электрической энергии, превышает экономически обоснованный тариф более чем в два раза, по сетям низкого напряжения — на 26%.

На сегодняшний день существующие меры, направленные на полное или частичное сокращение объемов перекрестного субсидирования, не являются результативными — рост величины перекрестного субсидирования в электроэнергетике за последние годы составил в 2020 году по отношению к 2015 году в относительном выражении 17% (рис. 1).

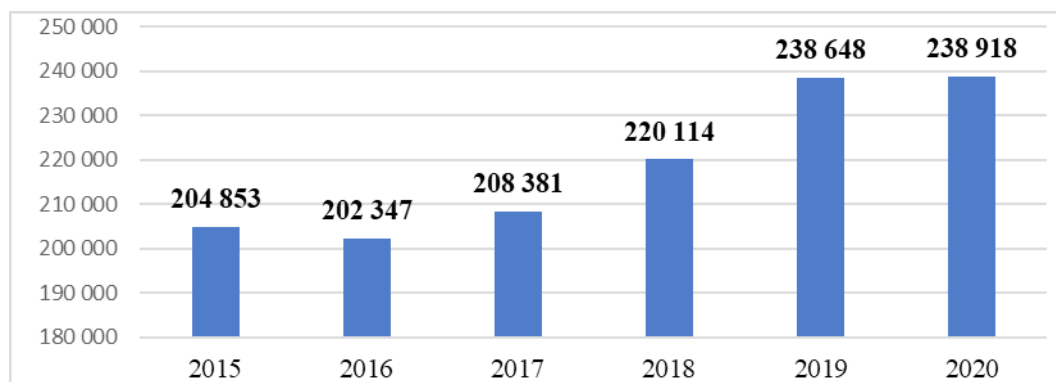


Рис. 1. Динамика объемов перекрестного субсидирования в электроэнергетике Российской Федерации за 2015–2020 гг., млн руб.

Промышленные потребители в целях адаптации к сложившейся ситуации и продолжения функционирования в таких условиях ищут пути компенсации своих затрат.

В большинстве своем речь идет о том, что возросшие издержки они закладывают в себестоимость изготавливаемой

продукции и оказываемых работ, услуг, т. е. в итоге бремя дополнительных затрат ложится именно на конечных потребителей, кем и является в большинстве своем население.

Помимо этого, перекрестное субсидирование стимулирует их к поиску альтернативных путей ведения хозяй-

ственной деятельности, в частности к уходу с оптового рынка электрической энергии и мощности и развитию собственной генерации, что провоцируют снижение надежности энергетической системы, влияет на деятельность сетевых и генерирующих организаций, децентрализует энергетическую систему страны, а значит ведет к росту издержек на рынке электрической энергии и мощности.

Вместе с тем население, дезинформированное о реальной стоимости потребляемой электрической энергии, становится расточительным пользователем энергетических ресурсов, что оказывает негативное воздействие на энергоемкость внутреннего валового продукта, вызывая ее рост, при том, что Российская Федерация уже входит в число стран с наибольшей энергоемкостью экономики.

Обращаясь к новой институциональной экономической теории, мы можем выдвинуть предположение, что перекрестное субсидирование — совокупность формальных норм, созданных государством в целях социальной поддержки населения, имеющих внешний механизм принуждения к исполнению. Институт перекрестного субсидирования в процессе своего существования не сокращает транзакционные издержки, а, напротив, приводит к их росту и снижению эффективности экономики, а значит по своей природе он является неэффективным и не создает предпосылок для экономического роста. Следовательно, имеет место необходимость институциональных преобразований в его отношении.

В ходе проведения исследования на основе анализа подходов российских и зарубежных авторов сделан вывод о необходимости формирования комплексного подхода к преобразованию института перекрестного субсидирования, включающего в себя тарифные и нетарифные методы сокращения его объемов.

В качестве тарифного метода может быть рассмотрена реализация в электроэнергетической отрасли Российской Федерации дифференцированных тарифов в зависимости от уровня потребления электрической энергии домохозяйствами, что уже доказало свою эффективность в ряде зарубежных стран, в частности, например, в Соединенных Штатах Америки, Австралии, Японии и Китае. Таким образом

с позиций институциональной теории данный способ преобразования института может быть рассмотрен в качестве импорта института.

Важно отметить, что прямое заимствование лучшего международного опыта без соответствующей его адаптации было бы ошибочным, так как важную роль играют как особенности организации оптового и розничных рынков электрической энергии и мощности в той или иной стране, принципы тарифного ценообразования и структура потребления электрической энергии, но также и совокупность социально-экономических факторов, выраженных в уровне доходов домохозяйств, удельном весе затрат на оплату жилищно-коммунальных услуг в структуре расходов, уровне фискальной нагрузки и степени доверия населения действующей власти и проводимой ею политике [3, с. 122].

С учетом изложенного, диапазоны потребления электрической энергии должны быть грамотно рассчитаны на основе фактических данных об электропотреблении за несколько периодов, при этом в силу огромной территории Российской Федерации разработка данных диапазонов должна учитывать факторы природно-климатического характера того или иного региона, а также уровень среднедушевых доходов.

В качестве нетарифного метода сокращения объемов перекрестного субсидирования следует рассматривать повышение заинтересованности граждан в бережливом потреблении электрической энергии с перспективой изменения характера и интенсивности энергопотребления.

Крайне важно понимать, что снижение объемов перекрестного субсидирования и его ликвидация в принципе — не одномоментный процесс. Учитывать необходимо огромное количество факторов и в первую очередь факторов социальных. Следует четко контролировать последствия для тарифной группы «население», чтобы своевременно начать оказание адресной помощи наиболее социально незащищенным слоям населения, в целях недопущения снижения качества и уровня жизни граждан Российской Федерации, ведь в результате ликвидации перекрестного субсидирования положительный эффект должен затронуть всех экономических субъектов.

Литература:

1. Долматов, И. А. Перекрестное субсидирование в электроэнергетике: эмпирический анализ / И. А. Долматов, И. Ю. Золотова, В. С. Минкова. — Текст: непосредственный // Актуальные проблемы и перспективы развития электроэнергетики. — 2017. — № 2. — С. 51–59.
2. Золотова, И. Ю. Перекрестное субсидирование в электроэнергетике: эмпирический анализ, оценка эффективности собственной генерации / И. Ю. Золотова. — Текст: непосредственный // Стратегические решения и риск-менеджмент. — 2017. — № 2. — С. 70–77.
3. Стародубцева, А. Е. Перекрестное субсидирование как мера социальной поддержки населения: международный опыт государственного управления на рынке электроэнергии и мощности / А. Е. Стародубцева. — Текст: непосредственный // Вопросы государственного и муниципального управления. — 2020. — № 2. — С. 114–144.

Обеспечение экономической безопасности договорной деятельности предприятия в современных условиях

Евсеев Владислав Александрович, студент;

Маринин Александр Алексеевич, студент;

Зосько Максим Викторович, студент;

Жидов Александр Олегович, студент

МИРЭА — Российский технологический университет (г. Москва)

На сегодняшний день отношениям торговли принадлежит важнейшее место в жизнедеятельности современного общества, поскольку именно здесь реализуются запросы потребителей, обусловленные основными, базовыми потребностями. Указанная сфера, выступая элементом экономической и социальной жизни общества, подвержена постоянным изменениям. Вместе с ними, кроме появления разнообразных благ, возникают и новые риски экономической безопасности предприятия. Отсюда указанным хозяйствующим субъектам следует обращать внимание на решение проблем, связанных с обеспечением экономической безопасности на микроуровне, что включает в себя вопросы идентификации и минимизации рисков экономической безопасности. В силу указанного обеспечение экономической безопасности на микроуровне сохраняет свою актуальность в рамках хозяйственной деятельности любого предприятия, вытекающую из целей практической деятельности.

Представляется необходимым рассмотреть предлагаемые в теории подходы к определению экономической безопасности предприятия.

Так, в частности, по мнению Л. Н. Трофимовой, экономическая безопасность предприятия — это «системная категория, характеризующая такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором обеспечивается его стабильная эффективность деятельности (стратегический аспект), а также повышение эффективности функционирования торгового предприятия в случае снижения безопасного уровня (тактический аспект), на основании защищённости от негативных воздействий со стороны внешней и внутренней среды и при учёте цикличности развития и контроля за соблюдением оптимальности интересов заинтересованных сторон хозяйствующего субъекта» [5].

Исходя из позиции Е. А. Шеверевой, экономическая безопасность предприятия — это «такое состояние защищённости от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечена устойчивая реализация основных хозяйственных интересов и стратегических целей» [6].

Анализ приведенных дефиниций позволяют говорить о том, что сущностью подходов данных авторов является тот факт, что экономическая безопасность предприятия — это состояние хозяйствующего субъекта, при котором он защищён от негативного внешнего и внутреннего влияния и обеспечивается стабильная деятельность и реализация

хозяйственных интересов предприятия. С учетом указанного представляется возможным прийти к выводу о наличии у авторов единодушия в части сущности экономической безопасности предприятия.

Вместе с тем, если принять во внимание такой критерий, как «цель обеспечения и ресурсы», то определение Л. Н. Трофимовой выделяет стратегический и тактический аспекты, что само по себе предполагает и обеспечение устойчивой эффективности деятельности предприятия, и рост его эффективности при снижении уровня экономической безопасности. Кроме того, здесь учитывается не только воздействие факторов внешней и внутренней среды, но также и цикличность развития предприятия и осуществление контроля за соблюдением интересов участвующих сторон. Также, как представляется, в дефиниции Е. А. Шеверевой акцентируется внимание на том, что в определении Л. Н. Трофимовой предполагается под стабильной эффективностью деятельности. Речь идет об устойчивой реализации основных хозяйственных интересов и стратегических целей хозяйствующего субъекта.

С учетом результатов анализа, обозначенных выше определений, видится возможным сформулировать собственное определение экономической безопасности предприятия следующим образом: это состояние защищённости хозяйствующего субъекта, в котором наиболее эффективно используются его ресурсы, достигаются стратегические цели и решаются задачи.

Важно отметить, что предприятия, в частности, розничной торговли осуществляют свою деятельность в условиях неполной и зачастую неточной или даже искаженной информации, что с очевидностью усложняет способность компании надлежащим образом реагировать на изменения во внешней среде и поддерживать стабильный розничный товарооборот. Данное обстоятельство указывает, что в процессе реализации собственных функций предприятия сталкиваются с существенным числом рисков разного характера, относящихся к вопросам экономической безопасности.

Так, риск экономической безопасности предприятия, согласно мнению Т. А. Волковой и С. А. Волковой, есть не что иное, как «характеристика деятельности, осуществляемой предприятием в ситуации неизбежного выбора, отображающую неопределенность будущих результатов его деятельности и вероятность благоприятных и негативных последствий его действий» [1].

Мы полагаем, что риски, обозначенные данными авторами, могут быть, как и внешними, так и внутренними для предприятия, что можно связать с особенностями деятельности предприятий, в конечном итоге, сводящимися к цели наиболее полного удовлетворения запросов конечных потребителей. К примеру, если говорить о торговом предприятии, что риск нереализованности товаров, как представляется, связывается с ошибками персонала при предпродажной подготовке товара. Вместе с тем реализация риска может быть обусловлена порчей товара покупателями, либо кражей.

Названные риски демонстрируют, что вероятность их возникновения имеет место как во внешней, так и во внутренней среде хозяйствующего субъекта, что свидетельствует, в свою очередь, о необходимости контроля за всеми аспектами деятельности торгового предприятия. Далее, по нашему мнению, предложенные А. В. Ендовицкой, Т. А. Волковой и Д. У. Балиашвили риски можно признать детальным раскрытием риска «возникновения классификации незапланированных расходов и сокращения доходов» [2], представленного в Т. А. Волковой и С. А. Волковой, поскольку они в той или иной степени связаны с незапланированными расходами либо сокращением доходов торговой компании.

Значительное влияние на экономическую безопасность предприятия оказывают риски, вытекающие из поведения поставщиков, суть которых сводится к финансовой нестабильности поставок, недостаточно налаженной деятельности персонала, невозможности обеспечения необходимых объемов поставки, ненадлежащего качества реализуемой продукции и нарушениях договорных обязательств. Кроме

того, имеют место риски дополнительной конкуренции, в рамках которых поставщиком самостоятельно реализуется собственная продукция в форме розничной торговли по сниженной цене или когда предлагается указанная продукция конкурентам в целях продажи [3].

Согласно позиции Е. А. Спивак и А. Ф. Никишина, реализация перечисленных рисков способна вызвать упущенную выгоду, высокие издержки и ухудшение репутации торгового предприятия [4]. Ввиду указанного, чтобы избежать такого ущерба и поддержать высокий уровень экономической безопасности хозяйствующего субъекта, целесообразно ввести тщательный выбор и проверку субъектов внешней среды.

Исходя из анализа авторских подходов представляется, что к основным рискам экономической безопасности договорной деятельности предприятия можно отнести такие, как риск нереализованности товаров, риск изменения структуры спроса и усиления конкуренции, риск возникновения незапланированных расходов и сокращения доходов, риск снижения товарооборота, риск роста оптовых (закупочных цен), риск невыполнения поставщиком договорных обязательств.

С учетом проведенного исследования можно заключить, что каждому предприятию, включая предприятия розничной торговли, по нашему мнению, целесообразно обеспечивать экономическую безопасность и уделять должное внимание возможным рискам экономической безопасности. Это обусловлено тем, что в случае их реализации предприятие может понести серьезный ущерб, однозначно снижающий эффективность деятельности компании.

Литература:

1. Волкова Т. А., Волкова С. А. Особенности оценки экономической безопасности торговых предприятий // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2015. — Т. 23. — С. 66–70.
2. Ендовицкая А. В., Волкова Т. А., Балиашвили Д. У. Теоретико-методологические подходы к определению сущности экономической безопасности предприятия и ее оценке // Современная экономика: проблемы и решения. — 2014. — № 10 (58). — С. 62–68.
3. Мезенцева О. Н. Экономическая безопасность предприятий торговли как основа обеспечения их эффективного функционирования и развития // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота. — 2016. — № 3. — С. 104–107.
4. Спивак Е. А., Никишин А. Ф. Коммерческие риски в современной торговле // Проблемы экономики и менеджмента. — 2016. — № 10 (62). — С. 23–26.
5. Трофимова Л. Н. Системное обеспечение экономической безопасности эффективной деятельности организаций розничной торговли (Теоретико-Концептуальный аспект) // Аудит и финансовый анализ — 2012. — № 4. — С. 414–422.
6. Шеверева Е. А., Логачева В. Е. Особенности экономической безопасности торговых предприятий // Актуальные проблемы обеспечения экономической безопасности и противодействия теневой экономики — 2018. — С. 147–152.

Экономическая безопасность предприятия строительной отрасли

Жидов Александр Олегович, студент;

Маринин Александр Алексеевич, студент;

Зосько Максим Викторович, студент;

Евсеев Владислав Александрович, студент

МИРЭА — Российский технологический университет (г. Москва)

Наиболее важным аспектом экономической безопасности предприятия строительной отрасли является финансовая безопасность. Именно в финансовых показателях находят отражение все элементы экономической безопасности предприятия строительной отрасли для определения проблем и перспективы развития. Представлено рассмотрение комплексного подхода к оценке финансовой безопасности в общей совокупности методик оценки финансового состояния предприятия строительной отрасли.

Ключевые слова: финансы, финансовые ресурсы, финансовая безопасность, экономическая безопасность.

Экономическая безопасность — это состояние экономики, при котором она имеет возможность обеспечить защиту интересов страны на различных уровнях (национальном, региональном, локальном), при условии негативного влияния внешних и внутренних факторов. Ключевая роль при этом принадлежит национальным экономическим интересам и их основным приоритетным направлениям.

Строительная отрасль является сложной межотраслевой производственно-хозяйственной системой, состоящей из элементов, которыми, в свою очередь, являются различные предприятия, производящие строительные материалы, конструкции и изделия, а также, которые выполняют работы по проектированию, постройке, реконструкции сооружений и зданий. Основной ролью строительной отрасли является создание условий для активного развития экономики всей страны.

Процесс обеспечения экономической безопасности строительного сектора — это процесс своевременного предотвращения угроз от отрицательного воздействия различных аспектов финансово-хозяйственной деятельности, благодаря прогнозированию и оценки неблагоприятных факторов и кризисных ситуаций и подразумевает эффективное использование возможных ресурсов, прежде всего финансовых.

Финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта, в частности предприятия строительной отрасли занимают особенное место в финансово-экономических отношениях. От того, как самостоятельный хозяйствующий субъект обеспечен финансовыми ресурсами, находится в зависимости его уровень платежеспособности, устойчивость финансового состояния, укрепление собственного капитала, обеспечение возможности получения заёмных ресурсов и общая финансово-экономическая стабильность [1, с. 55].

С целью обеспечения финансовой защищенности на уровне экономической безопасности финансовые ресурсы предприятия строительной отрасли должны способствовать обеспечению формирования баланса среди материальных и денежных ресурсов на всех стадиях кругооборота капитала в процессе воспроизводства.

В данном аспекте финансовое управление предприятия строительной отрасли должно формироваться на основе

подхода финансовой независимости и обеспечения капиталовложений, производимых за счет части прибыли либо резервного фонда. Следовательно, ключевая задача руководства предприятия строительной отрасли — обеспечение систематического анализа и оценки финансового состояния для формирования наилучшей структуры капитала и достаточности собственных оборотных средств и снижения зависимости от заёмных финансовых ресурсов [1, с. 66].

Оценка финансового состояния занимает определённое место в процессе принятия управленческих решений экономического или финансового характера. Именно она интересна для определённых групп пользователей информации (банки, контрагенты) данного характера с последующей целью получения и формирования собственной оценки о хозяйствующем субъекте (предприятии) уровне его кредитоспособности и потенциальной платёжеспособности, и в целом уровне деловой репутации.

Все представленные аспекты связаны с экономической безопасностью предприятия строительной отрасли как наличия возможности противостоять существующим и возникающим угрозам, что в свою очередь может привести к нарушению финансовой устойчивости, и как возможное следствие — риск проявления банкротства.

В данном ракурсе финансовая безопасность хозяйствующего субъекта (предприятия строительной отрасли) может быть установлена в виде состояния качественного управления финансовыми ресурсами, обуславливающими формирование значимых показателей, отвечающих за прибыль и рентабельность, структуру капитала, что в свою очередь отражает его текущее финансово-хозяйственное положение и дальнейшие перспективы развития.

Обеспечение финансовой экономической безопасности предприятия строительной отрасли целесообразно рассматривать как процесс, направленный на снижение проявления рисков и возможного ущерба от отрицательного воздействия факторов на уровень его экономической безопасности в целом.

Отрицательные воздействия факторов, ведущие к проявлению рисков и причинения возможного ущерба, финансовой составляющей системы экономической безопасности хозяйствующего предприятия строительной отрасли

можно рассматривать с точки зрения, причин, составивших основу проявления:

- действия вредоносного характера со стороны кадрового состава или же контрагентов, или же сторонних лиц, а также возможно выполнение некачественной работы со стороны кадрового состава;
- внешнее стороннее проявление воздействие факторов политического направления, экономического, технологического, что может сказаться на управлении хозяйствующим субъектом (предприятием) производственной и финансово-хозяйственной деятельностью.

Соответственно анализ ключевых показателей, позволяет выявить их предельные значения и сформировать на основе установленных значений обобщающую оценку финансового состояния хозяйствующего субъекта (предприятия строительной отрасли) для принятия эффективных управленческих решений, направленных на формирование наилучшего результата финансового характера.

На сегодняшний день сформировано не малое количество методик, приёмов для проведения анализа и формирования оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта, в том числе — предприятия строительной отрасли, среди наиболее популярных можно выделить [2]:

- методические подходы, основу которых составляет определённая система коэффициентов-индикаторов;

- методические подходы основу, которых составляют интегральные показатели;
- методические подходы, основу которых сформировали системы неравенств;
- многомерные экономико-математические модели.

Для получения более значимой оценки анализа финансового состояния предприятия строительной отрасли более целесообразно использовать несколько методических подходов в рамках комплексного проведения.

Рекомендуемые автором показатели для комплексной оценки финансового состояния предприятия строительной отрасли, объединённые в семь блоков, представлены в таблице 1.

Что касается первых групп показателей оценки, то её необходимо осуществлять, сопоставляя расчётное значение, сопоставляя с нормативным значением как базовым и общепринятым или же сложившимся по отрасли и находя отклонение в динамике.

Что касается группы показателей оценки на основе факторного анализа, то целесообразно использовать модели влияния частных показателей — обобщающие. Например: частные показатели, такие как: изменение коэффициент платежеспособности за счет текущей деятельности или же за счет инвестиционной деятельности. Именно с помощью факторного анализа, можно сформировать оценку влияния частных показателей на итоговый результат — показатель, выявить резервы роста.

Таблица 1. Система показателей оценки финансового состояния предприятия строительной отрасли

Наименование	Показатели
1 группа: Оценка капитала и имущества	Абсолютные показатели: Вертикальный и горизонтальный анализ статей баланса Относительные показатели: Коэффициенты учёта и движения основных фондов
2 группа: Оценка типа и общего положения финансовой устойчивости	Абсолютные показатели: Излишек или недостаток собственных оборотных средств Излишек или недостаток собственных долгосрочных источников Излишек или недостаток источников формирования запасов Относительные показатели: Коэффициенты оценки финансовой устойчивости, зависимости или независимости от заемных финансовых ресурсов
3 группа: Оценка ликвидности и платежеспособности	Абсолютные показатели: Соотношение параметров оценки ликвидности баланса по активу и пассиву: $A1 \geq P1$, $A2 \geq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$ Относительные показатели: Коэффициенты платежеспособности (абсолютной, текущей, восстановления)
4 группа: Оценка деловой активности	Абсолютные показатели: Значение финансовых результатов, оценка репутация. Относительные показатели: Коэффициенты и период оборачиваемости, финансовые циклы
5 группа: Оценка финансовых результатов	Рентабельность: продаж, затрат, оборотных и основных фондов, активов, собственного капитала и экономического роста

Наименование	Показатели
6 группа: Оценка потенциального банкротства	Зарубежные модели оценки (выбор по отраслевой специфике)
	Отечественные модели оценки (выбор по отраслевой специфике)
7 группа: Факторный анализ	Определение влияния частных показателей на обобщающие. Выбор одной или двух моделей (проблемные по группам 2–5)

Группа оценки потенциального банкротства предприятия строительной отрасли должен включать подбор конкретной модели оценки как западной, так и российской, учитывая отраслевую специфику предприятия строительной отрасли. Оценка может быть сформирована как на основе дискриминантных моделей, среди которых можно выделить: модели Эдварда Альтмана, модель Ж. Депаляна, модель Таффлера. А так же применение современных Logit-

моделей с выделение наиболее популярных: модель Дж. Ольсона, Хайдаршиной и др.

Таким образом, представленная комплексная финансовая диагностика предприятия строительной отрасли осуществляется на основе сведений о финансовых результатах, имущественном положении и обеспечивает оценку текущего финансового положения с выявлением перспектив и направлений развития строительного бизнеса.

Литература:

1. Варнакова Г. Ф. Финансовая устойчивость как основной критерий обеспечения экономической безопасности предприятия строительной отрасли // Международный научно-исследовательский журнал «Успехи современной науки». — Белгород, 2016. — № 12. С. 42–44.
2. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности: Учебник. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2016. — 336 с.
3. Каранина Е. В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности): монография. — Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2015. — 239 с.

Анализ и оценка состояния конкурентной среды с точки зрения российского предпринимательства

Загораева Раиса Руслановна, студент магистратуры;

Васин Сергей Григорьевич, кандидат экономических наук, доцент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В работе проанализировано состояние конкуренции с точки зрения российского бизнеса различных отраслей экономики, а также со стороны международных рейтингов The Global Competitiveness Index и Doing Business.

Ключевые слова: государственное регулирование конкуренции, предпринимательство, конкурентоспособность.

В наше время остается актуальной одна из главных и самых сложных социально-экономических проблем — монополизм. Он является причиной возникновения множества серьезных проблем в экономике, например, таких, как ухудшение качества продукции, рост уровня цен и так далее. Именно поэтому основная цель данной статьи — проанализировать развитие законодательства в сфере конкуренции.

Научная новизна данной статьи заключается в развитии системы взглядов на повышение конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса различных отраслей экономики на основе применения методики оценки конкурентной среды в России.

Конкуренция понимается как соперничество, борьба между субъектами экономической деятельности за наиболее выгодные условия производства и реализации това-

ров [1]. Проблемы развития конкуренции наиболее важный аспект развития современной российской экономики. Для нашего государства поддержка конкурентной среды имеет большое значение, в связи с тем, что низкий уровень развития конкуренции — одна из важнейших причин спада в развитии новых технологий, предоставления услуг низкого качества, завышения цен и ограниченности потребительского выбора.

Основная задача государства в сфере противодействия монополизму заключается не только в формировании и развитии законодательной защиты конкуренции, но и в определении и эффективном применении механизмов, призванных стимулировать ее развитие в различных отраслях экономики.

Важно понимать, что развитие конкурентных отношений в экономике — это сложная задача, решение которой

зависит именно от эффективности государственного регулирования в различных отраслях.

В 2020 году для оценки состояния конкурентной среды в РФ Аналитическим центром при Правительстве РФ был проведен онлайн-опрос субъектов российского предпринимательства. Участниками опроса стали 1522 представителя из всех отраслей экономической деятельности и всех регионов РФ (рис. 1). Рисунки составлены авторами на основе официальных данных [2].

В данной статье будут рассмотрены и проанализированы следующие показатели оценки состояния конкурентной среды: оценка состояния конкуренции и число конкурентов, а также динамика оценок бизнесом состояния конкуренции и динамика оценок бизнесом количества конкурентов на основном рынке.

В отношении показателя «Оценка состояния конкуренции», можно сделать вывод о том, что в целом, наблюдается, скорее, высокая конкуренция (рис. 2).

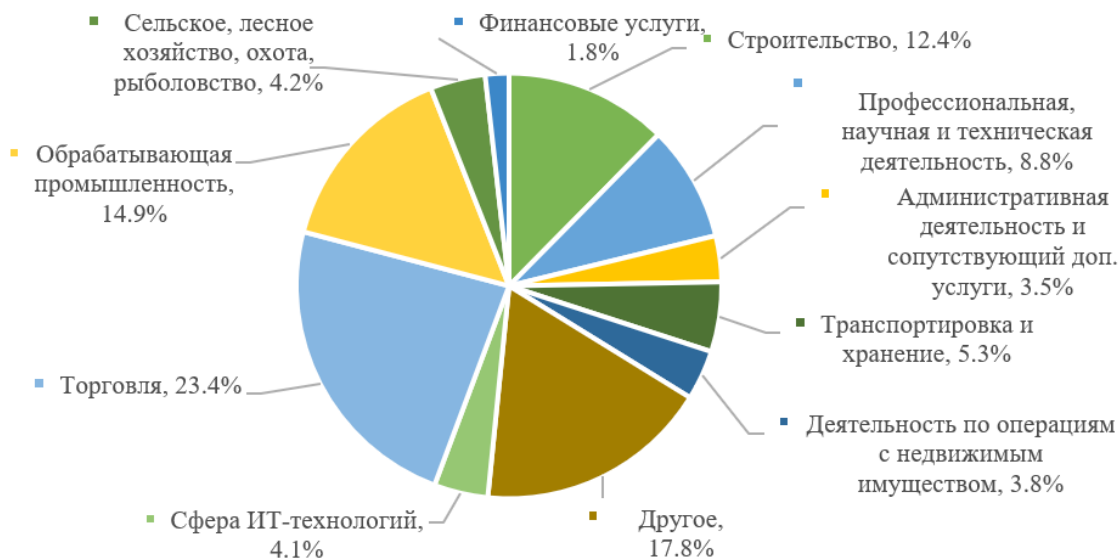


Рис. 1. Распределение по участию в опросе представителей российского предпринимательства, доля ответивших в общем числе респондентов



Рис. 2. Оценка состояния конкуренции, доля ответивших в общем числе респондентов

Общая доля предпринимателей, указавшая в своем ответе на вопрос «Насколько часто необходимо предпринимать меры по повышению конкурентоспособности своей продукции, а также разрабатывать новые способы повышения ее конкурентоспособности для сохранения своей рыночной позиции?» «очень высокая конкуренция» и «высокая конкуренция», составила 48,6%. Данный показатель снизился в сравнении с 2019 годом (51,2%) [2].

Стоит отметить, что более крупные компании испытывают большее конкурентное давление: 80,6% круп-

ных компаний указали на высокий уровень конкуренции и необходимость регулярно предпринимать меры по повышению конкурентоспособности продукта, тогда как среди микропредприятий таких только 46,3% [2]. Такая разница может быть связана с тем, что крупным компаниям приходится конкурировать на всей территории Российской Федерации.

В отношении показателя «Число конкурентов», можно сделать вывод о том, что в целом, также наблюдается, скорее, высокая конкуренция (рис. 3).



Рис. 3. Число конкурентов, доля ответивших в общем числе респондентов

Общая доля представителей бизнеса, указавшая в своем ответе «4 и более конкурентов» и «большое количество конкурентов», составила 85,6%. В то время как общая доля предпринимателей, указавших на наличие не более 3 конкурентов или отсутствие конкурентов, составила всего 12,7%

Важно проанализировать данные показатели не только за 2020 год, но и в динамике, для этого сначала рассмотрим совокупный показатель «Динамика оценок бизнесом состояния конкуренции» (рис. 4).

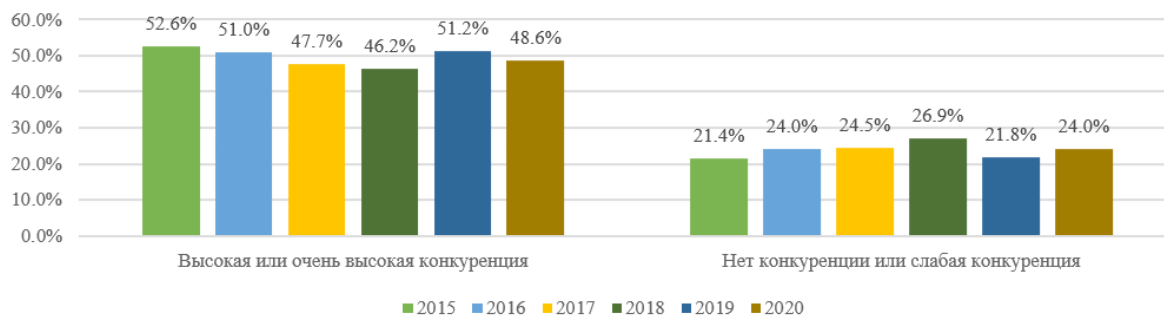


Рис. 4. Динамика оценок бизнесом состояния конкуренции, в %

Начиная с 2015 года и вплоть до 2018 года падало количество предпринимателей, указывавших на высокую и очень высокую конкуренцию в различных отраслях экономики, и в 2019 году количество выросло до 51,2%, но снова снизилось в 2020 г. Что касается предпринимателей, указывавших на низкий уровень конкуренции или ее

отсутствие — их количество снова выросло до 24% после непрерывного роста в период с 2015 по 2018 год и падения в 2019 году.

Перейдем к показателю «Динамика оценок бизнесом количества конкурентов на основном рынке» (рис. 5).

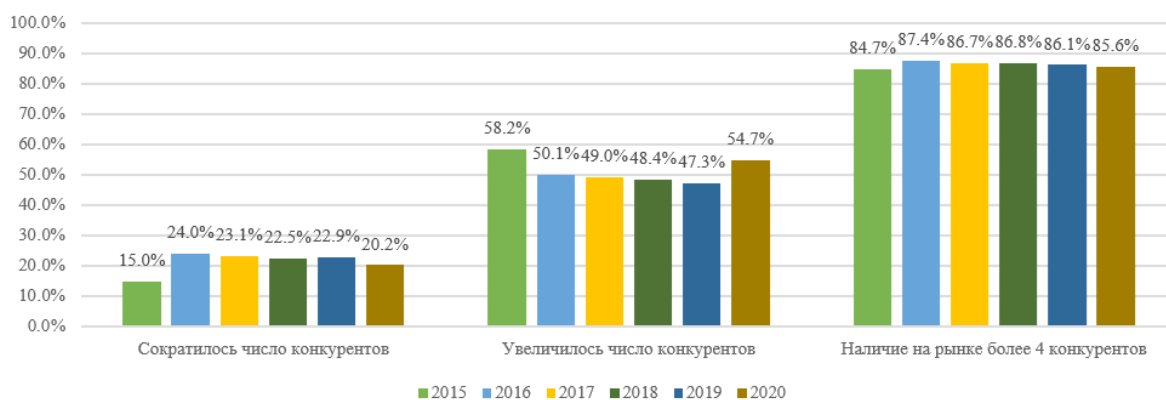


Рис. 5. Динамика оценок бизнесом количества конкурентов на основном рынке, в %

В период с 2015 по 2019 годы, примерно 22–24% предпринимателей склонялись к мнению о сокращении числа конкурентов в своей отрасли в последние годы. В соответствии с этим, с каждым годом все меньшее число представителей бизнеса утверждали об увеличении конкуренции. Но в 2020 году выросло как число первых, так и число вторых. Примерно в одном диапазоне за весь исследуемый период находится число предпринимателей с наличием не менее 4 конкурентов в отрасли. Результаты анализа, проведенного авторами, подтверждают гипотезу о том, что ощущение конкуренции респонденты, в особенности малые предприятия, не связывают с числом конкурентов на рынке: наблюдается разнонаправленная динамика этих показателей.

Также, по данным Аналитического центра при Правительстве РФ, в ближайшие три года 41% респондентов планируют расширение своей деятельности, что, возможно, изменится в связи с текущей ситуацией как в России, так и на международном рынке [2].

Таким образом, оценивая состояние конкуренции с точки зрения российского предпринимательства, можно сделать вывод о том, что отношение российского предпринимательства к конкуренции представляется вполне позитивным. Тем не менее, стоит рассмотреть оценку конкуренции в России и со стороны международных рейтингов, а именно The Global Competitiveness Index 2019 и Doing Business 2019.

Начнем с рейтинга глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (The Global Competitiveness Index). В 2019 году Россия оказалась самой конкурентоспособной страной Евразии с результатом 66,7 балла. Среди недостатков, не позволяющих стране занимать в рейтинге более высокое место, указывается недостаточная развитость финансовой системы. По уровню ее уязвимости Россия входит в ту же группу, что и Индия, Китай и Италия, а из-за слабости предпринимательской культуры проблема внедрения инноваций остается все еще открытой [3].

В новом рейтинге — Doing Business 2019 — от Всемирного банка Россия получила 31-е место. Это в три раза выше, чем 5 лет назад, и почти в четыре раза выше, чем 10 лет назад. В Указе № 618 (вместе с «Национальным планом раз-

вития конкуренции в Российской Федерации на 2018–2020 годы») предполагалось вхождение страны в первую двадцатку рейтинга уже в 2018 году [4].

Результат исследования заключается в том, что динамика мировых экономических тенденций подтверждается необходимостью осуществления в России институциональных преобразований, формирования современной конкурентоспособной модели национальной экономики, основанной на инновациях и передовом управленческом опыте.

В целом, можно также сделать выводы о том, что после резкого роста уровня конкуренции в 2019 году — в 2020 году он вновь несколько снизился. В то же время впервые с 2015 года увеличилось количество респондентов, отметивших рост числа конкурентов, а параллельно с этим увеличилась доля тех, кто ощущает слабую конкуренцию или ее отсутствие. Таким образом, ощущение конкуренции (ее снижение) респонденты, в особенности представляющие малый бизнес, не всегда связывают с числом конкурентов на рынках. Также стоит отметить, что наиболее популярным способом повышения конкурентоспособности для российских предпринимателей традиционно стало снижение затрат на производство и реализацию продукции и услуг, новые маркетинговые стратегии и обучение персонала.

Авторами определено, что наибольшие трудности для развития бизнеса по-прежнему создают высокие налоги, что также отмечено и в международных рейтингах. Причем в 2020 году значимость этого фактора снизилась после резкого роста на фоне увеличения НДС. В число наиболее серьезных барьеров также вошли нестабильность российского законодательства в отношении регулирования деятельности предприятий, сложность доступа к финансовым ресурсам и недостаток квалифицированных кадров.

Из всего вышесказанного следует, что ключевыми направлениями государственной политики, направленной на реальное реформирование экономики, должны стать совершенствование нормативно-правовой базы, развитие рынков товаров и услуг, антимонопольная политика, развитие финансового сектора и, безусловно, борьба с коррупцией.

Литература:

1. Скворцова В. А., Медушевская И. Е. Государственное регулирование конкуренции в современной экономике России // Известия Пензенского государственного педагогического университета имени В. Г. Белинского — 2011. — № 24. — С. 450–453.
2. Доклад ФАС «О состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2018 год». [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.fas.gov.ru/>
3. Официальный сайт Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://ac.gov.ru>
4. Рейтинг глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (The Global Competitiveness Index) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://reports.weforum.org>
5. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/

6. Указ Президента Российской Федерации от 21.12.2017 г. № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» // СЗ РФ, 2017, № 52 (Часть I).
7. Мартыненко Г. И. Российское конкурентное законодательство. Новый закон о защите конкуренции. // Право и экономика. — 2009 — С. 63.
8. Буклет ФАС «Все о конкуренции в вопросах и ответах». [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://komi.fas.gov.ru/sites/komi.f.isfb.ru/files/analytic/2012/04/24/fas_book_quest_answers_low.pdf
9. Доклад Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации «Оценка состояния конкурентной среды в России за 2020 год» [Электронный ресурс] Режим доступа: https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/Konkurenciya_doklad_2020.pdf
10. Официальный сайт Федеральной Антимонопольной службы Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://fas.gov.ru/news/28514>
11. Рейтинг Международной финансовой корпорации «Ведение бизнеса» (Doing Business) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org>.

Развитие цифровых технологий в период пандемии COVID-19: новые риски и новые возможности

Иголина Олеся Олеговна, студент магистратуры;

Прущак Олеся Владимировна, доктор экономических наук, профессор

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

В статье рассмотрено развитие цифровых технологий и возникновение новых рисков в период пандемии. Дана характеристика актуального состояния цифровых технологий в России. Исследованы динамика и перспективы развития рынка цифровых технологий. Обозначены новые возможности, связанные с развитием цифровых технологий. Идентифицированы новые факторы риска в период пандемии COVID-19. Систематизированы методы управления рисками в рамках системы внутреннего и внешнего контроля.

Ключевые слова: цифровые технологии, интернет-технологии, интернет-пользователи, киберпреступление, риск, рискообразующие факторы, система управления риском.

Development of digital technologies during the COVID-19 pandemic: new risks and new opportunities

The article examines the development of digital technologies and the emergence of new risks during the pandemic. The article describes the current state of digital technologies in Russia. The dynamics and prospects of the digital technology market development are investigated. New opportunities associated with the development of digital technologies are identified. New risk factors have been identified during the COVID-19 pandemic. Methods of risk management within the framework of the internal and external control system are systematized.

Keywords: digital technologies, Internet technologies, Internet users, cybercrime, risk, risk-forming factors, risk management system.

В прошлом году мы научились жить, работать и учиться дистанционно, используя цифровые технологии. Многим предприятиям пришлось в экстренном порядке перестраивать свою работу, чтобы удержаться на плаву и не сворачивать свой бизнес. Вся офисная работа перешла в онлайн-формат. В наше время быть гибким означает обладать способностью быстро перестроить и адаптировать деятельность к изменениям в экономике и получить максимальные бизнес-результаты.

По данным Росстата ВВП в 2020 г. снизился по отношению к 2019 г. на 3,1%, хотя в Министерстве экономики

ожидали падение ВВП больше на 0,8%. Снижение ВВП связано в основном с введением санитарно-эпидемиологических ограничений Роспотребнадзором, падением мирового спроса на энергоресурсы. По оценкам экспертов, принятые противоковидные меры обеспечили резкий скачок Интернет-торговли. Только за первое полугодие 2020 г. общий оборот рынка Интернет-торговли составил 1,7 трлн рублей, а его доля в общем обороте розничной торговли России достигла 10,9%. Проанализировав данные, эксперты приходят к мнению, что в конце 2020 г. Россия должна была приблизиться в развитии к Китаю, где доля Интернет-тор-

говли достигает почти трети розничной торговли, и США с долей 13% [3].

В докладе исследовательской компании Canalys говорится о том, что на фоне пандемии по COVID продажи компьютеров в мире по итогам 2020 г. выросли на 11% по сравнению с прошлым годом. «Общий объем поставок ПК в 2020 г. вырос на 11% и достиг 297,0 млн единиц. Это самый высокий объем поставок с 2014 г.», — сообщили в Canalys. Этот показатель был достигнут благодаря продажам ноутбуков и мобильных рабочих станций. «Отгрузка этих устройств увеличилась на 25% с 2019 г. и достигла 235,1 млн единиц. Напротив, поставки настольных компьютеров и настольных рабочих станций упали на 22%». — говорится в докладе. «Цифровая трансформация, которую мир принял за последний год, не имеет себе равных, и ПК были в основе этого изменения», — объяснил директор по исследованиям Canalys Рушад Доши. Он подчеркнул, что динамика рынка показывает, что те, кто «списали его со счетов несколько лет назад», ошибались [1].

В ноябре 2020 г. «Ведомости» сообщили, что ограничения, связанные с эпидемией коронавируса, способствовали росту российского рынка персональных компьютеров. В 3 квартале в российской рознице, по оценкам «М. видео-Эльдорадо», было продано около 1 миллиона ноутбуков, что составляет на 40% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В целом за девять месяцев 2020 г., по подсчетам «М. видео-Эльдорадо», в России было продано около 2,2 миллиона ноутбуков, что на 40% больше, чем в 2019 г. Рынок вырос на 54%, что составляет до 106 млрд рублей [4].

По отчету Digital 2020 «Значение цифровых технологий в нашей жизни достигло новых высот, и все больше людей проводят все больше времени в интернете, решая там все больше задач [2]:

- количество интернет-пользователей в мире выросло до 4,54 млрд что на 7% больше прошлогоднего значения (+298 млн новых пользователей в сравнении с данными на январь 2019 г.);
- в январе 2020 г. в мире насчитывалось 3,8 млрд пользователей социальных сетей, аудитория соцмедиа выросла на 9% по сравнению с 2019 г. (это 321 млн новых пользователей за год);
- сегодня более 5,19 млрд человек пользуются мобильными телефонами — прирост на 124 млн что составляет 2,4% за последний год.

По данным Digital в России количество интернет-пользователей в 2020 г. составило 118 мл. Это значит, что интернетом пользуются 81% россиян.

Мобильные приложения стали удобным средством не только для общения с родными и близкими, а также с помощью них мы научились управлять финансами, бизнесом, заказывать еду и услуги, получать образование. Аналитики отмечают, что заметно возросла аудитория подписчиков в онлайн-кинотеатрах, на музыку и книги. Стали доступны онлайн-консультации с медицинскими работниками, получение электронных больничных листов, оформление

электронных трудовых книжек, онлайн — оформление пособий и других государственных выплат, прохождение онлайн — курсов и тренингов, дистанционное трудоустройство. Вместе с тем возрос риск утечки личной информации, так как отсутствует совершенная защита в интернет-пространстве, есть проблемы с конфиденциальностью, слабая компьютерная грамотность, особенно у пожилого населения, которое часто подвергается атакам телекоммуникационных мошенников.

В связи с необходимостью перехода на дистанционный формат работы, возрос спрос у отечественных крупных компаний и госструктур на услуги It-компаний по разработке ПО, усовершенствование образовательных платформ, а также усиление безопасности финансовых и информационных данных [5].

Переход на удаленный формат работы подвергает организации риску нарушения конфиденциальности и целостности информации. Участились кибератаки на корпоративные электронные почты. Во много раз возросло количество телефонных мошенников, которые используют для своих махинаций банковские приложения. Перейдя на онлайн-платежи, люди полагаются на организованную на высшем уровне защищенность банковской системы, на деле оказывается совсем не так. Мошенникам оказались доступны базы данных держателей карт и их личные данные.

Президент России В. В. Путин, выступая на расширенной коллегии МВД, признал наличие проблем с раскрываемостью киберпреступлений. «За последние шесть лет число преступлений в ИТ-сфере выросло в десять раз. Понятно, сами технологии быстро развиваются, мы за ними не успеваем», — заявил президент в ходе выступления. Глава государства отметил, что за развитием электронной торговли и предоставлением различных услуг онлайн — будущее. «Технологии обновляются и меняются стремительно. Но и поле для разного рода аферистов увеличивается», — признал В. В. Путин.

Для эффективной борьбы и снижения степени риска необходимо своевременно информировать людей о способах защиты от мошенников, наладить более четкое взаимодействие правоохранительных органов с банковским сообществом, Интернет-провайдерами и операторами связи. Для этого правоохранители должны понимать специфику работы киберсферы, сотрудничать со специалистами по информационной среде.

Перейдя на дистанционное образование, многие образовательные учреждения оказались не готовы к такому формату, не смогли оперативно организовать и наладить процесс обучения. Это связано: с удаленностью некоторых регионов России, куда не дошел еще «прогресс», просто отсутствуют интернет-технологии; образовательные учреждения не в полной мере оснащены нужной техникой; отсутствие практики и методик работы в онлайн-формате; не хватка квалифицированных специалистов; работающие платформы оказались перегружены, что подвергало постоянному риску не полноценного проведения занятий;

несостоятельность многих семей, которые не смогли обеспечить своих детей техникой. Все эти негативные факторы повлияли на образовательный процесс, поставили в тупик руководство образовательных учреждений и их сотрудников, а также увеличился риск негативного общественного сознания.

Наши дети оказались невольными заложниками всей этой ситуации, за прошедший год их мировоззрение сильно изменилось, стало виртуальным. Многие родители приняли решение перевести своих детей полностью на домашнее обучение, что подвергает риску как недополучения профессионального образования, так и сложной адаптации в реальной жизни.

Вместе с тем цифровые технологии с каждым годом развиваются и охватывают все больше разных сфер. Внедрение цифровых технологий практически во все виды деятельности и жизни человека способствует повышению её качества и развития экономики. По словам ведущего социолога Центра подготовки руководителей цифровой трансформации

ВШГУ РАНХиГС Павла Степанцова «Дальнейшая цифровизация аналоговых отраслей госсектора, агропромышленного комплекса, пищевой промышленности и продуктового ретейла, будет способствовать развитию цифровой экономики России» [4].

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что государству необходимо приложить больше усилий для устранения данных проблем: ужесточить контроль в работе банковской системы; разработать более совершенную стратегию по устранению риска для пользователей Интернет-ресурсами; усовершенствовать механизм и систему управления рисками при использовании электронного документооборота и сохранения конфиденциальности персональных данных; проанализировать и дать оценку возникшим рискам в образовательной сфере во время коронавирусной пандемии и предпринять меры для недопущения подобных сбоев в работе системы образования; решить проблему с недостатком квалифицированных специалистов.

Литература:

1. <https://blog.sibirix.ru/2020/04/07/global-digital-report-1/>
2. <https://canalys.com/newsroom>
3. <https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/113015>
4. <https://www.vedomosti.ru/rubrics/business>
5. Прущак О. В. Управление риском как фактор устойчивого развития инновационных предприятий // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 2 (51). С. 77–81.

Газификация сельских населенных пунктов Республики Саха (Якутия): проблемы и пути их решения

Ильин Алексей Петрович, студент магистратуры;

Ильина Диана Петровна, студент магистратуры

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

В настоящей статье рассматривается аспект газификации сельских населенных пунктов в контексте Республики Саха (Якутия). Авторы дают краткую характеристику газификации Российской Федерации, после представляя описание данного феномена на территории Якутии. Авторы также проанализировали проблемы и пути их решения, связанные с общей спецификой газификации в регионе.

Ключевые слова: газификация, газораспределение, газопотребление, Республика Саха (Якутия), газовая отрасль, ПАО «Газпром».

В настоящее время поступательное развитие мира характеризуется различными трансформационными процессами, как, например, индустриализация, глобализация, технологизация и др., происходящие в общемировом пространстве. В XXI веке меняются функционирующие парадигмы феноменов, связанных со множеством разных отраслей промышленности и человеческой деятельности, как, например, медицина, автоматика, информационные технологии и др. Энергетический сектор тоже подвержен количественным и качественным трансфор-

мациям, и одно из самых последних изменений связано с имплементацией возобновляемых источников энергии, которые с 2015 года благодаря Организации Объединенных Наций стали приоритетом развития данного сектора, знаменуя одну из Целей устойчивого развития (цель № 7: недорогая и чистая энергия). Однако несмотря на новые тенденции в сфере энергоснабжения и энергопотребления, традиционные источники энергии, как, например, природный газ и нефть, по-прежнему играют значительную роль на этом рынке. В Российской Федерации (РФ)

использование в качестве энергоисточника традиционных видов энергии, в частности, природного газа, имеет большое значение в особенности для отдаленных территорий, для которых газификация — наиболее приемлемый способ получения и использования энергии. Более того, как отметил Романов Т. Н., именно природный газ определяется как высокоэффективный энергоноситель, являясь ценным химическим сырьем [6].

Большая территория России делает процесс газификации неоднородным, так как если все регионы к западу от Красноярского края, за исключением Республики Алтай, Республики Карелии и Архангельской области оснащены технологиями передачи и использования газа как в бытовых, так и в промышленных нуждах, в то время как на востоке России (Хабаровский край, Республика Саха (Якутия), Приморский край, Камчатский край и Сахалинская область) процент газификации минимален [2]. В целом, на конец 2020 года уровень газификации в стране составил 71,4%, а к 2024 году планируется, что эта цифра увеличится до 74,1%, задействовав более 24 тыс. км новых газопроводов, обеспечив 538 тыс. домовладений и квартир газом [5]. Но если на западе РФ инфраструктура по передаче и использованию природного газа постоянно развивается, на востоке темпы прироста минимальны, хотя Республика Саха (Якутия) является одним из передовых регионов в неосвоенной части страны в отношении газификации, что обуславливает актуальность темы по рассмотрению газификации Республики Саха (Якутия), в особенности принимая во внимание параметр газификации сельских населенных пунктов, для которых проведение газа в качестве энергоисточника служит триггером для улучшения социально-экономического положения.

Как экономико-географический регион, Якутия сталкивается с различной конъюнктурой проблем, которые напрямую воздействуют на его развитие. К числу таких проблем можно отнести климатическое нахождение республики, неравномерность проживания населения, неразвитость инфраструктуры, утечка кадров в близлежащие регионы и др. Данные проблемы затрагивают и сектор газификации Республики Саха (Якутия) в контексте сельских населенных пунктов, который по-прежнему характеризуется низкими показателями. Так, опираясь на работу Прохоровой Н. В., газификация сельской местности в Якутии является инструментом социально-экономической безопасности, создавая благоприятные экономико-технические предпосылки для повышения благосостояния населения. Именно газификация сельских территорий отвечает следующим целям [4]:

1. Улучшение благоустройства жилых помещений;
2. Создание новых рабочих мест;
3. Повышение качества гигиенических условий на проживаемой территории;
4. Экономия топливных ресурсов;
5. Совершенствование экологии населенного пункта;
6. Облегчение труда для населения и др.

Именно поэтому, чтобы увеличить параметр газификации сельской населенной местности, в регионе действует программа газификации на период 2021–2025 гг., вследствие чего предполагается достижение следующих показателей (в целом, на январь 2020 года уровень общей газификации в регионе составлял 34,3%, и предполагается, что к 2025 году он повысится до 40,8%) [8]:

1. 5 135 домовладений и квартир будут обеспечены газом в качестве источника энергии;
2. 58 котельных объектов будут функционировать для обеспечения газом для домохозяйств и промышленных нужд;
3. 223 км нового газопровода будут введены в эксплуатацию.

В настоящее время в контексте газификации сельских населенных пунктов в Республике Саха (Якутия) существуют сети газопроводов, соединяющие географические локации [5]:

1. Тамалакан-Хампа-Тыайа-Ситте-Кюерелях-Тастах-Тюнгюлю-Дябыла;
2. Айхал-Моркока-Светлый-Мирный-Арылах (Мирнинский) — Заря-Таас-Юрях.

До 2025 года в Якутии также планируется создание межпоселковых газопроводов, газораспределительных станций, а также газопроводов-отводов, как, например, по направлениям Мурья-Батамай-Беченча, Центральная Абага-Кяччи-Юнкюр-Селиваново-Олёмкинск-Солянка, Алдан-Ленинский-Алдан-2-Верхний Куранах-Нижний Куранах и др., что позволит значительно повысить количество сельских населенных пунктов, обеспеченных газом (до 21), как средством энергоснабжения, и что делается в рамках Программы развития газоснабжения и газификации Республики Саха (Якутия) на период с 2016 по 2025 годы [8].

Тем не менее, несмотря на планы по газификации сельских населенных пунктов в Якутии, имеется ряд проблем, затрудняющих данный процесс. К числу таких проблем относятся следующие:

1. Отсутствие четкой координации между предприятиями газового комплекса в регионе, что является следствием недостаточного финансирования, изношенностью (частичной или практически полной) технической инфраструктуры, отсутствием системы организационного планирования и структурирования, что негативно влияет на развитие анализируемого сектора в Республике Саха (Якутия);
2. Характер географического расселения населения Якутии — очаговый с плотностью примерно 0,3 чел./км², что предполагает строительство протяженных газораспределительных сетей. Данный паттерн строительства является невыгодным для самой компании-застройщика и дистрибьютора, так как предполагает значительные капиталовложения с низкой или средней рентабельностью;
3. Неблагоприятные климатические условия в регионе, характеризующиеся суровыми и холодными зимами, вечной мерзлотой и перепадами температуры, что затрудняет проведение строительно-монтажных работ, предполагая

лишь сезонность построения газораспределительной инфраструктуры, учитывая неразвитость транспортной инфраструктуры;

4. В Республике Саха (Якутия) имеются три локальных подсистемы газодобывающей и газотранспортной инфраструктуры — Центральная, Западная и Среднетюнговская, которые работают не в технологической синергии, а независимо друг от друга, замедляя процессы проведения газификации в сельской местности в регионе [7];

5. В Якутии имеет место большая сезонная неравномерность газопотребления, что предполагает поставки газа только для обеспечения выработки электрической и тепловой энергии.

Несмотря на то, что конъюнктура проблем, связанных с газификацией сельских населенных пунктов в Якутии довольно обширна и значительна, тем не менее, можно предложить решения сложившихся проблем, что позволит улучшить процессы газификации в регионе:

1. Что касается первой проблемы, связанной с отсутствием четкой координации между предприятиями газового сектора в Республике Саха (Якутия), можно предложить на региональном уровне создать комитет, который будет организовывать коммуникацию между предприятиями, выделяя единые пункты для создания рабочей синергии. Говоря об изношенности инфраструктуры, в региональный бюджет необходимо заложить средства для её модернизации и обновления, что позволит создать более надежную сеть не только для газопотребления и распределения, но также и для других нужд, что улучшит социально-экономическую обстановку в республике;

2. Говоря о второй проблеме, связанной с низкой плотностью населения, искусственно её решить нельзя, однако со стороны регионального правительства можно создать дотационную программу с субсидиями в качестве инструмента экономического стимулирования для большей привлекательности проектов по строительству газораспределительной инфраструктуры для инвесторов. Подобная мера позволит снизить капиталовложения со стороны исполнителя проекта, что, как следствие, станет причиной для увеличения инвестиций;

3. Проблемный пункт, связанный с неблагоприятными климатическими условиями, как и плотность населения, ис-

кусственно не решить, вследствие чего можно использовать технику и инструменты, предназначенные для работы в экстремальных погодных условиях. ПАО «Газпром», как главный подрядчик в строительстве газовой инфраструктуры в регионе, обладает различной спецтехникой, которая может работать как в ситуации бездорожья, так и при низких температурах [1];

4. Учитывая три уже имеющихся локальных подсистемы газодобывающей и газотранспортной инфраструктуры в Республике Саха (Якутия), необходимо на уровне региона создать организационный блок, который будет отвечать за коммуникацию между тремя подсистемами, чтобы интенсифицировать процесс газификации в сельских населенных пунктах;

5. Проблема, связанная с сезонной неравномерностью газопотребления, может решиться снижением цен на региональном уровне на газовое топливо в более теплые месяцы года, что позволит жителям не переходить на дровяное или угольное отопление, а «остаться» на газовом.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время в Российской Федерации интенсивно происходит процесс газификации территорий. Несмотря на то, что основной его блок находится в западной части страны, восточная часть характеризуется развитием данных процессов, так как там возводится инфраструктура, открываются новые газовые месторождения, прокладываются новые пути. Республика Саха (Якутия) характеризуется низким процентным показателем газификации в сравнении с другими регионами, однако, опираясь на планы по газификации до 2025 года, данный уровень поднимется практически до 41%. Между тем, данный процесс замедляет разного рода проблемы, присущи местности, которые негативно влияют на уровень газификации сельских населенных пунктов. К числу таких проблем можно отнести неразвитость инфраструктуры, неблагоприятные климатические условия, невысокая привлекательность для инвесторов, разрозненность работы предприятий газового сектора в Якутии и др. Однако они могут быть решены координацией со стороны регионального правительства, выделения дотаций и использованием обновленной инфраструктуры, что значительно продвинет процесс газификации сельских территорий в Республике Саха (Якутия).

Литература:

1. Наша спецтехника и транспорт [Электронный ресурс], — <https://gazpromenergo.gazprom.ru/about/informatorij/transport/> (дата обращения: 11.05.2021).
2. Программа газификации регионов России 2021–2025 гг. [Электронный ресурс], — <https://gazprommap.ru/> (дата обращения: 11.05.2021).
3. Программа развития газоснабжения и газификации Республики Саха (Якутия) на период с 2016 по 2025 годы [Электронный ресурс], — <https://minprom.sakha.gov.ru/gazifikatsija/programma-razvitija-gazosnabzhenija-i-gazifikatsii-respubliki-saha-jakutija-na-period-s-2016-po-2025-gody> (дата обращения: 11.05.2021).
4. Прохорова Н. В. Газификация и социальная безопасность населения села // Проблемы современной экономики. — 2015. — № 1 (53). — С. 250–252.
5. Республика Саха (Якутия) [Электронный ресурс], — <https://gazprommap.ru/yakutiya/> (дата обращения: 11.05.2021).

6. Романова Т. Н. Современное состояние вопроса газификации природным газом // Вестник ПНИПУ. Строительство и архитектура. — 2019. — № 1. — С. 80–90.
7. Слепцова М. И. Перспективы газификации в Республике Саха (Якутия) // Российский экономический Интернет-журнал. — 2014. — № 4. — С. 14–22.
8. Уровень газификации сел Якутии вырастет в 1,5 раза к 2025 году [Электронный ресурс], — <https://tass.ru/ekonomika/9514791> (дата обращения: 11.05.2021).

Экономический либерализм, кейнсианский и институциональный подходы в государственной экономической политике современной России

Каранда Алексей Викторович, студент магистратуры
Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского (г. Симферополь)

В статье автор пытается рассмотреть влияние различных экономических учений на формирование экономической политики России на современном этапе развития. В рамках данного исследования были рассмотрены основные положения экономического либерализма, кейнсианства и институционализма с позиции их отражения в государственной экономической политике современной России.

Ключевые слова: государственная экономическая политика, экономический либерализм, кейнсианство, институционализм, экономические учения.

Современная российская государственная экономическая политика сложилась под влиянием ряда экономических течений, вобрав в себя элементы каждой из них и адаптировав их согласно экономической, политической национальной спецификой.

Рассмотрим кратко характеристики каждого из экономических учений, оказавших влияние на сегодняшнюю российскую экономическую политику.

Экономический либерализм как течение получил своё развитие благодаря работам Адама Смита, который в своих трудах выделил следующие черты экономического либерализма [4]:

1. Необходимость наличия побуждающих мотивов у индивидов для экономического развития.
2. Ограничение влияния государства на экономику (принцип «невидимой руки» рынка: в основе экономической системы — рыночная саморегуляция).
3. Развитие частной собственности, малого и среднего предпринимательства («свободное частное предприятие»).
4. Должны превалировать в обществе личные интересы над общественными.
5. Богатство населения зависит от доли населения, задействованного в производстве, и производительности труда.

Если проанализировать постулаты экономического либерализма, то можно отметить их следующее отражение в современной российской экономической политике:

1. Программы, направленные на поддержку малого и среднего предпринимательства.
2. Приватизация ряда государственных предприятий.
3. Повышение пенсионного возраста для доли трудоспособного населения и, соответственно, богатства населения.

4. Предоставление налоговых льгот и преференций на модернизацию производства для повышения производительности труда.

Следующим экономическим учением, оказавшим влияние на российскую экономическую политику, является кейнсианский подход. Обобщив, можно выделить следующие его характеристики [3]:

1. Признание цикличности развитие экономики.
2. Неспособность экономики к саморегулированию.
3. Активное вмешательство государства в экономику.
4. Активное применение инструментов денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики.
5. Изучение проблем занятости населения и большого количества сбережений.
6. Важность номинального роста зарплат.

Идеи кейнсианства активно применяются в современной российской экономической системе и отражаются в ней следующим образом [1]:

1. Поддержка занятости населения.
Например, поддержка крупных промышленных убыточных предприятий автомобилестроительной отрасли. Кроме того, в современных условиях пандемии коронавируса занятость населения была поддержана при помощи предоставления субсидий для частного бизнеса на выплату заработной платы сотрудникам.
2. Реализация крупных проектов (например, мост на Крымский полуостров, чемпионат мира по футболу 2018 года, Олимпиада в Сочи 2014 года, газовые магистрали «Северный поток-2», «Сила Сибири» и т. п.).
3. Рост номинальных заработных плат. Номинальный рост заработных плат в России существенно опережает реальный, так как работники более чутко реагируют на падение номинальных доходов.

4. Кредитная экспансия и стимулирование потребления.

5. Снижение сбережений у населения. Это необходимо для стимулирования потребления, так как, откладывая деньги, потребление откладывается на неопределённый срок. В России это реализуется активно благодаря господствующей в обществе идеологии «от зарплаты до зарплаты».

Третьей идеологией, нашедшей своё отражение в современной российской экономической политике, является институционализм.

Его основные постулаты [5]:

1. Активное использование внешнеэкономических терминов и отношений в дополнение к традиционным категориям.

2. Поведение индивида обусловлено экономической ситуацией и общественными интересами.

3. Под «институтами» понимается законодательно оформленные договоры: брак, традиции, законодательство и т. п.

4. Отрицание идеологии «рационального человека», поведение которого базируется лишь на категориях полезности товаров.

Институционализм как экономическое учение имеет следующие проявления в российской экономической системе [2]:

1. Открытость российской экономики после падения «железного занавеса».

2. Рост роли институтов различного рода в экономике.

3. Учет при анализе поведения потребителей множества категорий, не связанных с полезностью товара (например, психологические факторы, политическая нестабильность).

Следовательно, современная российская экономическая политика сложилась под влиянием ряда экономических учений, синтезировав в себе лучшие идеи и адаптировав их с учётом национальной специфики. Однако в ходе ретроспективного анализа экономической политики РФ можно сделать вывод о том, что с заимствованиями следует быть осторожными и обязательно учитывать национальные экономические, политические традиции и менталитет.

Литература:

1. Ерохина Е. В. Анализ господствующих экономических концепций в России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2011. — № 33. — С. 23–29.
2. Козырев В. М. Институционализм — важнейшее направление современной экономической теории // Вестник РМАТ. — 2014. — № 1. — С. 37–52.
3. Рязанов В. Т. Кейнсианская экономическая теория и политика: возможности и ограничения на современном этапе // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. — 2016. — № 2. — С. 3–26.
4. Идеи экономического либерализма // Справочник от Автор24: https://spravochnick.ru/ekonomika/ekonomicheskij-liberalizm/idei_ekonomicheskogo_liberalizma/
5. Институционализм — общая характеристика, функции и основные идеи // Образовательный портал «Наука. Club»: <https://nauka.club/ekonomika/institutsionalizm.html>

Коррупционные проявления среди молодежи и методы борьбы с ними на примере зарубежных стран

Колмогоров Андрей Федорович, студент;

Аксиненко Евгений Андреевич, студент;

Пасынков Евгений Витальевич, студент;

Докучаев Илья Евгеньевич, студент

Сибирский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Новосибирск)

В данной статье рассматривается влияние коррупции на молодое поколение государства, анализируются основные последствия по данной проблеме и пути ее решения на примере зарубежных стран.

Ключевые слов: коррупция, молодежь, взятка, зарубежный опыт, борьба с коррупцией.

Коррупция — термин, обозначающий использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав, а также связанных с этим официальным статусом авторитета, возможностей, связей в целях

личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам.

Коррупция — это болезнь! Она охватывает все сферы жизни общества: социальную, экономическую, политиче-

скую, духовную. Все мы когда-то, так или иначе, сталкивались с её проявлением.

К сожалению, у молодежи складывается впечатление, что это вспомогательный процесс, который может помочь избежать наказания, ускорить тот или иной процесс, способствовать развитию бизнеса (личностного роста) и т. д. Люди первостепенно думают о себе, своих проблемах и их решении и запросто могут пренебречь законом, не причисляя коррупцию к числу серьезных преступлений: по этому поводу мы много раз слышали фразу от людей «я же никого не убивал».

Часто встречающаяся ассоциация с коррупцией — взятка и рассматривается она только со стороны того, кто ее принимает. Это ошибочное мнение. Человек, предлагающий ее, виноват не меньше. Призывать к совести и морали в борьбе с такой масштабной проблемой не приносит результата и поэтому нужно действовать более решительно [2].

Вопрос менталитета и воспитания, безусловно, один из важнейших, но меры по воспитанию должны быть в совокупности с иными методами борьбы. В России есть излюбленное стереотипное мышление, у нас дать взятку «гаишнику» уже вошло в привычку или что-то нормальное. В социальных сетях, по телевизору мы только и слышим шутки об этом. Попробуем разобраться в проблеме, почему так происходит.

Часто в нашей жизни приходится сталкиваться с таким явлением, как коррупция: начиная от передач по телевизору и заканчивая жизненными ситуациями.

Цель данной работы показать, что коррупция, как и все ее проявления, влечет больше проблем, чем пользы в современных реалиях. И мы считаем, что при реализации мер по противодействию коррупции, представленных в работе, можно, если не искоренить, то значительно уменьшить масштаб преступлений.

Для того, чтобы изучить отношение молодежи к коррупции, мы провели опрос школьников старших классов средних образовательных школ г. Новосибирска. Мы задали участникам вопросы:

1. Сталкивались ли вы, ваша семья или близкие вам люди с проявлениями коррупции?
2. Как вы считаете, стоит ли ужесточить наказание, как за дачу взятки, так и за ее получение?
3. Какие меры противодействия коррупции вы считаете более эффективными?

В результате: 57% опрошенных ответили, что семья школьника или близкое окружение сталкивались с фактами коррупции. По вопросу ужесточения наказания за взяточничество положительно высказались 62% респондентов. При этом школьники затруднились с ответами по третьему вопросу, так как не могли определиться с уже существующими мерами противодействия коррупции.

Для понимания механизма формирования «цены» взятки, рассмотрим актуальные проблемы молодежи. Чаще всего это получение водительского удостоверения и служба

в армии. Сейчас обучение в автошколе составляет в среднем сумму 30 000 рублей, при этом «покупка прав» на теневом рынке составляет приблизительно ту же сумму. Соответственно для экономии времени и других ресурсов некоторые граждане покупают готовое водительское удостоверение. В случае, если стоимость прав на «черном рынке» в разы увеличится, покупка станет менее целесообразной или не все смогут ее себе позволить. Похожий пример с военным билетом, повышается цена — уменьшается потребность.

Опираясь на опыт стран с более высоким индексом восприятия коррупции, в качестве мер противодействия коррупции наблюдается ужесточение законодательной базы.

В Китае проявление коррупции карается смертной казнью, расстрел проводится публично, так же как и на Кубе, в Иране и в некоторых других странах. В то время как в Объединенных Арабских Эмиратах коррупционерам отрубает руку, как за воровство. Такие меры не гуманны и противоречат международным правам человека, но наглядно отразились бы в умах молодого поколения. Ведь страх очень влияет на мировосприятие. И если увеличивать срок ограничения лишения свободы, с точки зрения психологии — это не так результативно.

Необходимо обратить внимание на опыт стран Евросоюза, таких как: Дания, Швейцария, Норвегия, Германия и прочее, где детям с юного возраста прививают гражданскую позицию. Под гражданской позицией понимается, в том числе, негативное отношение к взяточничеству. Если человек замечает факт правонарушения, то он докладывает об этом факте в соответствующие органы и это считается нормой [1].

К сожалению, в Российской Федерации противоположное мышление к подобного рода преступлениям, если человек знает о факте вышеупомянутых действий, то он считает, что лучше промолчать, чтобы не создавать себе «лишних проблем». Еще это обусловлено тем, что люди не чувствуют себя в безопасности. Какая-то часть населения считает зазорным сообщать правоохранительным органам о нарушениях. Поэтому населению необходимо объяснить, что преступление, которое остается безнаказанным влечет за собой много негативных последствий и череду новых преступлений.

Каждый человек должен понимать это, ведь коррупция разрушает равноправие, равенство перед законом, которое регламентировано Конституцией Российской Федерации. Рано или поздно любой может попасть в ситуацию, где окажется пострадавшим, не дождавшимся очереди на операцию из-за нехватки денег или попасть в аварию из-за неграмотного водителя, купившего права. Чем больше сфер охватывает коррупция, тем ниже уровень доверия граждан к различным экономическим программам государства и к власти в целом.

Мы считаем, что для решения проблемы требуется внимание самого социально-активного слоя гражданского населения — молодежи, т. к. старшее поколение мыслит более

консервативно. Молодежь должна понимать, что бездействию с их стороны не повлечёт никаких положительных изменений в ближайшем будущем.

По данным проведённого опроса многие школьники затруднились ответить на вопросы о принимаемых мерах по противодействию коррупции, в связи с этим предлагаем внедрить специальный предмет в школьной программе, благодаря которому у молодежи сформируется негативная позиция по отношению к коррупционным явлениям.

Предмет должен включать в себя развитие правового сознания и гражданской этики, приобретение знаний о механизмах защиты от коррупции. Все это нужно для поднятия моральных ценностей и духовного развития у молодежи, также развития кругозора. Чтобы у ребят со школьного возраста появлялась политическая активность и позиция, не было безразличного отношения к тому, что происходит в стране, в которой живешь [3].

Низкие зарплаты сотрудников муниципальных служб, врачей, учителей заставляют их задуматься, когда поступает предложение поправить свое материальное положение.

Если предположить, что таким работникам будут выплачивать достойную заработную плату, то не будет надобности превышать свои должностные полномочия. Люди станут дорожить своей работой, добросовестно к ней относиться.

В заключении хотелось бы отметить, что рост масштабов коррупции, ее разрушающее воздействие на экономику страны свидетельствует об отсутствии эффективных мер противодействия, необходимых для обеспечения экономической безопасности России.

Молодежь мало знает о масштабах коррупции и мерах по ее пресечению. Опрос заставляет задуматься над системой антикоррупционного образования. Опыт других стран показывает, что с коррупцией можно бороться более эффективно, чем это делается в России. Учет такого опыта поможет существенно снизить уровень коррупции за исторически короткий период времени. Необходимо также активно подключать молодежь, проводя антикоррупционные акции и внедряя образовательные программы. Для формирования антикоррупционного мнения молодежи, необходимо повышать правовую культуру населения в целом.

Литература:

1. Румянцева Е. Е. Механизмы противодействия коррупции / Е. Е. Румянцева, 2016. — 126 с.
2. Антонова, Н. А. Осуществление мер по противодействию коррупции в границах муниципальных образований как вопрос местного значения / Н. А. Антонова, В. Н. Зайковский // Государственная власть и местное самоуправление. — 2016. — № 1. — С. 23–28.
3. Кондраль, Д. П. Борьба с коррупцией в системе высшего образования России / Д. П. Кондраль, В. М. Флоря, С. В. Шилова // Вопросы управления. — 2018. — № 6. — С. 1–7. — ISSN 2304–3369. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/journal/issue/311435>
4. Билинская, Марина Николаевна. Современная коррупция: отечественная специфика и зарубежный опыт противодействия / М. Н. Билинская, В. В. Моисеев, В. Ф. Ницевич; М-во образования и науки Рос. Федерации, Орлов. регион. акад. гос. службы. — Орел: ОРАГС, 2017. — 438 с.
5. Полукаров, Александр Викторович. Административно-правовая обеспеченность противодействия коррупции в социальной сфере / А. В. Полукаров. — Москва: Nota Bene, 2017. — 445 с.

Механизм управления внедрением инноваций в нефтегазовой отрасли

Лысенков Максим Сергеевич, студент магистратуры
Уфимский государственный нефтяной технический университет

Актуальность развития организаций за счет освоения разнообразных инноваций набирает обороты. Эти инновации могут затрагивать все сферы деятельности организации. Стоит отметить, что любые достаточно серьезные инновации в одной сфере деятельности организации обычно требуют незамедлительных изменений в сопряженных участках, а иногда и общей перестройки организационных структур менеджмента. Организации обладают различной восприимчивостью к инновациям. Инновационный потенциал и восприимчивость существенно зависят от параметров организационных структур менеджмента, профессионально-квалификационного состава, промыш-

ленно-производственного персонала, внешних условий хозяйственной деятельности и других факторов.

На данный момент основная часть нефтяных компаний пытаются усовершенствовать технику добычи нефти, увеличить количество извлекаемой нефти и в свою очередь увеличить свой доход от их продажи. Для этого предпринимается комплекс мероприятий, одним из которых является Интеллектуальное месторождение или цифровое месторождение. Возможность открыть новую стадию эксплуатации старых месторождений и значительно сократить издержки на освоение и эксплуатацию месторождений при стабильном повышении эффективности. На современном этапе

развития мировой экономики это вынужденные решения повышения конкурентоспособности нефтяных и газовых компаний. Каждая нефтегазовая компания должна разработать стратегический план использования цифровых технологий, чтобы получить конкурентное преимущество в течение следующих лет. Все эти планы должны включать инициативы, предполагающие краткосрочные выгоды и возможности для создания долгосрочных конкурентных преимуществ.

К примеру, в Газпроме активно внедряются сквозные цифровые технологии. Речь идет, в частности, о роботизированных комплексах, нейротехнологиях и технологиях искусственного интеллекта при анализе больших данных. В рамках развития цифрового взаимодействия с госорганами реализуется проект перехода компаний группы Газпром на налоговый контроль в форме налогового мониторинга. Цифровая платформа «Газпром нефти» — это технологический базис компании, набор сервисов и инструментов для команд, охватывающий все их потребности при работе над цифровыми продуктами и позволяющий распределять задачи, контролировать процесс разработки, собирать данные из разных источников внутри компании, повышать их качество и доверие к ним. Для того чтобы перейти на качественно новый уровень принятия решений, важно видеть единую картину технологических и бизнес-процессов компании и партнеров. Цифровая платформа позволит на 23% увеличить базовый эффект от программ цифровой трансформации за счет более быстрой реализации проектов. В 2019 году в компании утвердили стратегию цифровой трансформации «Газпром нефти». С тех пор количество программ цифровой трансформации выросло с 12 до 40.

Ожидается, что использование передовых цифровых технологий даст значительный экономический эффект, к примеру, в сфере управления финансами и маркетинга будет достигаться путем увеличения процентных доходов от управления временно свободными денежными средствами, доходов от реализации энергоресурсов, или же в производственной деятельности — за счет оптимизации режимов работы оборудования и, как следствие, увеличения его производительности, оптимизации запасов материально-технических ресурсов, требуемых для ремонтов.

Для того чтобы внедрить механизм управления внедрения цифровых технологий на предприятии и добиться эффективности, о которой говорилось выше, необходимо разработать алгоритм. Представим последовательно необходимые действия по внедрению (см. рис. 1).

На первом этапе предполагается диагностика особенностей отрасли и подотрасли нефтегазовых предприятий, включающая оценку вероятности появления новых технологий и общий анализ отраслевых технологических тенденций, оценку воздействия цифровых технологий на цепочку создания стоимости продукта для определения конкретных задач и возможностей, идентификацию схем финансирования и объема инвестиций в повышение квалифи-

кации работников и оценку возможностей переобучения сотрудников.

Такая последовательность действий обусловлена тем, что применение инструментов цифровой экономики требует оценки их экономической эффективности; квалификационных требований, предъявляемых к специалистам, применяющим новейшие технологии.

На втором этапе с учетом выявленных отраслевых тенденций предполагается принятие индивидуальных решений для каждого предприятия/подотрасли, включающее оценку возможных цифровых сдвигов в деятельности предприятия, разработку плана использования рабочей силы, плана его адаптации и повышения квалификации сотрудников.

Применительно к нефтегазовому комплексу в силу его исключительных особенностей, таких как наличие государственного регулирования, сложной системы внутригрупповой кооперации с большим количеством комплектующих, дополнительно в рамках второго этапа предлагаемого алгоритма необходимо решение следующих задач: оценка действующей системы безопасности и создание надстроек для обеспечения дополнительной безопасности данных заказчиков и предприятия, оценка компетенций и квалификации персонала, имеющего доступ к открытым данным.

Дальнейшие этапы предполагают тестирование, корректировку и внедрение инструментов цифровой экономики на нефтегазовом предприятии.

В целом внедрение предложенного алгоритма будет способствовать обеспечению транспарентности хозяйствования предприятия, под которой понимается максимальная информационная открытость, способная объективно обеспечивать должный уровень менеджмента развития предприятий промышленности.

Разумеется, цифровая трансформация коснется не только производства. В рамках сквозных программ будет внедряться оценка рисков производственной безопасности с помощью систем предиктивной аналитики. Используя цифровые инструменты, планируется оптимизировать работу финансово-экономической службы, а создание цифровой модели компании повысит эффективность проведения организационных изменений. В ходе трансформации системы управления персоналом предполагается даже создавать цифровой двойник сотрудника. Все это создаст новые возможности развития бизнеса за счет экосистемы партнерств и платформенных решений.

Создание цифровых производств на предприятиях на основе разработки и внедрения новых критических и высоких технологий и инновационных проектов обеспечивает увеличение объемов производства и производственных мощностей, происходит сокращение сроков разработки и постановки на производство инновационной продукции, техники новых поколений, растёт их конкурентоспособности на внешних рынках, повышается гибкости производства при изменениях в продуктовой линейке, номенклатуре и производственной программе выпуска инно-

вационной продукции путем создания сектора (кластера) предприятий цифровых производств. Таким образом, исследование проблемы внедрения современных технологий

на предприятиях нефтяной и газовой промышленности весьма актуальна и имеет важное теоретическое и практическое значение.

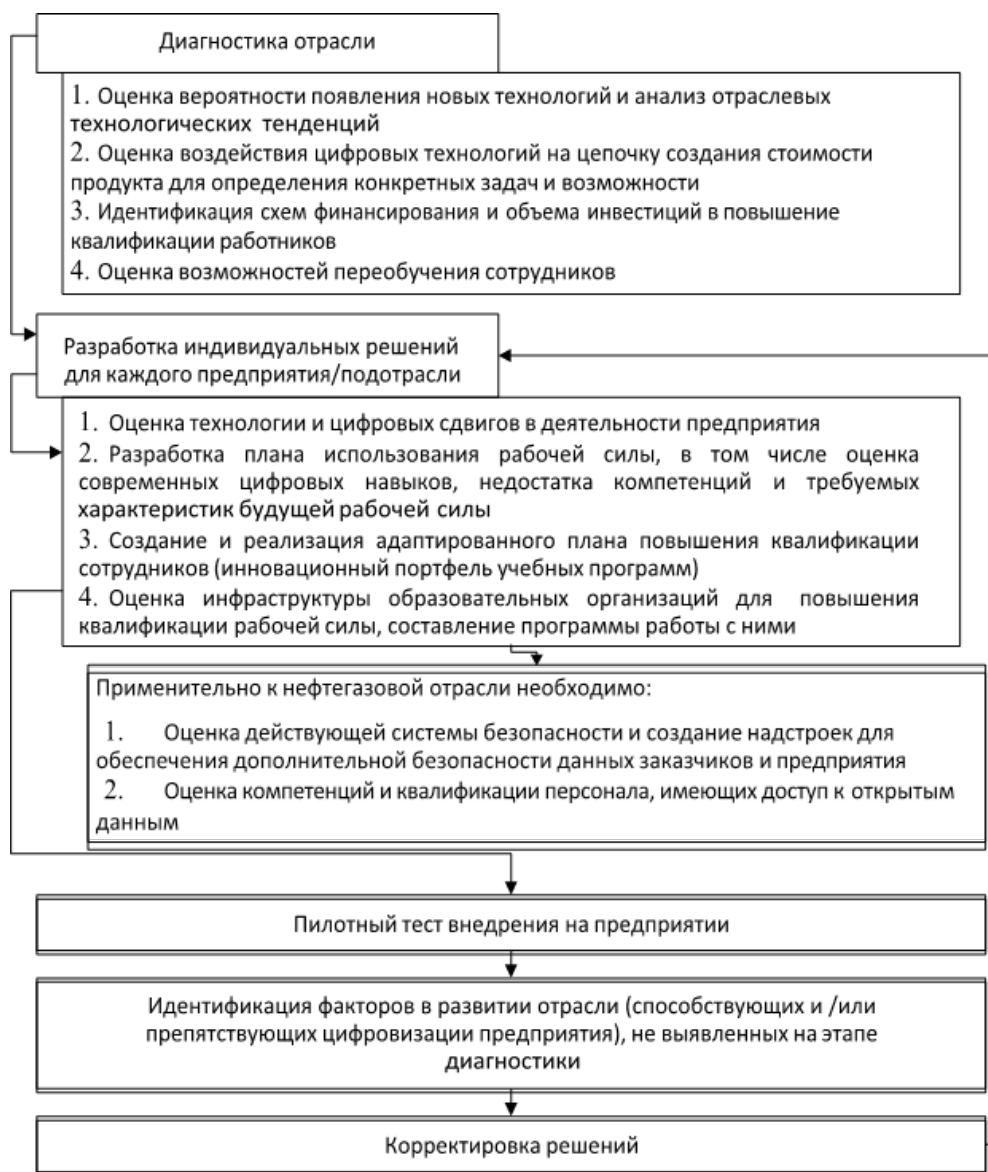


Рис. 1. Алгоритм внедрения механизма

Литература:

1. Смородинская Н. В., Кайтуков Д. Д. Ключевые черты и последствия индустриальной революции 4.0 // Инновации. — 2017. — № 10. — С. 81–90.
2. Коровин Г. Цифровизация промышленности в контексте новой индустриализации РФ // Общество и экономика. — 2018. — № 1. — С. 47–66.
3. Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалов Р. М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. — М.: Экономика, 2019. — 415 с.
4. Щербаков А. Г. Организационно-экономический механизм внедрения цифровых технологий на предприятиях оборонно-промышленного комплекса России: монография. М: ИНЭС-Проспект, 2019. 164 с.
5. Щербаков А. Г. Механизм функционирования предприятий оборонно-промышленного комплекса России при внедрении цифровых технологий // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. — 2018. — № 4. — С. 54–60–0,6 п. л.

Слияния и поглощения: особенности применения цифровых технологий

Лысова Анна Михайловна, студент магистратуры

Научный руководитель: Павлова Ольга Геннадьевна, кандидат юридических наук, доцент
Приволжский филиал Российского государственного университета правосудия (г. Нижний Новгород)

Данная статья посвящена вопросам цифровизации сделок по слиянию и поглощению. Автор отмечает необходимость адаптации корпоративных организаций к современным условиям осуществления предпринимательской деятельности и новым технологиям управления, включая цифровизацию всех сфер общества. В рамках исследования автором были проанализированы статистические данные последних двух лет, были использованы материалы актуальных стратегий развития и национальных проектов Российской Федерации. Были указаны в том числе факторы, влияющие на развитие указанного сектора экономики, с учетом современных условий действительности и событий и сформулированы выводы о необходимости развития правового регулирования процессов слияний и поглощений в секторе цифровых технологий и инноваций.

Ключевые слова: слияния и поглощения, цифровизация, цифровые технологии, интеграция корпоративного сектора, консолидация бизнеса, бизнес экосистема, юридическая проверка компании.

Mergers and acquisitions: features of information technology application

Lysova Anna Mikhailovna, student master's degree program

Scientific adviser: Pavlova Olga Gennadevna, candidate of legal sciences, associate professor
Privolzhsky branch of the Russian State University of Justice (Nizhny Novgorod)

This article is dedicated to the digitalization of mergers and acquisitions. The author notes the need for corporate organizations to adapt to the modern conditions of entrepreneurial activity and new management technologies, including the digitalization of all spheres of society. As part of the study, the author analyzed the statistical data of the last two years, used materials from current development strategies and national projects of the Russian Federation. The factors influencing the development of this sector of the economy were indicated, taking into account the current conditions of reality and events, and conclusions were formulated on the need to develop legal regulation of mergers and acquisitions in the sector of digital technologies and innovations.

Keywords: mergers and acquisitions, digitalization, digital technologies, corporate sector integration, business consolidation, business ecosystem, legal due diligence.

Современная общемировая тенденция усиления интеграционных процессов рыночной экономики, цифровизация общественных отношений и экономики в целом, несомненно, приводит к глобализации корпоративного сектора. В целях экономического роста коммерческие корпорации ставят перед собой цель развить высокотехнологичное промышленное производство, стремятся найти новые, более эффективные в современных условиях стратегии расширения бизнеса. Указанные факторы обуславливают необходимость адаптации организаций как корпоративных единиц к современным условиям осуществления предпринимательской деятельности и новым технологиям управления, включая цифровизацию всех сфер общества и экономики.

Процессы цифровизации экономики не могут не затронуть также и такую сферу, как слияния и поглощения корпораций. Несмотря на то, что современное состояние российского законодательства не позволяет обеспечить полноценное системное правовое регулирование процессов интеграции корпоративного сектора, появление и стремительное развитие цифровых технологий влияет на количество, характер и условия проведения сделок слияний и поглощений.

Статистические данные за последние года отчетливо отражают ежегодный рост количества проведенных сделок по слиянию и поглощению, заключаемых в рамках сектора инноваций и технологий. Так, согласно ежегодному обзору рынка слияний и поглощений в России компании KPMG в связи с современной тенденцией цифровизации стоимость проведенных сделок слияний и поглощений в секторе инноваций и технологий составила 12% от общей стоимости всех совершенных такого рода сделок за 2019 год [4]. Это подтверждает закономерное развитие цифровых технологий и современную тенденцию образования организациями так называемых «экосистем» в различных отраслях экономики (партнерств организаций, позволяющих обеспечить взаимодействие принадлежащих им различных технологических платформ, прикладных интернет-сервисов, аналитических систем, информационных систем органов государственной власти РФ, организаций и граждан) [1]. За весь период 2020 года сектор инноваций и технологий продемонстрировал стабильный рост количества сделок слияний и поглощений на 9% по сравнению с предыдущим годом [5]. Общий объем инвестиций в данную сферу за 2020 год составил 6,5 млрд долл. США, что обуслов-

лено в том числе разработкой различных национальных программ, посвященных развитию цифровой экономики. Так, например, в соответствии с национальной программой «Цифровая экономика Российской Федерации», принятой во исполнение Указа Президента РФ, для развития цифровизации экономики планируется увеличение не менее чем в три раза в сравнении с 2017 годом внутренних затрат за счет как бюджетного, так и внебюджетного финансирования, и в том числе привлечение частных инвестиций [2]. Наибольший рост количества сделок за 2020 год был зафиксирован в сфере доставки продуктов питания и готовой пищевой продукции на дом, в рамках расширения платформ онлайн-обучения, развития облачных технологий и кибербезопасности организаций. Установленный в 2020 году в ряде стран локдаун, связанный с появлением и распространением инфекции COVID-19, еще больше усилил тенденцию развития цифровых технологий и увеличения количества сделок в области цифровых и инновационных технологий. Рост был обусловлен необходимостью поиска организациями новых технологических решений для продолжения нормального функционирования и обеспечения устойчивого гражданского оборота, и послужил толчком к дальнейшему развитию удаленных, дистанционных коммуникаций и электронного документооборота, совершенствованию программного обеспечения организаций, разработке новых дистанционных методов торговли, совершенствованию способов защиты безопасности данных.

Таким образом, проведение сделок по слиянию и поглощению в условиях развития цифровых технологий является одним из наиболее приоритетных направлений развития российской экономики в рамках обеспечения благоприятных условий ведения бизнеса и развития современных экономических экосистем. Развитие данных процессов в сфере цифровых технологий позволит не только повысить инвестиционную привлекательность российской экономики, но и простимулирует российские компании к разработке

и внедрению собственных технологий и инновационных сервисов, что в дальнейшем позволит снизить зависимость российской экономики от технологий зарубежных государств. В связи с этим, актуальными вопросами становятся необходимость правового обеспечения проведения сделок слияния и поглощения, развитие правового инструментария, который позволил бы адекватно урегулировать данную сферу отношений. В настоящее время перед российским законодателем стоит задача реформирования законодательства в сфере правового регулирования форм реорганизации, создания новой соответствующей действительности терминологии. Тенденция консолидации корпоративных активов в области цифровой экономики определяет в том числе необходимость предотвращения возможных конфликтов, связанных с расширением сферы деятельности корпораций, а также предотвращения совершения антимонопольных нарушений. Потребность правовой регламентации возникает, кроме того, и в рамках оценки возможных рисков и эффективности заключения такого рода сделок (проведение юридической экспертизы и проверки компании на основании анализа данных по корпоративным и иным юридическим рискам — «legal due diligence»). В рамках развития цифровых технологий не исключено и проведение оценки рисков возможных слияний и поглощений при помощи методов компьютерного анализа больших данных. Однако, системный правовой механизм регулирования данной сферы в настоящее время фактически отсутствует. Игнорирование же развития экономических процессов консолидации бизнеса с точки зрения их правового регулирования может не только усложнить развитие цифровизации российской экономики, но и привести к иным неблагоприятным последствиям, таким как, нарушения прав акционеров и работников корпораций, усиление экономической концентрации на рынке и монополизация отдельных секторов экономики, совершение агрессивных рейдерских захватов.

Литература:

1. О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы: Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 № 203 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Информационные материалы о национальной программе «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/3b1AsVA1v3VziZip5VzAY8RTcLEbdCct.pdf>.
4. Сайт КМРГ. Рынок слияний и поглощений в России в 2019 г. Февраль 2020 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2020/02/ru-ru-ma-survey-2019.pdf>.
5. Сайт КМРГ. Рынок слияний и поглощений в России в 2020 г. Февраль 2021 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2021/02/ru-ru-ma-survey-2020-fin.pdf>.

Развитие инвестиционного климата в Севастополе

Музакаев Адам Дикалуевич, студент

Научный руководитель: Дигилина Ольга Борисовна, доктор экономических наук, профессор
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

В статье рассматривается развитие инвестиционного потенциала Севастополя, его ключевые факторы и будущее развитие, приводится объем инвестиций в регион, а также меры направленные на его поддержку.

Ключевые слова: инвестиции, капитал, проект.

Development of the investment climate in Sevastopol

Muzakaev Adam Dikaluevich, student

Scientific adviser: Digilina Olga Borisovna, doctor of economic sciences, professor
Peoples' Friendship University of Russia (Moscow)

The article discusses the development of the investment potential of Sevastopol, its key factors and future development, the volume of investments in the region, as well as measures aimed at its support.

Keywords: investment, capital, project.

Инвестиции сегодня — это необходимые условия для обеспечения и поддержания экономического роста, а следовательно, и улучшения жизни людей. Важнейшей деятельностью в инвестиционном секторе является стимулирование инвестиций в регионы. Объем иностранных инвестиций в различные регионы России зависит от их инвестиционного климата и последовательности рыночных реформ, состояния промышленной, финансовой и деловой инфраструктуры региона.

Чтобы принять решение об инвестировании в конкретный проект, инвестор прежде всего анализирует инвестиционный климат на макроуровне и инвестиционную привлекательность проекта.

Часто инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность трактуются в экономической литературе как синонимы. Но первое понятие более широкое и ёмкое. Это базовая характеристика среды инвестирования в стране, регионе, экономическом районе, отрасли. Только с учетом рейтинговой оценки инвестиционного климата инвестору целесообразно переходить к оценке инвестиционной привлекательности конкретного объекта или инвестиционного проекта. Понимание сути исследуемой категории и формирования авторского взгляда на его содержание требует анализа факторов, под воздействием которых инвестиционный климат развивается.

В данной статье исследуется инвестиционный климат Севастополя.

Департамент экономического развития города Севастополя (далее — ДЭРС) является уполномоченным органом по реализации государственных полномочий в том числе в сфере организации деятельности по улучшению инвестиционного климата на территории города Севастополя.

Структурным подразделением ДЭРС, ответственным за указанное направление, является отдел формирования

инвестиционного климата Управления инвестиционного климата и содействия предпринимательству.

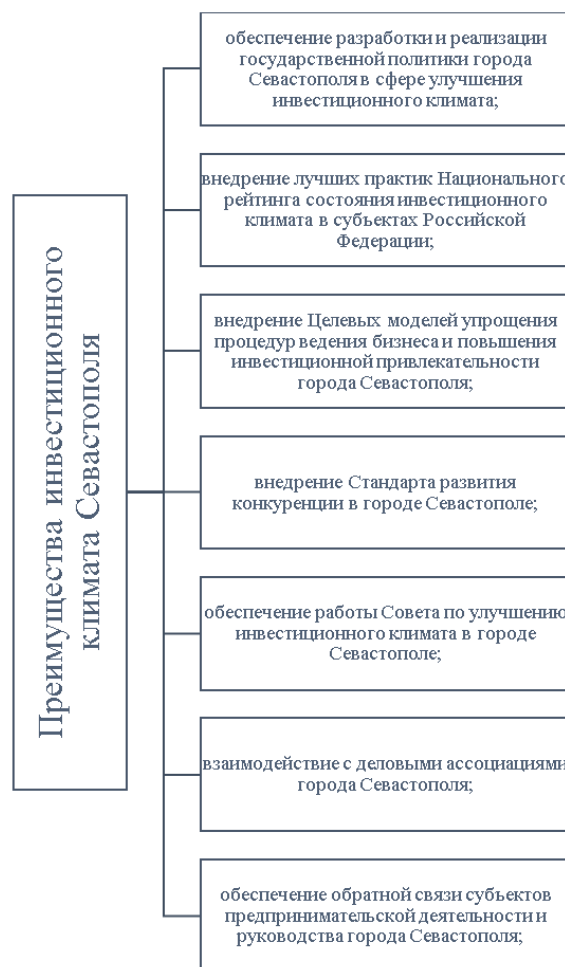


Рис. 1. Преимущества инвестиционного климата Севастополя [11]

Основные конкурентные преимущества Севастополя:

- выгодное географическое расположение;
- наличие незамерзающего порта;
- достаточная развитость транспортной инфраструктуры города;
- мягкий климат (комфортно жить и работать);
- развитая отрасль виноделия;
- известность Севастополя как исторического бренда;
- высокий уровень образованности и культуры населения;
- наличие потенциала для развития туризма;
- наличие базы для судостроения и судоремонта;
- наличие небольших лабораторий и ряда крупных конструкторских бюро, развитый IT-рынок.

Приоритетные отрасли для инвестирования и развития представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Приоритетные отрасли для инвестирования в городе Севастополе [3]

Как было уже выше сказано в статье, улучшением инвестиционного климата, рассмотрением обращений желающих инвестировать, а также иные вопросы инвестиционной политики решает Департамент экономического развития города Севастополя.

Итак, чтобы реализовать инвестиционные проекты на территории Севастополя, правительство Севастополя учредило АО «Корпорация развития Севастополя», которое на данный момент обеспечивает отношения правительства города с частными инвесторами, различными инвестиционными фондами, а также обеспечивает развитие инвестиционного климата Севастополя.

На 2021 год правительством Российской Федерации в 2020 был утвержден размер инвестиций и он будет составлять 434,7 миллиардов рублей направлено на реализацию госпрограммы «Социально-экономическое развитие Крыма и Севастополя», которая будет осуществлена в период с 2020 по 2023 год. Информацию о государственной программе в Государственную думу РФ представило правительство России.

Большая часть сумм запланирована на 2023 год — 150 миллиардов и 147 миллиона рублей, а в 2021 году на мероприятия данной госпрограммы планируется потратить 76 млрд 120,2 млн рублей, а в предпоследний год-2022 год 82 миллиарда 256,6 миллиона рублей.

Рост численности населения Севастополя и Крыма в целом будет важнейшим индикатором исполнения дан-

ной государственной программы. По результатам данной госпрограммы, в 2020 году прирост численности должен был составить 2,5 миллиона человек, а в 2023 году до 2,7 миллиона рублей. Итак, по данным Крымстата 1 января 2020 года численность населения Республики Крым и Севастополя составила 2 млн 361 тысяча человек.

Также важнейшим показателем является объем инвестиций на душу населения в основной капитал, итак по итогам 2020 года в Севастополе объем инвестиций на душу населения составил 120,5, а в 2023 предполагается, что будет составлять 128,2 тыс. рублей. Объем налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на душу населения на 2020 год составил 28,7 тыс. рублей, а в 2023 году достичь показателя в 37,9 тыс. рублей. Уровень безработицы в Крыму и Севастополе должен сократиться до 5,2% (по данным Крымстата, на второй квартал 2020 года уровень безработицы в Крыму составлял 6,7%, в Севастополе — 5%).

На полуострове приступают к реализации проектов строительства очистных сооружений, которые помогут уничтожить нечистоты почти на 100%, появятся 29 объектов, которые помогут значительно улучшить состояние экологии и сэкономить воду. Отработанные стоки после очищения будут использоваться для технических нужд.

Идет проектирование, перепроектирование, и это в конечном итоге позволит очищать сточные воды в Крыму до 95%, в Севастополе — до 98,5%, а на Южном берегу

Крыма будет очищено 100% сточных вод, строительство очистных сооружений обойдется в 57 миллиардов рублей.

Половина запланированных мероприятий по устранению водodefицита на полуострове уже реализована, с повестки дня снята проблема острого дефицита воды в Крыму и Севастополе, а к 2024 году подача воды в регионе увеличится в два раза — до 300 тысяч кубометров в сутки. Ученые готовы для поиска пресной воды начать бурение скважин на дне моря в апреле текущего года. В Азовском море на втором горизонте существуют огромные запасы пресной воды с большим потенциалом. Несколько перспективных данных мероприятия — станет ясно к середине июля, что за период 2022–2025 гг. объем частных инвестиций в Крым и Севастополе должен превысить один триллион рублей. Инвестиции в основной капитал на территории Республики Крым в 2020 году составили 221,6 млрд рублей.

По предварительным данным, за 2020 год было освоено 221,6 млрд рублей инвестиций в основной капитал. Преимущественно эти инвестиции размещены в транспортной сфере, промышленности, гостинично-ресторанном хозяйстве, здравоохранении и образовании.

Говоря о показателях крымской экономики в 2020 году, Крымстат отметил абсолютный прирост валового регионального продукта на уровне 3,1%. Основными внешне-торговыми партнерами Крыма остаются Украина, Белоруссия, Италия, Турция, Индия.

Таким образом, можно отметить, что Севастополь обладает рядом преимуществ и широким инвестиционным потенциалом, пандемия коронавирусной инфекции позволила городу увеличить приток инвестиций и выполнить инвестиционный план.

Специфический статус города среди российских регионов, в принципе, позволяет его властям уделять больше внимания экономике в собственном смысле — привлечению частных инвестиций, регулярному взаимодействию с бизнесом, формированию межотраслевых цепочек добавленной стоимости и т. д.

По оценке его авторов, Севастополь сейчас занимает лишь 55-е место в стране по масштабу инвестиционных рисков — наиболее высоко оцениваются такие виды рисков, как социальные (60-е место), экономические (63-е место), финансовые (71-е место) и, что особенно важно в контексте очередной смены власти в городе, управленческие (67-е место).

В сочетании с объективно небольшим инвестиционным потенциалом — авторы рейтинга по этому параметру ставят Севастополь лишь на 70-е место среди субъектов федерации — столь существенный уровень рисков, собственно, и приводит к тому, что инвестиции бизнеса в Севастополь идут очень неохотно.

Если не считать опять же бюджетных вливаний. Об их объёме говорит и такой показатель, как доходы консолидированного бюджета на одного жителя (скорректированные на индекс бюджетных расходов) — в Севастополе по итогам прошлого года он равнялся почти 112 тысячам рублей.

В общероссийском зачёте это 9-е место в одной компании с такими регионами как Москва, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономный округа, Тюменская область, Сахалин, — словом, с донорами российского бюджета.

Но, как показывают приведённые выше данные инвестиционной привлекательности Севастополя, для инвесторов это регион далеко не первого и даже не второго выбора.

Это не означает, что инвесторов на такие территории не заманишь, но успех этой работы зависит от совпадения очень многих факторов — в отличие от тех случаев, когда инвесторы могут рассчитывать на безупречно работающие институты или же экономический потенциал территории настолько высок, что некоторые риски можно не слишком принимать во внимание.

На данный момент стоит отметить, что Севастополь и Крым в целом теряют свою инвестиционную привлекательность. Этому содействуют некоторые проблемы, и первая самая большая — проблема с застройщиками, несколько лет тому назад было запрещено застраивать новые территории, потому что есть много недостроенных проектов. Ввиду этого выросли цены на жильё. Сейчас срок окупаемости жилья в Севастополе составляет 18–22 лет.

Из-за роста цен на недвижимость пострадал и гостиничный бизнес. Коммерческую недвижимость можно купить гораздо дешевле.

Вторая глобальная проблема — это сельское хозяйство. Вся земля в Крыму разделена на паи. И это значит, что в руках одного человека от 1 до 5 гектар.

Таким образом, инвестиционная привлекательность Севастополя невысока, четкая проработка стратегии инвестиционной привлекательности поможет улучшить инвестиционный климат региона.

Литература:

1. Государственная служба статистики города федерального значения Севастополь [Электронный ресурс] // URL: http://sevastopol.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sevastopol/ru/
2. Государственная служба статистики Крымского федерального округа [Электронный ресурс] –Режим доступа: http://crimea.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/crimea/ru/
3. Инвестиционный портал Севастополя [Электронный ресурс] -Режим доступа: <http://investsevastopol.ru/ru>
4. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/directions/investicionnaya_deyatelnost/

5. Новости мировой экономики, финансы и инвестиции [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.globfin.ru>
6. Правительство РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.government.ru/>
7. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>

Характеристика основных экономических показателей Российской Федерации на современном этапе

Нальгиева Милана Исаевна, студент

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

В данной статье анализируются причины изменения экономических показателей, влияние на их динамику пандемии коронавирусной инфекции, цен на нефть и иных факторов. Рассматриваются отдельные меры государства по поддержке экономики, делается вывод о необходимости структурной трансформации отечественной экономики в целях снижения зависимости от мировых цен на энергоносители.

Ключевые слова: инвестиции, бюджет, государственный долг, ВВП, пандемия.

В 2020 году мир столкнулся с небывалыми угрозами. Пандемия коронавирусной инфекции стала огромным вызовом для мировой экономической системы. Ограничения, вводимые на уровне национальных государств, крайне негативно повлияли на экономический рост. Вынужденная самоизоляция, приостановка деятельности многих производств и иные меры, направленные на недопущение распространения коронавирусной инфекции отрицательно сказались на экономической системе, в том числе и на ее внешнеэкономических аспектах.

В 2021 году восстановление российской экономики будет относительно скромным. Правительство поздно ввело общенациональные меры изоляции для защиты экономики, что является причиной рецессии в России в 2020 году. Состояние экономики напрямую отражается на благосостоянии граждан.

Частное потребление не принесет существенного роста экономике в 2021 году из-за падения реальных располагаемых доходов и низкой нормы сбережений. Действительно, реальный располагаемый доход сократился на рекордные 8,4% в годовом исчислении во втором квартале 2020 года, а безработица выросла до 6,1% (девятилетний максимум). [2]

Основные проблемы правительство не способно решить в рамках имеющейся экономической модели, когда все основано на экспорте энергоресурсов. В условиях колебаний на мировом рынке нефть крайне сложно обеспечить устойчивый экономический рост.

Валюта может снова обесцениться, особенно если рынки нефти восстановятся медленнее, чем ожидалось. Хотя ожидается, что в течение 2021 года цены на нефть будут постепенно расти, инвестиции в энергетический сектор будут недостаточно эффективными.

Бюджетный стимул в ответ на пандемию был относительно скромным (около 7% ВВП израсходовано в 2020–

2021 годах, включая гарантии и отсрочки по налогам), благодаря профициту бюджета и низким показателям государственного долга, зафиксированным в 2019 году.

Кроме того, с 2017 года правительство создало ликвидные резервы в Фонде национального благосостояния на сумму более 7% ВВП. В 2021 году ожидается улучшение сальдо бюджета, превратившееся в дефицит в 2020 году. Меры по увеличению доходов включают повышение налогообложения нефтяной промышленности, введение прогрессивного налога на доходы физических лиц, налога проценты с банковских депозитов свыше 1 млн руб., а также повышение акцизов на табак.

Антициклическая налогово-бюджетная политика, адаптивная денежно-кредитная политика и целенаправленная социальная политика, проводимая для смягчения последствий кризиса, помогли сдержать негативное воздействие пандемии.

Социальные меры, принятые в начале этого года, такие как увеличение максимального уровня пособий по безработице компенсируют серьезные последствия кризиса для занятости и располагаемых доходов. Однако кризис привел к росту безработицы во всех регионах, но большая часть потерь рабочих мест была сосредоточена лишь в нескольких видах экономической деятельности (производство, строительство, розничная торговля и гостиничные услуги).

Объем внешнего долга Российской Федерации по состоянию на 1 января 2021 г., по оценке Банка России, составил \$ 467,9 млрд и за год практически не изменился (увеличение на \$ 3,7 млрд).

Между тем вклад отраслей экономики в динамику роста внешнего долга России оказался разнонаправленным. Внешние долговые обязательства российских банков уменьшились за прошедший год на \$ 12,5 млрд а доля банковского сектора в структуре внешней задолженности составила к концу 2020 г. 23% против 25,4% в 2019 г.

Внешние обязательства органов государственного управления увеличились на \$6,9 млрд а их доля в структуре внешнего долга страны выросла за год с 5,9% до 7,2%. [1]

Однако более неблагоприятный сценарий, предполагающий резкий рост числа новых случаев заболевания COVID-19, продолжающийся во первой половине 2021 года, может еще больше повлиять на состояние экономики.

Таблица 1. Основные макроэкономические показатели [3]

Основные макроэкономические показатели				
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Рост ВВП (%)	2,5	1,3	-4,3	3,2
Инфляция (среднегодовая,%)	2,9	4,5	3,6	3,5
Баланс бюджета (% ВВП)	2,1	0,4	-4,5	-3,3
Сальдо текущего счета (% ВВП)	6,5	3,4	1,0	2,1
Государственный долг (% ВВП)	13,5	13,9	18,0	20,6

Исследования Всемирного Банка прогнозируют, что потребительское доверие в России улучшится, что будет способствовать постепенному восстановлению экономики, если в стране не будет последующих волн коронавирусных инфекций. По предварительным прогнозам, ВВП России вырастет на 2,9% и 3,2% в 2021 и 2022 годах соответственно, говорится в последнем отчете банка. Согласно декабрьским прогнозам банка, рост российской экономики в 2021 году составит 2,6%, а в 2022 году -3,0%. [4]

Пересмотр прогноза произошел из-за более низкого, чем ожидалось, сокращения ВВП в 2020 году, когда распространение вируса привело к быстрому ослаблению ограничений.

ВВП России сократился на 1,0 процента в годовом исчислении в первом квартале 2021 года после сокращения на 1,8 процента в предыдущем периоде и по сравнению с ожиданиями рынка о снижении на 2,2 процента.

Согласно финансовой оценке, годовой ВВП России в 2020 году составил 4,021 трлн долларов США и занял шестое место в мире по величине. Из которых доход на душу населения составлял 27 394 доллара США и был пятидесятым по величине в мире. Внешний и международный резерв к концу 2020 года составлял 594,4 миллиарда долларов. Это дает стране преимущество в борьбе с международным кризисом.

Согласно последнему прогнозу Минэкономразвития России, рост экономики составит 3,3% в 2021 году и 3,4% в 2022 году. По данным МВФ ВВП России увеличится на 3% и 3,9% за тот же период.

В целом необходимо отметить, что отечественная экономика по-прежнему сильно зависит от мировых цен на энергоносители, что отрицательно сказывается на перспективах социально-экономического развития. События последних лет свидетельствуют о невозможности прогнозирования динамики мировых цен на нефть, что ставит под угрозу реализацию программ социально-экономического развития, основанных на определенных прогнозах поступлений от продажи энергоресурсов. Инструменты решения — структурная перестройка экономики, основанная на снижении доли нефтегазового сектора в экономике страны.

Таким образом, 2020 год был крайне непростым для отечественной экономики. Падение цен на нефть наряду с влиянием пандемии коронавирусной инфекции негативно повлияло на отечественную экономику, что выразилось в снижении ВВП и других экономических показателей. При этом рост цен на нефть начавшийся во втором квартале 2020 года обеспечил приток дополнительных поступлений в экономику, что в совокупности с программами государственной поддержки наиболее пострадавших отраслей сгладило негативное влияние пандемии коронавируса на отечественную экономику. Дальнейшее развитие экономики страны зависит не только от внешних факторов, связанных с борьбой с пандемией и динамикой цен на энергоресурсы, но и внутренними факторами, связанными с успехом проводимых преобразований, направленных на перестройку структуры отечественной экономики, снижением ее зависимости от мировых цен на энергоносители, усилением роли отраслей с высокой добавленной стоимостью в формировании бюджетных поступлений.

Литература:

1. Гуженко Е. Б. Основные показатели социально-экономического развития Российской Федерации // Материалы XII Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://scienceforum.ru/2020/article/2018023038> (дата обращения: 20.05.2021)
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistic> (дата обращения: 20.05.2021)
3. Coface [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/Russian-Federation> (дата обращения: 20.05.2021)

4. The World Bank [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/country/russia/publication/rer> (дата обращения: 20.05.2021)

Инновационные методы оплаты и стимулирования труда: зарубежный опыт и внедрение в практике Казахстана

Олжабай Айбек Кенжебекулы, магистрант

Университет Нархоз (г. Алматы, Казахстан)

В настоящее время самые удачные стартап-проекты апробируются не только в пределах некоторых продуктов, но и в стратегических решениях персонала. Эта тенденция наблюдается повсеместно. Сейчас никого не удивишь бесплатной едой в кампусах, социально-значимыми акциями и необычной должностью, а также интересной организацией поощрения сотрудников. Многие учреждения рассматривают новые пути качественного стимулирования и компенсации [1, С. 77].

Если не считать благоприятные факторы определенного пакета компенсации для штата, такие инициативы всегда логически обоснованы. Решение по бесплатному питанию считается рациональным, так как есть персонал, работающий на обед и ужин. Кампусная работа положительно влияет на работников, находящихся в данной местности. Поощрение за дисциплину гарантирует довольство работников, что, в свою очередь, имеет положительное влияние на обслуживание клиентов и коллективную деятельность. Продуманные планы бонусов и распределения поощрений способствуют удержанию лучших работников [2, С. 50].

Если в трудовом коллективе возникает необходимость внедрения инициативных идей после стабильной маркетинговой программы, то нужно внести на обсуждение вопрос о стимулировании штата. Такое мотивирование сотрудников может сработать в долгосрочной перспективе.

В Японии имеется опыт системного менеджмента персонала по единой структуре, вне зависимости от выполняемых функций сотрудников, будь это белые и синие воротнички. Иначе говоря, японской характерной чертой оплаты труда является феномен, который называется «белые воротнички рабочих». Тенденция увеличения заработной платы белых воротничков с возрастом можно увидеть не только в Японии, но и в Европейских странах и США. На данный момент тенденция стабильная. В иных государствах оплата труда персонала повышается с возрастом бесперебойно, и это обстоятельство малозаметно по истечению 30 лет [3, С. 34].

Такие ресурсы дополнительного заработка, как доля в акциях и другие источники, составляющие переменные формы, распространено в США как финансовое участие в схемах обладания акциями сотрудников. Финансовым участием называется причастность персонала в выручке и достижениях учреждения, которое распределяется как дополнение

к оплате труда штата. Во многих случаях такая доля применяется в форме разделения прибыли или владения акциями сотрудников. В настоящее время успешно внедрена система акционеров в нескольких иностранных компаниях по инвестициям, находящихся в Японии. Например, топ 20% главных партнеров среди персонала команды Ericsson по всему миру владеют акциями по опциону в Nihon Ericsson Japan (Швеция), также как 5% штата с хорошим рейтингом работы владеют акциями GE в «GE Yokogawa Medical System, Inc». Когда-то только руководящие посты могли иметь привилегию владения акциями, но спустя время тенденция распространения системы акционеров наблюдалась во многих сферах, так как она применялась для стимулирования действительно работающих сотрудников. Исходя из этого, бенефициарами в акциях выступали любые работники, несмотря на их занимаемую должность.

Вместе с тем, есть много других форм стимула и мобилизации штата, самые используемые из них — поощрение и общественное одобрение. Хотя данные виды стимуляции похожи и взаимозаменяемы, это все равно два разных способа мотивации со своими преимуществами. В зависимости от того, какой из этих видов может оказать положительное влияние на продвижение ваших инициативных идей, принимается решение о выборе стимула [4, С. 105].

Однако есть вероятность возникновения проблемы в профессиональной деятельности в связи с вовлеченностью в стимулирование. Работники могут почувствовать безразличие, особенно когда лишаются права голоса в коллективе, что может повлечь увольнение с места работы [5, С. 38].

Исходя из вышеназванного опыта зарубежных стран, что можно развить в сфере бизнеса и стартапов в Казахстане? Нужно рассмотреть предложения около 100 работников по стартапу в инновациях и привлечении/удержании/стимулировании лучших сотрудников.

Стартапы ориентированы на максимальную выгоду от персонала. Все наемные работники являются главными субъектами на начальных этапах ведения бизнеса, требующие хороших достижений от каждого нанятого сотрудника.

Можно без сложности оценить каждого рабочего по продажам в совершенстве. Легко сопоставить продажу и соответствие оплаты сотрудника по годам и выяснить, кто был наиболее ценным каждый год. В случае превы-

шения оплаты по сравнению с количеством продаж сотрудника, вероятно, не стоит удерживать его в данной позиции. Что же насчет разработчика? Тестер? Персонал в процессе операции или обслуживания клиентов? Здесь не так-то легко оценить их финансовую стоимость. Однако это была бы хорошей инициативой в разработке действенной стратегии стимулирования и компенсаций, которая дает право наиболее точно измерить результативность и привести ее согласно целям предприятия. В свою очередь, это способствует проявлению креативности в стратегии управления персоналом.

Оценить показатели производительности штата:

Для начала выберите показатели КРІ. Показатели, определяющие эффективность компании, прямо пропорциональны функциям этих КРІ.

Нужно определить роль каждого пункта, например, что на данный момент является приоритетным — быть результативным или повысить качество выпускаемого продукта, либо что важнее — большой объем продаж или высококачественное обслуживание потребителей. Как видно, выстраивание наиболее актуальных задач помогает сфокусироваться компании на главных качествах наемного работника и делать больше, чем просто звание.

Далее нужно обсудить относительно важные вещи для каждого трудящегося, например, его идеальное времяпровождение; масштаб значений результативности для каждого; диапазон оценивания для отличного, хорошего, плохого и неудовлетворительного балла. Это требуется для каждого сотрудника коллектива.

И последний шаг — нужно вычислить значение для каждого диапазона в текущем году. После подробного описания менеджера по выявлению эффективности КРІ каждого сотрудника, будет видна четкая картина финансовой выгоды для общего результата. По подсчетам высоких показателей КРІ, следует сохранить должность и сотрудника в учреждении. Материальное поощрение способствует этому. Кроме того, всеобщая огласка стимулирует к более высокому уровню работы в будущем.

Хорошее предприятие сможет идеально выявить КРІ при помощи финансовой модели, которая определит приблизительную ценность персонала для учреждения. Этому способствуют две вещи:

— проанализировать и выявить первоначальное вознаграждение стоимостью ниже среднего финансового значения на определенной позиции с целью получения бонусов от персонала.

— Выявить оплату за поощрение и насколько она выше заявленной нормы. Далее администрация постановляет о разделении и поощрении штата. Это может быть сохранение 40% своего дополнительного финансового вклада в компанию. Владельцы составляют оставшиеся 60%.

И именно на этом этапе устанавливается схема поощрительной оплаты. Ее существует несколько вариантов:

1. Прямой бонус. По выведенным расчетам выявляется четкое разграничение между владельцем и работ-

ником по периодическим расчетам. Производительность не стабильная, поэтому лучше поощрять достижения. Здесь главное — щедро разделить и не сдерживать возможности заработка работника.

2. Капитал. Бонусы для выдающихся трудящихся. Реальное стремление сохранить сотрудника на данной позиции как можно дольше. Установить их высокие достижения как пример производительности к этой схеме.

Награды — финансовые и нефинансовые — имеют огромное значение в инициативных идеях. Но, несмотря на это, они предназначены главным образом для общественных кампаний, которые ориентированы на стимулирование с целью привлечения внимания и много охватывающее участие.

Во внутреннем функционировании компании материальные проблемы крайне нежелательны, так как они могут привести к логистическим проблемам повсеместно, а также навредить мотивации персонала к сверхурочной работе. Некоторые проблемы состоят из следующих факторов:

Персонал привыкает к периодическому материальному поощрению, и будет ожидать его в дальнейшем как законное право на вознаграждение.

Могут возникнуть проблемы с переводами денежных вознаграждений в связи с разницей оплаты и стоимости жизни в разных государствах. Такое явление часто встречается в Европейских компаниях и их дочерних организациях.

Согласно разным законам, может возникнуть необходимость оплаты налогов по вызову и вознаграждениям или подаркам в конкурсах. Такие проблемы чаще всего встречаются в США.

Мы не можем рассчитывать на стабильность материальных выплат в долговременных и крупномасштабных кампаниях, или маленьких организациях с небольшим финансированием.

3. Виртуальные акции. Их можно проводить по-разному. Можно совместить бонусы и акций, в случае если получаемые доли разные на разных позициях. Владельцы, менеджеры и коллеги имеют возможность оценить друг друга и приподнять цену своих акций. Далее эти акции можно обналичить на деньги или реальный капитал.

4. Расширенные преимущества. Во многих учреждениях будет применяться шаблонная льготная таблица. Однако, любой штатный работник на руководящей позиции имеет шанс получить доступ к чему-то необычному. Это могут быть билеты на различные мероприятия, комплементарное обучающее пособие, дополнительное время отпуска, гибкий график работы и другие интересные решения.

5. Финансирование. В настоящее время, когда процветает предпринимательская деятельность, нужно отдать бразды правления талантливым работникам. Предприятиям нужно мотивировать свой персонал к выдвижению инновационных решений и финансировать их в качестве отдельной стратегии. Однозначно, эти решения должны быть достаточно обоснованы, чтобы сотрудники смогли

уверенно руководить своими идеями. В этих случаях можно дальше производить стабильную оплату труда, а затем распределить капитал и в тоже время обеспечить корпоративными ресурсами для реализации идей. Множество инновационных компаний поступают именно таким образом. Данная концепция сопоставима с 100% комиссией продавцам, но также поддерживает и другие функции.

Подытожим данную работу. Отношение персонала к факторам стимулирования и поощрений в стратегическом планировании компании прямо пропорционально различным аспектам. К сожалению, многие предприя-

тия в нашем государстве применяют свои схемы стимулирования не в полную силу. Они не дают возможности сотрудникам реализоваться в дальнейшей работе или подняться по карьерной лестнице, таким образом, возвращая их к среднему исполнителю. Нередко выявляются факты отсутствия прозрачности и субъективных суждений. Они «вознаграждают» работников тем, что продвигают их на более напряженную или объемную работу. А это, несомненно, может привести к тому, что достойные и амбициозные работники просто уйдут с работы, а средние сотрудники будут довольствоваться посредственностью.

Литература:

1. Балашов Ю. К. Оценка персонала - основа кадровой политики зарубежных фирм // Кадры предприятия. — 2018. — № 9.
2. Маслоу А. Г. Мотивация и личность. — СПб.: Питер, 2019. — 352 с.
3. Мескон Майкл Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: Вильямс, 2018. — 672 с.
4. Мишурова И. В. Управление мотивацией персонала. — М.: Феникс, МарТ, 2016. — 272 с.
5. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации. — М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2017. — 364 с.
6. Максимцев И. А., Горелов Н. А. Управление человеческими ресурсами, 2-е изд. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 526 с.
7. Одегов Ю. Г., Руденко Г. Г. Управление персоналом. — М.: Юрайт, 2019. — 513 с.

Процедура оценки эффективности внедрения профессиональных стандартов в систему управления персоналом

Плутова Мария Игоревна, кандидат экономических наук, доцент;

Анагуричи Ольга Николаевна, студент магистратуры

Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В статье рассматривается и анализируется подход к оценке эффективности внедрения профессионального стандарта как инструмента административного регулирования в области социально-трудовых отношений в российских организациях. Даются определения понятий «профессиональный стандарт», «система управления персоналом». Проводится анализ критериев эффективности внедрения профессиональных стандартов в систему управления персоналом. Определяются обязательные и достаточные условия для эффективного использования профессиональных стандартов в практике управления персоналом.

Ключевые слова: профессиональный стандарт, система управления персоналом, оценка эффективности, профессиональные компетенции, профессионально-квалификационные требования.

Procedure for evaluating the effectiveness of implementing professional standards in the personnel management system

Plutova Maria Igorevna, candidate of economic sciences, associate professor;

Anagurichi Olga Nikolaevna, student master's degree program

Ural State University of Economics (Ekaterinburg)

The article discusses and analyzes the approach to evaluating the effectiveness of the implementation of the professional standard as a tool for administrative regulation in the field of social and labor relations in Russian organizations. Definitions of the concepts «professional standard» and «personnel management system» are given. The analysis of criteria for the effectiveness of implementing

professional standards in the personnel management system is carried out. Mandatory and sufficient conditions are defined for the effective use of professional standards in the practice of personnel management.

Keywords: professional standard, personnel management system, efficiency assessment, professional competencies, professional qualification requirements.

Актуальность темы обусловлена тем, что изменения в сфере экономики, а значит и в уровне качества жизни наемных работников определяют качественные перемены к выбору подходов и методов управления персоналом, а также подготовки сотрудников к профессиональной деятельности. Все это обусловило необходимость введения профессиональных стандартов в систему управления персоналом. Однако введение профессиональных стандартов, как с методологической, так и с практической точки зрения, нельзя назвать быстрым, что зависит и от формирующейся нормативно-правовой базы, и от активного участия работодателей, и от готовности сотрудников соответствовать требованиям, которые предъявляются профессиональными стандартами, в том числе к уровню образования, знаний, умений, навыков и опыта.

Сегодня все больше руководителей понимают, что для успешного и эффективного развития предприятия внедрение профессиональных стандартов обязательно, однако до сих пор не определены четкие критерии оценки эффективности результатов внедрения обозначенных стандартов. Следовательно, необходимо выявить те приоритеты, которые будут отправной точкой в решении ключевых задач, стоящих перед компанией. Поэтому появляется необходимость не только включить профессиональные стандарты в систему управления персоналом, но и выявить те критерии, по которым можно будет оценить эффективность этого внедрения.

Причиной длительного периода перехода к полноценной реализации профессиональных стандартов в практике управления персоналом является несоблюдение ряда условий, которое ставит под угрозу эффективность их внедрения в целом. Соответственно, выявление условий эффективного внедрения профессиональных стандартов в систему управления персоналом позволит ускорить процесс формирования единого профессионально-образовательного пространства в России.

Цель данной работы — подготовить чек-лист для проведения оценки эффективности внедрения профстандартов в систему управления персоналом организации на основе выявления ключевых критериев и показателей эффективности действия профессиональных стандартов.

В работе были использованы такие методы, как анализ и обобщение информации, представленной в научных источниках, нормативно-правовой базе, а также разработка рекомендаций по критериальной оценке эффективности результатов внедрения профессиональных стандартов

Обзор источников. Согласно ч. 2 статьи 195.1 ТК РФ профессиональный стандарт определяется как «характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной дея-

тельности, в том числе выполнения определенной трудовой функции» [1].

Кадыров Ф. Н. и Кулбужева Л. Ю. определяют профессиональный стандарт практически в полном соответствии с определением, представленным в ТК РФ, как «квалификационный уровень работника, позволяющий ему выполнять свои должностные (профессиональные) обязанности в соответствии с предъявляемыми требованиями к конкретной должности (профессии)» [4].

Ладаускас С. В. и Сорокина Н. В. трактуют понятие несколько иначе и под профессиональным стандартом понимают «документ, который определяет требования к квалификации работника, необходимой для осуществления профессиональной деятельности» [5].

Добрынина Е. также считает, что профессиональный стандарт представляет собой «многофункциональный нормативный документ, определяющий в рамках конкретного вида экономической деятельности (области профессиональной деятельности) требования к содержанию и условиям труда, квалификации и компетенциям работников по различным квалификационным уровням» [3]. Соответственно, анализ определений показывает, что целесообразно различать профессиональный стандарт как описание квалификации работника и профессиональный стандарт как нормативный документ, отражающие требования к данной квалификации.

Анализ приведенных определений показывает, что профессиональные стандарты по своей сути являются инструментом административного регулирования в области социально-трудовых отношений в российских организациях.

Обязательность профессиональных стандартов зависит от отрасли и типа предприятия, однако их польза для современных российских организаций неоспорима. При этом добровольно участвуют во внедрении профессиональных стандартов далеко не все предприятия, а сама процедура внедрения профессиональных стандартов далеко не всегда приводит к повышению эффективности системы управления персоналом [6].

Систему управления персоналом определяется, как «совокупность теоретико-методологических взглядов, направленных на понимание сущности, содержания, целей, задач, принципов и методов управления персоналом, а также организационно-практических подходов к формированию механизма её реализации в конкретных условиях функционирования организаций» [7, С. 18]. Именно в систему управления персоналом интегрируются профессиональные стандарты, преобразуя использование административных методов управленческого воздействия. Соответственно, эффективность реализации профессиональных

стандартов во многом зависит от грамотности их интеграции в систему управления персоналом.

Основным критерием эффективности внедрения профессиональных стандартов Ладаускас С. В. и Сорокина Н. В. выделяют пять этапов внедрения профессиональных стандартов в систему управления персоналом современных российских организаций [5]:

- Создание рабочей группы
- Утверждение плана мероприятий по внедрению профессиональных стандартов;
- Реализация плана мероприятий;
- Подведение итогов деятельности рабочей группы;
- Разработка плана мероприятий по результатам внедрения профессиональных стандартов.

План мероприятий по результатам внедрения профессиональных стандартов должен включать регулярную планомерную оценку эффективности внедрения профессиональных стандартов в систему управления персоналом организации. В качестве приложения к данному плану должна быть разработана и внедрена процедура оценки эффективности.

Действительно, оценить эффективность внедрения профессиональных стандартов в организации достаточно сложно. Требуется учесть множество аспектов и грамотно их описать. В данной статье предлагается комплекс критериев для оценки эффективности внедрения профессиональных стандартов на основе полноты их интеграции в систему управления персоналом (рисунок 1).

Грамотная интеграция профессиональных стандартов в систему управления персоналом предполагает, что кадровая политика в организации выстраивается с учетом требований стандартов к квалификации работников, в рамках кадровой политики разработаны и запланированы мероприятия, направленные на совершенствования использования профессиональных стандартов в организации, их повсеместное распространение и контроль применения. Также профессиональные стандарты должны стать эталоном для подбора и аттестации сотрудников, обучение и раз-

витие сотрудников должно быть организовано с учетом требований профессиональных стандартов к их знаниям и квалификации. Профессиональные стандарты и названия должностей должны лечь в основу штатного расписания и эффективных трудовых контрактов [2].

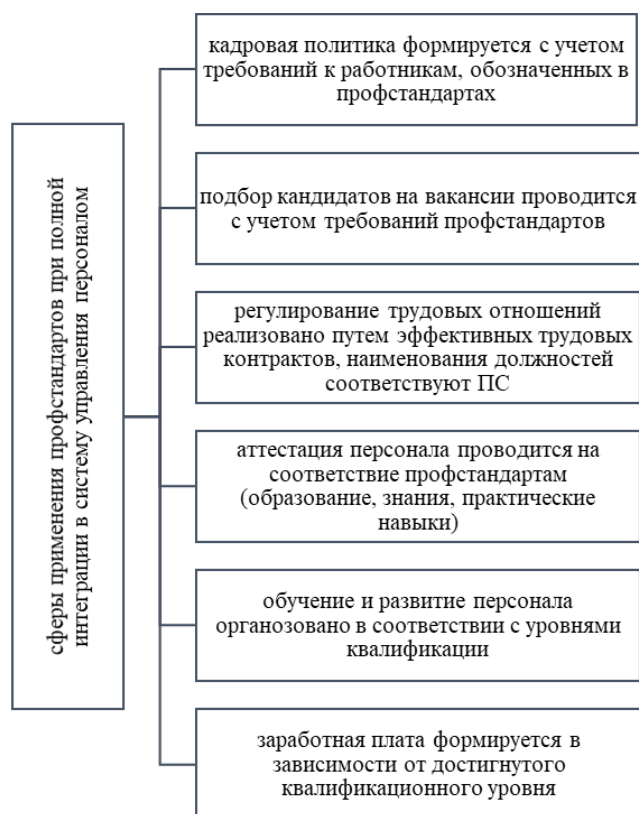


Рис. 1. Сферы интеграции профессионального стандарта в систему управления персоналом

Результаты. В качестве метода оценки внедрения профессиональных стандартов в систему управления персоналом на основе предложенных критериев предлагается разработанный чек-лист (таблица 1).

Таблица 1. Чек-лист для проведения оценки эффективности внедрения профстандартов в систему управления персоналом организации

Вопрос чек-листа	Формулировка	Варианты ответов для респондентов, участвующих в оценке (балльная оценка ответа)
1	План-график внедрения профстандартов выполнен	Выполнен на 100% (3) Выполнен на 75% (2) Выполнен на 50% (1) Выполнен менее, чем на 50% (0) Не выполнен вообще (0)
2	Кадровая политика организации формируется с учетом требований профстандартов к квалификации работников	Да (3) Отчасти (2) Нет (0)
3	Штатное расписание содержит наименования должностей в соответствии с формулировками профстандартов	Да (2) Для большинства должностей (1) Для некоторых должностей (0) Нет (0)

Вопрос чек-листа	Формулировка	Варианты ответов для респондентов, участвующих в оценке (балльная оценка ответа)
4	Подбор кандидатов на вакансии проводится с учетом требований профстандартов	Да (3) В большинстве случаев (2) Иногда (1) Нет (0)
5	Регулирование трудовых отношений проводится на основании эффективных трудовых контрактов	Да (3) Нет (0)
6	В организации проводится аттестация персонала на соответствие профстандартам (образование, знания, практические навыки)	Да (3) Для некоторых должностей (2) Нет (0)
7	Обучение персонала организовано в соответствии с уровнями квалификации, указанными в профстандартах	Да (3) В большинстве случаев (2) Иногда (1) Нет (0)
8	Развитие персонала и зачисление в кадровый резерв проводится с учетом требований профстандартов	Да (3) В большинстве случаев (2) Иногда (1) Нет (0)
9	Заработная плата формируется в зависимости от достигнутого квалификационного уровня	Да (3) Нет (0)
Итого		От 0 до 26 баллов

Субъектами оценки должны стать руководители организации. Оценка по предложенной процедуре позволит определить степень интеграции профессиональных стандартов в систему управления персоналом и уточнить те сферы управления персоналом, которые не охвачены профессиональными стандартами в настоящее время. Это позволит быстро принять меры в наиболее проблемных областях.

Заключение. Таким образом, крайне важно не просто внедрить профессиональные стандарты в практику управления персоналом, но и оценивать эффективность результатов внедрения. Для проведения оценки предла-

гается процедура, основанная на оценке степени интеграции профессиональных стандартов в систему управления персоналом, использования их в качестве ориентира и инструмента во всех сферах управления персоналом. Только такая оценка позволит выявить проблемы в применении профстандартов, расширить сферу их применения, повысить эффективность управления персоналом в современных организациях. Эффективное внедрение профессиональных стандартов позволит работодателям качественнее оценивать своих работников, эффективнее подбирать кадры, а значит, повысить качество труда и уровень кадрового потенциала.

Литература:

1. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 25.05.2020, с изм. от 14.07.2020). [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/e185e25735310e657309a01b515a25107fac8784/ (дата обращения 20.09.2020)
2. Васильцова Л. И., Александрова Н. А. Профессиональные стандарты: оценка опыта внедрения в практику управления персоналом // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2019. № 3 (147). С. 48–51.
3. Добрынина Е. Практическое внедрение профстандартов, алгоритм действий работодателя по проверке работника на соответствие профессиональным стандартам. URL: <https://special.rostov-gorod.ru/upload/medialibrary/848/Профстандарты%202019.pdf> (дата обращения 21.09.2020)
4. Кадыров Ф. Н., Кулбужева Л. Ю. Актуальные проблемы внедрения профессиональных стандартов // Менеджер здравоохранения. 2016. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-vnedreniya-professionalnyh-standartov> (дата обращения: 20.09.2020).
5. Ладаускас С. В., Сорокина Н. В. Профессиональные стандарты: особенности внедрения в Российской Федерации // Научный вестник ЮИМ. 2017. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/professionalnye-standarty-osobennosti-vnedreniya-v-rossiyskoj-federatsii> (дата обращения: 20.09.2020).
6. Милаева Л. Г. Методические аспекты диагностики и управления квалификационной структурой персонала организаций в условиях внедрения профессиональных стандартов // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2018. № 1. С. 32–37.

7. Слободской А. Л., Гриднева М. А., Петров М. А. Интенция внедрения профессиональных стандартов // Экономика труда. 2018. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/intentsiya-vnedreniya-professionalnyh-standartov> (дата обращения: 20.09.2020).

Внедрение профессиональных стандартов в систему управления персоналом

Плутова Мария Игоревна, кандидат экономических наук, доцент;

Анагуричи Ольга Николаевна, студент магистратуры

Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

Данная статья представляет собой кейс — описание практического опыта по решению конкретной проблемы перехода на профессиональные стандарты и определении требований к квалификации работников бывшего учебного заведения.

Ключевые слова: профессиональный стандарт, компетенции, квалификация работников, квалификационный справочник.

Implementation of professional standards in the personnel management system

Plutova Maria Igorevna, candidate of economic sciences, associate professor;

Anagurichi Olga Nikolaevna, student master's degree program

Ural State University of Economics (Ekaterinburg)

This article is a case — a description of practical experience in solving the specific problem of transition to professional standards and determining the requirements for qualifications of employees of a former educational institution.

Keywords: professional standard, competencies, qualifications of workers, qualification reference book.

Актуальность темы обусловлена тем, что на современном этапе развития экономики России возникает необходимость в пересмотре условий взаимодействия на рынке труда. Уровень и темпы развития экономики связаны в том числе и с несоответствием профессионально-квалификационной структуры занятости населения существующим уровням профессионального образования.

Анализ имеющейся производственной практики показывает, что профессиональная квалификация на сегодняшний день не обладает четкими характеристиками, которые соответствовали бы запросам бизнеса, среди которых актуальные знания, умения, опыт работы, уровень образования.

Отсутствие ясности относительно требований к квалификации, функциональным обязанностям и результатам работы персонала способствует низкой эффективности реализации бизнес-процессов по организации управления персоналом.

Следовательно, внедрение системы профессиональных стандартов в систему управления персоналом является не только вектором государственной политики, а реальным инструментом повышения эффективности деятельности предприятия.

Целью статьи является анализ этапов процесса внедрения профессиональных стандартов в систему управления персоналом. Методологической основой исследования яв-

ляется анализ нормативно-правовые основы, регламентирующие требования к профессиональным стандартам и их актуализации; синтез и обобщение информации.

Результатом исследования является предложение методологических рекомендаций к определению этапов процесса внедрения профессиональных стандартов в кадровую политику организации проектной деятельности сотрудников, административных сотрудников.

Обзор источников. С 01.07.2016 на территории Российской Федерации введена система профессиональных стандартов. После изучения нормативно-правовой базы по этому вопросу (включая статьи 195.1–195.3 и 57 ТК РФ) [2] у многих работодателей возникает естественный вопрос, для которых положения стандартов являются обязательными: как происходит внедрение профессиональных стандартов в компании?

На уровне нормативных действий на этот вопрос нет ответа, поскольку ни закон, ни постановление Правительства РФ, разъясняющее порядок внедрения профессиональных стандартов в бизнес-компании, не приняты. На момент написания статьи есть только один проект приказа Минтруда РФ «Об утверждении методических рекомендаций по применению профессиональных стандартов». Это означает, что в этом случае каждый руководитель организации должен разработать свою систему внедрения стандарта с учетом требований законодательства [10].

При этом в деятельности могут быть использованы только положения профессионального стандарта, утвержденного приказом Минтруда РФ и зарегистрированного в Министерстве юстиции РФ. Опубликованные в интернете проекты договоров не могут быть использованы, поскольку не имеют юридической силы (в такой ситуации рекомендуется применять положения единой справочной книги по квалификациям) [9].

Законодательный орган выделяет внебюджетные фонды и другие организации, контрольное участие которых находится в руках государства, в отдельную группу для включения положений профессиональных стандартов в свою деятельность. Правительству Российской Федерации предоставлено право, определять, что стандарты являются обязательными для таких компаний, при этом необходимо учитывать мнение Трехсторонней комиссии по регулированию производственных отношений.

27 июня 2016 года принято Постановление Правительства РФ № 584 [1], устанавливающее особенности применения профессиональных стандартов применительно к требованиям, обязательным к применению внебюджетными фондами и государственными предприятиями. В частности, установлен переходный период до 2025 года, в течение которого компании должны внедрять профессиональные стандарты на основе предварительно утвержденного плана.

Существуют следующий комплекс мероприятий по внедрению профессиональных стандартов:

1. Издание приказа о создании комиссии по внедрению профстандартов в деятельность организации.
2. Проведение заседания комиссии и составление плана-графика внедрения.
3. Определение трудовых функций работников и применение в соответствии с ними нужных профессиональных стандартов.
4. Переименование должностей в соответствии с текстами профессиональных стандартов.
5. Внесение изменений в должностные инструкции.
6. Изменение системы оплаты труда.
7. Проведение мероприятий по переподготовке и подготовке служащих.
8. Проведение аттестации сотрудников.
9. Проведение иных организационно-штатных мероприятий, связанных с внедрением профессиональных стандартов [5].

По приказу руководителя организации создается комиссия из числа сотрудников, которые отвечают за внедрение профессиональных стандартов в организации. Помимо определения членов комиссии, в регламенте должны быть указаны полномочия каждого члена и сроки работы. Желательно включать в рабочую группу людей из числа экономистов, сотрудников отдела кадров, юристов и людей, ответственных за охрану труда на производстве, то есть тех сотрудников, которые так или иначе будут применять профессиональные стандарты в своей работе в будущем.

На первом заседании комиссии определяется объем работ и составляется поэтапный план внедрения профессиональных стандартов в компании. Законодательный орган не утверждает форму плана и поэтому может содержать любые положения, которые Комиссия сочтет необходимыми. В этом документе отражены промежуточные задачи по внедрению профессиональных стандартов, устанавливаются конкретные сроки выполнения работ и назначаются лица, отвечающие за выполнение пунктов плана (каждый должен быть знаком с подписанным документом). После создания план утверждается руководителем организации [7].

Для того чтобы соотнести тексты профессиональных стандартов и указанных в них рабочих функций с имеющимися в компании должностями, проводится сравнение утвержденного организацией штатного расписания и разделов соответствующих 3 профессиональных стандартов. Напоминаем, что название профессии в стандарте не всегда может совпадать с названием должности в расписании. Например, в кадровом расписании многих компаний есть должность сотрудника отдела кадров, а в профессиональном стандарте указано, что такой деятельностью занимается специалист по управлению персоналом [3].

Для приведения названий должностей в соответствие с текстами профессиональных стандартов руководитель должен исключить старую должность из штатного расписания и ввести новую, если работа на них предполагает предоставление льгот или введение ограничений. В этом случае с работником заключается дополнительное соглашение к трудовому договору об изменении наименования должности. Если по какой-либо причине работник отказывается подписывать документ и настаивает на сохранении прежнего названия должности, работодатель вправе принять организационные и кадровые меры по сокращению этого сотрудника, поскольку это должность, которая его исключили из штатного расписания.

В случае необходимости изменения должностных инструкций сотрудника в связи с изменением его трудовой функции будут вноситься только с его согласия. Законодательство запрещает одностороннее изменение обязанностей работника.

Изменение системы оплаты труда необходимо, поскольку законодательный орган устанавливает правило, согласно которому сотрудники, выполняющие одинаковые рабочие функции, должны получать одинаковую оплату. Если работодатель решает изменить должностные обязанности сотрудника или повысить требования к квалификации (например, отправив его на курсы повышения квалификации), заработная плата должна измениться соответственно по мере изменения сложности работы [6].

Если в профессиональном стандарте для определенного вида деятельности с обязательным применением квалификация работника выше, чем у него есть, работодатель вправе направить его на курсы повышения квалификации или решить проблему получения дополнительного обучения. Вопрос о том, за чью стоимость проводится обучение,

решается в рамках переговоров между сторонами трудовых отношений или на основании положений актов местной компании. Когда дело доходит до оплаты обучения работодателем, с работником обычно заключается договор об обучении, по условиям которого он обязан проработать в организации определенный период времени после завершения обучения. В противном случае с него будет взиматься плата за обучение [8].

Аттестация сотрудников не требуется, если профессиональные стандарты должны быть внедрены в деятельность организации. Однако это необходимо для того, чтобы работодатель мог определять квалификацию сотрудников и понимать, соответствуют ли их знания и навыки занимаемой должности. По результатам аттестации сотрудника, не прошедшего ее, можно перейти на другую должность или уволить.

Вопрос о проведении других мероприятий персонала организации будет подниматься по мере их проведения. Например, если сотрудник работает на определенной должности и его обязанности охватывают две группы должностей в соответствии с положениями профессионального стандарта, работодатель должен увеличить объем работы или расширить спектр услуг. Если в рабочее время наряду с основными задачами сотрудник выполняет дополнительные общие рабочие функции другого профессионального стандарта, последние формализуются как совмещенные должности.

Результаты. Таким образом, на основании изучения и обобщения теоретических данных о процессе внедрения профессиональных стандартов в деятельность предприятия, с учетом того, что четкая регламентация относительно плана внедрения профессиональных стандартов на сегодняшний день отсутствует, нами были сформулированы методические рекомендации, которые могут быть использованы в качестве составной части Плана внедрения профессиональных стандартов в систему управления персоналом:

1. Уточнение списка профессиональных стандартов, которые должны применяться в компании (это достигается путем сопоставления рабочих функций, определенных

в стандартах, с видами деятельности, в которых участвует компания). Список необходимо согласовать с руководителем организации.

2. Сверка должностей работников, указанных в штатном расписании, с наименованиями принятых стандартов. Результат данных действий комиссии должен быть отражен в протоколе, содержащем решение о переименовании должностей (при необходимости).

3. Проверка трудовых соглашений сотрудников и локальных актов предприятия.

4. Внесение изменений в трудовые контракты и локальные документы и их последующая передача на утверждение руководителю компании.

5. Составление списков вопросов для проведения аттестации в соответствии с положениями профессионального стандарта по каждому конкретному виду деятельности.

6. Проверка соответствия сотрудников требованиям стандартов.

7. Составление отчета о выполнении плана и передача его на ознакомление руководителю организации.

Данные методические рекомендации являются инструментом для разработки проекта поэтапного введения профессиональных стандартов и могут применяться предприятиями с учетом их отраслевой специфики.

Заключение. Таким образом, можно сделать вывод о том, что наличие поэтапного методического сопровождения процесса внедрения профессиональных стандартов в практику управления персоналом будет способствовать получению продуктивного результата, однако, для практической реализации сформулированных рекомендаций требуются не только кадровые специалисты высокой квалификации, но и привлечения новых сотрудников, с учетом планируемой реорганизации в рамках обеспечения соответствия персонала профессиональным стандартам.

При соответствующей работе организации профессиональный стандарт может применяться и к работникам, для которых он должен служить ориентиром в самооценке соответствия имеющихся у них знаний, умений требованиям рынка труда, и конкретного работодателя, планирование соевей карьеры.

Литература:

1. Постановление Правительства РФ от 27.06.2016 N 584 «Об особенностях применения профессиональных стандартов в части требований, обязательных для применения государственными внебюджетными фондами Российской Федерации, государственными или муниципальными учреждениями, государственными или муниципальными унитарными предприятиями, а также государственными корпорациями, государственными компаниями и хозяйственными обществами, более пятидесяти процентов акций (долей) в уставном капитале которых находится в государственной собственности или муниципальной собственности»/ Консультант плюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200290/ (дата обращения 10.10.2020).
2. Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 09.11.2020) / Консультант плюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ (дата обращения 10.10.2020).
3. Архипова Н. И., Седова О. Л. Управление персоналом в контексте внедрения профессиональных стандартов // Вестник МГУУ. 2016. № 4. С. 6–11.

4. Данилова Н. В. Алгоритм и принципы внедрения профессиональных стандартов в систему управления персоналом организации. — Екатеринбург: УрФУ, 2016. — 76 с.
5. Дементьева Е. А. Внедрение профессиональных стандартов в систему управления персоналом // В сборнике: Конкурентоспособность территорий. Материалы XXI Всероссийского экономического форума молодых ученых и студентов. В 8-ми частях. Ответственные за выпуск Я. П. Силин, Е. Б. Дворядкина. 2018. С. 139–140.
6. Захаров Д. К., Каштанова Е. В. Внедрение профессиональных стандартов в системе управления персоналом организации // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2019. Т. 8. №6. С. 34–37.
7. Масилова М. Г., Жмакина А. В. Применение методологии кадрового аудита для оценки деятельности службы управления персоналом в условиях внедрения профессиональных стандартов // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2019. Т. 11. №2–11. С. 46–57.
8. Пакшан Д. Профессиональные стандарты: кода и как их должны применять работодатели [Электронный ресурс]. URL: <https://www.buhonline.ru/> (дата обращения 08.10.2020).
9. Реестр профессиональных стандартов [Электронный ресурс]. URL: rofstandart.rosmintrud.ru/obshchiiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/reestr-professionalnykh-standartov/ (дата обращения 10.10.2020).
10. Рекомендации по применению профессиональных стандартов в организации (утв. ФГБУ «Всероссийский научно-исследовательский институт труда» Минтруда России) / Консультант плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_345514/ (дата обращения 10.10.2020).

Анализ применения личностных опросников для оценки soft skills кандидатов при приеме на работу в российских компаниях

Пояркова Александра Сергеевна, студент

Уфимский государственный нефтяной технический университет

В статье обозначена роль оценки soft skills кандидатов при приеме на работу и рассмотрена фактическая распространенность оценки данной категории навыков с помощью личностных опросников.

Ключевые слова: soft skills, мягкие навыки, надпрофессиональные навыки, личностный опросник.

В настоящее время совершенно не секрет, что профессиональная деятельность выдвигает к потенциальным сотрудникам намного большие требования, чем наличие развитых исключительно узкоспециализированных навыков. Возрастает роль наличия более широких наборов навыков, в том числе из категории мягких, или soft skills.

Об этом свидетельствует отчет Всемирного экономического форума «The Future of Jobs», выделяющий среди актуальных такие навыки будущего, как аналитическое мышление, новаторство, активное обучение, критическое мышление, креативность, лидерство, способность к адаптации, гибкость, эмоциональный интеллект [5].

Отмечена роль надпрофессиональных навыков и в Атласе новых профессий, где среди важных для работодателей выделены такие навыки, как системное мышление, работа с людьми, работа в условиях неопределенности, управление проектами, творческие навыки [1].

На сегодняшний день основным инструментом оценки soft skills являются личностные опросники. Компаниями применяются следующие:

1. OPQ 32 Профессиональный личностный опросник от SHL.

2. CCSQ Опросник стилей поведения специалистов по работе с клиентами от SHL.

3. WSQ Опросник стилей поведения рабочих от SHL.

4. Dimensions от TalentQ.

5. Методика определения уровня эмоционального интеллекта Н. Холла.

Однако возникает вопрос, подлежащий решению для формирования полного и ясного представления о том, как происходит оценка. Насколько широко применяется оценка так называемых мягких навыков сегодня?

Согласно исследованию компании SHL, среди российских организаций, из числа сверхкрупных организаций (свыше 10000 сотрудников) личностные опросники при оценке кандидатов в рамках внешнего найма используют 63% компаний. При этом среди общего числа российских компаний показатель составляет 43%, т. е. меньше половины всех организаций сегодня считают важным оценку надпрофессиональных навыков.

Компании, для которых приоритетом является именно внутренний найм, применяют личностные опросники несколько чаще: 75% сверхкрупных организаций и 44% в целом по российской выборке, однако во втором случае по-

казатель так же не достигает и половины общего числа компаний.

Таким образом, сверхкрупные организации в России значительно больше полагаются при оценке кандидатов на определение их личностных качеств. Так, при оценке менеджеров личностные опросники используют 73% компаний, директоров — 60%. В целом в России эти инструменты применяют 44% и 27% организаций соответственно, что является довольно низким показателем при условии роста важности мягких навыков, особенно для руководящих должностей [4].

Итак, можно сделать вывод, что значение наличия достаточного уровня надпрофессиональных навыков у кандидата возрастает, однако определение этого уровня при приеме на работу сегодня считают важным меньше

половины всех компаний России. В большей степени существующим инструментарием пользуются сверхкрупные компании, где ошибка сотрудника может стоить очень дорого как ему, так и компании, и ее имиджу в целом.

Однако статистика опросов самих кандидатов говорит о том, что они в большей степени предпочитают именно оценку личностных качеств, а уже затем профессиональных знаний и разных навыков, оцениваемых тестами (рисунок 1).

В целом 62% опрошенных отдают предпочтение оценке личностных качеств. Если говорить о поколениях, то миллениалы и поколение X отдают предпочтение также оценке личностных навыков, а вот бэби-бумеры больше предпочитают оценку их профессиональных знаний.

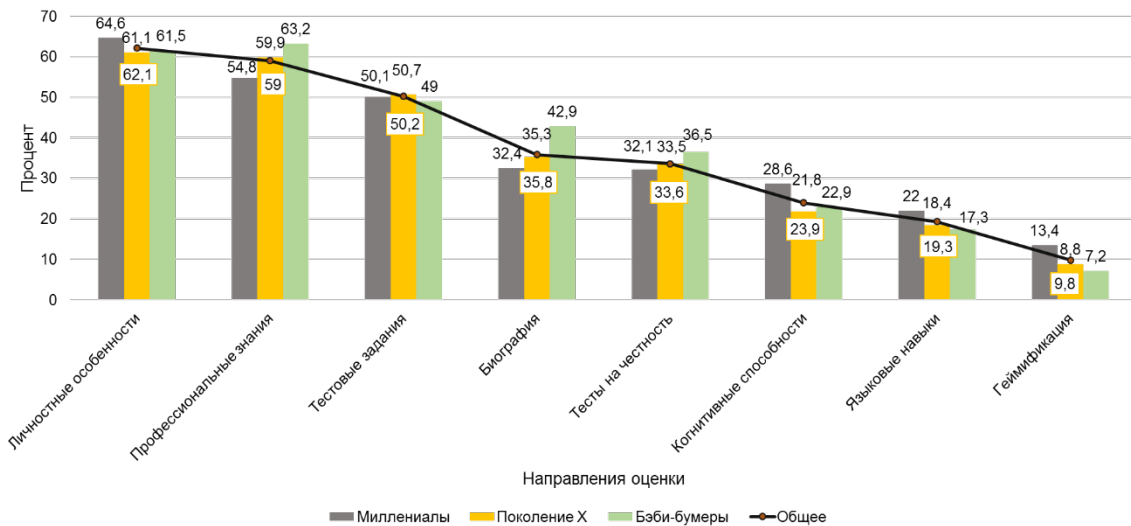


Рис. 1. Предпочтения кандидатов в оценке при приеме на работу [2]

Последствием недостаточной оценки может быть ситуация, когда при росте необходимости соответствия все большему числу soft skills, на должность, требующую от потенциального сотрудника способности к обучению, стрессоустойчивости, гибкости, лидерских качеств, способности управлять собственными эмоциями и т. д., будут приниматься кандидаты, названным требованиям не соответствующие и, в какой-то степени, этой должности не подходящие или те, кто не способен отдавать «сверх», т. е. привносить что-то новое, за пределами своих обязанностей, способствуя развитию компании.

Затраты на найм и обучение неподходящего кандидата для организации возникают из падения производительности и доходов, снижения эффективности, роста абсентеизма, падения морального духа коллектива, расходов

на подбор и обучение нового сотрудника. Кандидат, которого наняли на несоответствующую должность, может испытать такие негативные последствия, как потеря мотивации и удовлетворенности работой, высокий уровень стресса, снижение самооценки, невозможность карьерного роста и т. п.

Частым последствием ошибочного решения о найме выступает рост текучести персонала, что увеличивает расходы на рекрутмент — от 10% годового оклада младших сотрудников до 40% оклада руководителей высшего звена [3].

Таким образом, проблему недостаточного распространения среди российских компаний оценки личностных качеств кандидатов при приеме на работу, влекущей за собой ряд негативных последствий, можно считать нерешенной.

Литература:

1. Атлас новых профессий [Электронный ресурс]. — Доступ: <https://atlas100.ru/catalog/>
2. Исследование SHL «Взгляд на ассесмент со стороны кандидатов» за 2017 г.
3. Исследование SHL «Объективная оценка талантов для принятия кадровых решений» за 2019 г.

4. Исследование SHL «LATR 2020 — Тенденции в HR и оценке персонала» за 2020 г.
5. World Economic Forum «The Future of Jobs Report» [Электронный ресурс]. — Доступ: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2020.pdf

Empirical analysis of the Belarussian innovative entrepreneurship system

Rutkevich Zdzislau, student master's degree program

Shanghai University (China)

This paper studies the relationship between Economic Growth and Innovation and Entrepreneurship in the Republic of Belarus. The empirical analysis conducted in this study shows that the Innovation system and the Entrepreneurial system have a significant effect on the Gross Domestic Product growth. However, the analysis also indicated that the effects are insignificant when analyzing their effects on the Belarussian Economy. This can be seen as empirical evidence that the Belarussian Economy is not developing at the fastest possible pace. In this context, it is particularly important to study the effect of Innovation and Entrepreneurship on national Economic Growth. There is a necessity to identify the underlying problems that negatively affect the Belarussian Economy and its growth rate. In solving these negative factors there is a large potential to initiate not only for quantitative growth, but also for structural change that will ensure the future stability of the national Economy.

Keywords: *the Republic of Belarus, Innovation; Entrepreneurship, Economic Growth.*

Research background and significance of the study

The systemic integration of national economies, international concentration of capital, and integration of world markets and globalization of economic activities of companies characterize the modern development of the world community. Its most important factors are scientific and technical progress and intellectualization of the main factors of production. The economic and technological dominance of the United States, Japan, and the European Commonwealth countries is based on knowledge-intensive and high-tech industries and provides these countries with political dominance in the world.

Realizing the importance and exceptional importance of the innovation sphere, the governments of these States have moved to an aggressive innovation policy through state support and special state programs. This will make a powerful technological leap for companies based in these countries, and will ensure an even greater gap in all macroeconomic indicators in these countries compared to the rest.

Literature review

Despite the variety of research interpretations of the problem of innovation management, the issues related to the integration of an innovation management system in the process of forming the goals and development strategies of Belarussian companies operating in a competitive market environment remain not fully studied. However, at the microeconomic level, the analysis of innovations as a separate branch of economic science began to develop much later. The development of innovation assessment abroad took place in the framework of evaluating the effectiveness of investment and financial management of enterprises, and are associated with the names of Choi K. (1983), Mansfield E. (1982), Santo B. (1990), Twiss B. (1999), Freeman C. (1982), Schumpeter J (1934), and others.

A new branch of the literature, which emerged under the brand name «national innovation systems» (NIS) — was mainly

developed by three scholars; Christopher Freeman (1987), Bengt-Åke Lundvall (1992) and Richard Nelson (1993). However, as we shall see, the contributions by Lundvall were in several ways particularly important in this respect. Not necessarily because he was the first to use the term but because his work was embedded in a broader theory of the relationship between various social factors, such as shared culture, values and institutions, on the one hand, and learning, innovation and competitiveness on the other hand. The central focus of this approach, which became very influential, was on interactive learning, not only in a few selected industries but economy-wide, as a driving force of long run economic development.

Jan Fagerberg's (1987) tests the technology gap approach to development and growth. The main findings of Jan Fagerberg's paper are the following: (1) there exists a close correlation between the level of economic development measured as GDP per capita, and the level of technological development, measured through R&D or patent statistics. (2) Technology gap models of economic growth explain rather well the differences in growth between the industrialized countries as a whole in the post-war period. (3) The models are less well suited in explaining the (much smaller) differences in growth between developed countries, especially the small and medium-sized ones, most of which are on approximately the same level of development.

The Belarussian Innovation system

In recent years, there have been certain changes in the relations between the main participants of the national innovation systems of foreign countries. The role of the state in stimulating innovation activity and in forming the necessary institutional structures has increased. The role of universities and budget-funded research organizations in the innovation activities of companies has increased, while reducing the size and number of research units of firms. The link between science and production has become closer. New innovative firms and

high-tech small and medium-sized enterprises received more government support and incentives to organize their activities.

The concept of the national innovation system of the Republic of Belarus was developed and approved by the Government in 2006, and the State Program of Innovative Development (SPID) is defined in it as the main program document for the implementation of the main directions of the state innovation policy. The country has formed and implemented the GPIR for 2007–2010; 2011–2015 and for 2016–2020, which includes a number of projects and goals to modernize the Belarusian economy and strengthen its competitiveness at the international level. This program contains goals for the further development of NIS and innovation support institutions, modernization of innovation infrastructure, and promotion of innovative entrepreneurship. At the same time, the program does not specify the policy and tools for financing its implementation. It should be noted that at present Belarus, on the one hand, has a well-developed system of state institutions that form the basis of the NIS and support innovation activities. On the other hand, the complex structure of state bodies with broad powers in the implementation of science, technology and innovation policies makes it difficult to manage innovation. The decision-making process in Belarus is characterized by a top-down administrative approach and is usually preceded by a lengthy and complex preparatory bureaucratic stage with the participation of interested institutions.

The low level of innovative activity is also reflected in the low knowledge intensity of GDP. The GDP science intensity indicator is below the threshold value for ensuring scientific and technological security (1%) and it has a negative trend and remains at the level of 0.5% of GDP in recent years. Such a value of the indicator is not able to ensure the reproduction of scientific and technical potential. World experience shows that if the value of the science intensity of GDP is below 0.4%, science can only perform a socio-cultural function in the state.

Belarus» low innovation indicators are in spite of the significant scientific potential in the country, 80% of which is concentrated in the National Academy of Sciences and research and development organizations of the Ministries of Industry, Education and Health. Basic research is conducted mainly at the National Academy of Sciences, while there is a gradual shift towards more applied projects. The research potential is mainly focused on servicing traditional sectors of the economy, represented by a small number of enterprises. Recently, the effectiveness of the scientific staff as an important part of the scientific potential has been negatively affected by the age structure of researchers and the «brain drain». The indicators of the country's innovation activity do not reflect the high educational potential, which, however, does not fully meet the needs of the national labor market: the practical component of education is insufficient; there is a shortage of specialists in the innovation field.

Empirical Models

For the purpose of this study, the Fixed Effects model was chosen based on its effectiveness in accounting for the

unobservable country specific effects that would have influenced the regression using OLS methods.

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{1it} + \dots + \beta_n x_{nit} + \alpha_i + \ddot{u}_{it} \quad (1)$$

Where: y_{it} — the dependent variable; β_0 — the constant term; $\beta_{1...n}$ — regression coefficients; $x_{1...nit}$ — independent variables; α_i — time invariant factors; \ddot{u}_{it} — idiosyncratic error term.

$$y_{it} - \bar{y}_i = (x_{1it} - \bar{x}_{1i})\beta_1 + \dots + (x_{nit} - \bar{x}_{ni})\beta_n + (\ddot{u}_{it} - \bar{u}_i) \quad (2)$$

Where: y_{it} — the dependent variable; \bar{y}_i — the mean of the independent variable; $\beta_{1...n}$ — regression coefficients; $x_{1...nit}$ — independent variables; $\bar{x}_{1...ni}$ — the mean of the independent variables; \ddot{u}_{it} — idiosyncratic error term; \bar{u}_i — the mean error term.

The time demeaned regression model (2) does not contain the country specific effect and we are left with a model that can accurately predict the coefficients of the selected variables.

This study analyzes the potential for GDP Growth in the Belarusian Economy, therefore it is important to specify variables that will represent the macroeconomic fields of interest. Extensive research exists on GDP Growth based is a function of Capital and Labor. Because of this, these two macroeconomic categories have been selected as the base for my regression model (3).

In macroeconomic analysis, it is assumed that the level of organizational and technical knowledge is fixed, and all material factors are combined into one factor — capital. Therefore, the production function includes two factors on which output depends: labor and capital.

$$Q = f(L, C) \quad (3)$$

Where: Q — the production quantity; L — Labor; C — Capital

Consequently, the production function characterizes the technical relationship between the amount of resources used and the maximum volume of output per unit of time.

The production function describes a set of technologically efficient production methods, each of which is characterized by a certain combination of resources necessary to obtain a unit of production at a given level of technology. As a technological ratio, the production function can only be determined empirically by changing the actual indicators.

This paper analyzes the influence of Innovation and Entrepreneurship on Belarusian Economic Growth, so it is necessary to variables that can be assumed as proxies for such abstract economic categories. For this purpose total Research and Development Expenditure in US dollars has been selected as a representation of the Innovative system and the total number of Paten Applications has been selected as the representation of the level of innovative thought and intellectual freedom, which can be seen as a reflection of the general entrepreneurial level of the country.

As we can see from figure 1, 2 and 3 using the variables in absolute numbers can impose a certain level of skewedness to the regression model and affect the overall outcome of the

empirical analysis. For this reason, all five variables have been transformed into the form of their natural logarithms. Although the distribution of the natural logarithms is not perfect, this has led to a more normal distribution throughout all of the variables.

For the analysis, 31 countries have been selected and data for 9 years (2003–2011) has been collected. The countries were chosen on the principle of randomness, for this reason countries from different regions were chosen.

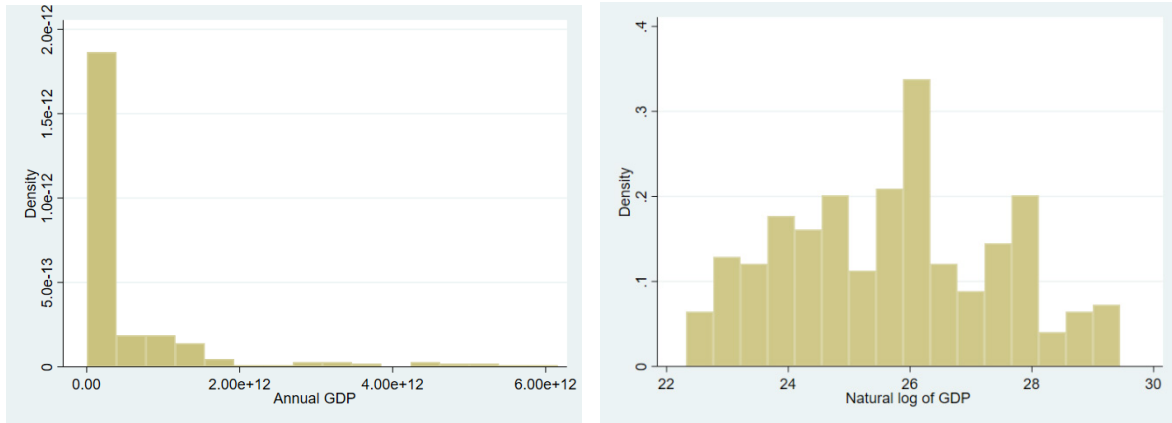


Fig. 1. Annual GDP and Natural Logarithm of GDP

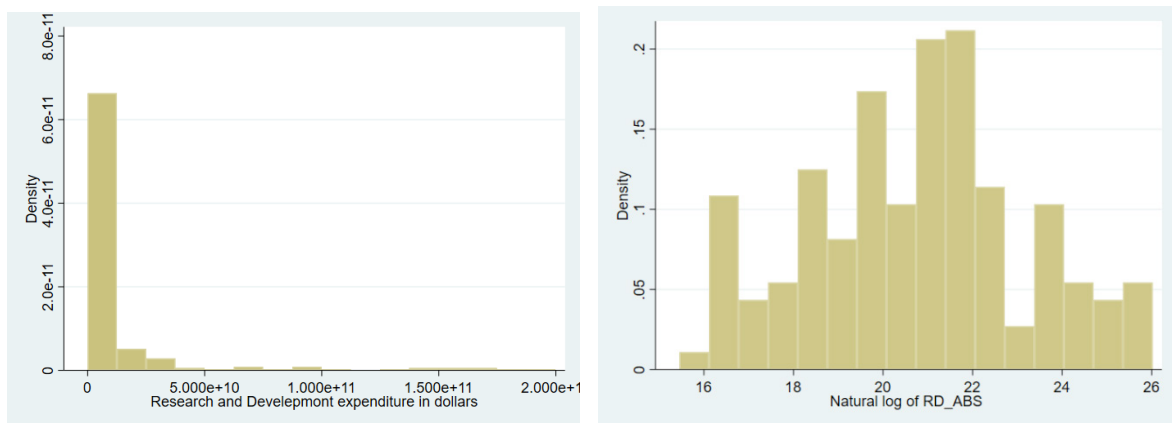


Fig. 2. Research and Development in Dollars and Natural Logarithm of Research and Development in Dollars

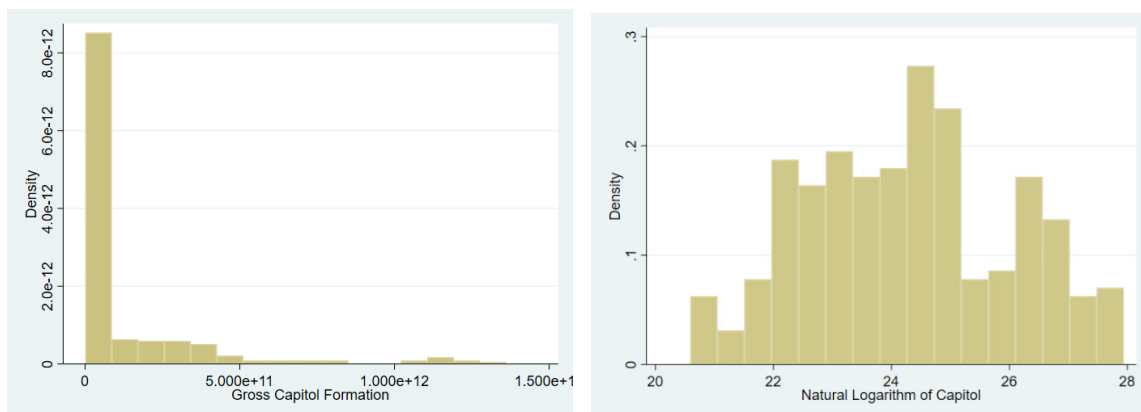


Fig. 3. Gross Capital Formation in Dollars and Natural Logarithm of Gross Capital Formation

For both models analyzed in this paper, the null hypothesis and the alternative hypothesis can be stated as following:

$$H_0 : F > 0.1; |t| < 2 \text{ (iii)} H_1 : F < 0.1; |t| > 2 \quad (4)$$

The null hypothesis is that the selected variables are statistically insignificant by themselves and jointly in the model. The alternative hypothesis states that the variables are significant at the 90% level and higher and that they are jointly significant as well.

The model proposed in this paper uses the Production Function as its basis and then further adds variables that can be seen as representative of the Innovative level of the analysed Economies.

$$\ln_gdp = const + \beta_1 \ln_capital + \beta_2 \ln_labor + e \quad (5)$$

Where: \ln_gdp — the Natural Logarithm of Gross Domestic Product, $\ln_capital$ — the Natural Logarithm of Gross Capital Formation; \ln_labor — the Natural Logarithm of Total Labor Force Participation.

$$\ln_gdp = const + \beta_1 \ln_capital + \beta_2 \ln_labor + \beta_3 \ln_rd + \beta_4 patenting + e \quad (6)$$

Where: \ln_gdp — the Natural Logarithm of Gross Domestic Product; $\ln_capital$ — the Natural Logarithm of Gross Capital Formation; \ln_labor — the Natural Logarithm of Total Labor Force Participation; \ln_rd — the Natural Logarithm of Research and Development Expenditure; Patenting — the total number of Patenting Applications.

Model 1 is the base model of the Production Function. This model explains 83.86% of the difference in the dependent variable based on the independent variable. Model 2 has the additional variable that represent the Innovative and Entrepreneurial aspects of the GDP Growth. The second model has a R^2 within of 92.75%, which indicates that the second model explains about 10% more of the variation than Model 1.

The variables of $\ln_capital$ and \ln_labor are both significant at the 99,9% level in Model 1 and are significant at the 99,9% and 99% respectively in Model 2. \ln_rd is significant at the 99,9% level and patenting is insignificant. Both models are jointly significant as F is greater than P by 0.0000, which indicates statistical significance for both models.

Table 1. Regression results for model on 31 countries (2003–2011)

Variables	Model 1	Model 2
\ln_rd		0.3961 *** (0.023)
Patenting		-1.24e6 (7.70e7)
$\ln_capital$	0.6861 *** (0.0252)	0.3888 *** (0.0243)
\ln_labor	0.6717 *** (0.1616)	0.5689 *** (0.1091)
_cons	-1.4032 (2.2306)	-0.7781 (1.5029)
R2 within	0.8386	0.9275
R2 between	0.9097	0.9409
R2 overall	0.9065	0.9385
P>F	0.0000	0.0000
Corr (u_i, X)	-0.6256	-0.8164
Sigma_u	0.6743	0.7448
Sigma_e	0.1282	0.0863

Variables	Model 1	Model 2
rho	0.9651	0.9867
N of obs	279	279

*** — $p > 0.01$; ** — $p > 0.05$; * — $p > 0.1$;

To further analyze the Republic of Belarus both models have been applied to a larger period to guarantee a higher degrees of freedom and more accuracy to the regressions. Using the Production Function model the statistical significance of the regressors is similar to the results of the analysis of 31 countries. However, after adding the variables for Innovation and Entrepreneurship we see that the significance of $\ln_capital$ and \ln_labor has become lower and that the added variables (\ln_rd only 90% significant; patenting is insignificant) are insignificant.

Table 2. Regression results for the Republic of Belarus (2000–2013)

Variables	Model
\ln_rd	0.1952* (0.0971)
Patenting	-0.0001 (0.0001)
$\ln_capital$	0.4728*** (0.114)
\ln_labor	7.6568** (2.5794)
_cons	-109.2147 (38.8043)
R2	0.9978
Adj R2	0.9969
P>F	0.0000
N of obs	14

*** — $p > 0.01$; ** — $p > 0.05$; * — $p > 0.1$;

These results show that although there is a definite correlation between Gross Domestic Product Growth and Innovation in many countries there seems to be little to none in the Republic of Belarus. These results can be seen as empirical proof of the ineffectiveness of the Innovation and Entrepreneurial systems of the Republic of Belarus, therefore indicating to a necessity for reformation and positive change.

Solutions for Economic Growth in Belarus

It is necessary to reduce the amount of administrative interference in the economy, especially artificial restrictions on economic activity and in general lowering the quantity of government owned enterprises. Transitioning to the principles of corporate governance applied in the world practice, especially in the framework of the activities of transnational corporations (TNCs), without the participation of which the process of integration into the world economy is impossible.

Developing a state program for the commercialization and privatization of public utilities and services exclusively in the form of technical assistance will ensure the facilitation of business activity growth. Consistent integration of domestic enterprises into the production cycles of international concerns using

competitive advantages (level of production costs, availability of qualified personnel) — especially in industries that contain development potential (light and textile industry, petrochemical industry, construction, services and infrastructure development).

An important problem is to improve the efficiency of the personnel component of scientific and technical potential. To develop this personnel component a policy for creating conditions for working in science by equipping it with modern means of labor-devices, equipment, materials, and information and communication technologies must be implemented by the government. As well a policy for a significant increase in the level of remuneration for researchers and developers in relation to other categories of specialists must be developed. It is possible to increase the national scientific and innovative potential through the implementation of state support programs for young specialists and scientists, assistance in the development of high-tech industries, national high-tech parks, patent and licensing activities. Additional incentives for the revival of patent activity should be included in programs to support the development of small and medium-sized businesses (for example, in the form of announcing competitions with the provision of scholarships/grants for employees, organizing international cooperation events to exchange experience and know-how, etc.). Also the creation of financial institutions and specialized agencies (including state insurance agencies) that interact with international financial institutions and support the import of technologies and equipment will support the innovative potential of scientific enterprises.

Providing support to greenfield investment projects (possibly by simplifying the registration procedure, tax treatment, etc.). Over the past two years, only 26 such projects have been implemented in the republic, which is 0.1% of all greenfield projects implemented in the world during this period. According to this indicator, Belarus is significantly ahead of Russia — by 38.5 times, the EU as a whole has implemented 276.4 times more projects, and Ukraine is ahead of Belarus by 6.9 times. At the same time, the volume of greenfield projects implemented in the national economy is an indicator of investment reliability and the presence of a favorable investment climate in the state, which ultimately contributes to attracting investment capital.

Conclusion

The Government of the Republic of Belarus is aware of the need to smooth out the difficulties faced by entrepreneurs, and in this regard, adopts State programs to support small and medium-

sized businesses in the Republic of Belarus, aimed at actively stimulating the development of the business of entrepreneurs, solving the problems faced by entrepreneurs in the course of their activities. They define the further development of all the main types of state support for small and medium-sized businesses in the country. Among them: financial, property and information support of business entities, assistance to the unemployed in the organization of entrepreneurial activities, involvement in business activities of socially vulnerable groups of population through seminars, round tables with participation of heads of small and medium enterprises of the Republic, and to support the development of start-up movement in Belarus with the subsequent deployment of a network of start-up schools and others.

The transition to a post-industrial society involves the transformation of scientific and technical policy from a set of measures for the management of science and technology as a separate object into one of the core elements of the entire system of state regulation. With the intensification of innovation processes, the influence of the selected guidelines in the scientific and technical sphere on the trajectory of socio-economic development in general will increase. In this regard, it is necessary to link the scientific and technical strategy with other components of state regulation — industrial, social, information and environmental policies.

In order for this mechanism to work, first of all, it is necessary to organize training of specialists — both officials, heads of enterprises, and managers of companies. In higher education institutions, preferably in the last years of study, enter the appropriate course of lectures with the invitation of leading specialized specialists. Organize a series of foreign internships in countries with experience in public — private partnership implementation.

It is also necessary to adopt a state program for the development of advanced technologies based on the use of public-private partnership and to minimize administrative procedures for various types of inspections, which cause caution in organizations of non-state ownership.

In this context, the most important component is the adoption of the law on public-private partnership, including innovation. It seems that such an approach to the creation of a public-private partnership mechanism will help reverse the negative trend in the field of innovative development and will enable Belarus to take a worthy place in the club of developed countries in the next 5–10 years.

References:

1. Decree of the President of the Republic of Belarus «on certain measures to streamline payments in the Republic of Belarus» dated 22.02.2000 No. 82 (national register of legal acts of the Republic of Belarus. –2000. — No. 23. — St. 1/1035)
2. Resolution of the Council of Ministers of the Republic of Belarus «on providing financial support to small businesses» dated 24.07.1998 No. 1178 (Collection of decrees, decrees of the President and resolutions of the Government of the Republic of Belarus. –1998. — No. 21. — St. 571)
3. The concept of the state program of innovative development of the Republic of Belarus for 2011–2015// national legal Internet portal of the Republic of Belarus. [Electronic resource]. — http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21100669&p2={NRPA} #Zag_utv_1

4. International Monetary Fund Database. [Electronic resource]. — <https://www.imf.org/en/Data>
5. The Belarusian State Statistical Committee. [Electronic resource]. — <https://www.belstat.gov.by>
6. The United Nations Country Indicators Statistics Database. [Electronic resource]. — <http://data.un.org>
7. The World Bank Country Indicators Database. [Electronic resource]. — <https://data.worldbank.org/country>
8. Choi, K. (1983) Theories of Comparative Economic Growth. Iowa State University Press, Ames.
9. Fagerberg J. (1987) A Technology Gap Approach to Why Growth Rates Differ, Article in Research Policy
10. Freeman, C 1995. The national system of innovation «in historical perspective». Cambridge Journal of Economics, 19, 5–24.
11. Freeman, C 2004. Technological infrastructure and international competitiveness. Industrial and Corporate Change, 13 (3), 551–569.
12. Lundvall, B-Å 1988. Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to national systems of innovation. In Technical Change and Economic Theory, eds G Dosi, C Freeman, R Nelson, G Silverberg and L Soete. London: Pinter.
13. Lundvall, B-Å ed. 1992. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Pinter.
14. Mansfield, E., A. Romeo, M. Schwartz, D. Teece, S. Wagner and P. Brach (1982) Technology Transfer, Productivity and Economic Policy. Norton, New York
15. Santo B. Innovation as a means of economic development: TRANS. Weng. — Moscow: Progress, 1990, p. 296
16. Schumpeter, J. (1934) The Theory of Economic Development, Harvard University Press, Cambridge MA.
17. Twiss B. Management of scientific and technical innovations: Per. with English. — Moscow: Economy, 1989, p. 271.

Современное состояние и проблемы развития рынка аудиторских услуг в РФ

Скобелкина Дарья Сергеевна, студент магистратуры

Тюменский индустриальный университет

С развитием рыночных отношений одним из основных элементов в инфраструктуре экономики является аудиторская деятельность. Значимость предоставления аудиторских услуг с каждым годом возрастает, так как для эффективного функционирования хозяйствующих субъектов необходимо доверие покупателей, поставщиков, кредиторов и инвесторов. На данный момент актуальной тенденцией является выход множества российских предприятий на международный финансовый рынок, что обязывает компании привлекать аудиторов для получения аудиторского заключения и укрепления доверия инвесторов. Проведение аудиторских проверок способствует верному оформлению финансовых документов предприятий, повышению эффективности управления рисками и прозрачности развития бизнеса в РФ.

На современном этапе в аудиторской деятельности получил активное распространение подход, основанный на риске, предполагающий системную проверку, при которой аудитор должен получить целостную картину о деятельности аудируемого лица, внешних и внутренних факторах, влияющих на нее, проанализировать способность организации создавать стоимость и сохранять свое конкурентное преимущество. Таким образом, аудит является одним из основных социально-экономических институтов государства, обеспечивающим огромный вклад в развитие системы корпоративной отчетности и ее достоверности.

Сущность аудита и аудиторской деятельности определена как Международным стандартом аудита МСА 200, так

и Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ.

В современной литературе существует множество подходов к определению понятия аудит.

Согласно финансово-кредитному энциклопедическому словарю, под аудиторской деятельностью понимают «проведение аудиторской проверки с целью формирования мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов и соответствия совершенных ими финансовых и хозяйственных операций нормативным актам, действующим в РФ, а также оказание иных аудиторских услуг» [5]. К аудиторским услугам относятся: поставка, восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление деклараций о доходах и финансовой отчетности, анализ финансово-хозяйственной деятельности и прогноз финансового состояния, оценка активов и пассивов экономического субъекта, консультирование в вопросах финансового, налогового, банковского и иного законодательства РФ, составление бизнес-планов, прогнозных документов, разработка рекомендаций по совершенствованию управления хозяйственной деятельностью предприятия, аудиторское сопровождение. Соответственно, основной задачей аудита является подтверждение достоверности финансовой отчетности.

Аудит с законодательной точки зрения — независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности.

Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ подразумевает под аудиторской деятельностью — деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами».

Аудит с практической точки зрения — вид управленческой деятельности, сводящийся к независимому финансовому контролю ведения бухгалтерского учета и оценке бухгалтерской финансовой отчетности. Следовательно, именно принцип независимости определяет основную сущность аудита, этим он отличается от других видов контроля и является самостоятельной научной и практической дисциплиной.

В настоящее время аудиторские компании сталкиваются с множеством серьезных проблем в области регулирования и развития аудита, а основными факторами, отрицательно влияющими на деятельность субъектов рынка аудиторских услуг, признаны недостаточный спрос на аудиторские услуги и неплатежеспособность заказчика. После нескольких лет стабильного развития исследуемого рынка в год перехода на механизмы саморегулирования наметился устойчивый спад. Значительное влияние оказал и общемировой экономический кризис, затронувший все отрасли экономики и резко сокративший финансовые возможности заказчиков аудиторских услуг. Будучи зависимыми от своих клиентов, аудиторы были вынуждены пойти на уступки по ценовым предложениям, учиться механизмам выживания в условиях ожесточающейся конкуренции.

Потребители аудиторских услуг традиционно подразделяются на две категории: одни выбирают аудитора заблаговременно, полагаясь на практический опыт и рекомендации коллег по бизнесу, другие же отдадут предпочтение наиболее дешевой аудиторской организации. Вторая категория потребителей аудиторских услуг воспринимает аудиторское заключение как формальность, а не как реальную оценку своей деятельности и выявление ее слабых сторон и их дальнейшего устранения. Данный факт свидетельствует о необходимости истребления предприятий, преследуемых в своей деятельности только корыстные цели.

С каждым годом число компаний, которые нуждаются в качественных услугах аудитора, значительно увеличивается. Однако, специфической чертой в развитии аудита в России является преобладание крупных предприятий, которые появились еще в СССР и на данный момент нуждаются в существенной реструктуризации всего бизнеса.

Организации в РФ, оказывающие аудиторские услуги, подразделяют на пять групп:

- 1) международные компании «большой четверки» — получение 65–75% от общего объема выручки в России;
- 2) зарубежные аудиторские фирмы, обслуживающие 5–7% общего объема рынка. В России насчитывается около 20 различных зарубежных фирм;

- 3) крупнейшие российские аудиторские фирмы составляют порядка 15–25% общего объема рынка аудиторских услуг. Таких компаний в РФ около 15;
- 4) средние российские компании, составляющие 3–5% рынка. Таких компаний в РФ насчитывается около 40 с численностью работников до 100 человек;
- 5) небольшие фирмы (около 30000 и индивидуальные аудиторы составляют 3–5% общего объема рынка аудиторских услуг.

Также на сегодняшний день наблюдаются две разнонаправленные тенденции. Раньше стоимость аудита была очень высокой, и каждая консультация, действие аудитора, его заключение имели большую ценность из-за неразвитости информационных технологий и низкого профессионализма кадров. В настоящее время ситуация кардинально изменилась: квалификация пользователей значительно выросла; бухгалтерская отчетность стала намного прозрачнее и проще ввиду повсеместной автоматизации бухгалтерского учета; стабилизировалось налоговое и бухгалтерское законодательство, но сама общественная ценность аудита уменьшилась. Очень важная проблема, которая волнует сегодня аудиторов — эффективность работы СРО, которые должны защищать интересы аудиторов. Во многом это связано с тем, что СРО все еще находятся в стадии формирования, а механизмы регулирования окончательно не отработаны.

По данным из записки аудиторской палаты России (АПР) отмечается, что в реестре СРО официально числится большое количество аудиторов, «не принимающих участие в аудиторской деятельности на регулярной основе в соответствии с требованиями законодательства», что обусловлено следующими фактами:

- исключением из членов за несоблюдение требований действующего законодательства, которое выявлено при выполнении СРО АПР своих функций и уходом из профессии из-за негативных условий на рынке аудиторских услуг;
- уходом из профессии в связи с условиями, которые сложились на рынке аудиторских услуг, и выходом из членов СРО АПР аудиторских организаций, которые уклоняются от проведения внешнего контроля качества работы.

В соответствии с данными Департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности, наибольшая доля в общем количестве аудиторских организаций принадлежит малым аудиторским организациям с численностью сотрудников до 15 человек. Несмотря на это общий объем оказанных услуг выше у крупных организаций с численностью сотрудников более 50 человек.

В 2016 году Совет по общественному надзору за развитием бухучета, отчетности и аудита разработал свою версию проекта предложений по реформированию действующей в РФ системы регулирования и саморегулирования аудиторской деятельности.

Среди предложений Совнадзора, в частности, присутствуют:

- создать двухуровневую систему государственного регулирования аудиторской деятельности. Первый уровень — Совет по бухучету, отчетности и аудиторской деятельности при Президенте РФ (формируется из числа руководителей аппарата Президента РФ, правительства РФ, органов исполнительной власти и ЦБ, саморегулируемых организаций бухгалтеров и аудиторов, Торгово-промышленной Палаты, Российского Союза Промышленников и Предпринимателей). Второй уровень — органы исполнительной власти и Центральный Банк РФ;
- откорректировать перечень организаций, подлежащих обязательному аудиту, законодательно установить перечень (критерии) «общественно значимых организаций», подлежащих обязательному аудиту;
- установить адекватную административную ответственность организаций и их руководителей за уклонение от прохождения «обязательного аудита»;
- рассмотреть список ограничительных мер деятельности международных аудиторских сетей в России, методы их дополнительной регламентации;
- аудиторам, имеющим бессрочные аттестаты государственного образца, выданные в соответствии с законом 119-ФЗ, вернуть право вести профессиональную деятельность, включая и «общественно значимые организации», сохранив право на аудиторскую деятельность и за обладателями вновь полученных «единых аттестатов»;
- ввести обязательное страхование профессиональной ответственности при оказании аудиторских услуг, в размере, соответствующем объему оказываемых услуг, с одновременным изъятием из действующего законодательства, регулирующего аудиторскую деятельность в РФ, понятия «компенсационный фонд»;

В целом для укрепления рынка аудиторских услуг в РФ необходимо принять ряд следующих мер:

- введение ответственности за уклонение от проведения аудита;
- борьба с демпинговыми ценами на аудит;

- повышение качества оказываемых аудиторских услуг;
- разработка и осуществление мер, направленных на поддержку малых аудиторских организаций;
- государственная поддержка аудиторских фирм и индивидуальных аудиторов (софинансирование программ повышения квалификации аудиторов, предоставление налоговых льгот, передача преференций при участии в тендерах на право проведения аудита);
- разработка внутренних методических рекомендаций по проверке организаций разной направленности, позволяющих наиболее полно выявлять риски существенного искажения отчетности.

РФ можно сравнить с рядом европейских стран. Так, сейчас наблюдается тенденция постепенного перехода национальных систем отчетности, таких как US GAAP в США или UK GAAP в Великобритании, к IFRS. Фактически весь мир постепенно переходит на IFRS. Скорее всего, со временем этот процесс успешно завершится и будет единый мировой стандарт финансовой отчетности. И тогда для инвестора не будет проблем с пониманием финансового состояния компании вне зависимости от того, в какой стране она осуществляет деятельность. Поэтому, основная задача России состоит во внедрении системы отчетности максимально приближенной к IFRS.

Таким образом, в России планка требований к качеству предоставления аудиторских услуг с каждым годом повышается, что непосредственно подтверждается активным использованием международных стандартов аудита (МСА), высоких норм профессиональной этики, возрастанием требований к профессиональной подготовке кадров и роли контроля качества.

С развитием рынка аудиторских услуг, профессиональным ростом аудиторов и их накопленного опыта работы наблюдается увеличение объемов предоставления консалтинговых услуг как в вопросах налоговой и юридической деятельности, так и во внедрении более эффективных систем управления и хозяйствования. Таким образом, аудит приобретает все большее значение для решения современных проблем привлечения инвестиций, укрепления финансов государства и подъема экономики страны.

Литература:

1. О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 09.11.2016 № 207 — Режим доступа: Система Гарант.
2. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности от 30.12.08 № 307-ФЗ.
3. ФПСАД № 19 «Особенности первой проверки аудируемого лица» (введено постановлением Правительства РФ от 16.04.05 № 228).
4. Богданович, И. С. Состояние, проблемы и перспективы развития аудита в России // Вестник Псковского государственного университета. — 2016. — № 1. — С. 63–67 [Электронный ресурс]: URL: <https://cyberleninka.ru/>.
5. Грязнова, А. Г. Финансово-кредитный словарь: словарь / А. Г. Грязнова. — Москва: Финансы и статистика, 2017. — 1168 с.
6. Колчина, А. Б., Сизов Д. В. Состояние российского рынка аудиторских услуг // Молодой ученый. — 2018. — № 18. — С. 333–336. — URL <https://moluch.ru/archive/204/49962/>.

7. Казакова, Н. А. Аудит. Теория и практика. Учебник / Под ред. Н. А. Казаковой. — М.: Юрайт, 2017. — 400 с.
8. Концепция совершенствования механизмов саморегулирования, утвержденной Правительством Российской Федерации 30.12.2015.
9. Официальный сайт Совнадзора [Электронный ресурс]: <http://sovnadzor.ru/wyswyg/file/rumain124/68.doc>.
10. Официальный сайт Единой Аттестационной Комиссии [Электронный ресурс]: <http://eak-rus.ru/>.
11. Рошкетаява, У.Ю. Современное состояние рынка аудиторских услуг в России // Научный вестник ЮИМ. — 2017. — № 2.
12. Фролова, К. А. состояние и тенденции развития рынка аудиторских услуг в России / К. А. Фролова // Финансовый вестник. — 2019. — № 1. — С. 72–77.

Эволюция научных подходов к моделированию потребления

Шибина Виктория Андреевна, студент магистратуры;

Титова Оксана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент

Липецкий государственный технический университет

Ключевые слова: *MCP, потребление, кейнсианская функция потребления, доход*

Потребительский рынок представляет собой уровень развития экономики региона, при котором обеспечивается не только обеспеченность населения региона доступным, достаточным и безопасным продовольствием, но обеспечивается устойчивость и поступательность развития регионального продовольственного сектора экономики (агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, пищевой, транспортной, торговой, складской инфраструктуры и др.) в интеграции с политикой государства на поддержание стабильного спроса и предложения продовольствия и развития экономики страны [1].

Потребление представляет собой использование благ, товаров, услуг для удовлетворения потребностей. Потребление — заключительная фаза процесса воспроизводства, органически связанная с его другими фазами — производством, распределением, обменом. Потребление является конечной целью любого производства. Без потребления процесс производства был бы бессмысленным, в то же время как без производства не было бы и потребления.

На сегодняшний день существует несколько различных подходов к моделированию потребления. В своем исследовании я рассматриваю основные из них, а именно кейнсианскую и неоклассическую модели потребления.

Джон Мейнард Кейнс является основателем кейнсианского направления в экономической науке. В 30-х годах 20 века он первым сформулировал следующие правила, описывающие совокупное потребление домохозяйств:

- 1) Располагаемый доход является основным фактором, определяющим объем потребления;
- 2) $0 < MPC < 1$ — предельная склонность к потреблению (*MPC*) располагается в диапазоне от нуля до единицы;

3) Средняя склонность к потреблению (*APC*) напрямую зависит от роста дохода, т. е. с увеличением дохода расходы растут, но не пропорционально росту дохода. Все большая часть уходит на сбережения;

4) Предельная склонность к потреблению (*MPC*) так же уменьшается с ростом дохода.

Кроме того, по мнению Кейнса, влияние на потребление оказывают некоторые автономные переменные, такие как цены на товары и услуги, налоги, ожидания и прочие.

Функция Кейса для потребления имеет вид:

$$C = a + MPC * Y$$

a — автономное потребление; *Y* — располагаемый расход домашних домохозяйств.

В это же время функция сбережения имеет следующий вид:

$$S = -a + MPS * Y$$

Предельная склонность к сбережению (*MPC*) — показывает, какая часть дополнительного дохода уходит на сбережения. Так как прирост потребления и прирост сбережения приходят из одного и того же источника — прироста располагаемого дохода, мы имеем следующие зависимости:

$$dY = dC + dS$$

$$\frac{dC}{dY} + \frac{dS}{dY} = 1$$

или $MPC + MPS = 1$.

Для наглядности обратимся к графику, представленному на рис. 1. При нулевом располагаемом доходе потребление равно *C*. Потребление возрастает совместно с ростом располагаемого дохода, однако, в пропорции $aC < AY$.

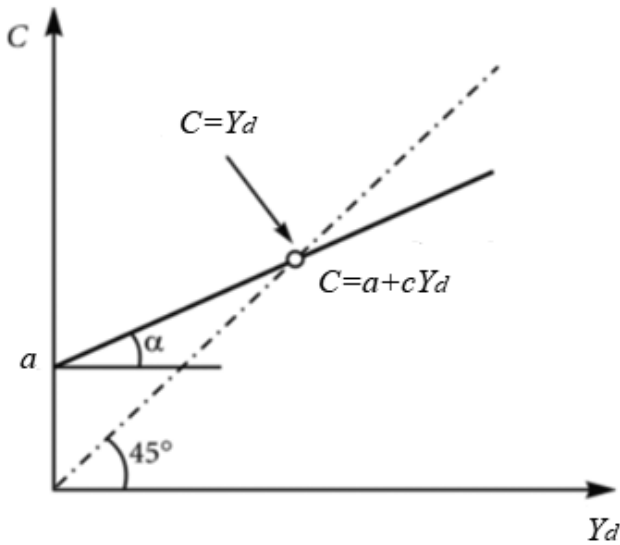


Рис. 1. График кейнсианской функции потребления

На основе этой функции были сформулированы некоторые теоретические взгляды Кейнса на то, как образуется национальное потребление:

1) Национальное потребление находится в зависимости от текущего дохода, а влияние других переменных, таких как процентная ставка, будущие доходы и прочее, принято считать несущественными;

2) Эффективные домашние хозяйства не тратят весь свой доход исключительно на потребление, часть этого дохода уходит в сбережения, что говорит о том, что значение предельной склонности потребления всегда строго меньше единицы;

3) С ростом дохода средняя склонность к потреблению должна убывать.

В 40–50-х гг. XX в. были проведены эмпирические исследования кейнсианской функции потребления на разных временных промежутках и показали следующее результаты:

1) В 1942 году министерством торговли США были опубликованы данные об изменении дохода и потребления в период с 1929 по 1941 года. На основании этого были проведены расчеты и выведена функция потребления, подтверждающая зависимость Кейнса, следовательно, функция подходит для описания поведения домашних хозяйств на не продолжительных временных интервалах;

2) В 1946 году американским экономистом С. Кузнецом было проведено исследование, направленное на изучение динамики ВВП и за временной промежуток с 1869 по 1938 года. Он установил, что уровень сбережений оставался стабильным, по отношению к доходу. Был сделан вывод о том, что на более длительном периоде средняя склонность к потреблению остается почти неизменной, примерно на уровне 0,9. В итоге было установлено, что в долгосрочном периоде средняя склонность к потреблению (APC) и предельная склонность к потреблению (MPC) величины постоянные и заметного уменьшения с ростом дохода не наблюдается.

Недостатком функции потребления Кейса можно считать то, что прогноз строился на следующем допущении: рост национального дохода ведет за собой и рост предельной склонности к сбережению. Это, в свою очередь, сдерживает потребительский спрос и приводит к экономическому спаду. Однако, С. Кузнец в своих исследованиях доказал, что этого не происходит, по причине относительной стабильности нормы сбережения на длительных временных промежутках [2].

Именно это противоречие в дальнейшем и задало тенденцию для развития дальнейших теоретических исследований в этом направлении. В результате были получены различные модификации кейнсианской функции, а также разработаны абсолютно новые модели, описывающие потребление.

Суть же неоклассической концепции потребления состоит в том, что домохозяйства распоряжаются теми доходами, которые остались после уплаты налога государству. Часть оставшихся средств они будут тратить, а часть сберегать. И опять-таки, объемы потребительских сбережений и расходов находятся в прямой зависимости между собой. Однако, в отличие от кейнсианской теории, которая считала величину дохода основным фактором, неоклассическая школа рассматривала основной доход лишь как объективную предпосылку для исследования.

Во время анализа потребительского поведения были сформированы два вида моделей потребления: статическая и динамическая. Динамическая модель, в свою очередь, классифицируется на двухпериодную (настоящий и будущий период) и многопериодную (по годам жизни субъекта).

И. Фишер, в своем исследовании динамики потребления домохозяйств, выявил, что домохозяйства, при принятии решения о потребительских расходах, учитывают, как текущий, так и будущий доход, который они планируют получить. С этой точки зрения сбережения можно рассматривать как средства, отложенные на будущие потребительские расходы.

В качестве примера представим жизнь субъекта в двух периодах.

В первом периоде распределение полученного дохода идет на потребление и сбережение. Тогда бюджетное ограничение будет иметь следующий вид:

$$Y_1 = C_1 + S_1;$$

$$S_1 = Y_1 - C_1$$

Во втором периоде, помимо основного дохода, субъект получает доход от имущества, сформированного на основании сделанных им сбережений, и полностью потребляет их.

$$C_2 = Y_2 + (Y_1 - C_1)(1 + r)$$

Раскроем скобки и разделим обе части на $(1 + r)$ и получим уравнение следующего вида:

$$C_1 + \frac{C_2}{1+r} = Y_1 + \frac{Y_2}{(1+r)}$$

Это уравнение определяет уровень дохода и уровень потребления в двух периодах (уравнение межвременного выбора). Графически это уравнение можно представить следующим образом:

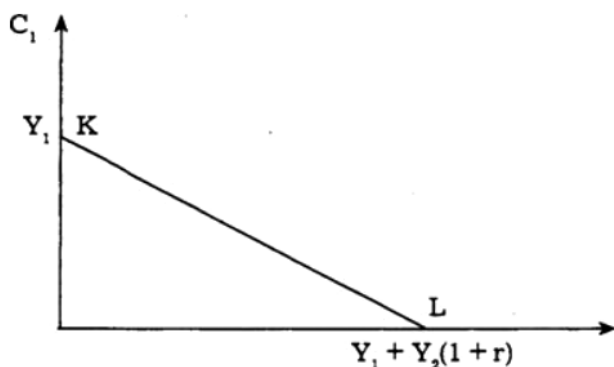


Рис. 2. Линия бюджетного ограничения в теории И. Фишера.

В зависимости от величины ставки процента, домохозяйства принимают решение либо в пользу текущего, либо в пользу отложенного потребления. Т. е. в зависимости от ставки процента, сбережение является возрастающей функцией, а потребление убывающей.

В данной концепции предельная норма замещения определяет предпочтения во времени для настоящего и будущего потребления.

$$MRS = \frac{dC_1}{dC_2}$$

MRS — предельная норма замещения объема потребления одного периода в пользу другого. В случае, если $MRS < 1$, то предпочтение отводится текущему потреблению, если $MRS > 1$, то субъекты отдают предпочтение будущему потреблению.

В целом можно подытожить, что функция потребления зависит от текущих доходов и дисконтированного дохода в будущем:

$$C = Y_1 + \frac{Y_2}{1+r}$$

Таким образом, мы можем видеть, что потребление находится под влиянием двух факторов: уровня дохода и ставки процента.

Помимо этого, неоклассическая модель потребления выдвигает следующие предположения:

1) Решение о размере потребительских расходов принимается исходя из размера процентной ставки, а потребление является функцией от текущей ставки процента.

2) Доход в данной школе выполняет лишь роль предпосылки, но при этом принято считать, что величина потребления ограничена бюджетом домохозяйства, и может быть представлена как $Y - T = C + S$ (T — налоги на доход).

3) Сбережения рассматриваются как отложенное потребление.

4) Текущий доход рассматривается как эндогенный параметр, т. е. домохозяйства определяют размер своего дохода, делая выбор, между величиной дохода и величиной свободного времени.

Согласно неоклассической модели, выбор соотношения дохода на потребление и сбережения, домохозяйства делают на основе следующих параметров. Во-первых, передается значение процентной ставке, по которой сбережения будут приниматься в банке. Во-вторых, домохозяйства сравнивают объем текущего и будущего дохода. В-третьих, оценивается полезность потребления в настоящем и будущем.

Данные модели не утратили своей актуальности для практического применения и в наши дни. Рассчитаем динамику предельной склонности к потреблению (*MPC*) для нескольких регионов России, используя кейнсианскую модель потребления. Все показатели для этого расчета взяты с сайта Росстата.

Таблица 1. Прирост денежных доходов и расходов населения по субъектам Российской Федерации за 2018–2020 гг.

	Прирост денежных доходов, млн. руб.		Прирост денежных расходов, млн. руб.	
	2018	2020	2018	2020
Воронежская область	20 775	–49 159	41 038	–118 386
Липецкая область	12 382	–22 249	22 197	–55 930
Нижегородская область	35 862	–67 711	63 237	–162 399

Существует такой показатель, как предельная склонность к потреблению, канонический смысл которого заключается в том, чтобы показать, какая доля из прироста

доходов идет на прирост потребления. Расчет предельной склонности к потреблению проведем по формуле:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Таблица 2. Предельная склонность к потреблению населения по субъектам за 2018–2020 гг.

	MPC	
	2018	2020
Воронежская область	0.506	0.415
Липецкая область	0.558	0.398
Нижегородская область	0.567	0.417

За автономное потребление была принята величина прожиточного минимума за III квартал 2018 и 2020 годов в соответствующем регионе.

На основе этих данных получаем следующие функции.

Для Воронежской области:

$$C_1 = 8296 + 0,506 * Y \text{ — для 2018 года;}$$

$$C_2 = 9296 + 0,415 * Y \text{ — для 2020 года.}$$

Для Липецкой области:

$$C_1 = 8734 + 0,558 * Y \text{ — для 2018 года;}$$

$$C_2 = 9169 + 0,398 * Y \text{ — для 2020 года.}$$

Для Нижегородской области:

$$C_1 = 9497 + 0,567 * Y \text{ — для 2018 года;}$$

$$C_2 = 10681 + 0,417 * Y \text{ — для 2020 года.}$$

Построим функции потребления для каждого региона в разные года.

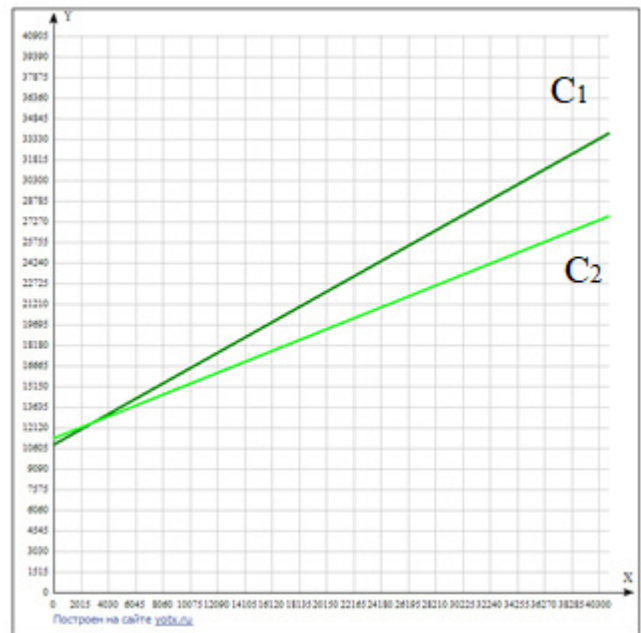


Рис. 4. График кейнсианская функция потребления для Липецкой области в 2018 и 2020 гг.

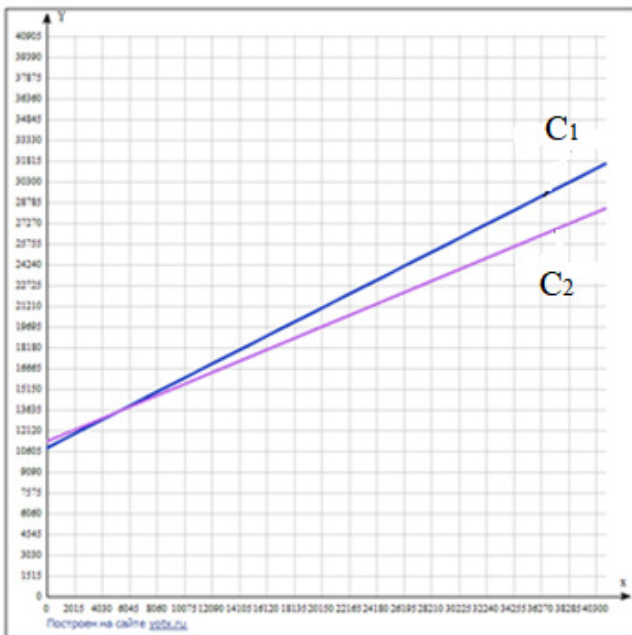


Рис. 3. График кейнсианская функция потребления для Воронежской области в 2018 и 2020 гг.

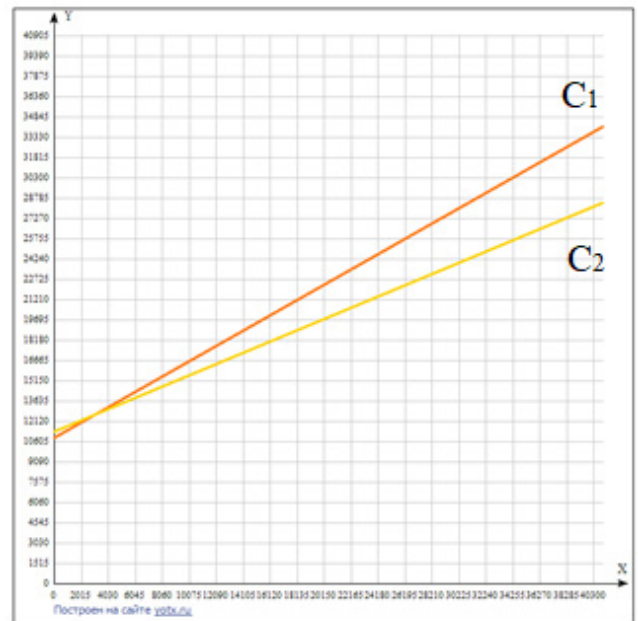


Рис. 5. График кейнсианская функция потребления для Нижегородской области в 2018 и 2020 гг.

Как мы видим из графика, в 2020 году наклон графика функции становится меньше в каждом регионе, что говорит о снижении показателя предельной склонности потребления для всех рассмотренных регионов.

По результатам расчетов и анализа данных, полученных аналитическим и графическим путем, мы имеем следующие результаты: во-первых, $0 < MPC < 1$, что подтверждает гипотезу о том, что эффективные домашние хозяйства не тра-

тят весь свой доход исключительно на потребление, часть этого дохода уходит в сбережения. Во-вторых, в 2020 году денежные доходы населения в абсолютном выражении превышали доходы 2018 года, при этом предельная склонность к потреблению заметно снизилась, что подтверждает тезис Кейнса о том, что с ростом дохода предельная склонность к потреблению должна убывать.

Литература:

1. Ван Хорн Дж. К. Основы социальной политики [Текст]: / Дж. К. Ван Хорн — М.: Финансы и статистика, 2015. — 740 с.
2. Simon, Kuznets National Product since 1869 / Kuznets Simon, Epstein Lillian, Jenks Elizabeth. — ISBN. — New York: National Bureau of Economic Research, INK, 1946. — 239 с. — Текст: непосредственный.
3. Денежные доходы и расходы населения. — Текст: электронный // Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. — URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13270> (дата обращения: 16.05.2021).

Эффективное управление инвестициями в буровой компании

Шульгин Алексей Николаевич, студент магистратуры

Самарский государственный технический университет

Благодаря инвестициям экономика может обеспечить воспроизводство и экономический рост, так что социальные и экономические проблемы внутри страны и за рубежом могут быть решены на новой и качественной основе.

Инвестиции (от латинского Investio — я облачаю, я одеваю) — это финансовые, материальные активы и другие имущественные и интеллектуальные ценности, которые инвестируются в бизнес-объекты и другие виды деятельности, что приводит к получению прибыли (дохода) или экономическому, социальному или экологическому эффекту [1, с. 159]

Наиболее важными и базовыми характеристиками инвестиций являются: инвесторы осуществляющие инвестиции, у них есть свои собственные цели, но не всегда в соответствии с общими экономическими интересами; потенциал инвестиций для получения дохода; доступность; использование в инвестиционном процессе. Различные инвестиционные ресурсы характеризуются спросом, предложением и ценой, а также инвестиционными рисками.

Инвестиции, которые выолняют многие из наиболее важных функций, важны на двух уровнях: в макроэкономике они отвечают за повышение конкурентоспособности отечественных производителей, обеспечение обороноспособности страны и фактическое развитие различных секторов экономики; в микроэкономике на местах, инвестиции могут помочь достичь следующих целей: расширить производство, улучшить качество продукции и повысить конкурентоспособность продукции.

В основе современных концепций менеджмента лежит управление инвестиционной деятельностью, которое за-

ложено в общий план развития организации. Управление инвестиционным процессом может повысить эффективность реализации инвестиционной политики и обеспечить реализацию стратегических бизнес-целей и развития предприятия в целом.

Инвестиционная деятельность предприятия стала краеугольным камнем его развития, иначе выживание предприятия станет проблемой [3]. В настоящее время бурение с целью добычи нефти и газа является одной из самых перспективных отраслей в Российской Федерации [4]. В нормальных условиях инвестиционная деятельность буровой компании — это не что иное, как увеличение капитала. Основа развития компаний, осуществляющих услуги бурения в условиях рыночной экономики, — конкуренция между отечественными и зарубежными компаниями. Конкуренция вынуждает буровые компании снижать производственные затраты, находить новое современное оборудование, новые технологии и новые продукты. Это невозможно без вложений.

Каждое направление инвестиционной политики основывается на совокупности соответствующих инвестиционных проектов в условиях ограниченных финансовых и бюджетных ресурсов, из которых может быть сформирован оптимальный инвестиционный план [2, с. 3].

Управление проектом — это деятельность, которая определяет и достигает целей проекта при балансировании рабочей нагрузки, ресурсов, времени, качества и риска.

Управление проектами — это искусство (также называемое методологией) планирования, руководства и координации ресурсов, направленное на эффективное до-

стижение целей проекта. Следует подчеркнуть важность определения «эффективный»: в этом заключается разница между современным управлением проектами и известным нам доводом о достижении целей «любой ценой». Управление проектом зависит от ключевых показателей любого проекта. Так же очень важна квалификация и профессионализм руководителя проекта [5].

Функции управления проектами при строительстве скважин (затрудняющие эффективное использование времени циклов бурения и ВМР) — это рассредоточенность объектов, повышенный риск технологических осложнений, обеспечение непрерывной работы (отказ оборудования) и вопросы квалификации.

Грамотное и системное планирование инвестиций, оценка их потенциальной экономической эффективности — важный инструмент в системе управления проектом и в повышении его эффективности. Применение существующих методов оценки экономической эффективности инвестиционного проекта должно быть важнейшей основой для принятия современным инвестором управленческого решения инвестиционного характера.

Инвестиционная деятельность буровых предприятий имеет следующие характеристики:

1. Отрасль очень капиталоемкая;
2. Месторождения с легкодоступными запасами месторождений истощаются;
3. Высокий износ основных средств;
3. Долгосрочное развитие капитальных вложений.

У основных добывающих нефтяных компаний Поволжья, департаментами бурения выявлены следующие факторы и показатели которые снижают скорость строительства скважин, что по итогам года уменьшает количество введенных в эксплуатацию скважин и соответственно объём добычи нефти:

- не современная и не эффективная система очистки бурового раствора, которая не всегда позволяет осуществлять проводку скважины без осложнений.
- увеличенные сроки мобилизации и вышечно-монтажных работ.
- использование Заказчиком буровых установок не соответствующего класса для строительства типовых скважин (в связи с отсутствием достаточного количества БУ соответствующего класса в регионе, что так же приводит к дополнительным расходам).
- большинство используемых буровых установок не укомплектованы необходимым емкостным парком, что не обеспечивает непрерывное углубление в интервале перевода скважины с технической воды на раствор.
- не высокая (по сравнению с 2017 г.) суточная ставка БУ и низкая оплата бурения одного метра, которая не восстановилась после падения цен на нефтяные

фьючерсы в первой половине 2020 г., что так же ограничивает возможности и желание буровых компаний из других регионов РФ работать в Поволжье.

- устаревший парк буровых установок, в следствии чего до 10% времени цикла строительства скважины занимают ремонтные работы оборудования.

Буровым предприятиям экономически целесообразно проводить экспертизу промышленной безопасности. Проведение экспертизы промышленной безопасности позволяет буровой компании наиболее полно использовать заложенный в оборудовании потенциал надежности, эксплуатируя станки после выработки нормативного срока службы. Вместе с тем проведение внеочередных ремонтных работ, направленных на исправление дефектов, обнаруженных в процессе проведения обследования, позволяет поддерживать уровень надежности и безопасной эксплуатации оборудования, заложенный на этапе производства [5].

Кроме того, за счет проведения экспертизы промышленной безопасности растет уровень культуры эксплуатации оборудования, что выражается в сокращении травматизма на производстве и уменьшении непроизводительного времени по причине отказа или ремонта оборудования.

При проведении экспертизы промышленной безопасности используемого оборудования, выработавшего свой нормативный срок службы, буровая компания получает положительный экономический эффект на короткий промежуток времени, ухудшая свою стратегическую конкурентоспособность за счет неизбежного увеличения возраста парка буровых станков, а также, морального износа оборудования.

Наиболее очевидным решением этой проблемы является закупка новых буровых установок, но ввиду больших объемов требуемого обновления этот вариант не всегда может быть реализован в основном по экономическим причинам.

Очевидно, что для решения проблемы обновления парка бурового оборудования будет использован комплексный метод, включающий не только закупку нового, но и модернизацию старого оборудования. Во многих случаях восстановление и частичная модернизация существующих буровых установок может значительно сократить время, необходимое для монтажа буровой установки, обеспечивая при этом требуемую мощность установки и технические параметры режимов бурения.

Модернизация парка бурового оборудования позволяет внедрять новейшие технологии и повышать эффективность бурения при одновременной экономии затрат на обслуживание буровых установок. Кроме того, модернизация может повысить надежность оборудования в эксплуатации и повысить надежность оборудования, превышающую исходную надежность, установленную на этапе проектирования.

Литература:

1. Брусницына, М. Н. Основы управления проектами в организации / М. Н. Брусницына. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 43 (281). — С. 159–163
2. Быкова, О. А. Управление проектами в российских компаниях: состояние и статистический анализ взаимосвязи характеристик / О. А. Беяева // Российский журнал управления проектами. — 2015. — № 1. — С. 3–13.
3. Бирюкова В. В. Стратегическое управление устойчивым развитием нефтяной компании // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. — 2014. — № 5 (39). — С. 105–112.
4. Герасимов Б. Н., Герасимов К. Б. Методология управления: онтология, структура, содержание // Управление. –2020. Т. 8. — № 3. — С. 5–15
5. Купчинская М. А. Проектный менеджмент: эффективный метод управления [Текст] / М. А. Купчинская // Бизнес-образование в экономике знаний. — 2020. — № 3. — С. 97–100.

Молодой ученый
Международный научный журнал
№ 21 (363) / 2021

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга, З. А. Огурцова
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77–38059 от 11 ноября 2009 г.,
выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
ISSN-L 2072-0297
ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»
Номер подписан в печать 02.06.2021. Дата выхода в свет: 09.06.2021.
Формат 60 × 90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.
Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.
E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>
Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.