

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



**47** 2021  
ЧАСТЬ II

16+

# Молодой ученый

## Международный научный журнал

### № 47 (389) / 2021

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

*Главный редактор:* Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

*Редакционная коллегия:*

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук  
Жураев Хусниддин Олгинбоевич, доктор педагогических наук (Узбекистан)  
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук  
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук  
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)  
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук  
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук  
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук  
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)  
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  
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  
Рахронов Азиз Боситович, доктор философии (PhD) по педагогическим наукам (Узбекистан)  
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук  
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук  
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук  
Султанова Дилшоода 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)  
Досмубетов Динар Бакбергенович, доктор философии (PhD), проректор по развитию и экономическим вопросам (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 Дилшоода 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)

---

---

**Н**а обложке изображен *Алексей Николаевич Леонтьев* (1903–1979), советский психолог, философ, педагог и организатор науки.

Родился Алексей Николаевич в Москве, в семье мещан Леонтьевых. Окончив Первое реальное училище (точнее, «единую трудовую школу»), он поступил на факультет общественных наук МГУ. Университет Леонтьев не окончил, так как был исключен, и он сдавал экзамены экстерном. По одной из версий, будучи студентом, он заполнял какую-то анкету и на вопрос «Как Вы относитесь к советской власти?» якобы ответил: «Считаю исторически необходимой». Впоследствии Леонтьев был оставлен при Психологическом институте для подготовки к профессорской деятельности, на это время пришлось смещение с поста директора-основателя Института Г. И. Челпанова. Среди коллег Леонтьева в институте в этот период работали: Н. А. Бернштейн, А. Р. Лурия, в соавторстве с которым было выполнено несколько ранних исследований, П. П. Блонский, а позднее — Л. С. Выготский.

Экспериментальные и теоретические работы Леонтьева посвящены главным образом проблемам развития психики (ее генезису, биологической эволюции и общественно-историческому развитию; развитию психики ребенка), проблемам инженерной психологии, а также психологии восприятия, мышления и т. д. Главное научное достижение ученого связано с разработкой общепсихологической теории деятельности. Он выдвинул также гипотезу о возникновении в филогенезе чувствительности; положение о прижизненном формировании функциональных мозговых систем, составляющих физиологическую основу специфически человеческих способностей.

В области детской психологии Леонтьев разрабатывал положение о развитии индивидуального сознания как о процессе, основанном на усвоении («присвоении») ребенком знаний, умений и норм, выработанных человечеством в ходе исторического развития и закрепленных в про-

дуктах культуры и языке. Профессор исследовал различные формы активности ребенка в процессе усвоения, роль в нем предметной деятельности, оптимальные способы организации этой деятельности взрослым в ходе обучения, а также разрабатывал вопросы психологии детской игры, психологические проблемы сознательности учения, формирования у человека нравственных качеств. Сформулировал положение об определяющем влиянии ведущей деятельности ребенка на развитие его психики.

Многие люди, работавшие с Алексеем Николаевичем, говорят о том, что он был в определенном смысле выдающимся администратором в плане умения играть в «административные игры»: полностью брал на себя урегулирование отношений с властью, идеологией и т. п., а весь факультет спокойно работал. Он говорил: «С порядочными, умными и талантливыми людьми любой дурак работать сможет, а вы поработайте с теми, какие есть», — и брал на себя эту неблагодарную работу. Леонтьев мог быть и был жестким и непримиримым, когда ситуация того требовала. Но чаще он был мягким, внимательным и человечным. Он не делал различий в общении между академиком и студентом, секретарем ЦК и факультетской буфетчицей. Он всегда здоровался первым.

Леонтьев прожил длинную и очень насыщенную жизнь, но, вероятно, не реализовался до конца. И поэтому в конце жизни не чувствовал себя счастливым и часто уходил в работу. Друзей у него было мало, главным образом — коллеги, которых он знал и любил с молодых лет.

Алексей Николаевич был доктором педагогических наук, действительным членом АПН РСФСР, а также лауреатом медали К. Д. Ушинского, Ленинской премии, Ломоносовской премии I степени, почетным доктором Парижского и Будапештского университетов и почетным членом Венгерской АН.

*Екатерина Осянина, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

**Лобанов А. С.**

Оптимизация линейного разведения при совершенствовании разведения черно-пестрого скота в условиях СХПК «Ильюшинский» Вологодского района .....69

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

**Ануфриева Г. С.**

Анализ конкуренции, конкурентов и движущих сил в резинотехнической отрасли..... 72

**Бабина Д. А., Глебова В. А.**

Метод оценки нормальности распределения результатов измерений по критерию согласия Пирсона на основе Excel ..... 75

**Выприцкая А. Ю., Олейник О. С.**

Оценка угроз в демографической сфере и их влияние на экономическую безопасность Волгоградской области ..... 81

**Гасанова Х. Ш., Гиринский А. В.**

Финансовая устойчивость кредитных организаций и ее показатели (на примере ПАО «Сбербанк») .....85

**Груздев С. Н.**

Особенности управления финансовыми рисками компаний в эпоху цифровизации .....89

**Донгак О. Е.**

Корпоративные ценные бумаги как инструмент управления капиталом корпорации ..... 92

**Ельченкова В. А.**

Об особенностях осуществления предпринимательской деятельности в период пандемии COVID-19 .....95

**Камкин А. В.**

Анализ и оценка основных способов нормирования материальных ресурсов с учётом нормативно-законодательного поля ..... 97

**Левашкина Н. Ю.**

Особенности государственного управления в области здравоохранения ..... 100

**Лосева А. С.**

Анализ производства и конкурентоспособности зерна в Амурской области ..... 102

**Максимова Ю. В., Вершинина О. А.**

Инвестирование в недвижимость на основе анализа долгосрочного и краткосрочного договора аренды ..... 105

**Мальцева Е. А.**

Расчеты с поставщиками и покупателями: учетный и контрольный аспекты..... 108

**Мельникова Д. И.**

Система менеджмента качества в условиях цифровизации: проблемы и перспективы развития ..... 109

**Панарина В. З.**

Разработка мероприятий по совершенствованию аудиторской деятельности ..... 111

**Романова И. Б., Лобанова Е. А.**

Управление рисками в системе налогового планирования хозяйствующего субъекта ..... 114

**Сальникова И. С.**

Основные меры по совершенствованию системы финансового планирования и бюджетирования коммерческого банка.....115

**Тепляков Д. И., Макарова О. А.**

Проблемы и перспективы развития государственно-частного партнёрства в горнодобывающей отрасли Забайкальского края ..... 117

**Шагивалеева Л. А.**

Совершенствование правового обеспечения предварительного внутреннего государственного финансового контроля ..... 119

**Шахова В. А.**

Основные средства как неотъемлемая часть деятельности предприятий ..... 121

**Шевелев С. И.**

Классификация экоинноваций ..... 122

**Шевчук В. В., Бондаренко И. А.**

Роль модели принципал-агента для анализа конфликта интересов (на основе методологии О. Уильямсона) ..... 124

**Южакова И. А.**

Повышение качества дошкольного образования через ресурсы сетевого взаимодействия ..... 127

**Якушкин И. А.**

Статистическое исследование развития коммунального хозяйства муниципального образования на примере МО «Город Оренбург» ..... 131

**МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR****Кладова А. С.**

Сайт стоматологической клиники как один из способов привлечения пациентов ..... 135

**Минченко А. А.**

Актуальные стратегии привлечения в интернет-магазин на примере магазина «24-OK» ..... 137

**Мишина Е. А.**

Основные факторы, влияющие на успешный имидж и деловую репутацию ресторанов ..... 140

**Панова А. М.**

Позиционирование корейской индустрии развлечений в мире ..... 141

## СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

### Оптимизация линейного разведения при совершенствовании разведения черно-пестрого скота в условиях СХПК «Ильюшинский» Вологодского района

Лобанов Алексей Сергеевич, студент магистратуры  
 Научный руководитель: Кудрин Александр Григорьевич, доктор биологических наук, профессор  
 Вологодская государственная молочнохозяйственная академия

Черно-пестрая порода крупного рогатого скота по своей численности занимает 1 место в Вологодской области и 2 место по уровню молочной продуктивности, уступая животным голштинской породы [1].

Основным фактором совершенствования молочного скота является его линейное разведение. Актуальным представляется отбор животных в линии, чего в настоящее время не проводится. В результате линии черно — пестрого скота из заводских превратились в генеалогические, то есть включающие весь контингент разводимых животных [2].

В СХПК «Ильюшинский» Вологодского района проведены исследования по сравнительной характеристике молочной продуктивности коров черно-пестрой породы различных генеалогических линий.

*Цель исследований* — выявление наиболее конкурентно-способных генеалогических линий чёрно-пестрого скота.

*Задачи исследований:*

1. Изучить молочную продуктивность коров черно — пестрой породы различных генеалогических линий в разрезе 1-ой, 2-ой и 3-ей лактаций.

2. Исследовать показатели живой массы и коэффициента молочности в рассматриваемом возрастном аспекте.

3. Рассчитать экономическую эффективность проведенных исследований.

*Результаты исследований и их обсуждение*

Критерием оценки молочного скота является величина молочной продуктивности, которая приведена в разрезе линий и лактаций в табл. 1.

Как свидетельствует данные табл.1, наиболее обильномолочными за первую лактацию были коровы линии Рикуса 25415, Р. Соверинга 198998 и В. Б. Айдиала 1013415, от них получено соответственно 7549 кг, 7451 кг и 7440 кг молока. Эти животные превосходят по молочной продуктивности коров других линий в среднем на 4...14 %. Удой коров линий Примуса 59, Танталуса 203 и С.Т Рокита 252803 ниже среднего показателя по стаду на 431...615 кг. Самыми низкопродуктивными являются коровы линии Примуса 59, их удой составляет 6604 кг, что ниже молочной продуктивности коров линии Рикуса 25415.

Таблица 1. Удой за 305 суток лактации у коров черно — пестрой породы различных генеалогических линий, кг

Линейная принадлежность	I лактация		Ранг	II лактация		Ранг	III лактация		Ранг	Сумма рангов	Занимаемое место
	n	$\bar{X} \pm m$		n	$\bar{X} \pm m$		n	$\bar{X} \pm m$			
Аннас Адема 30587	157	7291±83	4	116	8164±120	3	70	8779±163	1	8	1
Примус 59	11	6604±250	10	11	7382±343	10	11	7644±414	9	29	9
Танталус 203	44	6818±179	7	44	7497±199	9	38	8189±206	4	20	6
Рикус 25415	105	7549±115	1	37	8224±229	2	7	6945±262	10	13	4
В. Б. Айдиал 1013415	213	7440±83	3	108	8136±129	4	71	8415±148	2	9	2
М. Чифтейн 95679	161	7146±90	6	92	8233±148	1	32	8218±261	3	10	3
Р.Соверинг 198998	239	7451±84	2	106	7852±123	6	39	8183±220	5	13	4
Пабст Говернер 882933	41	7196±166	5	27	7869±188	5	27	8179±182	6	16	5
С. Т. Рокит 252803	174	6788±78	8	117	7721±105	7	83	7935±134	7	22	7

По второй лактации самыми высокопродуктивными, с удоем выше 8000 кг, являются коровы линий М. Чифтейна 95679, Рикуса 25415, Аннас Адема 30587 и В. Б. Айдиала 1013415. Наивысший удой (8233 кг) отмечается у коров линии М. Чифтейна 95679. Разность по удою при сравнении с коровами других линий доходит до 12 %. Самыми низкопродуктивными являются животные линии Примуса 59.

В разрезе третьей лактации наиболее обильномолочные — животные линии Аннас Адема 30587, от них по-

лучено 8779 кг молока, что превосходит коров остальных линий на 26 %. Коровы линий Примуса 59, С. Т. Рокита 252803, В. Б. Айдиала 1013415 имеют продуктивность ниже на 3...15 %.

По массовой доле жира в молоке выделяются животные генеалогических линий Танталуса 203, В. Б. Айдиала 1013415 и Пабст Говернера 882933.

Распределение изучаемых линий по общему количеству молочного жира представлено на рис. 1.

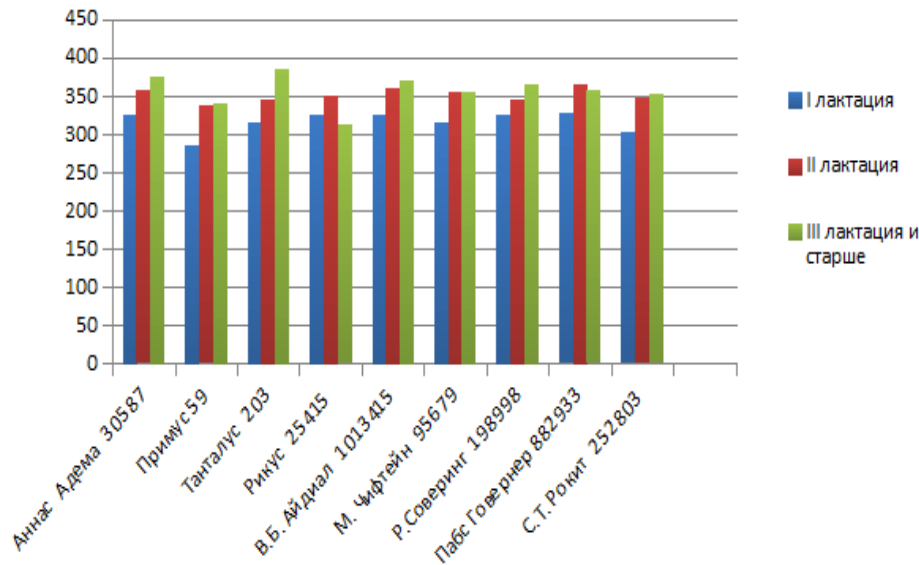


Рис. 1. Количество молочного жира (кг) у коров различных генеалогических линий

Таблица 2. Коэффициент молочности коров черно — пестрой породы различных генеалогических линий, кг

Линейная принадлежность	I лактация		Ранг	2лактация		Ранг	3лактация		Ранг	Сумма рангов	Занимаемое место
	n	$\bar{X} \pm m$		n	$\bar{X} \pm m$		n	$\bar{X} \pm m$			
Аннас Адема 30587	157	1541±17	4	116	1588±24	2	70	1620±31	1	7	1
Примус 59	11	1429±48	10	11	1431±58	10	11	1397±72	9	29	9
Танталуса 203	44	1448±37	7	44	1445±38	9	38	1497±37	5	21	7
Рикуса 25415	105	1573±23	1	37	1582±43	3	7	1270±48	10	14	5
В. Б. Айдиал 1013415	213	1544±17	3	108	1562±25	4	71	1522±28	2	9	2
М. Чифтейн 95679	161	1504±18	6	92	1602±29	1	32	1516±47	3	10	3
Р.Соверинг 198998	239	1565±18	2	106	1522±24	5	39	1504±43	4	11	4
Пабст Говернер 882933	41	1518±38	5	27	1490±36	7	27	1493±34	6	18	6
С.Т.Рокит 252803	174	1438±16	8	117	1496±20	6	83	1456±24	7	21	7

Для оценки продуктивных качеств маточного поголовья линий стада СХПК «Ильюшинский» исследована живая масса коров на протяжении I-ой, 2-ой и 3-ей лактаций.

Следует отметить, что по первой лактации изменчивость животных по уровню живой массы невелика. Наибольшую живую массу (482 кг) имеют животные линии В. Б. Айдиала 1013415, они высоко достоверно

превосходят коров других линий по этому показателю в среднем на 2–20 кг или 1...4 % ( $p>0,99$ ).

По второй лактации наибольшая живая масса установлена у коров генеалогической линии Пабст Говернера 882933–528 кг. Животные этой линии значительно превосходят коров линий М. Чифтейна 95679 на 14 кг или 3 % ( $p>0,999$ ), Р. Соверинга 198998 и С.Т. Рокита 252803 на 12 кг или 2 % ( $p>0,999$ ). Живая масса коров генеалогических



линий Р. Соверинга 198998, Аннас Адема 30587, Примуса 59, М. Чифтейна 95679 и С.Т Рокита 252803 ниже среднего показателя по стаду на 1...3 %.

По третьей лактации существенной разности по живой массе между животными разных линий не выявлено.

Коэффициент молочности указывает на эффективность конверсии или использования кормов на производство молочной продукции. В связи с этим его величина имеет большое значение в селекционно — племенной работе (табл. 2).

По 1-ой лактации наивысший коэффициент молочности характерен для животных генеалогической линии Рикуса 25415., по 2-ой лактации — М. Чифтейна 95679 и по 3-ей лактации Аннас Адема 30587. Разность по коэффициенту молочности между полновозрастными животными линий Аннас Адема 30587 и Рикуса 25415 составляет 28 %.

Ведущее положение с учетом всех 3-х лактаций по коэффициенту молочности занимают следующие линии: Аннас Адема 30587, а также голштинского происхождения таких как В. Б. Айдиала 1013415 и М. Чифтейна 95679.

Расчет экономической эффективности при разведении оптимальных генеалогических линий проведен по формуле РАН. Прибавка дополнительной молочной продукции составляет 8,9 %, что обеспечивает существенную экономическую эффективность отрасли скотоводства. Таким образом, при разведении черно — пестрого скота СХПК «Ильюшинский» выявлены конкурентно способные генеалогические линии Пабст Говернера 882933, В. Б. Айдиала 1013415, М. Чифтейна 95679 и Р. Соверинга 198998, поголовье которых в селекционной группе стада в перспективе необходимо увеличить на 15 %.

#### Литература:

1. Кудрин, А. Г. Совершенствование молочного скота Вологодской области: монография / А. Г. Кудрин, Г. В. Хабарова, А. И. Абрамов, А. С. Литонина. -Вологда — Молочное. — 2015. — 147 с.
2. Стрекозов, Н.И..Молочное скотоводство России / Н. И. Стрекозов, Х. А. Амерханов, Н. Г. Первов, В. Н. Виноградов и др.-М.-2013. — 616 с.

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Анализ конкуренции, конкурентов и движущих сил в резинотехнической отрасли

Ануфриева Галина Сергеевна, студент магистратуры  
Гуманитарный университет (г. Екатеринбург)

*Проводя анализ состояния резинотехнической промышленности РФ, делаем вывод, что у российской промышленности существуют проблемы, которые нужно решать незамедлительно, а именно заниматься инновационным развитием предприятий, модернизацией производств и перевооружением производственных мощностей. Это сделает возможным конкурировать с мировыми производителями резинотехнических изделий и занять свою долю мирового рынка.*

*Ключевые слова:* инновации, РТИ, резинотехническая промышленность, конкуренция, холдинг Rubex Group, господдержка.

### Analysis of competition, competitors and driving forces in the rubber industry

*Analyzing the state of the rubber industry of the Russian Federation, we conclude that the Russian industry has problems that need to be solved immediately, namely, to engage in innovative development of enterprises, modernization of production facilities and re-equipment of production facilities. This will make it possible to compete with global manufacturers of rubber products and take their share of the global market.*

*Keywords:* innovations, RTI, rubber industry, competition, Rodex Group holding, state support.

Конкурентоспособность — сложное понятие, характеризующее современный рынок, при этом не имеющее единого понимания сущности. М. Портер выделял четыре фактора отраслевых фирм, работающих на определенной территории. По количеству факторов модель национальной конкурентоспособности получила название модель «Национального ромба». К числу основных факторов, составляющих конкретное преимущество страны, можно отнести: наличие в регионе специализированных ресурсов; спрос на продукцию отрасли на внутреннем рынке; наличие на региональном рынке родственных и поддерживающих отраслей; высокая интенсивность конкуренции на внутреннем рынке региона. Все эти факторы в совокупности существенно изменяют положение в инновационном развитии предприятий, что, в конечном счете, позволит укрепить свои позиции на рынке, обойти основных конкурентов, занять лидирующие позиции на рынке.

Резинотехническая промышленность — одна из важнейших отраслей химического комплекса. Одними из крупных мировых производителей резинотехнических изделий являются Qingdao Hyrotech Rubber&Plastic Products Co., Ltd (Китай), ООО «CARBO» (Сербия), SHANGHAI UNIS AUTO PARTS CO.,LTD (Китай), YHT rubber (Китай),

SINOGRAPH SA (Польша), **Kastas Sealing Technologies A. S.** (Турция), «Trelleborg» (Швеция), «Parker Hannifin» (США), «POLYPAC Sealing Systems» (Швеция), «TF Feldmann GmbH» (Германия). Определим место российской резинотехнической промышленности в мире. Проведем оценку конкурентоспособности резинотехнической промышленности по «Национальному ромбу М. Портера» [2].

I. Наличие специализированных ресурсов (факторов производства). К базовым ресурсам относят:

— энергоресурсы (необходимые мощности для производства продукции);

— ресурс рабочей силы (не обеспечивает превосходство над конкурентами в инновационной деятельности предприятий и является второстепенным).

К специализированным ресурсам относят:

— высшие учебные заведения, которые смогут обеспечить хорошо образованными специалистами и инженерами производство (профессиональные кадры, от которых будет зависеть инновационное развитие завода);

— развитая социальная инфраструктура аэропортов, транспортных, железнодорожных и автомобильных сетей (транспортировка готовой продукции и доставка необходимого сырья для выпуска продукции) [3].

Предприятия резинотехнической промышленности на текущий момент существенно отстают от зарубежных конкурентов по производительности. Наиболее развитые модернизированные компании отрасли — компания Rubex Group, ПАО «Балаковорезинотехника», АО «Уралэластотехника», АО «Кварт», ООО «ГК Красный треугольник» — их отставание более чем в десятки раз. Это означает, что увеличиваются издержки предприятия и снижается прибыль, за счет того, что на единицу произведенной продукции приходится больше затрат.

Зарубежная отрасль резинотехнического производства — это высокотехнологичные, крупные заводы большой единичной мощности. Основное направление развития западных предприятий — процесс концентрации и интеграции производства, что повышает производительность, следовательно и конкурентоспособность выпускаемой продукции. В результате интеграции количество компаний, занимающих существенные доли на мировом рынке резинотехнической продукции, за несколько лет сократилось с 48 до 14. Для повышения эффективности резинотехнических предприятий простой концентрации (объединения действующих предприятий) недостаточно. Устаревшие технологии и невысокая производительность российских резинотехнических производств обуславливают более высокую себестоимость производства продукции в сравнении с большинством современных комплексов мира. В России на каждого работающего в резинотехнической отрасли приходится приблизительно 20–30 тыс. долл. выручки предприятия, в то время как у мировых лидеров отрасли этот показатель составляет 300–500 тыс. долл. [1]. В настоящее время, по этой причине, ценовая конкуренция с мировыми производителями невозможна. Поэтому российские предприятия незамедлительно должны заниматься модернизацией производства, чтобы выйти на новый уровень технологического развития предприятий, и, как итог, снизится себестоимость выпускаемой продукции.

Производство резинотехнических изделий — заключительное звено технологической цепочки: добыча нефти и газа — получение бензина — производство синтетического каучука — производство резинотехнических изделий. Поэтому размещаются заводы, в первую очередь, по сырьевому фактору. Во-вторых, по потребительскому фактору. Поэтому близ нефтеперерабатывающих центров так много заводов РТИ: Нижнекамск, Омск, Ярославль, Волгоград, Москва, Екатеринбург, Киров.

Своевременная замена устаревшего оборудования позволит обеспечить бесперебойное производство. Автоматизация управления позволит сократить режимы производственных процессов, что позволит повысить производительность труда, снизить себестоимость продукции, а как итог, увеличить прибыль организации в целом. Помимо этого, негативное влияние на производство оказывают опережающие темпы роста цен и тарифов на продукцию естественных монополий, электроэнергию, газа, воды (из-за роста цен на электроэнергию повыша-

ются цены на важнейшие виды сырья и материалы, используемые предприятиями резинотехнической отрасли, что в итоге сказывается на ценах готовой продукции). После 12 месяцев инвестиционного пессимизма, логично начавшегося в апреле 2020 г. и завершившегося только в марте 2021 г., российская промышленность демонстрирует устойчивый инвестиционный оптимизм. Седьмой месяц подряд баланс инвестиционных планов пребывает в интервале +10...+15 пунктов. При этом фактические объемы инвестиций III кв. 2021 г. были оценены как нормальные 74 % предприятий, что стало рекордом данного показателя.

II. Наличие на региональном рынке родственных и поддерживающих отраслей, обладающих конкурентоспособностью на международном рынке.

Серьезная угроза стабильного экономического развития предприятий, в условиях растущей глобальной конкуренции и увеличивающихся затрат на квалифицированный труд — сравнительно низкая эффективность предприятия. Одним из важных условий развития промышленного комплекса России является наличие поддерживающих и родственных отраслей производства, поставщиков сырья, материалов и комплектующих, и участников производственной кооперации. Вступление России в ВТО заметно затронуло российский рынок резинотехнических изделий, так как в нем высока доля импортной продукции. Снизились пошлины на резинотехническую продукцию, что вызвало рост импорта, в первую очередь из Китая. В качестве барьеров предлагается пересмотреть ставки таможенных пошлин, включив резинотехнические изделия в список чувствительных товарных позиций.

В 2013 г. в России произошло образование крупнейшего резинотехнического холдинга Rubex Group. Управляющая компания Rubex Group — лидер в разработке, производстве и поставке узкоспециализированных резинотехнических изделий для промышленных секторов бизнеса в России. Группа включает в себя две производственные площадки — ОАО «Курскрезинотехника» и ОАО «Саранский завод «Резинотехника».

Таким образом, в России появилась компания, которая контролирует треть отечественного производства резинотехнических изделий. Таким образом, повысится эффективность работы, увеличится прибыльность бизнеса, что жизненно важно в условиях жесткой конкуренции.

Рынок РТИ в РФ в последнее время (2017–2020 гг.) оценивается в объеме 530 ±60 тыс.т. Объемы производства резинотехнических изделий в России на протяжении 2017–2020 гг. снижались. В 2020 году в России было произведено 584 890,5 тонн резинотехнических изделий, что на -2,8 % меньше объема производства предыдущего года. В 2020 года объем отгрузок резинотехнических изделий (РТИ) в России составил 448 869,3 тонн, что на -3,6 % меньше, чем в предыдущем году. Потребности внутреннего рынка в РТИ обеспечиваются российскими предприятиями в объемах примерно 45–47 %.

Остальные потребности российского рынка РТИ покрываются поставками по импорту. Доля импорта на рынке РТИ в РФ составила 53–55 %. Объем импорта резинотехнических изделий (РТИ) на российский рынок в 2020 году снизился по сравнению с предыдущим годом на 1 086 (-0,6 %) до 178 945 тонн, что в стоимостном выражении составило 1 447 321 тыс. долл. Объем российского экспорта резинотехнических изделий (РТИ) в 2020 году вырос по сравнению с предыдущим годом на 8 084 (+22,2 %) до 44 492 тонн, что в стоимостном выражении составило 210 586 тыс. долл. Снижение обеспеченности запасами готовой продукции возникло в результате октябрьского восстановления роста спроса на фоне торможения роста выпуска. Это обстоятельство снизило неудовлетворённость текущими объемами продаж и увеличило сумму оценок «выше нормы» и «нормальный». В результате баланс (разность) оценок спроса тоже внес положительный вклад в динамику Индекса оптимизма. В конце года промышленность готова активизировать производственную деятельность для пополнения оскудевших складов готовой продукции. Но — с осторожностью, поскольку прогнозы спроса на этот же период не показали аналогичного планам выпуска восстановления. Да и борьба с вирусом, как показывают последние данные по заболеваемости и вновь вводимые ограничения, далека от завершения и даже — от положительной динамики в одной отдельно взятой стране. И только прогнозы изменения занятости продолжают уверенно набирать оптимизм — российская промышленность, уже второй квартал живущая в условиях жесточайшего кадрового голода, готова и дальше набирать персонал и повышать заработные платы [6].

#### Литература:

1. Глазьев, С. Ю. Перспективы российской экономики в условиях глобальной конкуренции // *Экономист*. — 2007. — № 5.
2. Портер, Е. М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов // М. Е. Портер; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
3. Портер, М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. — М.: Вильямс, 2005.
4. Официальный сайт холдинга Rubex Group [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://rubexgroup.ru> (дата обращения: 02.11.2021 г.).
5. Официальный сайт Минпромторг [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://minpromtorg.gov.ru/> (дата обращения: 16.11.2021 г.).
6. Официальный сайт Института экономической политики Минпромторг [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.iер.ru/> (дата обращения: 16.11.2021 г.).

Так как конкуренция на рынке резинотехнических изделий растет, российские производители начали процесс консолидации, целью которой является создание сильного национального игрока, способного войти в десятку крупнейших производителей РТИ в мире. Для этого требуются масштабные структурные перемены, только крупные российские холдинги смогут составить конкурентоспособность и активно раскрутить свою продукцию. Осуществление этого невозможно без поддержки государства. На сегодняшний день существует программа государственной поддержки «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». В рамках данной программы оказывается помощь:

- финансовая (субсидирование производства, субсидирование создания инфраструктуры, налоговые льготы);
- информационная поддержка (ГИС «Промышленность», выставки, ярмарки, конференции);
- поддержка научно-технической деятельности и инноваций (размещение госзаказа на НИОКР, субсидирование НИОКР, стимулирование спроса на инновации, поддержка инжиниринга, стимулирование на внедрение инноваций);
- поддержка развития кадрового потенциала (поддержка дообразования, учебное и педагогическое обеспечение промышленности);
- поддержка внешнеэкономической деятельности (содействие по продвижению на иностранных рынках, финансовая и имущественная поддержка, страхование рисков);
- предоставление преференций на госзакупках (условия, запреты и ограничения на импортную продукцию, приоритете товаров российского производства) [5].

## Метод оценки нормальности распределения результатов измерений по критерию согласия Пирсона на основе Excel

Бабина Дарья Алексеевна, студент;

Глебова Валерия Александровна, студент

Научный руководитель: Фаюстов Анатолий Афанасьевич, кандидат экономических наук, доцент

Государственный университет управления (г. Москва)

*В статье описывается алгоритм обработки статистических данных на основе процедуры проверки нормальности распределения значений результатов измерения по критерию Пирсона с помощью программы Excel. Рассматриваются преимущества автоматического счета показателей по сравнению с ручным.*

*Ключевые слова: Excel, обработка данных, критерий согласия Пирсона, гистограмма, кривая распределения.*

В эконометрических и экономико-математических моделях, применяемых, в частности, при изучении и оптимизации процессов маркетинга и менеджмента, управления предприятием и регионом, точности и стабильности технологических процессов, в задачах надежности, обеспечения безопасности, в том числе экологической, функционирования технических устройств и объектов, разработки организационных схем, часто применяют понятия и результаты теории вероятностей и математической статистики. При этом зачастую используют те или иные параметрические семейства распределений вероятностей. Наиболее популярным является нормальное распределение. Используют также логарифмически нормальное распределение, экспоненциальное распределение, гамма-распределение, распределение Вейбулла-Гнеденко и т. д.

Очевидно, что всегда необходимо проверять соответствие моделей реальности. Возникают два вопроса. Отличаются ли реальные распределения от используемых в модели? Насколько это отличие влияет на выводы?

Есть ли основания априори предполагать нормальность результатов измерений?

Иногда утверждают, что в случае, когда погрешность измерения (или иная случайная величина) определяется в результате совокупного действия многих малых факторов, то в силу Центральной предельной теоремы (ЦПТ) теории вероятностей эта величина хорошо приближается (по распределению) к нормальной случайной величине. Это утверждение, вообще говоря, неверно [1].

При обработке конкретных данных иногда считают, что погрешности измерений имеют нормальное распределение. На предположении нормальности построены классические модели регрессионного, дисперсионного, факторного анализов, метрологические модели, которые еще продолжают встречаться как в отечественной нормативно-технической документации, так и в международных стандартах. На то же предположение опираются модели расчетов максимально достигаемых уровней тех или иных характеристик, применяемые при проектировании систем обеспечения безопасности функционирования экономических структур, технических устройств и объектов.

Однако теоретических оснований для такого предположения нет. Необходимо экспериментально изучать распределения погрешностей [1].

Представляется достаточно очевидным необходимость проверки используемых моделей на соответствие реальности, что возможно сделать уже на этапе первичной обработки данных экспериментальных наблюдений. Таким образом, можно сказать, что целью первичной обработки экспериментальных наблюдений является выбор закона распределения, описывающего случайную величину, выборку которой наблюдают. Проверка того, насколько хорошо наблюдаемая выборка описывается теоретическим законом, осуществляется с использованием различных критериев согласия.

Целью проверки гипотезы о согласии опытного распределения с теоретическим, является стремление удостовериться в том, что данная модель теоретического закона не противоречит наблюдаемым данным, и использование ее не приведет к существенным ошибкам при вероятностных расчетах. Некорректное использование критериев согласия может приводить к необоснованному принятию или необоснованному отклонению проверяемой гипотезы [2, с. 31]. Поэтому исключительно важную роль при обработке результатов наблюдений играет проверка нормальности распределения.

Эта задача представляет собой частный случай более общей проблемы, заключающейся в подборе теоретической функции распределения, в некотором смысле наилучшим образом согласующейся с опытными данными. Сама процедура проверки нормальности распределения относится к распространенной стандартной задаче обработки данных и достаточно подробно и широко описана в различной литературе по метрологии и статистической обработке данных измерений [3].

Данные, получаемые в результате измерений при контроле технологических процессов, оценке характеристик различных объектов и др. для дальнейшей обработки, желательно представлять в виде теоретического распределения, максимально соответствующего экспериментальному распределению. Как правило, теоретические и эмпирические частоты различаются и расхождения могут быть

не случайными, что возможно объясняется неверно выбранной гипотезой.

Приведенные описания экспериментальных данных показывают, что погрешности измерений в большинстве случаев имеют распределения, отличные от нормальных. Это означает, в частности, что большинство применений критерия Стьюдента, классического регрессионного анализа и других статистических методов, основанных на нормальной теории, строго говоря, не является обоснованным, поскольку неверна лежащая в их основе аксиома нормальности распределений соответствующих случайных величин.

Очевидно, для оправдания или обоснованного изменения существующей практики анализа статистических данных требуется изучить свойства процедур анализа данных при «незаконном» применении. Изучение процедур отбраковки показало, что они крайне неустойчивы к отклонениям от нормальности, а потому применять их для обработки реальных данных нецелесообразно; поэтому нельзя утверждать, что произвольно взятая процедура устойчива к отклонениям от нормальности.

Иногда предлагают перед применением, например, критерия Стьюдента однородности двух выборок, проверять нормальность. Хотя для этого имеется много критериев, но проверка нормальности — более сложная и трудоемкая статистическая процедура, чем проверка однородности (как с помощью статистик типа Стьюдента, так и с помощью непараметрических критериев). Для достаточно надежного установления нормальности требуется весьма большое число наблюдений. Так, чтобы гарантировать, что функция распределения результатов наблюдений отличается от некоторой нормальной не более, чем на 0,01 (при любом значении аргумента), требуется порядка 2500 наблюдений [4].

В большинстве экономических, технических, медико-биологических и других прикладных исследований число наблюдений существенно меньше. Особенно это справедливо для данных, используемых при изучении проблем, связанных с обеспечением безопасности функционирования экономических структур и технических объектов.

Проверку гипотезы о виде функции распределения в настоящее время проводят в соответствии с новым разработанным нормативным документом — ГОСТ Р 8.736–2011 по различным критериям согласия — Пирсона, Колмогорова, Мизеса — Смирнова и другим [5, с. 13].

Наиболее часто используется критерий Пирсона  $\chi^2$ . Критерий Пирсона отвечает на поставленный вопрос, но, как и любой критерий он ничего не доказывает, а лишь устанавливает на принятом уровне значимости её согласие или несогласие с данными наблюдений. Критерий  $\chi^2$  отвечает на вопрос о том, с одинаковой ли частотой встречаются разные значения признака в эмпирическом и теоретическом распределениях или в двух и более эмпирических распределениях. Преимущество метода состоит в том, что он позволяет сопоставлять распределения при-

знаков, представленных в любой шкале, начиная от шкалы наименований. В самом простом случае альтернативного распределения «да — нет», «допущен брак — не допущен брак», «решена задача — не решена задача» и т. п. мы уже можем применить критерий  $\chi^2$ .

Применение критериев согласия требует обычно довольно значительного объема данных. Так, критерий Пирсона обычно рекомендуется использовать при объеме выборки не менее 50...100. Поэтому при небольшом объеме выборки проверку гипотезы о виде функции распределения проводят приближенными методами — графическим методом или по асимметрии и эксцессу.

Применение критерия Пирсона для ручной обработки данных очень подробно было рассмотрено в известной работе [3, с. 161]. Как свидетельствует опыт проверок согласия экспериментальных данных с теоретическими по различным критериям, с использованием классических известных таблиц математической статистики [6, с. 15, с. 139], эта процедура является трудоемкой, и как правило, не исключает ошибок в работе.

Решение задач статистического анализа связано со значительными объемами вычислений. Проведение реальных многовариантных статистических расчетов в ручном режиме является очень громоздкой и трудоемкой задачей и без использования компьютера в настоящее время практически невозможно.

В целях облегчения решения данной задачи авторами предлагается для использования достаточно простая и эффективная модель в виде некоторого шаблона на основе среды Excel для практически мгновенного построения гистограммы и кривой распределения, которые сразу же после загрузки данных в шаблон дают исследователю предварительное визуальное представление о законе распределения значений результатов измерений.

По полученному виду гистограммы и кривой распределения можно предположить то, что выборка из 100 шт. реальных результатов измерений подчиняется нормальному закону распределения. Далее, для того чтобы убедиться в правильности выбранной гипотезы надо, первое — построить график гипотетического нормального закона распределения, выбрав в качестве параметров (математического ожидания и среднего квадратического отклонения) их оценки (среднее и стандартное отклонение), и совместить график гипотетического распределения с графиком гистограммы. И, второе — используя в данном случае один из известных критериев, например, критерий согласия Пирсона, установить справедливость выбранной гипотезы.

Рассмотрим порядок действий при работе с моделью в среде Excel.

1. Полученные в итоге проведения эксперимента значения 100 случайных результатов измерений вносим в ячейки A1:A100 листа Excel и создаем таблицу, в которую посредством формул Excel вносим основные **расчетные** величины, используемые для построения ги-

стограммы и кривой Гаусса: среднее арифметическое, стандартное отклонение, минимальное и максимальное значения выборки, размах, ширина интервала. Внешний вид таблицы с исходными данными показан на рис. 1.

В таблице исходных данных в ячейку D2 вносим формулу =СРЗНАЧ (A1:A100), D3: =СТАНДОТКЛОН (A1:A100), D4: =МИН (A1:A100), D5: =МАКС (A1:A100), D6: =D5-

D4, D7: =D6/D8. В ячейку D8 вводится любое принятое на первом этапе число интервалов от 7 до 12.

2. Затем на этом же листе Excel приступаем к построению гистограммы на основе данных, назначая длину интервала (карман) и выбирая необходимое число интервалов, которое для числа измерений, равного 100, может быть принято от 7 до 12.

	A	B	C	D
1	126,33			
2	124,80		Среднее арифметическое	124,95
3	124,54		Стандартное отклонение	0,72
4	124,78		Минимум	123,33
5	125,28		Максимум	126,72
6	126,21		Размах	3,39
7	124,56		Ширина интервала	0,424
8	125,54		Число интервалов	8
9	125,36			

Рис. 1. Фрагмент шаблона Excel с таблицей исходных данных

Для дальнейших расчетов построим расчетную таблицу с данными по столбцам по форме, показанной на рис. 2.

В ячейки столбца, помеченного как «Критерий Пир-

сона», вводим формулу  $(m_i - np_i)^2 / np_i$  для расчета критерия Пирсона для каждого интервала в соответствии с требованиями ГОСТ 8.736–2011 [5, с. 11] (рис. 2).

	A	B	C	D	E	F
1	126,33					
2	124,80		Среднее арифметическое	124,95		
3	124,54		Стандартное отклонение	0,72		
4	124,78		Минимум	123,33		
5	125,28		Максимум	126,72		
6	126,21		Размах	3,39		
7	124,56		Ширина интервала	0,424		
8	125,54		Число интервалов	8		
9	125,36					
10	124,47		$x_i, \text{мм}$	$m_i$	$n \cdot p_i$	Критерий $\chi^2$
11	125,25		Середина интервала	Частота	Теоретическая частота	Критерий Пирсона
12	124,84		123,350	1	1,10	0,01

Рис. 2. Построение столбца расчетной таблицы для расчета статистики U

Далее размножим формулу, показанную на рис. 2 в ячейке F12, для критерия  $\chi^2$  в диапазонах ячеек [F12; F20] и [F28; F38]. В ячейке F21 получим сумму содержимого ячеек [F12; F20] (рис. 3).

В ячейке F39 получим сумму содержимого ячеек [F28; F38] (рис. 4).

Далее проводим проверку согласия эмпирического и теоретического законов распределения по критерию хи-квадрат Пирсона с использованием таблиц данных, изображенных на рис. 3 и рис. 4, как это было показано ранее в работе [7, с. 144].

$x_i$ , мм	$t_i$	$n \cdot p_i$	Критерий $\chi^2$
125,28	Максимум 126,72		
126,21	Размах 3,39		
124,56	Ширина интервала 0,424		
125,54	Число интервалов 8		
125,36			
124,47			
Середина интервала	Частота	Теоретическая частота	Критерий Пирсона
123,350	1	1,10	0,01
123,774	5	3,84	0,35
124,198	8	9,76	0,32
124,621	20	17,70	0,30
125,045	23	22,90	0,00
125,469	18	21,15	0,47
125,893	16	13,94	0,30
126,316	4	6,55	1,00
126,740	5	2,83	1,67
124,22	100	100	4,42
Σ $\chi^2_{крит.п}$			11,0705
Квантиль $\chi^2_{\alpha}$			0,8312
Квантиль $\chi^2_{1-\alpha}$			12,8325

Рис. 3. Заполненная таблица для числа интервалов  $n = 8$

$x_i$ , мм	$t_i$	$n \cdot p_i$	Критерий $\chi^2$
125,07			
123,86			
125,68	123,350	1	0,00
124,53	123,689	2	0,18
125,16	124,028	8	0,61
125,25	124,367	7	1,43
124,48	124,706	19	0,60
124,75	125,045	20	0,11
124,33	125,384	16	0,11
124,80	125,723	15	0,27
124,28	126,062	5	1,09
124,39	126,401	4	0,00
124,95	126,740	3	0,34
123,70	100	100	4,76
Σ $\chi^2_{крит.п}$			14,0671
Квантиль $\chi^2_{\alpha}$			1,6899
Квантиль $\chi^2_{1-\alpha}$			16,0128

Рис. 4. Заполненная таблица для числа интервалов  $n = 10$

Критическое значение статистики  $U$ , которая имеет распределение  $\chi^2$  с  $f$  степенями свободы (для нормального распределения число степеней свободы определяется как число частичных интервалов минус 3 в соответствии с указаниями стандарта [5, с. 11]), определяется при помощи функции ХИ2. ОБР.

Функция ХИ2. ОБР вызывается следующим образом. В главном меню Excel выбирается закладка Формулы, вставить функцию, в диалоговом окне Мастер функций — шаг 1 из 2 в категории Статистические ХИ2. ОБР (рис. 5).

В диалоговом окне Аргументы функции ХИ2. ОБР заполняются поля, как показано на рис. 6, задаваясь доверительной вероятностью, например,  $P = 0,95$  и вводя значение числа степеней свободы, равным 5, при выбранном,

например, числе интервалов  $n = 8$ , предварительно выбрав ячейку для результата вычисления функции.

Теперь с помощью стандартного инструмента для построения гистограмм («вставка/гистограмма» и т. д.) на этом же листе Excel можно построить гистограммы распределения с кривой Гаусса для выбранных разных чисел интервалов (в данном случае  $n = 8$  и  $n = 10$ ) (рис. 7 и 8) и убедиться в выполнении критерия хи-квадрат Пирсона.

В приведенном примере в качестве исходных данных рассмотрено распределение линейных размеров вала номинальным значением диаметра 125js14, выполненного при его изготовлении по 14 качеству точности.

Применяемая модель позволяет варьировать (т. е., как бы «играть») числом интервалов, началом первого интервала и шириной интервалов (карманов), при осуществ-



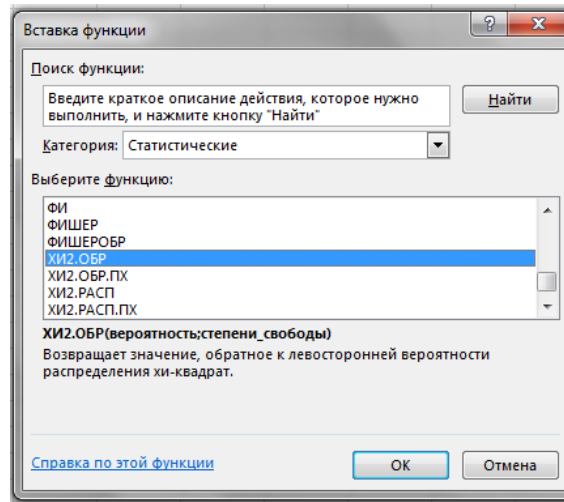


Рис. 5. Диалоговое окно выбора функции ХИ2. ОБР

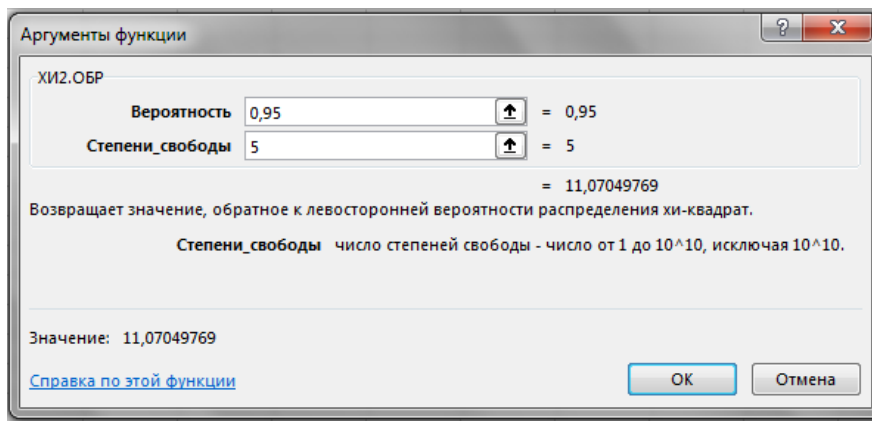


Рис. 6. Диалоговое окно функции ХИ2. ОБР с заполненными полями ввода

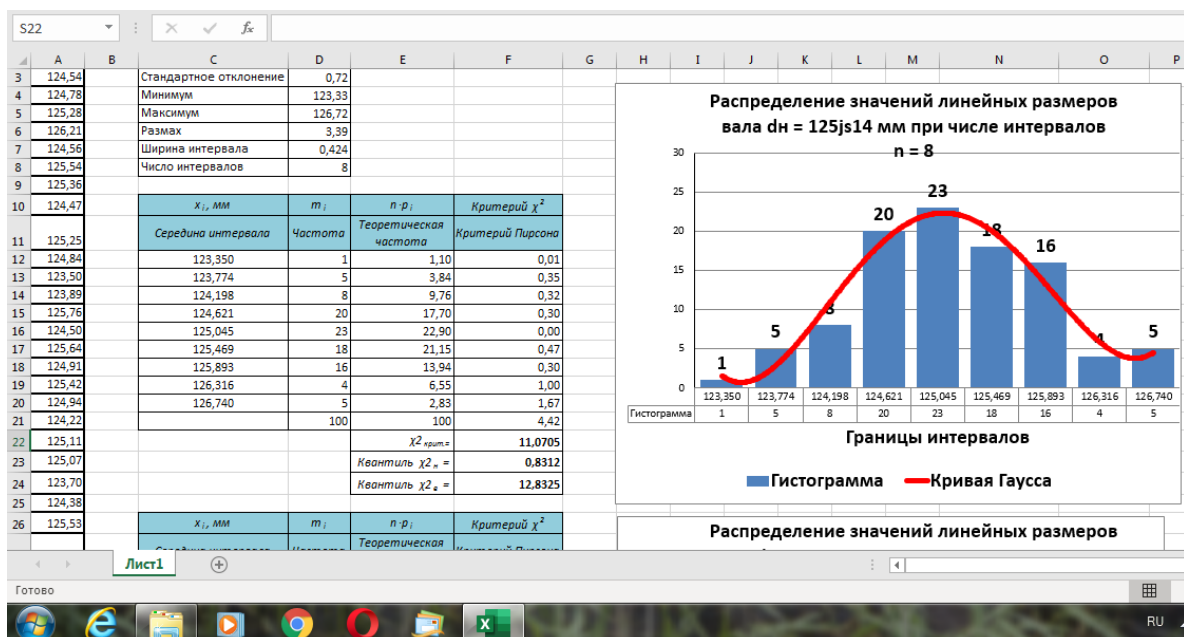


Рис. 7. Вид гистограммы и кривой распределения размеров при числе интервалов n = 8 (пример)

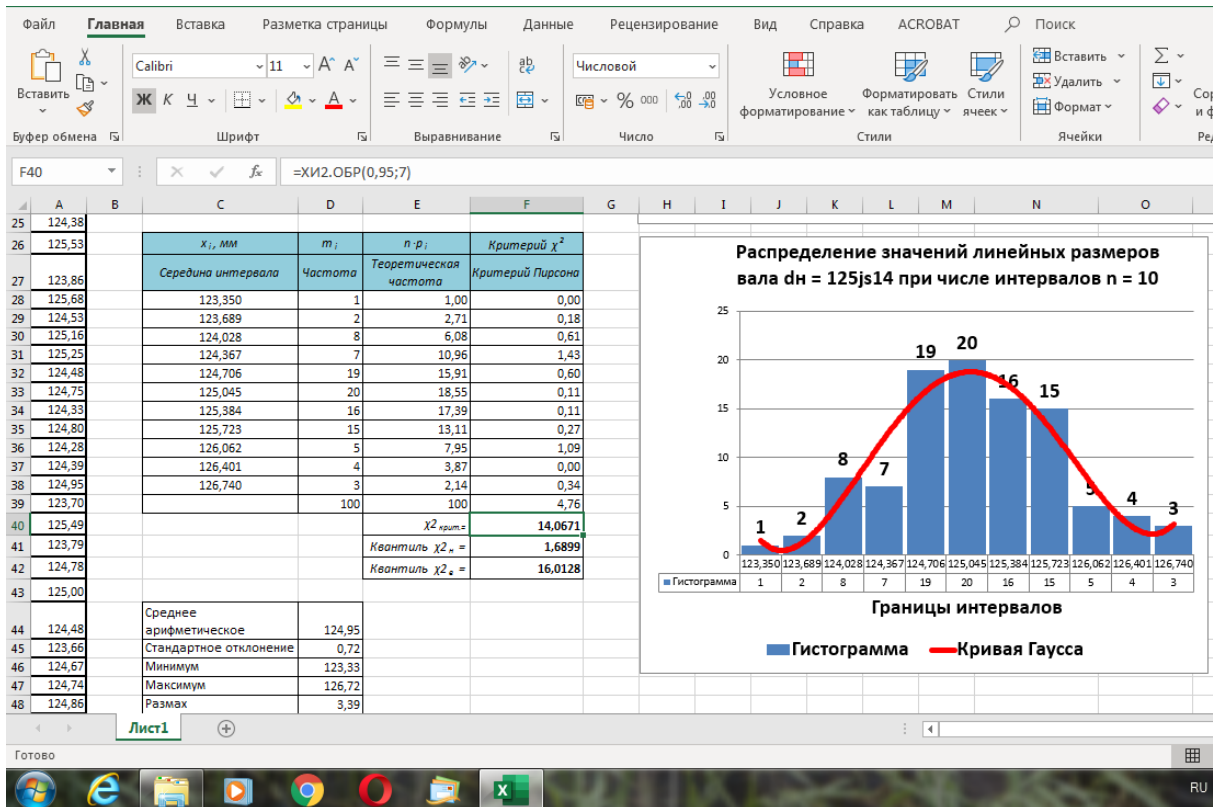


Рис. 8. Вид гистограммы и кривой распределения размеров при числе интервалов  $n = 10$  (пример)

влении этих действий исследователем он может визуально наблюдать автоматическое изменение внешнего вида гистограммы и кривой нормального распределения. Экспериментатор, изменяя указанные параметры графиков, по своему усмотрению может подобрать наиболее «красивый» вид гистограммы и аппроксимирующей кривой Гаусса, одновременно назначая требуемое значение доверительной вероятности и числа степеней свободы и добиваясь при этом выполнения критерия  $\chi^2$  Пирсона.

Если значение статистики оказалось меньше критического значения  $\chi^2$  при заданной доверительной вероятности, то можно утверждать, что нулевая гипотеза, состоящая в том, что исследуемая выборка подчиняется нормальному закону распределения, является правдоподобной и не отклоняется, т. е., не противоречит опытным данным.

В ячейке F21 получено значение статистики:  $U = 4,42$  (рис. 7), а в ячейке F39 —  $U = 4,76$  (рис. 8).

В указанных таблицах в соответствии с рекомендациями приложения в ГОСТ Р 8.736–2011 определены значения нижнего и верхнего квантилей  $\chi^2_{\alpha}$  и  $\chi^2_{\beta}$ . Как видно из таблиц, вычисленный по результатам измерений квантиль  $\chi^2$  находится между нижним и верхним значениями квантиля.

В данном примере значение обеих статистик  $U$  оказалось меньше критического значения  $\chi^2(0,95; 5) = 11,07$  и  $\chi^2(0,95; 7) = 14,07$ . Следовательно, в данном случае, мы можем с указанной доверительной вероятностью  $P = 0,95$  распространить данный закон распределения на всю генеральную совокупность исследуемых объектов (партию

изделий, сменную выработку, месячный план и т. д.) для принятия последующих решений о качестве оцениваемой продукции.

Проверка нормальности распределения результатов наблюдений, несмотря на кажущуюся тривиальность задачи, остаётся одним из актуальных методов первичной статистической обработки данных в различных областях современной науки, имеющих дело с большими массивами данных.

Другие известные критерии (Колмогорова-Смирнова, Лилиефорса, Шапиро-Уилка), применяемые в медицине, биологии и др., являются мощным инструментом, могут быть реализованы в программном пакете IBM SPSS Statiscs, в то же время достаточно сложны в применении и рассчитаны на подготовленного пользователя [8], поэтому применение описанной модели для простейшей первичной обработки данных является вполне оправданным.

Данная методика прошла экспериментальную проверку в учебном процессе в Государственном университете управления по ряду дисциплин, начиная с 2016 г. По мнению авторов, её можно рекомендовать к использованию и для исследования других законов распределений (Пуассона, биномиального, равномерного и т. п.).

**Выводы**

1. Критерий хи-квадрат Пирсона является одним из множества известных статистике критериев, применяемых при проверке нормальности распределения при большом объеме данных ( $n > 50$ ) и вполне пригоден для решения несложных задач.

2. Появление пакетов офисных программ, в частности, Excel, позволяет оптимизировать скорость обработки данных и повысить научный уровень работы, минимизируя появление ошибок в расчетах.

3. Использование метода и шаблона Excel, рассмотренного в статье, позволяет производить предвари-

тельную экспресс-оценку нормальности распределения данных измерений путем их «загрузки» в программу непосредственно после получения результатов до принятия последующего решения об их тщательной статистической обработке.

Литература:

1. Орлов, А. И. Распределения реальных статистических данных не являются нормальными — Научный журнал КубГАУ, 2016, № 117 (03).
2. Иванов, О. В. Статистика / Учебный курс для социологов и менеджеров. Часть 2. Доверительные интервалы. Проверка гипотез. Методы и их применение. — М.: Изд. МГУ им. М. В. Ломоносова, 2005. — 220 с.
3. Бурдун, Г. Д., Марков Б. Н. Основы метрологии. Учебное пособие для вузов. — М.: Изд. стандартов, 1975. — 336 с.
4. Орлов, А. И. Прикладная статистика. — М.: Экзамен, 2006. — 671 с.
5. ГОСТ Р 8.736–2011 Государственная система обеспечения единства измерений. Измерения прямые многократные. Методы обработки результатов измерений. Основные положения. — М.: ФГУП «Стандартинформ», 2013. — 24 с.
6. Большев, Л. Н., Смирнов Н. В. Таблицы математической статистики. — М.: Наука, Главная редакция физико-математической литературы, 1983. — 416 с.
7. Фаюстов, А. А. Шаблон Excel для проверки законов распределения данных наблюдений по критерию согласия Пирсона. — Молодой ученый, 2019, № 13(251). с. 142–147.
8. Щелькалина, С. П. Проверка нормальности выборочных данных измерения переменных в непрерывной шкале. — РНИМУ им. Н. И. Пирогова / [http://do.rsmu.ru/fileadmin/user\\_upload/mbf/c\\_kibernetiki/23.10.2020\\_Lek\\_Proverka\\_normalnosti\\_vyborochnykh\\_dannykh\\_izmerenija\\_peremennykh\\_v\\_nepreryvnoi\\_.pdf](http://do.rsmu.ru/fileadmin/user_upload/mbf/c_kibernetiki/23.10.2020_Lek_Proverka_normalnosti_vyborochnykh_dannykh_izmerenija_peremennykh_v_nepreryvnoi_.pdf) (Дата обращения 16.11.2021).

## Оценка угроз в демографической сфере и их влияние на экономическую безопасность Волгоградской области

Выприцкая Анастасия Юрьевна, студент;

Олейник Ольга Степановна, доктор экономических наук, профессор

Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

*В задачи работы входит исследование угроз демографической сферы с целью оценки их влияния на экономическую безопасность региона с помощью официальных сведений волгоградской статистики.*

**Ключевые слова:** угрозы, смертность, рождаемость, население, индекс цен, рынок жилья, экономическая безопасность регион.

Демографическая безопасность как одна из важнейших сфер обеспечения безопасности региона выступает основополагающим фактором развития. Угрозами принято называть совокупность условий и факторов опасных для жизненно важных интересов личности, государства и общества. Угрозы в области демографии — это отдельный вид, который необходимо регулировать с помощью грамотной политики демографической безопасности, для этого обеспечивается сокращение уровня смертности и увеличение продолжительности жизни, контроль за миграционными процессами, а также укрепление в сознании населения основ здорового образа жизни и важности поддержания своего здоровья.

Анализ численности населения (Рисунок 1) позволяет сделать выводы о том, что рождаемость в Волгоградской области сократилась вдвое за последние 12 лет, это показывает, что меньшее число женщин готово к материнству, чем в предыдущие года. Стремление получения образования, хорошей работы, покупки недвижимости и других необходимых вещей для обеспечения своих детей в дальнейшем порождается нестабильной экономической и политической ситуацией в стране. Также, причиной низкой рождаемости сейчас является крайне низкий уровень рождаемости в 90-е годы, это влечет за собой ежегодное сокращение женщин репродуктивного возраста.

Годы	Всего, человек				На 1000 человек населения <sup>1)</sup>			Умерло в возрасте до 1 года на 1000 родившихся живыми
	родившихся	умерших	в том числе в возрасте до 1 года	естественный прирост, убыль (-)	родившихся	умерших	естественный прирост, убыль (-)	
<i>Все население</i>								
2008	29438	37797	349	-8359	11,2	14,4	-3,2	12,0
2009	29507	37670	290	-8163	11,3	14,4	-3,1	9,8
2010	29427	38270	288	-8843	11,3	14,7	-3,4	9,8
2011	29007	36024	264	-7017	11,2	13,8	-2,6	9,1
2012	30365	35158	335	-4793	11,7	13,6	-1,9	11,1
2013	29559	34676	294	-5117	11,5	13,5	-2,0	9,9
2014	29681	35096	235	-5415	11,6	13,7	-2,1	7,9
2015	29335	35128	193	-5793	11,5	13,8	-2,3	6,6
2016	28436	34718	165	-6282	11,2	13,7	-2,5	5,8
2017	25162	33228	108	-8066	10,0	13,1	-3,1	4,2
2018	23563	33563	122	-10000	9,4	13,3	-3,9	5,1
2019	20974	32763	87	-11789	8,4	13,1	-4,7	4,1
2020	19652	39410	97	-19758	7,9	15,9	-8,0	4,9
<i>Городское население</i>								
2008	20889	27364	242	-6475	10,5	13,8	-3,3	11,7
2009	20981	27288	197	-6307	10,6	13,8	-3,2	9,4
2010	20906	28079	198	-7173	10,6	14,2	-3,6	9,5
2011	20645	26434	182	-5789	10,4	13,4	-3,0	8,8
2012	21826	25985	225	-4159	11,1	13,2	-2,1	10,4
2013	21164	25671	209	-4507	10,8	13,1	-2,3	9,9
2014	21615	26120	168	-4505	11,0	13,3	-2,3	7,8
2015	22539	26172	140	-3633	11,5	13,4	-1,9	6,3
2016	22010	26307	121	-4297	11,3	13,5	-2,2	5,5
2017	19325	24976	72	-5651	9,9	12,8	-2,9	3,6
2018	18164	25201	79	-7037	9,4	13,0	-3,6	4,3
2019	16192	24824	55	-8632	8,4	12,9	-4,5	3,3
2020	15205	30076	66	-14871	7,9	15,7	-7,8	4,3
<i>Сельское население</i>								
2008	8549	10433	107	-1884	13,4	16,3	-2,9	12,5
2009	8526	10382	93	-1856	13,4	16,4	-3,0	10,9
2010	8521	10191	90	-1670	13,5	16,2	-2,7	10,6
2011	8362	9590	82	-1228	13,4	15,4	-2,0	9,8
2012	8539	9173	110	-634	13,9	14,9	-1,0	12,9
2013	8395	9005	85	-610	13,8	14,8	-1,0	10,1
2014	8066	8976	67	-910	13,4	14,9	-1,5	8,2
2015	6796	8956	53	-2160	11,4	15,0	-3,6	7,5
2016	6426	8411	44	-1985	10,9	14,2	-3,3	6,8
2017	5837	8252	36	-2415	10,0	14,1	-4,1	6,1
2018	5399	8362	43	-2963	9,4	14,5	-5,1	7,8
2019	4782	7939	32	-3157	8,4	13,9	-5,5	6,6
2020	4447	9334	31	-4887	7,9	16,6	-8,7	6,9

Рис. 1. Рождаемость, смертность и естественный прирост (убыль) населения Волгоградской области

Рассматривая показатели смертности, можно сказать, что за счет увеличения смертности городского населения, увеличились и показатели в общей таблице, даже несмотря на снижение показателей смертности среди сельского населения. Соответственно, можно сделать вывод, что среди городского населения имеет больший риск, чем среди сельского населения. Причинами высокой смертности в регионе является плохая экология, большое количество промышленных предприятий в черте городов. Следствием этого будет развитие разнообразных болезней и травм. А в последние годы, высокая смертность подкреплялась распространением коронавирусной инфекции нового типа, которая сильно повлияла на все экономические и политические процессы всей страны.

Снижение численности населения представляет угрозу, экономической безопасности региона, так как отражается на численности трудоспособного населения и воинского контингента, сокращение которых приведет к ухудшению политической и экономической систем.

Брикер и Иббитсон в своей книге описывают ситуацию при которой, сокращение рождаемости в будущем приведет к преобладанию пожилых людей над остальным насе-

лением. При этом, возникнет необходимость в повышении налогов на здравоохранение и выплаты пенсий, однако будут отсутствовать проблемы с рабочими местами, возникнет большое число свободных мест, сократится количество школ и детских садов из-за низкой рождаемости.

На фоне высокой смертности и низкой рождаемости населения Волгоградской области возникают вопросы о поиске причин такой ситуации, это может быть следствием снижения доходов населения, кризиса и другие социальные причины.

Кривая родившихся (Рисунок 2) постепенно продолжает снижаться на протяжении многих лет, а кривая умерших резко начинает расти с 2019 года. Это может быть связано с тяжелым состоянием экономики и распространению коронавирусной инфекции в этот период.

Численность работоспособных и мужчин, и женщин незначительно сокращается начиная с 2019 года, однако число мужчин преобладает над числом работающих женщин примерно на 7–10 % в каждый период. Уровень безработицы при этом, снижался вплоть до 2019 года, в 2020 году произошел резкий скачок с 5 % до 7,30 %, превысив показатель 2016 года.

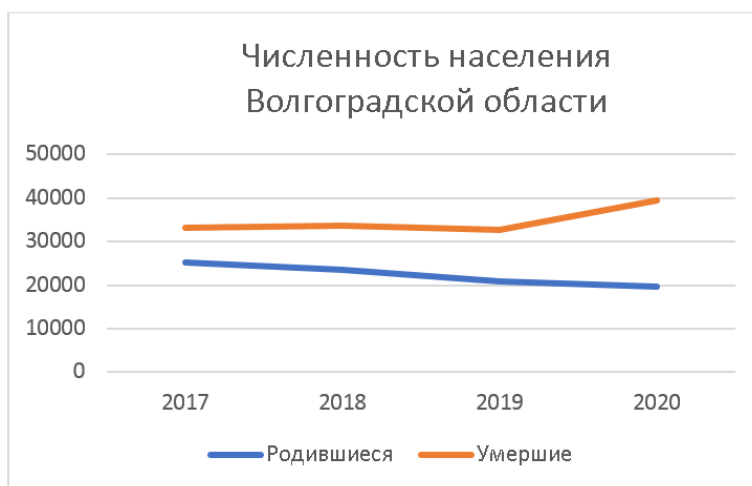


Рис. 2. Численность населения Волгоградской области



Рис. 3. Численность работоспособного и безработного населения Волгоградской области

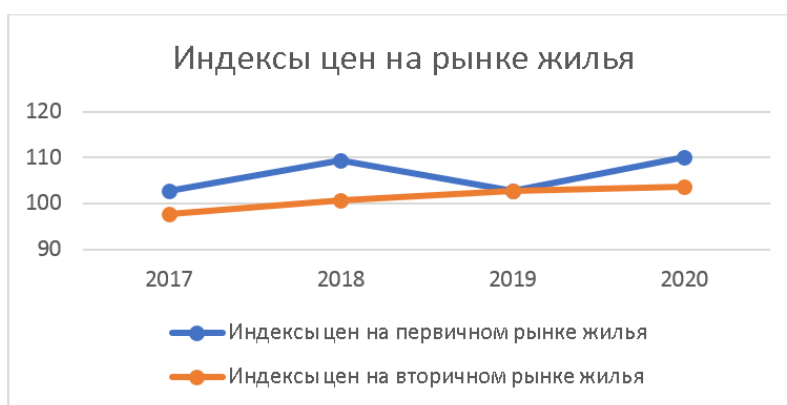


Рис. 4. Индексы цен на рынке жилья

Индексы потребительских цен на недвижимость (Рисунок 4) каждый год растут на несколько процентов относительно предыдущего, особо стоит отметить 2017 год, когда на рынке вторичной недвижимости индекс цен понизился на 2,3 %. После этого подобные события были исключены, однако в 2019 году недвижимость первичного

рынка сравнялась в цене со вторичным, увеличившись всего на 2,9 %. В 2020 году этот показатель увеличился на 10,2 % и оказался самым высоким за последние 5 лет.

Индексы потребительских цен следует рассматривать как совокупность цен на продовольственные, непродовольственные товары и услуги. Колебания графика по-



Рис 5. Индексы потребительских цен на товары и услуги (декабрь к декабрю предыдущего года)

казывают нестабильный рост индекса цен (Рисунок 5). Самыми высокими показателями роста индекса цен на товары были 2018 и 2020 года, а в 2017 и 2019 годах рост цен составил менее 3 %. Рост индекса цен на услуги также

перетерпел снижение в 2018 и 2020 годах, однако, учитывая все сведения, индекс цен на товары и услуги растет с каждым годом.



Рис. 6. Доходы и расходы на душу населения

Доходы и расходы населения растут пропорционально друг другу, увеличиваясь относительно роста индекса цен и взаимозависимых величин других величин.

Рассматривая влияние угроз в демографической сфере на экономическую безопасность Волгоградской области, следует отметить, что большая совокупность факторов порождает процессы, влияющие на жизнь и здоровье

всего населения. Причины их появления многообразны и зависят от уровня жизни, наличия внешних обстоятельств, которые не контролируются государством, экономических и политических проблем. Каждое событие, которое происходит в стране или регионе может повлиять на жизнь населения как положительно, так и отрицательно.

Литература:

1. Население. [Электронный ресурс]. — URL: <https://volgastat.gks.ru/population> (дата обращения: 12.10.2021).

2. Рынок труда и занятость населения. [Электронный ресурс]. — URL: <https://volgastat.gks.ru/employment> (дата обращения: 14.10.2021).
3. Цены и тарифы. [Электронный ресурс]. — URL: <https://volgastat.gks.ru/prices> (дата обращения: 13.10.2021).
4. Уровень жизни. [Электронный ресурс]. — URL: [https://volgastat.gks.ru/standards\\_of\\_life](https://volgastat.gks.ru/standards_of_life) (дата обращения: 13.10.2021).

## Финансовая устойчивость кредитных организаций и ее показатели (на примере ПАО «Сбербанк»)

Гасанова Хадиджа Шакир кызы, студент магистратуры;  
Гирицкий Андрей Владимирович, кандидат экономических наук, доцент  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

*Функционирование банковской системы в современных условиях предполагает необходимость выделения факторов и обстоятельств, которые способствуют повышению уровня конкурентоспособности, финансовой эффективности, стратегического развития кредитной организации. Они, в свою очередь, во многом зависят от количества и уровня доверия клиентов. На выбор клиентов оказывают при этом влияние опыт и качество работы, ассортимент банковских услуг и продуктов, надежность и финансовая устойчивость банка. Обеспечение финансовой устойчивости достигается за счет целого ряда управленческих решений, а уровень определяется целым рядом показателей, проанализированных в работе на примере ПАО «Сбербанк».*

**Ключевые слова:** банковский сектор, банк, финансовая устойчивость, надежность кредитной организации, показатели финансовой устойчивости.

Одной из важнейших характеристик кредитной организации с точки зрения конкурентоспособности и экономической эффективности выступает оценка клиентами уровня надежности банка. От того, насколько она высока, по мнению корпоративных клиентов и населения, непосредственным образом зависит объем оказываемых услуг, количество обращений, а значит, прибыль банка и уровень его конкурентоспособности, место в структуре банковской системы, количество средств, оборот и прочие элементы банковской деятельности. Одним из основных критериев выбора банка для постоянного сотрудничества выступает его финансовая устойчивость. Это понятие часто встречается в рамках современного финансового менеджмента, однако, применительно к банковской сфере имеет свои особенности.

Несмотря на популярность и востребованность понятия и показателей финансовой устойчивости в рамках развития современной банковской системы, до настоящего времени в современной литературе не разработано единого методологического подхода к определению финансовой устойчивости кредитной организации и набору экономических показателей, посредством которых она могла бы быть охарактеризована. В зависимости от точки зрения того или иного автора в определение финансовой устойчивости включаются различные характеристики, а набор показателей, рассчитываемых для определения уровня и динамики финансовой устойчивости, в методиках, предложенных ЦБ РФ, различными рейтинговыми агентствами, самими банками, — зачастую заметно различается.

Обобщив встречающиеся в рамках современных научных исследований характеристики финансовой устойчивости в банковской сфере, стоит отметить, что использование данного термина в этом случае характеризуется определенными особенностями. Так, для уровня финансовой устойчивости коммерческих предприятий важно, прежде всего, наличие собственных средств и структура источников финансирования деятельности и потребностей предприятия, которые определяют способность хозяйствующего субъекта расплатиться по принятым на себя обязательствам. Особенности же формирования капитала и активов кредитной организации приводят к тому, что подобная трактовка в банковской сфере использована быть не может. В соответствии с этим понимание финансовой устойчивости кредитной организации предполагает ее способность исполнить в полной мере свои обязательства перед частными и корпоративными клиентами, акционерами, несмотря на воздействие негативных факторов внешней и внутренней среды. Таким образом, оценка финансовой устойчивости банка осуществляется прежде всего, с точки зрения его способности сохранить надежность и выполнить все принятые на себя обязательства в критических ситуациях [2].

Для определения уровня финансовой устойчивости кредитной организации используются различные показатели, набор которых определяется в зависимости от того, какая именно методика при этом взята за основу. В частности, методика определения финансовой устойчивости, предложенная ЦБ РФ, предполагает оценку достаточ-

ности капитала, определение структуры активов, изучение структуры и динамики ссудного портфеля, обязательств банка, оценку размеров прибыли и показателей рентабельности.

При этом очевидно, что воздействие факторов как внутренней, так и внешней среды становится причиной негативного влияния на уровень финансовой устойчивости, может стать причиной снижения экономической эффективности банка, привести к риску неисполнения обязательств, что негативно влияет на уровень лояльности и количество клиентов, репутацию банка и становится причиной снижения уровня его конкурентоспособности.

В условиях негативного воздействия факторов внешней среды, в частности, функционировал банковский сектор в 2020 году. Формирование подобной ситуации было связано с негативным влиянием ситуации, сложившейся в национальной экономической системе в целом и финансовом секторе в частности. Совокупность факторов, связанных со снижением курса национальной валюты, стоимости нефти на мировых рынках и всеобщим негативным воздействием на экономическую и инвестиционную активность пандемии коронавирусной инфекции, заметно сдерживала темпы развития банковского сектора, в том числе, сокращая уровень финансовой активности.

Несмотря на то, что благодаря целому ряду правилительственных и индивидуальных коммерческих решений, банковский сектор довольно успешно справился с подобным влиянием внешней среды, снижение показателей финансовой устойчивости для отдельных банков стало очевидным. Оценим, в частности, динамику отдельных показателей финансовой устойчивости на примере ПАО «Сбербанк». Для этого сравним состояние финансов банка на 1 января 2021 и 1 января 2020 года, до негативного влияния пандемии.

Прежде всего в этой связи стоит отметить, что ПАО «Сбербанк» относится к числу наиболее крупных банков страны и характеризуется высокими темпами развития, положительным имиджем среди корпоративных и частным клиентов, наибольшим в отечественной банковской системе объемом банковских активов. Это в значительной степени стало сдерживающим негативное воз-

действие внешней среды обстоятельством и позволило банку реализовать ряд инновационных решений, оказавших, в свою очередь, положительное влияние на финансовую устойчивость банка в период пандемии коронавируса. Одной из основных характеристик, в частности, выступает количество и структура банковских активов. В соответствии со статистическими показателями, характеризующими развитие ПАО «Сбербанк» величина его активов на 1 января 2021 года составила 34821,59 млрд. руб., увеличившись относительно аналогичного показателя прошлого года на 19,97 % [1]. Таким образом, одна из важнейших для определения финансовой устойчивости характеристик продемонстрировала положительную динамику. Но при этом, в соответствии со снижением темпов прироста прибыли, выступающей основой определения рентабельности активов, уровень рентабельности ROI в течение года снижается: если на 1 января 2020 года показатель составил 3,76 %, то по итогам 2020 года он был равен только 3,03 %.

В структуре банковских активов выделяются такие средства, которые характеризуются наибольшим уровнем ликвидности. Их динамика важна для определения финансовой устойчивости банка, так как эти ресурсы довольно быстро могут быть превращены в денежные средства и использованы для погашения обязательств перед клиентами. Общая величина высоколиквидных активов ПАО «Сбербанк» за 2020 год увеличивается: если по данным на 1 января 2020 года она составляла 4065,34 млрд. руб., то в соответствии с уровнем на 1 января 2021 года составила 5364,84 млрд руб. Относительно уровня прошлого года снижается сумма средств в кассе и на счетах в Банке России, но заметно увеличивается величина краткосрочных межбанковских кредитов и стоимость высоколиквидных ценных бумаг, за счет чего и удается обеспечить положительную динамику показателя [1].

Общая величина текущих обязательств банка на 1 января 2021 года увеличивается с 19 576,6 до 23 476,94 млрд. руб. В их структуре растет сумма вкладов физических лиц сроком более 1 года, как и прочих вкладов физических лиц, заметно увеличивается доля депозитов и прочих средств юридических лиц — таблица 1.

Таблица 1. Структура текущих обязательств ПАО «Сбербанк», тыс. руб.

Наименование показателя	01 Января 2020 г., тыс. руб.		01 Января 2021 г., тыс. руб.	
Вклады физ. лиц со сроком свыше года	3 424 581 246	(17.49 %)	3 851 547 009	(16.41 %)
Остальные вклады физ. лиц (в т. ч. ИП) (сроком до 1 года)	10 062 374 356	(51.40 %)	11 721 308 318	(49.93 %)
Депозиты и прочие средства юр. лиц (сроком до 1 года)	4 932 671 892	(25.20 %)	6 384 466 891	(27.19 %)
в т. ч. текущих средств юр. лиц (без ИП)	3 006 215 815	(15.36 %)	3 932 884 015	(16.75 %)
Корсчета ЛОРО банков	62 463 754	(0.32 %)	111 447 342	(0.47 %)
Межбанковские кредиты, полученные на срок до 30 дней	601 504 790	(3.07 %)	857 620 587	(3.65 %)
Собственные ценные бумаги	71 292 061	(0.36 %)	38 991 116	(0.17 %)



Обязательства по уплате процентов, просрочка, кредиторская и прочая задолженность	421 714 921	(2.15 %)	511 564 551	(2.18 %)
Ожидаемый отток денежных средств	4 307 510 781	(22.00 %)	5 438 118 535	(23.16 %)
Всего текущих обязательств	19 576 603 020	(100.00 %)	23 476 945 814	(100.00 %)

С точки зрения определения уровня финансовой устойчивости банка важна негативная динамика, связанная с увеличением суммы ожидаемого оттока денежных средств. При расчете соотношения между величиной наиболее ликвидных активов ПАО «Сбербанк» и суммой предполагаемого оттока денежных средств получаем значение 98,65 %. Такой показатель указывает на то, что запас финансовой прочности банка является недостаточным.

Нивелирует это обстоятельство тот факт, что банк является одним из наиболее крупных и популярных в банковском секторе России, в связи с чем подобный отток денежных средств является маловероятным.

Одним из важнейших показателей финансовой устойчивости банка выступает структура его кредитного портфеля. Динамика его в течение года представлена в таблице 2.

Таблица 2. Динамика кредитного портфеля ПАО «Сбербанк», тыс. руб.

Наименование показателя	01 Января 2020 г., тыс.руб		01 Января 2021 г., тыс.руб	
	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
Сумма кредитного портфеля	21 405 723 942	(100.00 %)	24 814 941 620	(100.00 %)
— в т. ч. кредиты юр.лицам	11 409 084 669	(53.30 %)	12 850 758 844	(51.79 %)
— в т. ч. кредиты физ. лицам	7 240 611 869	(33.83 %)	8 471 928 310	(34.14 %)
— в т. ч. кредиты банкам	1 103 355 214	(5.15 %)	1 276 262 675	(5.14 %)

Представленные данные свидетельствуют о том, что общая величина кредитного портфеля банка, несмотря на кризисные условия развития, растет. Это обусловлено положительным влиянием многочисленных государственных программ поддержки, развитием ипотечных продуктов. В результате кредитный портфель банка растет на 34,61 %. В структуре кредитного портфеля, несмотря на некоторое снижение доли, преобладает величина кредитов,

выданных юридическим лицам, которые составляют более половины кредитного портфеля. Растет также сумма и доля кредитов, выданных физическим лицам. В соответствии с методикой Банка России для определения уровня финансовой устойчивости банка важными показателями являются нормативы мгновенной и текущей ликвидности. При установленных ЦБ РФ нормативах их значение для ПАО «Сбербанк» в 2020 году составило — таблица 3.

Таблица 3. Динамика показателей ликвидности ПАО «Сбербанк» в 2020 году

Показатель ликвидности	Нормативное значение, %	На 1 января 2020 года	На 1 января 2021 года
H2 (норматив мгновенной ликвидности)	> 15	186,49	162,59
H3 (норматив текущей ликвидности)	> 50	232,77	229,99

В данном случае очевидно, что несмотря на снижение выбранных показателей, их величина является достаточной в сравнении с установленными нормативами.

В свою очередь, динамика собственных средств характеризуется положительными изменениями: общая величина собственных средств ПАО «Сбербанк» в течение года увеличивается на 8,2 % — таблица 4.

Таблица 4. Динамика состава и структуры собственного капитала ПАО «Сбербанк»

Наименование показателя	01 Января 2020 г., тыс.руб		01 Января 2021 г., тыс.руб	
Уставный капитал	67 760 844	(1.53 %)	67 760 844	(1.41 %)
Добавочный капитал	357 157 969	(8.06 %)	370 200 755	(7.72 %)
Нераспределенная прибыль прошлых лет (непокрытые убытки прошлых лет)	3 129 053 160	(70.61 %)	3 563 810 451	(74.29 %)
Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	870 056 666	(19.63 %)	781 587 558	(16.29 %)
Резервный фонд	3 527 429	(0.08 %)	3 527 429	(0.07 %)
Источники собственных средств	4 431 608 466	(100.00 %)	4 797 005 292	(100.00 %)

Основную долю в структуре собственных средств составляет прибыль банка. Однако в соответствии с данными финансовой отчетности банка прибыльность собственных средств, которая определяется на основании балансовых показателей, в течение 2020 года снижается с 19,63 до 16,29 %. Показатель рентабельности капитала ROE также снижается: если на 1 января 2020 года он составил 25,1 %, то за год сокращается до уровня 20,85 %. Норматив достаточности капитала банка (Н1.0) при установленных границах в 8 % составил по данным на 1 ян-

варя 2021 года 14,8 %, норматив достаточности базового капитала (Н1.1) при установленном минимальном значении 4,5 % — 11,2 %. Таким образом, в целом показатели достаточности капитала не только находятся в пределах нормативных значений, но и заметно превышают их.

Одним из факторов негативного влияния на финансовую устойчивость банка, выступает рост доли просроченных ссуд. Но при этом важно отметить, что на протяжении последних месяцев года показатель не демонстрирует дальнейшей негативной динамики — рисунок 1.

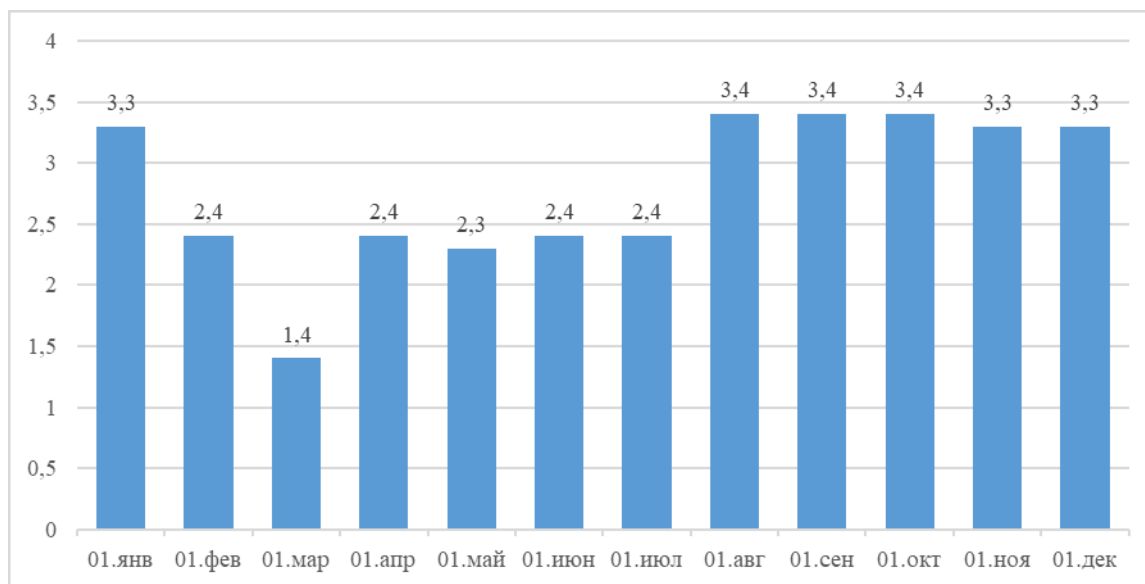


Рис. 1. Доля просроченных ссуд в портфеле ПАО «Сбербанк»

Таким образом, проведенное исследование свидетельствует о том, что уровень финансовой устойчивости ПАО «Сбербанк» на протяжении периода анализа остается довольно высоким, и несмотря на снижение ряда показателей финансовой устойчивости, размеры активов, уровень прибыльности и репутация банка, а также ряд решений, реа-

лизованных Правительством РФ и Центробанком в рамках поддержки финансового и предпринимательского сектора, населения, создали предпосылки, необходимые для успешного преодоления негативного влияния пандемии коронавируса на банковский сектор страны в целом и динамику развития ПАО «Сбербанк» в частности.

#### Литература:

1. Годовой отчет ПАО «Сбербанк России» за 2020 год [Электронный ресурс] Режим доступа: [https://s3.open-broker.ru/site/news/sslBpXAoPCGckfRD9QBnzuf1n8ncQZnOibss1zTg/ifrs\\_4q\\_public\\_all2020\\_0403ru.pdf](https://s3.open-broker.ru/site/news/sslBpXAoPCGckfRD9QBnzuf1n8ncQZnOibss1zTg/ifrs_4q_public_all2020_0403ru.pdf) (дата обращения: 05.11.2021)
2. Ларин, А. М. Проблемы и перспективы развития банковского сектора в условиях глобальной турбулентности // Молодой ученый. — 2021. — № 7 (349). — с. 159–162.

## Особенности управления финансовыми рисками компаний в эпоху цифровизации

Груздев Сергей Николаевич, студент магистратуры  
Ярославский государственный технический университет

*В статье рассматриваются особенности управления финансовыми рисками компаний в эпоху цифровизации. Проведен обзор разных видов рисков. Приводится описание технологии Больших Данных как способа снизить риски компании и увеличить их шансы на развитие. Рассматриваются сложности внедрения технологии Больших Данных в Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** финансовые риски, цифровизация, цифровая трансформация, большие данные, Big Data.

**В** настоящее время мировая экономика, и российская в том числе, подвержена огромному числу вызовов. Так, например, у крупных промышленных компаний всегда идет работа с огромными объемами информации. Это расширение рынков сбыта продукции, множество договоров, малейшее нарушение которых ведет к огромным финансовым потерям.

Анализ особенностей управления финансовыми рисками компании уже много десятилетий является одним из общепризнанных направлений развития экономической науки в промышленно развитых странах. За этот период по данной проблематике выпущен не один десяток монографий и учебных пособий, издаются специализированные журналы, сформировались определенные научные школы и направления, проводятся крупные конференции.

Финансовые риски являются одними из основных рисков предпринимательской деятельности, которые ведут к потере финансовых ресурсов, в том числе денежных средств. К ним относятся изменение рыночных цен на сырье, производимую продукцию, колебания валютных курсов, процентных ставок и другие.

Более того, в 2019 году компании столкнулись с новейшим вызовом в виде пандемии коронавируса. Исключение части постоянных сотрудников из производственного процесса, либо вообще полная приостановка деятельности ряда компаний просто не могли не повлечь за собой нарушений договоров и гигантских финансовых убытков. Показатель ВВП, который рос с 2015 года впервые упал в 2020 чуть более чем на 3 %. Визуально это изображено на рисунке 1 [3].

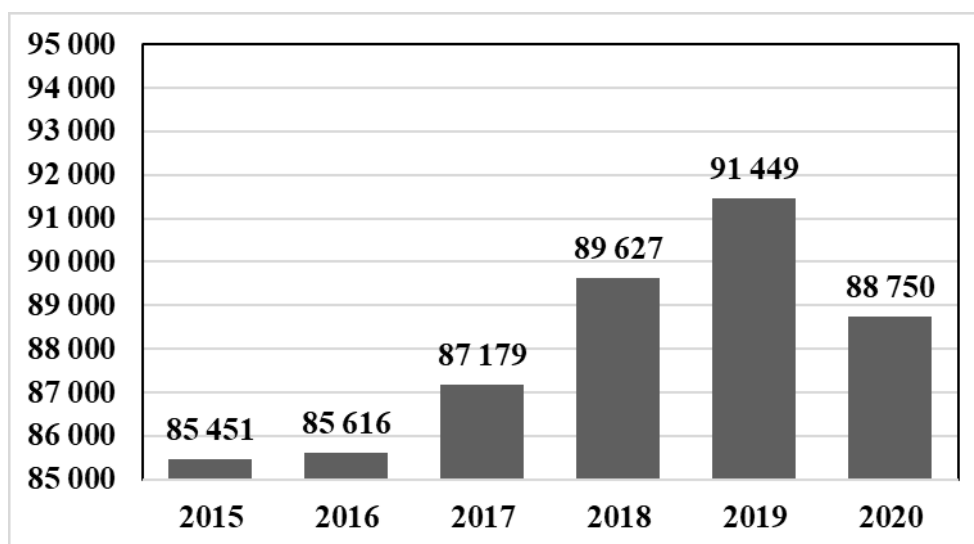


Рис. 1. Динамика ВВП РФ в 2015–2020 гг., млрд. руб.

Согласно данным аудиторской компании Finexpertiza, совокупная прибыль российских компаний в марте — мае 2020 года была на 67 % ниже аналогичного периода прошлого года. При этом пострадали практически все отрасли. Более того, российский бизнес впервые за много лет показал отрицательный результат в марте, что наглядно показано на рисунке 2 [4]. Это можно связать с неожиданностью и него-

товностью компаний к такому повороту событий как введение карантинных мер в связи с пандемией COVID-19.

Как видно из вышесказанного, финансовые риски могут быть очень разнообразными и мало предсказуемыми. На производстве так же присутствуют финансовые риски, связанные с невыполнением планов выработки ввиду простоев оборудования, либо выполнения дей-

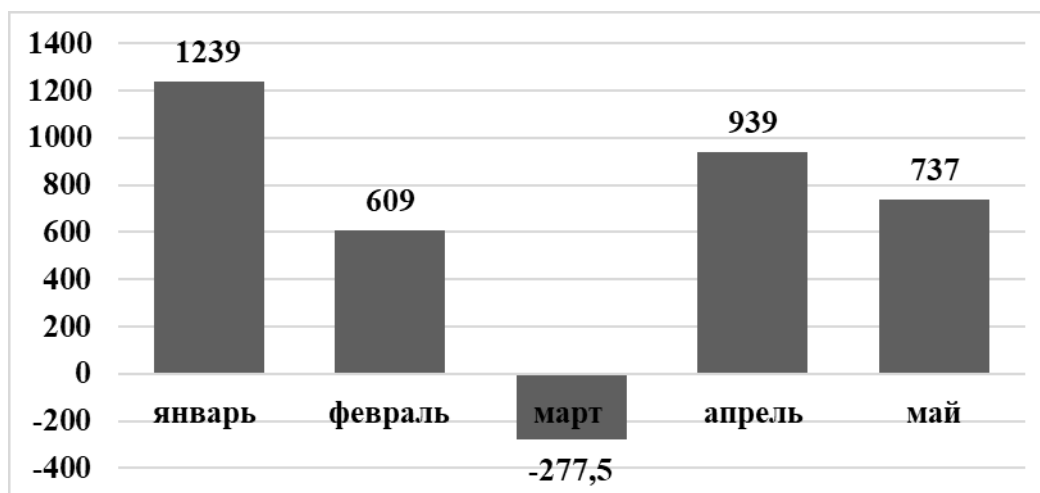


Рис. 2. Прибыль российских компаний в январе — мае 2020, млрд. руб.

ствий или бездействия сотрудников в определенные моменты, которых можно было бы избежать.

В большой компании достаточно сложно просчитать все варианты событий и есть вероятность возникновения ошибки человеческого фактора.

Таким образом, буквально все в российской экономике указывает на необходимость ускоренной цифровизации, что позволит продолжать бизнес при минимально присутствующем количестве сотрудников, наращивать его обороты, а современные программы если не исключат ряд человеческих ошибок, то сведут их количество к минимуму. Особый толчок для развития этого направления делает Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» [1], где в одном из пунктов указывается на такую национальную цель, как цифровая трансформация. В нем ставятся такие задачи, как увеличение вложений в отечественные решения в сфере информационных технологий в четыре раза по сравнению с 2019 годом, до 97 % домохозяйств должен быть обеспечен доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», до 95 % всех социально значимых услуг должны быть доступны в электронном виде. Отдельно отмечена необходимость достижения «цифровой зрелости» ключевых отраслей экономики и социальной сферы.

Проблема неточной оценки финансовых рисков является основной для возникновения тех или иных кризисных ситуаций. При этом возможность возникновения тех или иных финансовых рисков практически в любой компании на современном этапе является значительной. В настоящее время существует множество методов оценки рисков. Такие известные как метод комиссии, суда, экспертных оценок, Дельфи и другие. Существует множество моделей оценки совокупного риска, различные стратегии для управления ими. В любом случае, человеку даже хорошо подготовленному достаточно сложно ориентироваться во всем многообразии, не упустить каких-либо деталей, чтобы это не привело к ошибкам, связанным с человеческим фактором.

В связи с вышесказанным, особый интерес появляется к технологиям Больших Данных (Big Data), связанный с постоянным ростом объема данных, с которыми приходится работать современным компаниям. Под «Big Data» или «Большими данными» понимается совокупность подходов, инструментов и методов обработки структурированных и неструктурированных данных с целью получения воспринимаемых человеком результатов [5]. Сферы, в которых можно использовать данную технологию очень обширны. С помощью Big Data можно узнать о предпочтениях клиентов и выпускать наиболее востребованную на рынке продукцию. Также благодаря данной технологии на производстве можно точнее понять при каких условиях производится товар не надлежащего качества, искоренив которые можно снизить издержки производства, а также риски невыполнения планов выпуска. Банки при помощи Big Data могут точнее оценить платежеспособность заемщика и тем самым снизить возможность недополучения средств. В страховании при помощи данных технологий можно более точно оценить риски, оптимизировать расходы и анализировать профили клиентов.

В качестве конкретных примеров компаний, применяющих технологии Большой Данных, можно привести компанию «Газпром нефть», которая сумела разобраться в сбоях автоматического перезапуска насосов, тем самым восстановила свою работоспособность и избежала гигантских финансовых потерь. Компания Intel благодаря данной технологии сэкономила около 30 миллионов долларов, путем исследования производственного процесса и снизив количество тестов. MasterCard собирая и анализируя огромные массивы данных о клиентах предупреждает финансовые организации о их платежеспособности, тем самым снижая риски.

В Российской Федерации применяются различные меры на государственном уровне для развития технологий Big Data. Разработан национальный стандарт «Информационные технологии. Большие данные. Обзор

и словарь», по состоянию на май 2021 года существуют также планы создать госоператора в области Больших Данных.

По сути, Big Data — это огромный объем информации о каком-либо явлении, изучить который подручными средствами зачастую невозможно. На основе массива полученной информации в интеллектуальных машинах

строятся варианты возможного будущего и приводятся возможные результаты. Благодаря этому пользователь становится максимально информированным об объекте исследования и взвесив все «за» и «против» должен быть в состоянии принять верное решение. В таблице 1 приводится сравнение традиционной базы данных и базы Больших Данных [6].

Таблица 1. Сравнительная характеристика традиционной базы данных и базы Больших Данных

Характеристика	Традиционная база данных	База Больших Данных
Объем информации	От гигабайт до терабайт	От петабайт до эксабайт
Способ хранения информации	Централизованный	Децентрализованный
Структурированность данных	Структурирована	Полуструктурирована и неструктурирована
Модель хранения и обработки данных	Вертикальная модель	Горизонтальная модель
Взаимосвязь данных	Сильная	Слабая

Несмотря на свою значимость российский рынок Big Data имеет много проблем для развития. К ним относятся:

1. Достаточно высокая стоимость внедрения, что практически не дает шансов малому и среднему бизнесу, в то время как крупный бизнес в состоянии себе это позволить и еще дальше уйти от конкурентов;

2. Малое количество грамотных специалистов в сфере, несмотря на активное развитие образования по данному направлению. Некоторые учебные центры предлагают курсы по обучению детей Big Data, называя его как одно из приоритетных направлений;

3. Ограниченный выбор решений, что следует из двух предыдущих пунктов, так как применять данные технологии в состоянии только представители крупного бизнеса, но и они не всегда довольны результатом дорогостоящего внедрения ввиду того, что результаты полученной аналитики еще необходимо и грамотно применить на практике;

4. Опасения по поводу конфиденциальности данных. Несмотря на то, что в мире идет активная борьба, тем не менее проблема утечки данных не становится меньше год от года [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что экономика Российской Федерации на современном этапе испытывает большие трудности. Возможность возникновения финансовых рисков в российских компаниях рассматривается как значительная. Одним из вариантов для снижения финансовых рисков является развитие и увеличение роли цифровых технологий в экономике. Одним из приоритетных направлений является внедрение и расширение работы с технологией Больших данных (Big Data). Однако несмотря на огромный положительный эффект, данная технология имеет множество сложностей для внедрения в нашей стране.

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» от 21 июля 2020 года № 474 // Российская газета. 2020 г. № 159 (8213).
2. Большие данные (Big Data) в России. // TADVISER. Государство. Бизнес. Технологии. URL: <https://clck.ru/Yndb8> (дата обращения: 20.10.2021).
3. Национальные счета // Федеральная служба государственной статистики URL: <https://rosstat.gov.ru/accounts> (дата обращения: 20.10.2021).
4. Российский бизнес показал сильнейшее падение прибыли за 16 лет // Finexpertiza URL: <https://finexpertiza.ru/press-service/researches/2020/padenie-pribyli-za-16-let/> (дата обращения: 20.10.2021).
5. Что такое Big Data // РБК Тренды URL: [https://trends.rbc.ru/trends/innovation/5d6c020b9a7947a740fea65c#card\\_5d6c020b9a7947a740fea65c\\_5](https://trends.rbc.ru/trends/innovation/5d6c020b9a7947a740fea65c#card_5d6c020b9a7947a740fea65c_5) (дата обращения: 20.10.2021).
6. Шаль, А. В. Технологии больших данных в статистике // Учет и статистика. 2017. № 2 (46). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologii-bolshih-dannyh-v-statistike> (дата обращения: 05.11.2021).

## Корпоративные ценные бумаги как инструмент управления капиталом корпорации

Донгак Орлеана Евгеньевна, студент магистратуры  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

*Актуальность представленного исследования определяется необходимостью развития сегмента корпоративных ценных бумаг как способа финансирования потребностей и управления капиталом современных корпораций. Целью работы является исследование особенностей развития сегмента корпоративных ценных бумаг на российском фондовом рынке. В процессе проведения исследования использованы методы анализа и синтеза, статистический и графический методы. Результатом проведения исследования выступает выявление основных признаков корпоративной ценной бумаги, тенденций и проблем развития рынка, определение направлений решения выявленных проблем.*

**Ключевые слова:** корпорации, ценные бумаги, корпоративные ценные бумаги, капитал организации, источник финансирования, рынок корпоративных ценных бумаг.

### Введение

Современные предприятия, в особенности, те из них, которые обладают необходимым количеством свободных денежных ресурсов для их последующего размещения в целях повышения уровня инвестиционной привлекательности и использования в качестве дополнительного источника роста собственного капитала, все чаще становятся игроками рынка ценных бумаг. Выпуская в обращение корпоративные ценные бумаги, такие предприятия используют их не только и не столько в качестве инструмента подтверждения права владельца на участие в управлении компанией, но и привлекают за счет них дополнительные денежные средства. Подобное направления развития выступает как один из наиболее эффективных инструментов современного финансового менеджмента в рамках формирования и управления капиталом предприятия. Для того чтобы разобраться в механизмах его функционирования, стоит определить основные понятия.

### 1. Понятие и признаки корпоративных ценных бумаг

Одной из проблем развития сегмента корпоративных ценных бумаг в контексте функционирования современного фондового рынка является отсутствие опыта их развития и продвижения, а также недостаточно проработанная теоретическая и нормативно-правовая основа применения. Прежде всего, определение корпоративных ценных бумаг отсутствует в действующем законодательстве, что значительно осложняет определение термина и становится причиной наличия многочисленных позиций относительно того, какие именно ценные бумаги являются корпоративными. В соответствии с достаточно распространенной в литературе точкой зрения в состав корпоративных ценных бумаг входят только эмиссионные ценные бумаги, другие говорят о том, что к их числу относятся только некоторые виды эмиссионных ценных бумаг, третьи отмечают, что корпоративными ценными бумагами стоит считать любые ценные бумаги, которые были выпущены юридическим лицом. Думается, что в последнем случае термин «корпоративная ценная бумага» является способом отграничения государственных ценных бумаг от ценных бумаг юридических лиц [5, с. 78].

Кроме того, отдельные авторы придерживаются точки зрения о том, что в качестве корпоративных бумаг могут выступать только акции, которые являются такой разновидностью эмиссионных ценных бумаг современного предприятия, которое предоставляет владельцу акций определенный объем имущественных и неимущественных прав. И несмотря на то, что в некоторых определениях прямо не указывается на то, что в качестве корпоративной ценной бумаги автором рассматриваются исключительно акции, содержание такого определения свидетельствует об этом напрямую. В частности, Э. С. Петросян, определяя понятие корпоративной ценной бумаги говорит, что она может быть охарактеризована как «оборотоспособная, эмиссионная ценная бумага с установленными законодательством реквизитами и формой, признанная государством, выпущенная юридическим лицом, предоставляющая владельцу имущественные и неимущественные права в течение всего срока существования эмитента» [3, с. 52]. При этом в соответствии с отечественной доктриной трактовки механизмов функционирования рынка ценных бумаг и их обращения считается, что исключительно владение акцией предоставляет не только имущественные, но и неимущественные права (например, предоставляет право на участие в управлении компанией).

Все перечисленные сложности являются следствием непроработанности законодательных норм и указывают на необходимость их оптимизации. На основании обобщения особенностей корпоративных ценных бумаг могут быть выявлены следующие ее признаки:

- в качестве эмитента корпоративных ценных бумаг выступают акционерные и хозяйственные общества, банки, инвестиционные компании и фонды;
- корпоративные ценные бумаги являются эмиссионными;
- приобретение корпоративной ценной бумаги закрепляет имущественные и неимущественные права владельца, в том числе, право на участие в управлении компанией.

С учетом сказанного может быть предложено такое определение корпоративной ценной бумаги: корпоративная ценная бумага представляет собой разновидность

эмиссионной ценной бумаги, которая выпускается корпорацией и удостоверяет имущественные и неимущественные права владельца.

Чаще всего в качестве корпоративных ценных бумаг в российской практике фондового рынка выступают акции и облигации, однако, таковыми также могут являться векселя, долговые и производные ценные бумаги. При этом значение сегмента корпоративных ценных бумаг в целом довольно велико, поскольку определяется как в рамках развития фондового рынка и национальной экономики в целом, так и применительно к стимулированию деловой и инвестиционной активности самой корпорации [6, с. 97].

## **2. Значение и особенности развития российского рынка корпоративных ценных бумаг**

Значительная доля российского фондового рынка, как первичного, так и вторичного, представлена именно сегментом корпоративных ценных бумаг. Для эмитента такие ценные бумаги являются средством развития корпорации и одновременно выступают источником привлечения дополнительных средств, способом оптимизации структуры капитала за счет ее увеличения и оптимизации источников финансирования текущих потребностей. За счет продажи ценных бумаг их владельцы получают возможности для дополнительного привлечения капитала. Кроме того, размещение ценных бумаг на рынке выступает эффективным инструментом повышения деловой и инвестиционной, в ряде случаев — и инновационной активности предприятия, так как стимулируют его развитие: от репутации, имиджа, уровня конкурентоспособности и показателей развития корпорации непосредственным образом зависит стоимость ее ценных бумаг, которая оценивается сегодня наряду с другими экономическими и хозяйственными показателями при проведении оценки стоимости бизнеса [1, с. 44].

С другой стороны, развитие рынка корпоративных ценных бумаг важно с точки зрения показателей функционирования фондового рынка и национальной экономики в целом: в результате обращения таких ценных бумаг владельцы временно свободных денежных средств приобретают такие ценные бумаги, создавая условия для оперативного обеспечения финансовыми ресурсами определенных секторов и сегментов экономики, мобилизуя необходимые им инвестиционные ресурсы и создавая реальные условия для развития. В результате необходимые денежные средства позволяют развивать отдельные виды промышленности, аграрный сектор, сектор банковских услуг и так далее. При этом владельцы соответствующих ценных бумаг, при правильном выборе стратегии инвестирования, знании механизмов рынка и сочетании прочих объективных и субъективных факторов — получают возможности для получения прибыли от операций с корпоративными ценными бумагами [6, с. 98].

Все перечисленные тенденции и значимость сегмента корпоративных ценных бумаг в целом подтверждаются

статистическими показателями. В соответствии с данными о развитии фондового рынка России в 2020 году, несмотря на все экономические сложности, вызванные эпидемиологической ситуацией и снижением уровня экономической и инвестиционной активности, общий объем торгов достиг 54,5 трлн. руб., и этот показатель выше уровня 2019 года на 34 %. Увеличение фондового рынка по сегментам торговли и видам ценных бумаг также значительное: показатель торгов на рынке акций в общей сложности по сравнению с уровнем прошлого года увеличился на 93 % и достиг 23,9 трлн. руб. в денежном выражении, что является абсолютным рекордом за всю историю проведения торгов. Одновременно рынок облигаций вырос до 30,6 трлн. руб. торгов, что также выше уровня прошлого года, хотя и только на 8,5 % [4].

Общий объем размещения облигаций на фондовом рынке России в 2020 году составил 19,5 трлн. руб., что выше по сравнению с аналогичным показателем прошлого года на 11,1 %. При этом объем размещения корпоративных облигаций выросли в течение года на 24,1 %. Наибольший прирост по итогам года продемонстрировали корпоративные ценные бумаги предприятий, относящихся к сектору торговли и ритейла, нефтехимической, горнодобывающей промышленности, нефтегазовому и транспортному секторам развития экономики. Заметный прирост по совокупному объему корпоративных корпораций продемонстрировали также банковская отрасль и облигации финансовых институтов [3].

## **3. Проблемы развития российского рынка ценных бумаг и перспективы их решения**

Все перечисленное, с одной стороны, подтверждает важность и практическую значимость формирования и развития рынка корпоративных ценных бумаг в России, а с другой стороны, говорит о том, что данный сегмент является одним из активных и перспективных элементов отечественного рынка ценных бумаг, который продолжит свое развитие в перспективе. Однако существует ряд препятствующих его эффективному функционированию факторов объективного и субъективного порядка. Подобные проблемы тормозят развитие рынка корпоративных ценных бумаг и препятствуют повышению уровня инвестиционной активности и привлекательности российских корпораций. В числе данных проблем могут быть названы следующие аспекты.

1. Прежде всего, как показало обращение к исследованию только одного термина, в современном российском законодательстве отсутствует необходимая нормативно-правовая база для развития и стимулирования рынка корпоративных ценных бумаг. В соответствии с этим необходимо провести мониторинг законодательства, определить в качестве нормативных понятий основные термины, нуждающиеся в закреплении и принять необходимые поправки в правовые акты. Дополнительным направлением оптимизации законодательного обеспечения фондового рынка должна стать разработка законодательных аспектов страхования инвестиций.

2. Еще одной проблемой рынка корпоративных ценных бумаг в России является невысокий уровень его ликвидности и недостаточная емкость. В соответствии с результатами анализа данного сегмента рынка, в среднем на продажу выставляется только около 30 % от общего выпуска ценных бумаг корпорации, тогда как на рынках ценных бумаг развитых стран этот показатель в среднем достигает 70–75 %. В соответствии с данными Единого реестра юридических лиц в Российской Федерации по итогам 2 квартала 2021 года в стране насчитывается в общей сложности 59 423 акционерных общества, при этом только 906 из их числа выступают в качестве эмитентов ценных бумаг. Это составляет менее 2 % от общей численности, подтверждая необходимость проведения дополнительной информационной работы, стимулирования государством участия акционерных обществ в работе фондового рынка. Устранение данной проблемы возможно, прежде всего, за счет стимулирования инвестиционной привлекательности российской экономики и активности участников рынка, повышения заинтересованности различных субъектов фондового рынка в участии, разработке программ, предполагающих государственную поддержку акционерных обществ, впервые выпускающих корпоративные ценные бумаги на фондовый рынок, разработки обучающих программ для бизнесменов и менеджеров высшего звена. Дополнительное развитие инфраструктуры фондового рынка, внедрение новых информационных технологий и приложений для облегчения работы на рынке, мониторинга состояния корпоративных ценных бумаг, внедрение дополнительных налоговых льгот могут стать теми инструментами, которые способны повысить реальную деловую активность корпораций на фондовом рынке [7].

3. Связанным с предыдущим проблемным аспектом является преобладание в корпоративном сегменте крупных компаний и минимальной долей других предприятий. Для привлечения их на фондовые рынки необходимо также проводить информационную работу, разработать меры поддержки и стимулирования, которые могли бы быть реализованы со стороны государств, предоставлять дополнительные льготы в рамках обеспечения обращения отдельных видов ценных бумаг.

4. Не менее значимым вопросом, разрешение которого необходимо для развития фондового рынка, в том числе, его корпоративного сегмента, является изменение вектора настроения населения в отношении фондового

рынка. Низкий уровень доверия, отсутствие необходимой информации для участия в работе фондового рынка становится явным препятствием для его эффективного функционирования. В этой связи важно разработать и внедрить на различных уровнях российской системы образования курсы, предполагающие повышение уровня финансовой грамотности населения, а также проводить информационную работу, запустить консультационные и рекламно-информационные проекты, направленные на предоставление базовой информации и привлечение населения к участию в операциях на фондовом рынке [8].

5. В связи с недостаточным количеством в стране узконаправленных специализированных программ по подготовке специалистов, разбирающихся в особенностях и закономерностях работы фондового рынка, необходимо разработать и внедрить соответствующие программы обучения или повышения квалификации на базе учреждений высшего профессионального образования. Это позволит сформировать качественную систему консалтинга и одновременно создать корпус высокопрофессиональных специалистов в данном направлении, что также окажет положительное влияние на репутацию рынка, активность инвесторов, корпораций, физических лиц.

#### Заключение

Подводя итоги проведенного исследования следует сделать выводы о том, что создание условий для развития корпоративного сегмента рынка ценных бумаг выступает в качестве одного из востребованных, актуальных и перспективных направлений функционирования российского фондового рынка. Выступая эффективным и действенным инструментом управления капиталом корпорации, выпуск ценных бумаг и их обращение на фондовом рынке одновременно представляет собой не только способ привлечения дополнительных денежных средств, внимания инвесторов, но и стимулирует развитие предприятия, повышение уровня конкурентоспособности, рост деловой и инновационной активности. Развитие корпоративного сегмента ценных бумаг оказывает не менее положительное влияние и на развитие отдельных отраслей национальной экономики. При этом активному и полномасштабному развитию корпоративного сектора на рынке ценных бумаг препятствуют определенные проблемы, решение которых, в том числе за счет предложенных в статье направлений, позволит усовершенствовать нормативно-правовые, организационные и методологические аспекты функционирования рынка.

#### Литература:

1. Гребенникова, В. А., Хрипунова А. Г. Публичное размещение корпоративных ценных бумаг // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. № 1. с. 41–44.
2. Никонов, М., Митрофанов П. Рынок облигаций в 2020 году: бум вопреки кризису URL: <https://raexpert.ru/researches/ua/bond2020/> (дата обращения 08.10.2021)
3. Петросян, Э. С. Проблемы дефиниции корпоративной ценной бумаги // Право и экономика. 2012. № 8. с. 52–54.
4. Результаты работы рынков URL: <https://report2020.moex.com/ru/2/1/index.html> (дата обращения 07.10.2021)



5. Рынок ценных бумаг: учебник / [В. А. Татьянников, Е. А. Разумовская, Т. В. Решетникова, Ю. В. Куваева, М. И. Львова]; под общ. ред. В. А. Татьянникова; М-во науки и высшего обр. Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. 496 с.
6. Сорокина, Н. С., Дикарева И. А. Рынок корпоративных ценных бумаг России// Инновационная наука. 2017. № 1. с. 97–99.
7. Терепина, В. А. Современные проблемы и перспективы развития корпоративных ценных бумаг// Сборник материалов конференции «Internationalscientificreview». Бостон, 2019. с. 53–55 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-problemy-i-perspektivy-razvitiya-korporativnyh-tsennyh-bumag/viewer> (дата обращения 07.10.2021)
8. Яковлев, А. В. Проблемы и перспективы развития рынка ценных бумаг в России // Молодой ученый. 2021. № 27 (369). с. 143–147. URL: <https://moluch.ru/archive/369/82932/> (дата обращения: 08.10.2021).

## Об особенностях осуществления предпринимательской деятельности в период пандемии COVID-19

Ельченкова Влада Андреевна, студент магистратуры  
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

2019 год внес колоссальные изменения в жизнь каждого человека на планете. Десятки людей попадали в больницу с некоторыми симптомами: кашель, повышенная температура, затрудненное дыхание, расстройство выделительной системы. Данное состояние было очень похоже с обычной пневмонией, однако, болезнь протекала в более острой форме. Возбудителем заболевания оказался неизвестный ранее вирус — впоследствии ему дали название COVID-19. Однако, следует заметить, что пандемия внесла свои коррективы и в процесс осуществления предпринимательской деятельности. Лозунг «как раньше — уже не будет» — прямое отражение нынешней действительности.

Цель данной статьи обозначить признаки влияния пандемии COVID-19 на осуществление предпринимательской деятельности, рассмотреть последние изменения законодательных органов в рамках государственной поддержки субъектов предпринимательства, а также, рассмотреть позиции судебных органов с точки зрения адаптации в условиях постоянно меняющихся «правил игры».

Одним из ключевых аспектов при осуществлении предпринимательской деятельности в период пандемии COVID-19, а также введении на государственном уровне «ковидных каникул», является переход из offline-бизнеса в online-бизнес. Предпринимателям необходимо придерживаться самоизоляции, переводить своих сотрудников на дистанционный режим работы. Также, в данных условиях, стремительно развивается деятельность Государственных услуг. Теперь, в случаях необходимости изменить наименование юридического лица, добавить виды деятельности или сменить юридический адрес и прочее, на помощь приходит электронная подача документов. В таких случаях, предпринимателю следует через сайты налоговых органов или портал Госуслуг заявить о необходимых изменениях. После рассмотрения документы, которые подтверждают регистрацию заявленных изме-

нений, будут направлены регистрирующим органом на электронную почту заявителя. При этом сами оригиналы будут храниться в регистрирующем органе, то есть в случае необходимости, можно будет обратиться в Федеральную налоговую службу за их получением.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 28 октября 2021 г. № 1850 «О внесении изменений в Правила предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2021 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на восстановление предпринимательской деятельности» введены следующие меры для поддержки субъектов предпринимательской деятельности:

1. С 1 ноября 2021 г. создается возможность для субъектов предпринимательской деятельности подать заявление через личный кабинет налогоплательщика на сайте Федеральной налоговой службы с целью получения льготного кредита по ставке 3 % годовых. Такой заем можно будет получить на полтора года из расчета один минимальный размер оплаты труда на каждого сотрудника на 12 месяцев. Правительством увеличен срок погашения кредита — с 6 до 12 месяцев.

2. Правительством Российской Федерации расширен перечень отраслей российской экономики, требующих поддержки для восстановления предпринимательской деятельности, а именно: гостиничный бизнес, деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков, деятельность в области демонстрации кинофильмов, деятельность туристических агентств и прочих организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма, деятельность по организации конференций и выставок, дополнительное образование детей и взрослых, стоматологическая практика, деятельность санаторно-курортных организаций,

предоставление услуг по дневному уходу за детьми, деятельность творческая, деятельность в области искусства и организации развлечений, деятельность музеев, деятельность зоопарков, деятельность в области спорта, отдыха и развлечений, ремонт компьютеров, предметов личного пользования и хозяйственно-бытового назначения, стирка и химическая чистка текстильных и меховых изделий, предоставление услуг парикмахерскими салонами красоты, деятельность физкультурно-оздоровительная.

На мой взгляд, данные меры государственной поддержки в рамках осуществления предпринимательской деятельности являются мощной «подушкой безопасности». Вследствие того, что в 2020 году в Российской Федерации прекратили свою деятельность 515,5 тысяч коммерческих организаций, что представляет собой каждую шестую компанию в стране, и количество закрытых бизнесов в 2,4 раза превысило число вновь созданных организаций. Правительством решено направить до 20 млрд рублей для того, чтобы предприниматели продолжали осуществлять свою деятельность. Также, данная мера выступает мощным гарантом безопасности для сотрудников предприятий, потому что ключевым условием участия в программе, предоставляемой Постановлением Правительства Российской Федерации № 1850, является следующее условие: компании необходимо сохранить численность сотрудников на уровне не ниже 90 %.

Пандемия COVID-19 также внесла ряд изменений в вопрос о недействительности сделок при осуществлении предпринимательской деятельности. В виду созданных карантинных ограничений на уровне Российской Федерации в целом, а также введения особых ограничений по самоизоляции в отдельных регионах страны, некоторые предприниматели и юридические лица не могли выполнить свои договорные обязательства. На основании изученной судебной практики, только в 5,6 % случаев суды признавали COVID-19 обстоятельством непреодолимой силы и освобождали истца от ответственности за неисполнение обязательств (по ст. 401 ГК «Основания ответственности за нарушение обязательства»). Чаще суды при-

знавали вирус как существенное изменение обстоятельств (22,4 %). Суды поясняли данные решения тем, что отсутствие денежных средств не является форс-мажорным обстоятельством.

Верховный суд Российской Федерации определяет введенные из-за пандемии ограничения — обстоятельствами непреодолимой силы, что позволяет субъектам предпринимательской деятельности освободиться от возмещения убытков и выплаты неустойки контрагентам. Однако, в каждом конкретном деле, суды должны рассматривать такие обстоятельства индивидуально.

Для того чтобы судом сделка была признана недействительной, субъекту предпринимательской деятельности необходимо доказать: наличие и продолжительность обстоятельств непреодолимой силы, а также, обязательный факт — непосредственная причинно-следственная связь между ними, либо задержка исполнения обязательств, а также непричастность к созданию таких обстоятельств. Немаловажный факт, который подмечает Верховный суд вследствие рассмотрения таких дел — факт отсутствия денежных средств, сам по себе не является основанием для освобождения от ответственности за неисполнение обязательств. Однако, например, если денежных средств не стало из-за определенных ограничительных мер, таких как, запрет на работу, введения самоизоляции — суд может признать данные основания причиной для освобождения от выплаты неустойки, возмещения убытков.

В завершении следует отметить, что пандемия COVID-19 внесла ряд определенных изменений на каждом уровне жизнедеятельности человека. Государство со своей стороны предпринимает всевозможные меры для поддержки населения в целом, а также, для поддержки и гармонизации экономической ситуации в стране. Субъектам предпринимательской деятельности в свою очередь необходимо отслеживать изменения на законодательном уровне, а также «быть гибкими» к изменчивым реалиям действительности, при осуществлении своей деятельности.

#### Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ [Электронный ресурс]: Принят Государственной Думой 21 октября 1994 г. — Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 28 октября 2021 г. № 1850 «О внесении изменений в Правила предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2021 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на восстановление предпринимательской деятельности» [Электронный ресурс]: Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
3. Обзор по отдельным вопросам судебной практики, связанным с применением законодательства и мер по противодействию распространению на территории Российской Федерации новой коронавирусной инфекции (COVID-19) № 1 от 21 апреля 2020 г. [Электронный ресурс]: Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

## Анализ и оценка основных способов нормирования материальных ресурсов с учётом нормативно-законодательного поля

Камкин Алексей Владимирович, студент магистратуры  
 Научный руководитель: Кашина Екатерина Владимировна, доктор экономических наук, профессор  
 Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Строительное производство является одним из наиболее материалоемких сфер деятельности, в виду чего успех предприятия на рынке обеспечивается в первую очередь за счет наличия сильной материально-технической базы производства. В свою очередь, наличие такой базы зависит от грамотного планирования и обеспечения материально-техническими ресурсами строительного производства, то есть совокупностью материальных средств и средств производства, участвующих в строительных процессах и в течение длительного времени их обслуживающих.

Известно, что строительные предприятия, в зависимости от видов деятельности и особенностей технологического процесса строительства зданий и сооружений потребляют несколько десятков тысяч наименований материалов, изделий и конструкций. Удельный вес стоимости материальных ресурсов в общей сметной стоимости СМР по России составляет не менее 60 %, а в полносборном строительстве и того больше — не менее 80 % [1].

Важным преимуществом строительного предприятия на рынке выступает ритмичность работы, своевременный

ввод объектов строительства в эксплуатацию и высокое качество проводимых работ, что напрямую зависит от планирования материально-технического обеспечения строительного производства. Одним из преобладающих факторов успеха строительного предприятия на рынке выступает баланс между объемами и сроками поставок материальных ресурсов. Как известно, излишние запасы материалов ухудшают финансовые показатели строительной организации, увеличивая затраты на их хранение, а недостаток — нарушает ход самого строительного процесса. Поэтому важным фактором для успешной работы строительной организации является нормирование материальных ресурсов, необходимых в нужном количестве для непрерывного и ритмичного строительного производства.

Обзор научной литературы по теме ценообразования и нормирования затрат в строительстве позволяет выделить три наиболее упоминаемых способа нормирования материальных ресурсов в строительном производстве (таблица) [2].

Таблица 1. Сравнительный анализ способов нормирования материальных ресурсов в строительном производстве

Способ и его разновидности	Характеристика	Преимущества	Недостатки
Опытно-статистический (суммарный) способ:	Нормы рассчитываются на основе наблюдений, опытов, лабораторных исследований, а также в результате оценки статистических материалов.	Менее затратен, используется в случае отсутствия технической документации на какую-либо технологию.	Носит временный характер, требует уточнения впоследствии. Зависимость результата от субъективного опыта нормировщика. Требуется подтверждения наиболее точными методами.
опытный (экспериментальный)	норма как результат опыта, особенно применяется в технически сложных случаях, где требуется привлечение экспертов		
метод сравнения (аналогий)	норма рассчитывается путем сравнения сложности и объема строительных работ с аналогичными видами работ, чаще применяется для расчета нетипичных для предприятия материальных ресурсов		
статистический метод	используются статистические материалы за определенный период времени		
Опытно — экспериментальный способ:	Нормы рассчитываются на основе серии опытов и экспериментов.	Большая достоверность результатов.	Необходимость затрат для осуществления экспериментов, невозможность точного моделирования производственных условий при использовании опытно-лабораторного нормирования.
опытно-производственный	производится непосредственно на производстве	Хорошо подходит для уточнения результатов применения менее точных способов нормирования.	
опытно-лабораторный	производится в лабораторных условиях		

Расчетно-аналитический способ:	Нормы расхода материалов рассчитываются технически на основе анализа условий их расходования поэлементно.	Наиболее точный метод. Определяет наиболее экономное использование материалов. Позволяет выделять отходы, потери. Основывается на научном изучении факторов. Высокая точность и проверяемость	Трудозатратен, необходима разработанная на момент нормирования техническая литература, которая не всегда имеется, особенно для инновационных технологий производства.
аналитический	расчёт исходя из данных технической документации на изделия и нормативов расхода, отходов и потерь материалов		
графоаналитический	расчёты базируются на предварительно составленных эскизах раскроя (расклада)		

Таким образом, применение того или иного способа нормирования материальных ресурсов зависит от типа производимой продукции, уровня ее технического совершенства, от того, применяются ли инновации в строительном производстве, от целей и задач самого предприятия.

Безусловно, наиболее применимым в современных условиях хозяйствования является расчетно-аналитический способ. Несмотря на высокую трудоемкость процесса нормирования материальных ресурсов данным способом, он позволяет с высокой точностью определить нормы затрат, отходов и потерь, что в условиях непростого положения в экономике способствует экономии ресурсов и затрат, а следовательно, снижению себестоимости строительного производства.

В настоящее время актуальной проблемой системы нормирования материальных ресурсов в строительном производстве являются устаревшие базы сметных норм и расценок. Снижение себестоимости продукции является ключом строительных компаний в условиях экономической нестабильности.

Нормативной основой расхода материальных ресурсов в строительстве являются методические и нормативные документы: сборники строительных норм на материалы и сборники расценок по видам строительных работ. Данные, используемые для определения норм и отображенные в нормативных документах, не отображают фактический уровень технологий и расходов материалов. В большинстве развитых европейских стран эти нормы устанавливаются и обновляются с развитием технологий строительства, в то время как в России база не менялась в течение 20 лет, а также встречаются данные, которые использовались в середине прошлого века [3]. Данные о нормах использования материалов должны согласовываться совместно с ведущими экспертами в отрасли строительства и учитывать все доступные на территории нашей страны виды материалов, также стоит помнить о необходимости постоянного уточнения и технико-экономического обоснования стоимости строительных работ.

Используемое нормативно-законодательное поле с 2001 года (даже при внесении изменений в основные сбор-

ники в 2017 году) не содержит нормы применения новых технологий, инноваций в строительстве, в нем нет никаких корректировок относительно новых тенденций строительного производства. В связи с этим применяемые нормы в современных условиях некорректны и не отражают реальной стоимости строительства.

Основа всех сметных расчетов — сметные нормы расходов основных видов ресурсов в процессе выполнения строительных работ. На сегодняшний день уже разработаны нормы на различного рода строительные работы, а на основании них рассчитываются величины единичной расценки [4]. Для расчета стоимости материальных ресурсов применяется базисно-индексный метод, который предполагает использование расценок 2001 года. В связи с вышеуказанными проблемами в последнее время все чаще провозглашается переход к ресурсному методу.

Минстроем России 4 августа 2020 г. издан Приказ № 421/пр., утверждающий новую Методику определения сметной стоимости строительства, которая 23 сентября 2020 г. была зарегистрирована Минюстом России [5].

Ресурсный метод представляет собой форму расчета возведения различного рода объектов, сооружений, зданий с учетом текущих цен на строительные материалы и приборы, а также цены на труд рабочих [4]. На ресурсную модель предполагается перейти уже с января 2022 года.

В утвержденной методике 421/пр. появилось требование о применении сметных цен строительных ресурсов только на основе информации, размещенной в Федеральной государственной информационной системе ценообразования в строительстве (ФГИС ЦС), что соответствует положениям Градостроительного кодекса Российской Федерации [6].

ФГИС ЦС представляет собой аналог базы данных RSMMeans data, применяемой в Соединенных Штатах Америки, но с открытым доступом [7].

Ресурсный метод, безусловно, имеет массу преимуществ:

— применяется рыночная информация о стоимости материальных ресурсов, используемых в строительном производстве;

— позволяет определить максимально точную стоимость материальных ресурсов;

— наряду со стоимостью непосредственно материальных ресурсов учитываются логистические издержки по их доставке: учитывается расстояние, способ доставки;

— нивелировать риск завышения стоимости материалов за счет достоверной информации;

— повысить качество учета материалов в строительстве.

Одним из важных преимуществ нового метода выступает возможность точной и обоснованной оценки стоимости материалов и работ на разных этапах строительного проектирования.

Недостатком данного метода, на наш взгляд, является высокая цифровизация расчетов и недостаточное законодательное обеспечение метода. Метод зависит от федерального реестра сметных нормативов, где указывается весь перечень строительных материалов с актуальными ценами. В настоящее время наполнение данной информационной системы только производится, в связи с чем можно говорить о переходе на ресурсный метод и его применении только после полного наполнения ФГИС ЦС, то есть только после того, как будет расширен перечень источников, из которых станет наполняться система.

Предполагается, что наполнением базы данных ФГИС ЦС будут региональные центры ценообразования в строительстве, которые будут заниматься разработкой и регулярным обновлением базы, за мониторинг и предоставление клиентам доступа к которой они будут получать доход. Обновление информации будет производиться ежеквартально [7].

В виду того, что производственный цикл в строительстве довольно длительный, использование данного метода может дать разные оценки стоимости материальных ресурсов.

Таким образом, будущее российской системы нормирования материальных ресурсов в строительстве во многом зависит от правильности понимания и применения норм и требований, предусмотренных современным законодательством. Начатая работа по совершенствованию сметных нормативов, безусловно благоприятно скажется на стоимости строительства, однако данные преобразования должны пройти еще период тщательного моделирования, апробации и внедрения, который будет сопровождаться изменением нормативов, сборников и методических рекомендаций. Однако важное преимущество начатых преобразований лежит в оптимизации стоимости строительства и соответствии ее современным рыночным реалиям.

#### Литература:

1. Чугунов, А. В., Куцыгина О. А., Мощенский С. В. Повышение эффективности использования материально-технических ресурсов в строительстве // Цифровая и отраслевая экономика. 2021. № 2 (23). с. 76–82.
2. Лунева, Д. А., Букалова А. Ю. Постановка задачи исследования повышения эффективности нормирования затрат ресурсов при составлении индивидуальных расценок // Современные технологии в строительстве. Теория и практика. 2019. Т. 1. с. 124–129.
3. Кулакова, Н. Г., Лопаткин Д. С. Актуальные проблемы системы сметного ценообразования в Российской Федерации и пути их решения // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. 2021. № 12. с. 81–85.
4. Шепарнева, А. О. Современные проблемы сметного ценообразования в строительной отрасли // E-Scio. 2020. № 11 (50). с. 608–617.
5. Шершова, Л. В., Рябова Р. К. Особенности определения сметной стоимости строительства на современном этапе // Современные строительные материалы и технологии. Сборник научных статей III Международной конференции. Под редакцией М. А. Дмитриевой. Калининград, 2021. с. 275–284.
6. Градостроительный кодекс Российской Федерации, утвержденный Федеральным законом Российской Федерации от 29.12.2004 г. № 190-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Кожевников, К. И., Гордеев Е. В., Храпунов Д. А. информационная система ценообразования в строительстве в России на основе зарубежной практики // Вектор экономики. 2021. № 3 (57).

## Особенности государственного управления в области здравоохранения

Левашкина Наталья Юрьевна, студент магистратуры  
Московский финансово-юридический университет МФЮА

*Целью статьи является изучение основ государственного управления в сфере здравоохранения.*

*Ключевые слова:* область здравоохранения, система здравоохранения, государственная власть, государственное управление, машинное считывание, медицинская помощь, медицинский персонал, местное самоуправление, обязательное медицинское страхование, национальная система здравоохранения, Минздрав России, норма частного, сфера здравоохранения, управление системой, действующее законодательство, данные, здравоохранение, информация, проблема.

В настоящее время система здравоохранения в стране продолжает находиться в состоянии реформирования. Главная движущая сила реформы национальной системы здравоохранения — актуальные проблемы в этой сфере, к числу которых относится проблема невысокой экономической и социальной эффективности деятельности медицинских учреждений.

В рамках реформирования современной отечественной системы здравоохранения произошли такие преобразования содержательного, правового и организационного характера:

1. Сформирован и продолжает развиваться частный сектор отечественной системы здравоохранения.
2. Проведена качественная структурная перестройка отрасли.
3. Реализована система обязательного медицинского страхования.
4. Сформирована законодательная база для реформирования системы здравоохранения, нацеленная на децентрализацию государственной системы управления здравоохранением и системы медицинского обслуживания.

Проблемы в области здравоохранения должны регулироваться органами управления. Но отечественная система управления системой здравоохранения находится в критическом состоянии, а её деятельность уже не первый год является наиболее острой проблемой нашего государства. Довольно долго в стране не существовало приоритетных целей в сфере здравоохранения. В течение долгих лет рушилась система профилактической медицины, а важные преобразования в отрасли проводились без консультаций со специалистами. При реализации реформ системы здравоохранения выявились некоторые недочёты в работе Министерства здравоохранения и социального развития России, обусловленные недостаточно эффективным сочетанием функций Минтруда России и Минздрава России.

В таких условиях особую значимость обретает усовершенствование административного правового регулирования организации и деятельности всей национальной системы здравоохранения в целом, поскольку существующий механизм, формы управления, организационные структуры и действующее законодательство уже давно являются устаревшими. Они должны быть приведены в соответствие с современными социальными, полити-

ческими и общественными реалиями. Особо стоит сказать о слабой проработанности вопросов правового статуса субъектов отношений в области здравоохранения и правового регламентирования оказания медицинской помощи. Существующее нормативное правовое регулирование оставляет нерешёнными многие проблемы, как ранее существовавшие, так и периодически возникающие в связи с возникновением новых форм деятельности в области здравоохранения. Правовое обеспечение охраны здоровья населения не успевает за происходящими в стране изменениями. В свою очередь, несовершенное законодательство в некоторых случаях выступает в качестве тормоза объективно положительных процессов.

Устранению таких отрицательных тенденций способствует усовершенствование организации и управления системой здравоохранения, разработка надлежащего правового регламентирования данного процесса, последующее развитие и углубление демократических начал, повышение эффективности и качества функционирования учреждений и органов системы здравоохранения.

Система здравоохранения на современном этапе выступает в качестве объекта государственного управления. Однако её устойчивое и эффективное развитие сдерживается недостаточным уровнем государственного управления, а также проблемами экономического и социального характера. Необходимы гораздо более эффективные и гибкие механизмы реализации государственных программ в сфере здравоохранения. Также нужно увеличить финансирование отрасли из бюджета государства, повысить кадровый потенциал, технологичность и наукоемкость рассматриваемой отрасли, наладить контроль над целевым расходованием бюджетных средств. Во многом изменить ситуацию можно за счёт развития эффективных механизмов государственного контроля и аудита на федеральном уровне, уровне субъектов РФ и муниципальных образований. Муниципальные и государственные органы власти должны идти к увеличению доступности медицинской помощи гражданам. При ослабленности государственного регулирования в сфере здравоохранения качество и доступность медицинских услуг, безусловно, будут снижены.

Государство отказалось от механизма прямого бюджетного финансирования, перейдя к политике абсолютизации денежных отношений, чтобы создать мно-

гоукладную систему здравоохранения и сформировать конкурентное пространство, обеспечить эффективность работы медперсонала, повысить качество и доступность медпомощи. В результате реформирования кардинально был изменён не только порядок финансирования системы здравоохранения, но также правовой механизм регулирования обязанностей и прав сторон при оказании медпомощи. Традиционная административная правовая модель управления системой здравоохранения, основу которой составляли многочисленные положения, инструкции и приказы, которые разрабатываются и утверждаются Минздравом России, во многом изжила себя, утратив первоначальное значение.

В результате недостатков и просчётов при реформировании отрасли произошло обострение традиционных проблем в области финансирования здравоохранения. Также были выявлены серьёзные недостатки в обеспечении законных интересов и прав пациентов. Идеи и нормы частного (гражданского) права, на которые первоначально возлагались огромные надежды, уступили место традиционным отношениям «врач — пациент», в которых пациент находится в зависимом от врача и полностью бесправном положении. Добиться справедливости не всегда получается даже в судебном порядке.

В развитых странах установление гуманных и доверительных отношений между врачом и пациентом в значительной степени определяется стандартами профессионального поведения и этики медицинского персонала. В нашем государстве пока ещё не сформировано традиций, адекватных рыночным условиям. Это служит серьёзным препятствием для повсеместного внедрения в медицинскую практику институтов и норм частного (гражданского) права. В свою очередь, граждане, находясь в плену патерналистских идей, пассивны в использовании методов судебной защиты в отстаивании своих законных интересов. В последнее время чётко проявилась невозможность использования на практике многих юридических конструкций. Неоднозначное смысловое восприятие норм права в значительной степени обусловлено тем, что научная классификация некоторых ключевых понятий («медицинская работа», «медицинские услуги», «медицинская помощь») ещё не устоялась в научной доктрине. При этом уместно процитировать великого французского мыслителя Рене Декарта: «Определяйте значение слов, и вы избавите свет от половины его заблуждений».

Таким образом, выделим несколько направлений развития системы здравоохранения в РФ:

1. Развитие программ государственных гарантий оказания населению бесплатной медицинской помощи.
2. Усовершенствование системы обязательного медицинского страхования.
3. Развитие механизма государственно-частного партнёрства в области охраны здоровья населения, развитие лиг, профсоюзов, некоммерческих медицинских учреждений, а также аккредитации медицинского персонала (врачей, акушеров, фельдшеров, медсестёр).

4. Организации и повышения качества надзора и контроля.

5. Развития инновационного подхода в области медицинских услуг.

В связи с вышесказанным необходимо:

1. Нормативно закрепить обязанность государственных органов доводить всю имеющуюся в их распоряжении информацию, непосредственно относящуюся к их полномочиям и реализации этих полномочий и функций, до граждан и организаций в том случае, если ограничение на доступ к ней не вытекает из действующего законодательства. Для реализации указанной цели необходимо разработать и утвердить график перехода на размещение всей информации, непосредственно относящейся к полномочиям органов власти и реализации их полномочий и функций, в том числе — в формате открытых данных, доступных для машинного считывания. При этом информация должна предоставляться в удобной форме.

2. Качественное информационное обеспечение конечных пользователей структурированной информацией, готовой для использования в условиях конкретной ситуации, представляющей интерес для пользователя, в т. ч. в формате открытых данных, являющихся доступными для машинного считывания.

Целесообразно обозначить несколько наиболее распространённых случаев ограничения доступа к данным в виде их представления в неудобной форме:

- данные представлены с применением флэш-технологий;
- при оформлении веб-сайта используется цвет шрифта, сливающийся с фоном сайта;
- пользователей косвенно или напрямую обязывают пользоваться конкретной программой или веб-обозревателем, созданным специально для доступа к соответствующим данным;
- формат не позволяет искать и копировать произвольные фрагменты текста;
- информация на официальном сайте органов местного самоуправления и государственной власти размещена в формате, который предполагает необходимость использования пользователем программ с платной лицензией.

Предлагается ввести в оборот термин «унифицированные наборы открытых данных» как юридически значимой совокупности однородных элементов машиночитаемых данных и описывающей их метайнформации, определенной в качестве информационного продукта деятельности органа власти. По результатам проведённого исследования приходим к выводу, что в Российской Федерации сформирована правовая основа реализации принципа прозрачности деятельности органов местного самоуправления и государственной власти, содержащая как регулятивные, так и охранительные нормы. Новое содержание этот принцип приобретает в связи с научно-технической революцией, затронувшей все сферы общественной жизни.

Презумпция открытости информации требует качественного нормативно-правового регулирования для недопущения случаев разглашения информации, содержание которой должно быть ограничено. Ограничение права на доступ к информации может быть установлено только федеральными законами и только в целях, указанных в законе.

Одним из важных требований, предъявляемых к органам публичной власти, является необходи-

мость создания ими сайтов в сети Интернет. При этом для обеспечения максимальной реализации принципа транспарентности органов власти, представляется, что в условиях современного общества возможностей сайтов недостаточно, следует задействовать и сторонние ресурсы, имеющие максимальную пользовательскую аудиторию (например, социальные сети и мессенджеры).

#### Литература:

1. Административное право: Учебник / Под ред. Л. Л. Попова. М.: Юристъ, 2004. 390 с.
2. Голикова, Г. В., Ремезова Л. С. К вопросу о совершенствовании системы государственного управления сферой здравоохранения // Социально-экономические проблемы современного общества: Сборник статей / Отв. ред. Ю. Г. Просвирин. Воронеж, 2015. с. 14–16.
3. Здравоохранение в России: стат. сб. / Росстат. М., 2019. 170 с.
4. Матевосян, М. Г. Финансовое обеспечение реформирования здравоохранения в России // Вестник Московского гуманитарно-экономического института. 2018. № 2. с. 77–84.
5. Никульникова, О. В. Государственное управление здравоохранением в России. Энгельс: Регион, 2001. 217 с.

## Анализ производства и конкурентоспособности зерна в Амурской области

Лосева Анастасия Сергеевна, студент магистратуры  
Дальневосточный государственный аграрный университет (г. Благовещенск)

*Дана характеристика зернового производства в Амурской области за 2016–2020 годы. Рассмотрены динамика посевной площади зерновых культур, материально-технического обеспечения производства зерна, урожайность зерновых культур, валовые сборы зерна и показатели ресурсов и потребления зерна в Амурской области. Определены факторы повышения конкурентоспособности зерна.*

**Ключевые слова:** зерно, производство, потребление, конкурентоспособность.

Амурская область в силу своего географического положения и климатических условий, исторически является сельскохозяйственной житницей Дальнего Востока, а ее агропромышленный комплекс — важнейшей составной частью экономики области.

Зерно является основой питания человека, потому что это не только хлеб и широкий ассортимент мучных изделий, но и источник производства других продуктов. От

его производства зависит и специализация отдельных районов на возделывании технических, зерновых культур, так как при недостатке как продовольственного, так и фуражного зерна в первую очередь расширяют посевные площади именно под культурами зерновой группы.

Основываясь на полученных статистических результатах за несколько лет, отобразим посевную площадь сельскохозяйственных культур Амурской области в таблице 1.

Таблица 1. Посевные площади сельскохозяйственных культур, в га

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отношение 2020 г. в % к	
						2016 г.	2019 г.
Посевная площадь	1213819	1252668	1281993	1165800	1137400	93,70	97,56
Зерновые культуры	219427	201254	204190	228300	220100	100,31	96,41
в том числе							
озимые зерновые культуры	165	-	-	-	-		
из них рожь	165	-	-	-	-		
яровые зерновые культуры, из них	219262	201254	204190	210653	217700	99,29	103,35



пшеница	127347	114598	126310	132415	123300	96,82	93,12
ячмень	30038	34820	33701	35310	46000	153,14	130,27
овес	27770	27117	31713	33261	31300	112,71	94,10
гречиха	12037	11957	6378	-	39000	324,00	
зернобобовые	21	21	21	22	-		
кукуруза на зерно	21460	11873	4968	9233	11800	54,99	127,80

Вся посевная площадь в 2020 году в хозяйствах всех категорий составила 1137,4 тыс. гектаров. В 2020 году общая посевная площадь уменьшилась по сравнению с 2016 годом на 76419 гектар или 6,3 %, а с 2019 годом на 28400 гектар или 2,44 %. При анализе посевных площадей под зерновые культуры наблюдается темп роста в 2020 году по отношению к 2016 году на 623 гектара или 0,31 %, и его уменьшение в 2019 году на 8200 гектар или 3,59 %. Значительные посевные площади

яровых зерновых культур приходится на 2016 год, что в сравнении с 2020 годом больше на 1562 гектара. На 3,35 % или 7047 гектар увеличились посевные площади яровых зерновых культур в 2020 году по сравнению с 2019 годом, при этом большая их часть приходится на пшеницу 123300 гектар.

Рассмотрим показатели производства зерна (в весе после доработки) по категориям хозяйств в Амурской области в таблице 2.

Таблица 2. Производство зерна (в весе после доработки) по категориям хозяйств в Амурской области, тыс. тонн.

Субъекты	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	Отношение 2020 г., в %	
						к 2016 г.	к 2019 г.
Сельскохозяйственные организации	387,4	306,6	269,5	361,8	321,9	83,09	88,97
Хозяйства населения	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	100,00	100,00
Крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели	87,7	88,4	90,8	91,3	95,5	108,89	104,60
Все категории	475,2	395,1	360,4	453,2	417,5	87,86	92,12

Значительное производство приходится на сельскохозяйственные организации, незначительное производство зерна приходится на хозяйства населения — 0,1 тыс. тонн на протяжении всего анализируемого периода. Наибольшие объемы производства зерна в сельскохозяйственных организациях приходится на 2016 год — 387,4 тыс. тонн, наименьший объем — 2018 год — 269,5 тыс. тонн. При этом в 2020 году объемы производства зерна по указанным категориям хозяйств по отношению к 2016 году снизились на 16,91 %, по отношению к 2019 году на

11,03 %. Ежегодно увеличиваются объемы производства зерна крестьянскими хозяйствами и индивидуальными предпринимателями. Так, в 2020 году их объемы составили — 95,5 тыс. тонн, что больше на 7,8 тыс. тонн или 8,89 %, чем в 2016 году и на 4,2 тыс. тонн или 4,6 %, чем в 2019 году.

Техническое обеспечение является ключевым фактором эффективности сельскохозяйственного производства. Рассмотрим материально-техническое обеспечение производства зерновых культур за 2016–2020 гг. (табл. 3).

Таблица 3. Материально-техническое обеспечение производства зерновых культур Амурской области

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	Отношение 2020 г., %	
						к 2016г	к 2019г
Приходится зерноуборочных комбайнов на 1000 га посевов (посадки), штук	8,0	9,1	8,3	8,1	8,3	103,75	102,47
Приходится посевов зерновых культур на один зерноуборочный комбайн, га	125	110	120	125	122	97,60	97,60
Внесено минеральных удобрений на 1 га посевной площади зерновых культур, кг	32	48	28	36	39	121,88	108,33
Внесено органических удобрений на 1 га посевной площади зерновых культур, кг	121	86	122	120	120	99,17	100,00

Из таблицы 3 видно, что наилучшее техническое обеспечение приходится на 2017 год, наихудшее на 2016 год. В 2020 году в Амурской области на 1000 га посевов приходилось 8,3 шт. зерноуборочных комбайнов, что меньше на 3,75 %, чем в 2016 и на 2,47 % больше, чем в 2019 году. Наибольшее посевов гектар зерновых культур на один зерноуборочный комбайн приходится на 2016 и 2019 годы и составляет 125 га, наименьшее — на 2017 год — 110 га.

Наименьшее количество внесенных минеральных удобрений на 1 га посевной площади зерновых культур в 2016 и в 2018 годах — 32 и 28 кг соответственно. При этом в 2020 году по сравнению с 2019 годом их количество увеличилось на 8,33 % и составляло 39 кг. Наибольший объем органических удобрений внесено в 2018

году — 122 кг, наименьший 2017 год — 86 кг. При этом в 2019 и 2020 годах внесено одинаковое количество органических удобрений — 120 кг. Внесение органических удобрений в 2020 году уменьшилось по сравнению с 2016 годом на 0,83 %.

Урожай и урожайность — важнейшие результативные показатели растениеводства и сельскохозяйственного производства в целом. Анализируем показатели рисунка 1, наибольшая урожайность зерновых культур приходится на 2016 год и составила 22,8 центнеров с 1 гектара убранной площади, наименьшая — на 2019 год — 15,6 ц/га. Урожайность зерновых культур в 2020 году составила 20,9 ц/га, что на 5,3 ц/га больше, чем в 2019 году, и на 1,9 % меньше, чем в 2016 году.

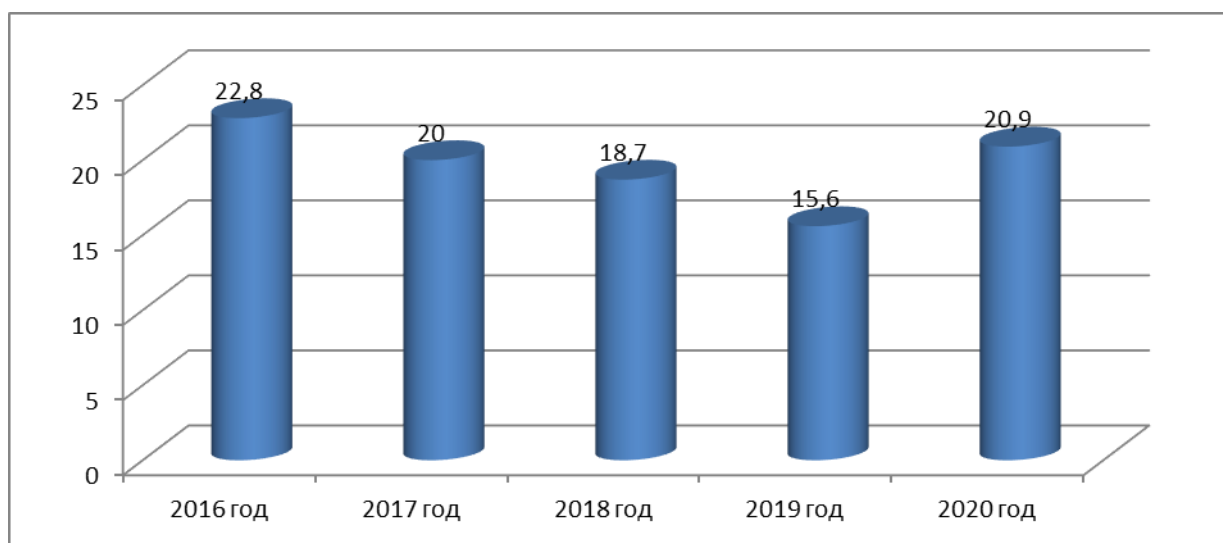


Рис. 1. Урожайность зерновых культур, ц/га

Рассмотрим ресурсы и использование зерна в Амурской области в период с 2016 по 2020 годы, отраженные в таблице 4.

Наибольшее количество запасов на начало года приходится на 2017 год — 373 тыс. тонн, впоследствии ежегодно их количество уменьшается до 331 тыс. тонн на 2018 год, 263,7

Таблица 4. Ресурсы и использование зерна в Амурской области, тыс. тонн

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	Отношение 2020 г., %	
						к 2016г	к 2019г
Ресурсы							
Запасы на начало года	307,7	373,0	331,0	263,7	205,9	66,92	78,08
Производство	475,2	395,1	360,3	378,9	393,6	82,83	103,88
Ввоз, включая импорт	39,4	41,1	1,5	1,2	0,7	1,78	58,33
Итого ресурсов	822,3	809,2	692,8	643,8	600,2	72,99	93,23
Использование							
Производственное потребление	81,3	96,3	118,9	105,8	101,4	124,72	95,84
Переработано	265,6	248,6	196,1	208,6	220,4	82,98	105,66
Потери	1,1	1,7	0,7	1,1	0,9	81,82	81,82
Вывоз, включая экспорт	100,7	131,0	112,8	121,8	144,5	143,50	118,64
Личное потребление	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	100,00	100,00
Запасы на конец года	373,0	331,0	263,7	205,9	132,4	35,5	64,30

тыс. тонн на 2019 год, 205,9 тыс. тонн на 2020 год и 132,4 тыс. тонн на 2021 год. Значительное производство зерна приходится на 2016 год — 475,2 тыс. тонн, наименьшее количество произведено в 2018 году — 360,3 тыс. тонн, при этом производство зерна в 2020 году на 17,17 % меньше, чем в 2016 году, но на 3,88 % больше, чем в 2019 году. Наибольший ввоз зерна, включая импорт, приходится на 2016 и 2017 годы — 39,4 и 41,1 тыс. тонн соответственно, с 2018 года данный показатель значительно уменьшился и составил 1,5 тыс. тонн, 1,2 тыс. тонн в 2019 году и 0,7 тыс. тонн в 2020 году. В период с 2016 по 2018 годы увеличивается производственное потребление с 81,3 тыс. тонн в 2016 году до 118,9 тыс. тонн в 2018 году, в 2019 году производственное потребление уменьшилось до 105,8 тыс. тонн, а в 2020 году снова унизилось до 101,4 тыс. тонн. Рост производственного потребления в 2020 году по сравнению с 2016 годом составил 24,72 %, по сравнению с 2019 годом снижение на 4,16 %. Наблюдается снижение переработанного зерна на протяжении 3 лет, с 2016

по 2018 годы, с 265,6 тыс. тонн в 2016 году, 248,6 тыс. тонн — в 2017 году, 196,1 тыс. тонн — в 2018 году. С 2019 года количество переработанного зерна увеличивается с 208,6 тыс. тонн, до 220,4 тыс. тонн в 2020 году. Потребление зерна в области на протяжении анализированного периода не изменялось и составляло 0,6 тыс. тонн.

Зерновая отрасль является важнейшей в аграрной сфере по стратегической и социально-экономической значимости. Около 40 % агропромышленного производства непосредственно связано с зерновыми ресурсами, под посевами зерновых культур занято свыше половины пашни.

Для повышения конкурентоспособности амурского зерна необходимо улучшать материально-техническое обеспечение зернового производства, увеличивать размер посевных площадей, внедрять сорта, устойчивые к болезням, что приведет к росту урожайности и валового сбора зерна, и, как следствие, к повышению эффективности зернового производства.

#### Литература:

1. Амурская область в цифрах: Краткий статистический сборник/ Амурстат: Благовещенск, 2020–212 с.

## Инвестирование в недвижимость на основе анализа долгосрочного и краткосрочного договора аренды

Максимова Юлия Валерьевна, студент;

Вершинина Ольга Алексеевна, студент

Научный руководитель: Колышев Андрей Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент  
Уральский государственный университет путей сообщения (г. Екатеринбург)

*Целью научной работы является рассмотрение инвестирования в недвижимость, как способа заработка, и, выявление как негативных, так и положительных сторон данных инвестиций. В статье представлены экономические аспекты инвестирования в недвижимость с позиции современного поколения.*

*Ключевые слова: риски инвестирования, стратегии инвестирования, виды недвижимости, спрос на аренду, прогноз цен*

## Investing in real estate

Maksimova Yulia Valeryevna, student;

Vershinina Olga Alekseevna, student

Scientific adviser: Kolyshev Andrey Sergeevich, candidate of economic sciences, associate professor  
Ural State University of Railway Transport (Ekaterinburg)

*The purpose of the scientific work is to consider investing in real estate as a way of earning money, and to identify both the negative and positive sides of these investments. The article presents the economic aspects of investing in real estate from the perspective of the modern generation.*

*Keywords: investment risks, investment strategies, types of real estate, rental demand, price forecast*

**В** настоящее время квартира является не только средством для проживания, она так же может быть и хо-

рошим способом для получения прибыли. Многие люди, как в нашей стране, так и за её пределами покупают

и сдают комнаты, квартиры с целью заработать, но при этом они тщательно продумывают всё до мелочей перед таким решением. Ведь всё не так просто, как кажется.

Так каковы же риски? Есть ли плюсы и минусы таких вложений?

Стоит рассмотреть сам процесс и определение вложений в недвижимость. Вложение в недвижимость — это инструмент инвестирования, на удивление простой, доступный и понятный (рисунки 1).



Рис. 1. Способы вложений в недвижимость [4]

Само собой, данная схема отражает лишь основные этапы, всё обстоит куда глубже и детальнее. Стоит тщательно взвесить ситуацию и оценить риски такого вложения капитала. Основными рисками таких вложений будут:

- Банкротство застройщика.
- Срыв срока строительства.
- Долгое строительство (затягивание срока).
- Ценовые перепады при покупке.
- Наличие больших скидок (тонкий намёк о наличии трудностей застройщика) [2].

Кроме того, существуют не только гражданские, но и правовые риски инвестиций в недвижимость, также важно учитывать и их:

- Риски жилой недвижимости (соответствие в квартире жилищному законодательству, история владения квартирой).
- Риски коммерческой недвижимости (соблюдение норм корпоративного права, анализ финансовой устойчивости продавца).
- Риски вложения в строящийся объект (деловая репутация девелопера, анализ финансовой надежности застройщика) [5].

Теперь, когда мы выяснили, какие риски могут быть при инвестировании в недвижимость, стоит рассмотреть и наличие как положительных, так и отрицательных факторов, которые могут повлиять на получение прибыли от недвижимости, в которую были вложены средства.

Для удобства рассмотрения данные будут представлены в виде таблицы 1.

Несмотря на весомость отрицательных факторов, большинство инвесторов действуют на свой страх и риск, в частности, это приносит хороший опыт и, соответственно, прибыль от вложений. Но не стоит забывать и возможности «прогореть». Ведь от таких вложений вы можете потерять не только деньги, но и ту недвижимость, в которую были вложены средства.

Перейдем к рассмотрению частного случая, а именно новостроящиеся дома под сдачу.

Многие инвесторы выбирают именно покупку жилых помещений, так как этот вариант подвержен рискам в меньшей степени. Заработать на покупке недвижимости можно относительно быстро.

Существует два способа, которые были показаны в схеме по способам вложений в недвижимость:

Таблица 1. Положительные/отрицательные факторы при инвестировании в недвижимость [3]

Положительные факторы	Отрицательные факторы
Ликвидность недвижимости	Спрос зависит внешних факторов (экономический, эпидемиологический)
Доступность покупки (ипотека, кредит)	Дополнительные расходы на обслуживание недвижимости (ремонт, коммунальные услуги, уплата налогов)
Возможность сдавать в аренду для получения прибыли	Ситуации, в которых возможно разрушение или нанесение вреда недвижимости (пожары, затопления, природные катаклизмы)
Большой выбор объектов (разные цели, разные ценовые категории)	Снижение спроса в малонаселенных пунктах

— Покупка квартиры в новостройке с последующей перепродажей.

— Сдача квартиры в аренду.

Первый способ прост в понимании, приобретение квартиры по определенной цене на ранних этапах строительства, затем, после сдачи отчетности о постройке, уже можно перепродать по более высокой цене, примерно на 25–30 % от первоначальной суммы приобретения

Второй способ так же прост, но отличается от первого лишь тем, что происходит все куда медленнее. Удобнее всего приобретать недвижимость с ремонтом от застройщика — сдать такой объект получится раньше. Также стоит обращать внимание на ликвидность квартиры и ее привлекательность для арендаторов. Учитывать инфраструктуру рядом с домом, транспортную доступность, планировку, этаж и даже уровень жизни соседей. Из этих факторов в итоге сложится стоимость аренды, а соответственно и окупаемость вложений.

В таком случае, можно рассмотреть посуточную сдачу квартиры в аренду.

Во-первых, это выгоднее, чем на длительный срок, в особенности стоит учитывать это в период праздничных/выходных дней, нежели в обычный период. Но и тут всё не так просто:

— Стоит учитывать близость к «центрам притяжения» (достопримечательности, ТЦ, медучреждениям, места проведения досуга и др.).

— Ориентация на вид жилья (обстановка в квартире, техническая оснащенность, исправность работы всех приборов, наполненность и уют квартиры).

— Поиск арендаторов (размещение рекламы на сайтах недвижимости, ответы на вопросы, оформление брони, работа с отзывами).

— Наличие времени (взаимодействие с клиентами, передача ключей, проверка документов и т. д.) [1].

Естественно, в посуточной аренде так же существуют плюсы и минусы, как и было сказано выше, нужно следить за состоянием квартиры как после, так и до приезда клиентов, должна быть связь с хозяином и клиентами 24/7, существуют постоянные расходы, такие как мелкий ремонт, создание и дополнение уюта в квартире, для последующего поднятия цены. Это немногие их минус. Но они легко покрываются плюсами — высокая доходность, повышение навыков общения, языковая практика, постоянный контроль хозяина, следовательно, сохранность квартиры выше, субаренда и управление — быстрый и недорогой способ начать собственный бизнес и масштабироваться.

Таким образом, можно сделать простой вывод, инвестирование в недвижимость хороший способ получать устойчивый доход при правильном подходе и стратегии. Это может быть покупка и дальнейшая перепродажа по более высокой цене, или же сдача квартиры в аренду на долгосрочный период, а может и посуточно, решать лишь вам. Главное, правильно оценить риски и нынешнюю экономическую обстановку в населенном пункте.

#### Литература:

1. Казакова, Н. А. Управленческий анализ. Комплексный анализ и диагностика предпринимательской деятельности; Инфра-М, — 2013. — 272 с.
2. Глазунов, В. Н. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций / В. Н. Глазунов. — М.: Финстатинформ, — 1997. — 135 с.
3. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент [Текст] / И. А. Бланк. — К.: ИНТЕМ ЛТД: Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, — 1995. — 448 с.
4. Федеральный Закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 25.12.2018) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
5. Целовальникова, И. Ю. Правовое регулирование инвестиционной деятельности: Монография. М.: Юридический институт МИИТа, — 2019. — с. 3.

## Расчеты с поставщиками и покупателями: учетный и контрольный аспекты

Мальцева Елена Александровна, студент

Научный руководитель: Баянова Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент  
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

*В научной статье представлены учетный и контрольный аспекты ведения расчетов с поставщиками и покупателями на сельскохозяйственном предприятии, показано влияние на финансовую безопасность, платежеспособность и обеспеченность финансовыми ресурсами, выявлены основные проблемы и отмечены направления оптимизации расчетов.*

*Ключевые слова: бухгалтерский учет, расчеты с поставщиками и покупателями, сельское хозяйство.*

В современных условиях хозяйствования аграрного производства расчеты с поставщиками и покупателями являются важным элементом обеспечения финансовой безопасности, платежеспособности и обеспеченности финансовыми ресурсами. Однако для этого недостаточно учетных данных, необходимо подключать контрольные функции по недопущению просроченных платежей. Поставщики и покупатели — одни из главных контрагентов сельскохозяйственного предприятия, поэтому, по нашему мнению, важно построить эффективную систему управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Проблемы ведения учета расчетов с поставщиками и покупателями являются предметом дискуссий многих отечественных ученых: задачи системы бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и покупателями на сельскохозяйственных предприятиях раскрыли Тошмаматов Н., Исманов И. Н. и Хожаев А. С. [1], акцентировал внимание на контроле за своевременным исполнением обязательств предприятия (предприятию) Колчугин С. В. [2], направления оптимизации учета дебиторской и кредиторской задолженности выявила Суфиянова Ф. Ф. [3], важность учета и контроля расчетов с поставщиками отметил Кобзев А. А. [4], основные направления анализа дебиторской задолженности показали Абашенкова А. В. и Демина А. М. [5], современные системы учета расчетов с поставщиками и подрядчиками представил Выпирайленко Т. Н. [6]. Таким образом, тема исследования является актуальной.

Бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и подрядчиками организуется на бухгалтерском счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками, отражение операции по расчетам с покупателями и заказчиками осуществляется на бухгалтерском счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками. Для отражения различных операций на данных бухгалтерских счетах могут быть открыты субсчета, например для учета авансов выданных (полученных). Аналитический учет расчетов ведется в разрезе: каждого поставщика и покупателя, каждой поставки и оплаты, наличия текущей или просроченной задолженности.

Для осуществления контрольных функций при ведении расчетов с поставщиками и покупателями важно на регулярной основе проводить сверки расчетов, оформляя их актами. Особое внимание уделяется тому, что во избежание расхождений в данных о задолженности все записи

в учете должны быть сделаны на основании правильно оформленных расчетных документов.

При ведении расчетов с поставщиками и покупателями следует осуществлять операции: по контролю за целесообразностью совершения операций, связанных с выдачей и получением авансов, проведением зачета взаимных требований, использованием факторинговых сделок, по предотвращению убытков от не востребуемых в срок исковой давности платежей контрагентов, по строгому соблюдению законодательных и нормативных документов, регулирующих бухгалтерский учет и налогообложение при ведении расчетов с поставщиками и покупателями, по контролю за своевременным исполнением обязательств перед поставщиками в соответствии с условиями договора для недопущения взимания штрафных санкций, по правильному отражению в учетных регистрах информации о расчетах с поставщиками и покупателями, по формированию полной и достоверной информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности о состоянии расчетов с поставщиками и покупателями.

Отметим некоторые действия, которые способны причинить сельскохозяйственному предприятию убытки и даже угрожать банкротством: возникновение финансовых трудностей у покупателей, способствующих появлению дебиторской задолженности и даже невыполнение финансовых обязательств перед сельскохозяйственным предприятием, отсутствие своевременной проверки расчетов, выявления просроченной задолженности, разработанного на сельскохозяйственном предприятии графика платежей, контроля за своевременным погашением дебиторской и кредиторской задолженности, грубые нарушения поставщиками условий поставки (наличие недопоставок, брака, нарушенных упаковок и т. д.).

Оптимизация учета и контроля расчетов с поставщиками и покупателями, на наш взгляд, способна улучшить расчетную дисциплину в случаях:

- проведения взаимозачетов и предоставлении коммерческих кредитов, создания резервов по сомнительным долгам;
- разработки моделей договоров с гибкими условиями оплаты, поощрениях и предоставления бонусов контрагентам за отсутствие нарушений расчетной дисциплины;
- регулярного проведения инвентаризаций задолженности и составления актов сверок расчетов;

— контроля соотношения дебиторской и кредиторской задолженности и оборачиваемости в структуре бухгалтерского баланса;

— разработки механизма увеличения объемов частичных и полных предварительных оплат и авансовых платежей покупателями.

Внедрение рассмотренных оптимизационных процедур способно укрепить расчетно-платежную дисциплину, снизить риск банкротства сельскохозяйственного предприятия. При нарушении расчетно-платежной дисциплины нарушается операционный цикл сельскохозяйственного предприятия, когда оттягиваются сроки

производства продукции, приводящие к нарушению договорных обязательств перед покупателями.

Таким образом, исследование учетно-контрольного обеспечения расчетов с поставщиками и покупателями показало следующие результаты: расчеты с поставщиками и покупателями являются трудоемким учетным процессом, в расчетах с поставщиками и подрядчиками не обойтись только учетными процедурами, необходимо привлекать и контрольные функции по недопущению просроченных платежей, важным элементом ведения расчетов с поставщиками и подрядчиками является их оптимизация.

#### Литература:

1. Тошмаматов, Н., Исманов И. Н., Хожаев А. С. О некоторых вопросах предмета бухгалтерского учета // Проблемы современной науки и образования. 2019. № 12–2 (145). с. 88–93.
2. Колчугин, С. В. Две ключевые задачи бухгалтерского учета // Учет. Анализ. Аудит. 2018. № 3.
3. Суфиянова, Ф. Ф. Дебиторская и кредиторская задолженность: учет и направления оптимизации // Молодой ученый. 2018. № 52 (238). с. 153–156.
4. Кобзев, А. А. Назначение учета и контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками // Таврический научный обозреватель. 2016. № 4 (9).
5. Абашенкова, А. В., Демина А. М. Основные направления оптимизации учета и анализа дебиторской задолженности // Международный студенческий научный вестник. — 2015. — № 4–3.
6. Выпирайленко, Т. Н. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками // Молодой ученый. 2020. № 31 (321). с. 68–73.

## Система менеджмента качества в условиях цифровизации: проблемы и перспективы развития

Мельникова Дарья Игоревна, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

*Цифровизация экономики затрагивает все сферы функционирования организаций, обеспечивая поддержание их конкурентоспособности на рынке производства товаров и оказания услуг. Статья посвящена анализу развития системы менеджмента качества в условиях цифровизации: рассмотрены основные проблемы СМК, выделены группы рисков, тенденции и функции в ситуации цифровой трансформации.*

**Ключевые слова:** система менеджмента качества, цифровизация, проблемы СМК, тенденции цифровизации СМК.

**Ц**ифровизация экономики страны — важная тенденция социального и экономического развития во всем мире. Программа по развитию цифровой экономики в России до 2035 года основывается на модернизации традиционных отраслей производства товаров и оказания услуг, преобразовании системного потребления в условиях повсеместного проникновения цифровизации различных процессов в экономике и информационных технологиях. Все это создает фундамент для создания и развития новых рынков, условий для эффективного функционирования организации, поиску новых подходов к аналитике, планированию и принятию управленческих решений.

Компании Capgemini Consulting и MIT Sloan School of Management выявили, что для поддержания финансовой

стабильности и эффективности организациям мало внедрять цифровые технологии и усовершенствованные методы управления. Улучшение кадрового потенциала предприятия только с помощью классических методов обеспечит рост прибыли всего на 9 %, в то время как одновременное использование цифровых технологий увеличит ее на 26 %. К снижению прибыли на 11 % может привести внедрение цифровых технологий без модернизации кадрового потенциала организации. Стоит отметить, что полное игнорирование цифровой трансформации кадрового менеджмента нежелательно, так как ведет к снижению прибыли на 24 % по сравнению с конкурентами [5]

Цифровая трансформация постепенно начинает затрагивать различные области деятельности организаций, в том

числе и систему менеджмента качества. Перспективами цифровой трансформации в данной сфере являются: достижение производства высококачественных товаров и оказания высококачественных услуг; усовершенствование процессов принятия решений; увеличение прибыли; сохранение позитивного имиджа компании; наращивание конкурентных преимуществ; обеспечение безопасности труда; снижение как транзакционных, так и кадровых издержек.

Современным организациям все чаще приходится сталкиваться со значительной проблемой — как обеспечить соответствие уровня развития системы менеджмента качества темпам цифровизации предприятия и тем требованиям, которые диктует внешняя среда.

Рассмотрим проблемы при цифровизации системы менеджмента качества [1, с. 14]:

1. Большие затраты на реализацию и, как следствие, трудности в поиске источников финансирования:

- на содержание и обслуживание цифровой платформы;
- на разработку автоматизированных систем, защищенных от утечки информации, составляющих государственную или коммерческую тайну;
- при формировании единой системы электронного документооборота в условиях взаимодействия организаций.

2. Затруднение в обеспечении специалистами:

- нехватка кадров, обладающих достаточными знаниями в области анализа многоуровневых систем различной степени сложности и имеющих опыт работы

с инструментами обработки большого количества информации (структурированной и нет) — Big Data;

— нежелание персонала предприятия адаптироваться и приспосабливаться к новым условиям. Психологически это может проявляться в саботаже создания «прозрачных систем».

3. Неизбежность формирования единого «цифрового реестра», предоставляющего электронные сертификаты соответствия.

Выделим группы рисков, с которыми могут столкнуться организации в процессе цифровизации системы менеджмента качества [2, с. 144].

1. Организационные риски:

- неустойчивость цифрового развития организации;
- неуравновешенность взаимодействия между стейкхолдерами внутри самой системы менеджмента качества.

2. Кадровые решения:

- ухудшение профессиональных навыков сотрудников;
- риски, связанные с необходимостью обучения персонала.

3. Технологические риски:

- похищение данных компании и мошенничество в отношении них;
- коррупция внутри компании.

В условиях цифровизации происходят процессы преобразования и изменения системы менеджмента качества. В связи можно наметить ряд тенденций цифровизации СМК (рис. 1).

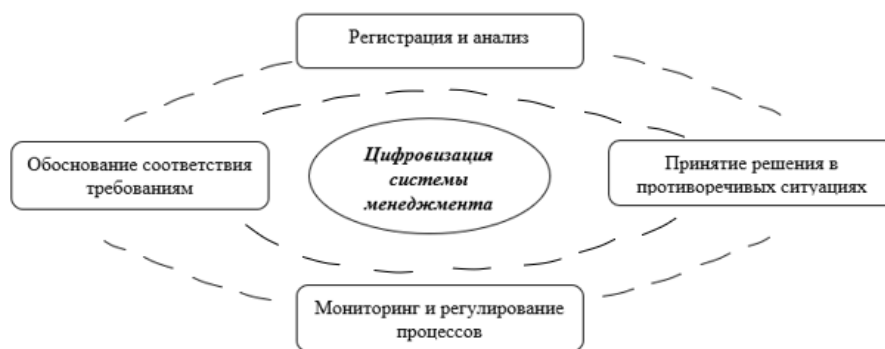


Рис. 1. Тенденции цифровизации системы менеджмента качества

1. Фиксация и исследование данных. Развитие концепции интернет вещей, внедрение различных видов датчиков (сенсоров) допускают применение новых источников данных. Тем самым обеспечивается возможность анализа большого количество сложных показателей сразу из нескольких источников, увеличивая скорость функционирования систем хранения и обработки информации.

2. Соответствие требованиям. Внедрение blockchain технологии позволяет получить и систематизировать данные в последовательную цепочку блоков, защищенную с помощью криптографических шифров.

3. Наблюдение и регулирование процессов. Эффективное управление процессами СМК связано с использованием искусственного интеллекта, который способен обна-

руживать тенденции и преобразования в процессах быстрее и эффективнее, чем человек или автоматизированные комплексы на базе обработки статистических данных.

4. Принятие решения в противоречивых ситуациях. СМК требует разработку четких алгоритмов выполнения процессов. Прогнозная аналитика позволяет решить эту проблему в условиях цифровой трансформации [4, с. 35].

Для того, чтобы система менеджмента качества могла развиваться в условиях цифровизации и приносить результаты необходимо выполнять соответствующие функции [3, с. 15–16].

1. В режиме реального времени получать всю необходимую информацию из внутренней и внешней среды, далее структурировать данные, разрабатывая и выдвигая



на обсуждение с руководителями всех уровней предприятия всевозможные варианты решения проблем, которые возникают или могут возникнуть. Здесь важно быстро реагировать на все изменения и предлагать методы/средства, которые могут повлиять на принятие руководством соответствующих решений.

2. Оптимизация структуры предприятия (функциональной и организационной) по численности и составу персонала, направлениям деятельности в зависимости от целей и политики компании, принимаемых руководством.

3. Выбор приемлемых для цифровой экономики способов производства товаров и оказания услуг.

4. Управление операциями по созданию продукции и предоставлению услуг.

5. Обеспечение: эффективности процессов, безопасности производства, защиты информации.

6. Управление рисками и изменениями.

Таким образом, чтобы в условиях цифровой трансформации организации отвечали требованиям цифрового мира необходимо не только следовать новейшим технологиям, но и полностью модифицировать информационную культуру. Важная цель внедрения системы менеджмента качества — это построение системы управления, которая создаст необходимые условия для ее постоянного улучшения, что, в свою очередь, позволит выявить инновационный потенциал компании и обеспечит непрерывную работу над качеством.

#### Литература:

1. Васильев, В. А., Александрова С. В., Александров М. Н. Интеграция менеджмента качества и цифровых технологий // Качество. Инновации. Образование. — 2017. — № 9 (148). с. 14–19.
2. Капитанов, А. В., Козлова А. В. Система менеджмента качества в условиях цифровизации // XXIV Туполевские чтения (школа молодых ученых). — 2019. с. 143–147.
3. Ковригин, Е. А., Васильев В. А. Пути развития СМК в условиях цифровизации // Компетентность / Competency (Russia). — 2020 — № 6. с. 12–17.
4. Мельник, В. Система менеджмента качества в условиях цифровой трансформации // MODERN SCIENCE. — 2019. — № 12–5. с. 34–37.
5. The Digital Advantage: How digital leaders outperform their peers in every industry. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.capgemni.com/wp-content/uploads/2017/07/The\\_Digital\\_Advantage\\_\\_How\\_Digital\\_Leaders\\_Outperform\\_their\\_Peers\\_in\\_Every\\_Industry.pdf](https://www.capgemni.com/wp-content/uploads/2017/07/The_Digital_Advantage__How_Digital_Leaders_Outperform_their_Peers_in_Every_Industry.pdf) (дата обращения: 11.04.2021).

## Разработка мероприятий по совершенствованию аудиторской деятельности

Панарина Виолетта Зульфатовна, студент магистратуры  
Тюменский индустриальный университет

*Развитие рынка аудиторских услуг, что включает в себя совершенствование концептуальных основ осуществления аудиторской деятельности посредством расширения и уточнения предмета аудиторской деятельности. Совершенствование практики аудиторской деятельности. Обеспечение применения электронных технологий анализа полученных данных в процессе аудиторской деятельности.*

**Ключевые слова:** аудит, аудиторская деятельность, особенность применения.

## Development of measures to improve audit activities

Panarina Violetta Zulfatovna, student master's degree  
Tyumen Industrial University

*The development of the audit services market, which includes the improvement of the conceptual framework for the implementation of audit activities by expanding and clarifying the subject of audit activities. Improving the practice of auditing. Ensuring the use of electronic data analysis technologies in the process of auditing.*

**Keywords:** audit, audit activity, application feature.

**В** наше современное время, при развитой рыночной экономике, любое предприятие стремится быть ин-

тересным на рынке инвестиций, интересным для акционеров и кредиторов.

И на самом деле, данные о финансовом положении, данные о результатах деятельности предприятий и организаций, являются предметом внимания данных структур. Руководству необходимо контролировать финансово-хозяйственную деятельность, эффективно управлять имуществом, предупреждать и объективно оценивать возможные негативные последствия в деятельности предприятия.

Собственники, руководители, финансовые партнеры часто не имеют возможности самостоятельно определить верно ли отражены все финансово-хозяйственные операции касающиеся деятельности предприятия, не владеют знанием о реальном объективном его состоянии и нуждаются в специалистах обладающих соответствующей квалификацией. Таковым специалистом и является аудитор, задача которого проверка состояния финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Аудиторская деятельность представляет собой деятельность самостоятельных индивидуальных аудиторов и аудиторских фирм по проведению проверок финансово-хозяйственной деятельности в виде бухгалтерской и финансовой отчетности, налоговых деклараций, отчетности в фонды, прочих финансовых обязательств.

Таким образом, аудитом является независимая проверка аудируемого лица, чтобы иметь представление о достоверности финансовой, (бухгалтерской) и какой-либо другой отчетности на предприятии.

Осуществляется такая деятельность в соответствии с законодательной базой и с международными стандартами аудита.

Аудиторская деятельность — это определенный процесс по сбору, оценке и независимому анализу данных об организации, о способах и методах ведения регистров налогового и бухгалтерского учета в организации и его финансовом состоянии.

Аудит различен, он может быть; внешний, который осуществляется сторонними организациями, либо самостоятельными аудиторами и внутренний осуществляющийся силами самого предприятия. Внутренний аудит — это, скажем так, способ руководства предприятия оценить эффективность и надежность и организованность систем внутреннего контроля. Внутренний аудит направлен на отслеживание моментов, влияющих на результаты работы предприятия, мониторинг деятельности ее структурных подразделений, выявление ошибок, недочетов, оптимизация налогообложения, определяет легитимность и обоснованность совершенных хозяйственных операций и их экономическую целесообразность, таким образом, внутренний аудит ставит перед собой цель, в виде улучшения, совершенствования деятельности предприятия.

Внешний аудит, это взгляд со стороны и направлен на независимую оценку состояния предприятия в целом. Помимо изучения документации предприятия, внешний аудитор может применять анкетирование сотрудников и проверить рабочие процессы на местах, для получения

наиболее полной объективной информации, касающийся деятельности экономического субъекта.

По мимо характера деятельности аудиторов, аудит подразделяется по направленности, он может быть бухгалтерским, юридическим, налоговым.

По методике сплошным, выборочным либо комбинированным, по типу камеральным и фактическим.

Проведение аудиторской деятельности на предприятии требует точности и сосредоточенности. Для быстрой и качественной работы аудитора, предприятию необходимо подготовиться, от предоставления рабочего места до доступа к программам, где ведется бухгалтерия, возможность пользования аудиторами базы данных предприятия. Система аудита с применением компьютеров должна иметь в своем составе блок, обеспечивающий трансформацию хранилища данных предприятия в данные которые сможет распознать программное обеспечение в аудиторской организации. В свою очередь аудитор должен хорошо владеть знаниями компьютерных, финансовых, современных технологий, а также контроль за ними.

Руководство также следует подготовить и предоставить всю организационно-распорядительную документацию, предоставит доступ к первичной документации к бухгалтерским и налоговым регистрам, а также предыдущее аудиторское заключение, при его наличии.

Аудиторская деятельность на предприятии проходит в несколько этапов:

- планирование (определение стратегии, методов и типа проверки);
- проведение аудиторской проверки и сбор аудиторских доказательств, исследование и проверка финансовых документов;
- подготовка заключения аудиторской проверки, оно может быть не модифицированным, то есть положительным и модифицированным, характеризующимся наличием недостатков в документации.

Планирование деятельности по аудиту бухгалтерской (финансовой) отчетности помогает аудитору выделять важные стороны аудита и своевременно выявлять и устранять возможные проблемы, сформировать аудиторское задание — стратегию и его эффективное выполнение.

Аудиторскую деятельность на предприятии проводится совместно, в группе аудиторов с ее непосредственным руководителем.

Участие аудиторской группы приводит к росту результативности и эффективности процесса аудиторской деятельности.

Наличие общей стратегии (аудиторское задание) в работе аудиторов, так же способствует улучшению качества аудиторской деятельности на предприятии.

Составление программы аудита, составление плана аудиторской проверки позволяет высокоэффективно организовать работу аудитора либо аудиторской организации и увязать работу между ее членами. В процессе деятель-

ности общий план (задание) могут меняться, уточняться, пересматриваться, если в этом будет необходимость. Аудитор в процессе проведения проверки и процессе ее планирования должен полностью погрузиться в понимание системы бухгалтерского учета. Полноценное понимание организации деятельности проверяемого лица, тесное общение с руководством, это все является необходимыми условиями качественной аудиторской деятельности на предприятии. Познание и осознание экономического содержания деятельности аудируемого лица предполагает знание общеэкономического положения в стране, в регионе, представление о покупателях, потребителях, заказчиков и конкурентах.

Рассмотрим основные мероприятия, которые призваны усовершенствовать аудиторскую деятельность на предприятии.

Улучшение механизма профессиональной квалификации и подготовки аудиторов. Увеличение уровня их компетенции. Проведение необходимых организационно-технических мероприятий, организация системы мониторинга компетенций аудиторов, модернизация порядка проведения квалификационного экзамена на выдачу профессионального документа аудитора-аттестат аудитора. А для этого в свою очередь необходимо разработать необходимые доступные материалы для подготовки и сдачи экзамена. Повышение уровня индивидуальных аудиторов как работодателей.

Совершенствование организации повышения квалификации аудиторов, развитие программ повышения квалификации аудиторов.

Соответствие международным стандартам. Повышение вовлеченности отечественного аудиторского сообщества в международное сотрудничество (формирование рынка аудиторских услуг ЕАЭС, активизация участия саморегулируемых организаций аудиторов в разработке МСА).

Повышение защищенности заказчиков аудиторских проверок и иных лиц в случае недобросовестной практики субъектов аудиторской деятельности. Необходимо обеспечить прозрачность деятельности аудиторов путем обнародования сведений о своей деятельности на официальных сайтах.

Еще одним мероприятием по совершенствованию аудиторской деятельности на предприятии, является уста-

новление административной ответственности за отступление от проведения обязательного аудита, за ложные сведения в бухгалтерской (финансовой) отчетности субъектов экономической деятельности.

Кроме ответственности субъектов экономической деятельности, необходимо, конечно, совершенствование нормотворческой деятельности Российской Федерации, а также перевод стандартов международного сообщества на русский язык их доступность.

Обобщение аудиторской практики в методические пособия, распространение лучших из них позволит оказывать информационную поддержку для аудиторской деятельности, тем самым совершенствуя аудиторскую деятельность.

Следующее мероприятие в совершенствовании аудиторской деятельности на предприятии это контроль за ее деятельностью. Снабжение возможности непрерывного обучения и повышение квалификации аудиторов, усиление методической поддержки.

Усиление кадрового обеспечения деятельности по надзору за аудиторской деятельностью, повышение квалификации штатных и внештатных контролеров, а также их ответственность за результаты проведенных проверок. Внедрение совокупности показателей результативности деятельности по осуществлению контроля деятельности аудиторских организаций.

Совершенствование механизма контроля качества работы аудиторов, увеличение объема информации по результатам проверки.

Увеличение ответственности аудиторов и аудиторских организаций за качество проведенной работы.

Повышение престижности аудиторской профессии.

Совершенствование аудиторской деятельности путем развития применения компьютерных технологий, для возможности объединения справочных и нормативных данных и для понижения сложности аналитических процедур. Иметь способность модифицировать показатели финансовой отчетности, возможность объединять сведения по нескольким предприятиям и проводить анализ на основании сводных бухгалтерского баланса, согласно требованиям Международных стандартов финансовой отчетности.

#### Литература:

1. Правительство РФ. Распоряжение от 31 декабря 2020. № 3709-р. Концепция развития аудиторской деятельности в РФ до 2024 года.
2. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 N 307-ФЗ
3. Интернет-источник. КонсультантПлюс, <http://www.consultant.ru>

## Управление рисками в системе налогового планирования хозяйствующего субъекта

Романова Ирина Борисовна, доктор экономических наук, профессор;  
Лобанова Екатерина Александровна, студент магистратуры  
Ульяновский государственный университет

*В данной статье раскрывается сущность налоговых рисков, а также рассматривается, насколько важно для любой организации в современных условиях уметь управлять налоговыми рисками для исключения неблагоприятных финансовых потерь. Также дана оценка возможных налоговых рисков организации при осуществлении налогового планирования, и рассмотрены мероприятия по снижению этих рисков.*

*Ключевые слова:* налоговые риски, налоги, налоговое планирование, налоговая проверка.

### Risk management in the tax planning system of the business entity

*This article reveals the essence of tax risks, and also examines how important it is for any organization in modern conditions to be able to manage tax risks to eliminate unfavorable financial losses. An assessment of the possible tax risks of an organization in the implementation of tax planning is also given, and measures to reduce these risks are considered.*

*Keywords:* tax risks, taxes, tax planning, tax audit.

Управление рисками при налоговом планировании играет важную роль в организации, так как, по мнению авторов, любая деятельность предприятия связана с возможными финансовыми рисками, поэтому необходимо уметь эффективно ими управлять. Возникновение налоговых рисков в первую очередь связано с желанием налогоплательщиков снизить налоговое бремя. К сожалению, это происходит не всегда законно.

Под налоговыми рисками следует понимать вероятность возникновения неблагоприятных событий, влекущих за собой последствия в виде утраты имущества, финансовых потерь, упущенной выгоды. [1] Понятие налоговых рисков существует не только для организаций, но и для государства, так как снижаются поступления сумм налогов, которые являются основой формирования бюджета.

Налоговые органы постоянно контролируют финансово-хозяйственную деятельность организаций. Для того чтобы избежать выездных налоговых проверок, организация должна уметь самостоятельно оценивать возможные налоговые риски. К ним можно отнести:

— уровень налоговой нагрузки. Если налоговая нагрузка ниже, чем у аналогичных предприятий, то налоговые органы могут заподозрить умышленное занижение налоговой базы.

— если организация постоянно отражает убытки в течение нескольких налоговых периодов, то налоговой проверки не избежать.

— значительные размеры налоговых вычетов.

— опережение темпов роста расходов значительно превышает темпы роста доходов.

— уровень заработной платы сотрудников ниже среднего отраслевого в аналогичном рыночном сегменте.

— организация неоднократно приближалась к предельным показателям, при которых разрешается применять специальный налоговый режим.

— отклонение показателя уровня рентабельности от среднеотраслевого значения более чем на 10 %.

— игнорирование требований ФНС о предоставлении пояснений и предоставления документов.

— сотрудничество с контрагентами, вызывающими подозрения ФНС;

— ведение деятельности на грани банкротства без принятия мер для выхода из ситуации.

Рассматривая оценку данных рисков, налогоплательщик может самостоятельно предугадать возникновение различных ситуаций. При высокой вероятности налоговых рисков необходимо исключить все сомнительные операции, чтобы избежать налоговой проверки и финансовых потерь. [3, с. 181] Если при высоких показателях рисков организации назначена налоговая проверка, то она может привести к различным санкциям в виде штрафов, доначисления налогов, а также иной ответственности, включая уголовную. [5, с. 328]

Исходя из вышесказанного, налогоплательщикам при осуществлении налогового планирования необходимо уметь управлять налоговыми рисками для обеспечения экономической безопасности организации. Для того чтобы избежать негативных последствий, организации могут самостоятельно осуществлять управление налоговыми рисками с помощью мероприятий по их снижению.

При осуществлении налогового планирования мы предлагаем организациям воспользоваться следующими мероприятиями по снижению налоговых рисков:

1) Организации следует исключить все сделки сомнительного характера, например, не сотрудничать с фирмами «однодневками», не пользоваться услугами подозрительных компаний, не нарушать трудового законодательства;

2) Сдавать вовремя налоговые декларации, оперативно отвечать на требования ФНС;

3) Рекомендуется автоматизировать процесс документооборота, а также вовремя обновлять программное обеспечение. Это позволит избежать ошибок в учете первичных документов;

4) Следует повышать осведомленность специалистов и руководства путём постоянного мониторинга налогового законодательства, а также при необходимости пользоваться услугами аудиторско-консалтинговых фирм;

5) Повышать квалификацию сотрудников, отвечающих за начисление и уплату налогов;

6) Проверять новых контрагентов при заключении договоров;

7) Проводить внутренний налоговый аудит в организации;

8) При обнаружении ошибок организацией самостоятельно исправить их и предоставить уточняющие декларации;

9) Страхование рисков. Фирма может заключить договор в страховой компании, чтобы обеспечить максимальное возмещение финансовых потерь при наступлении страхового случая;

10) Самострахование. Создание резервных фондов для покрытия убытков.

Таким образом, можно сделать вывод, что мероприятия по снижению налоговых рисков должны охватывать все структуры предприятия. Уменьшение налоговых рисков требует высокого профессионализма сотрудников, мониторинга налогового законодательства, осведомленности о налоговых последствиях. Эффективное налоговое планирование и управление налоговыми рисками устраняет неблагоприятные финансовые потери, позволяет рационально использовать имеющиеся у организации ресурсы, а также благоприятно сказывается на её экономической безопасности.

#### Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 02.07.2021) // [Электронный ресурс]. — Консультант плюс. — режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/0b14e6fceb7613ee7846b850f1402cc4565d09c/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/0b14e6fceb7613ee7846b850f1402cc4565d09c/)
2. Кузюкова, В. В., Губернаторова Н. Н. Налоговые риски в организации при налоговом планировании // Журнал: Калужский экономический вестник. — 2020 — № 2 — с. 73–75.
3. Радостева, М. В. Особенности самостоятельной оценки налоговых рисков налогоплательщиками // Журнал: Вестник национального института бизнеса. — 2020 — с. 178–183.
4. Каломбо, М. И., Бзежежева С. А., Ганченко А. И. Совершенствование механизма управления налоговыми рисками // Журнал: Инновационные аспекты развития науки и техники. — 2020 — с. 37–44.
5. Олейник, М. А., Шоль Ю. Н. Налоговый аудит как средство снижения налоговых рисков // Журнал: Естественно-гуманитарные исследования. — 2021 — № 36 (4) — с. 327–332.
6. Валиева, Р. Р. Управление налоговыми рисками в системе налогового менеджмента // Журнал: Налоги и налогообложение. — 2019 — с. 18–23.
7. Чернышов, Е. Е. Рекомендации по снижению налоговых рисков организаций // Журнал: Инновационная наука. — 2019 — № 4 — с. 120–122.

## Основные меры по совершенствованию системы финансового планирования и бюджетирования коммерческого банка

Сальникова Ирина Сергеевна, студент магистратуры  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

*В данной статье автор подчеркивает актуальность финансового планирования и бюджетирования коммерческого банка в условиях кризиса, рассматривает и проводит анализ системы финансового планирования и бюджетирования коммерческого банка, рассматривает меры по их совершенствованию.*

**Ключевые слова:** финансовое планирование, бюджетирование, бюджет коммерческого банка.

**В** современных реалиях большую актуальность имеют пути совершенствования финансового планирования

и бюджетирования, так как именно грамотное распределение финансовых ресурсов и их контроль в большинстве

случаев выводят компании из кризисных ситуаций и поддерживают их рентабельность.

Но для того, чтобы компания без серьезных рисков и убытков выходила из кризиса и приносила прибыль, необходимы квалифицированные специалисты и отработанная система финансового планирования и бюджетирования.

Актуальность исследования состоит в том, что для достижения макроэкономических результатов с учетом имеющихся ресурсов коммерческому Банку необходимо уделять особое внимание стратегическому финансовому планированию и бюджетированию с учетом всех нюансов, обоснований, показателей по достижению необходимых целей на, как правило, будущий год.

Финансовое планирование и бюджетирование является неотъемлемой частью финансовой политики любого коммерческого Банка и без утверждения бюджета с учетом показателей ее развития, внешних факторов, конкуренции и т. д. не достигнуть тех целей, которые стоят перед Банком и которые необходимо достичь.

Финансовое планирование — это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств банка для обеспечения его развития. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач и объектов планирования [1].

Бюджетирование же — это часть финансового планирования, так называемый инструмент, который помогает распределять доходы и расходы организации, осуществлять ее контроль и корректировку.

У данных понятий есть общая цель: обеспечение равновесия между имеющимися денежными ресурсами банка и всеми его потребностями в достижении стратегических целей и повышении конкурентоспособности.

Финансовое планирование представляет собой более обширное понятие и помогает решать следующие задачи:

- определение экономии, которые возможно перераспределить и получать большую прибыль;
- определение наиболее эффективные направления деятельности банка;
- своевременное нахождение и устранение финансовых рисков;
- определение необходимости во внешнем финансировании.

Задачами бюджетирования, которые являются одним из инструментов финансового планирования, являются:

- составление бюджетной структуры по каждому из направлений ведения бизнеса банка (продажи, доходы, производство, налоги и т. д.);
- обеспечение гибкости бюджет для возможного его перераспределения;
- контроль проведенного бюджетирования с точки зрения финансовой отчетности — выполнение план факта.

Основным финансовым показателем, от которого зависит лимит бюджета любого Банка, является показатель CIR (Cost/Income Ratio), что представляет собой отно-

шение административно-хозяйственных расходов к операционным доходам, а именно:

$$CIR = \frac{\text{Операционные расходы}}{\text{Операционный доход}}$$
, где

Операционные расходы = Расходы на персонал и прочие административные расходы

Операционный доход = Операционные доходы до риска

На основе практического опыта работы в одном из крупнейших банков России на данный момент можно выделить следующие слабые стороны основного инструмента финансового планирования — бюджетирования Банка:

1) Некорректное планирование по подразделениям, а далее бизнес-линиям Банка, с целью держания расходов «в одних руках» => отклонения в финансовой отчетности Банка, непонимание реальных остатков денежных средств по тому или иному виду расхода.

2) Отклонение в отражении расходов со стороны бухгалтерии и инициаторов в части операционных и не операционных, что приводит к предоставлению неточных данных аналитикам и сотрудникам, формирующим финансовую отчетность => неверный показатель CIR.

3) Не соблюдение регламентных сроков исполнению бюджета расходов, что приводит к срыву сроков формирования бюджета и утверждения их коллегиальными органами Банка => планирование со спешкой и неверный прогнозный финансовый результат.

4) Дискommуникация между сотрудниками по функционалу планирования и не информированность сотрудниками ответственных подразделений дальнейших шагов по планированию => задержка в формировании бюджета, дальнейшее непонимание бюджета и невозможность экономически эффективного использования.

Для решения озвученных в данной работе проблем можно предложить следующие пути совершенствования системы финансового планирования и бюджетирования:

— Внедрение доработок в системах работы отражения расходов: настроить автоматизацию по расходам в программах системы бюджетного планирования и контроля, которые используют несколько подразделений, для отражения расходов зеркально;

— Бюджетирование расходов максимально приближенно к факту с возможностью корректировки на основе полученных обоснований соответствующих подразделений: возможность вносить корректировки в финансовую отчетность по уважительным причинам;

— Создание рабочей группы из всех заинтересованных подразделений с целью своевременно информированности о процессе бюджетирования с отражением сроков выполнения каждого этапа бюджетирования.

Со стороны финансового планирования можно озвучить следующие пути по повышению финансового показателя CIR, который является основополагающим в процессе финансового планирования:

— Увеличение портфеля кредитов и портфеля пассивов организации путем разработки индивидуального

подхода к каждому клиенту, где особое внимание уделить тем направлениям бизнеса, которые приносят колоссальный доход;

— Увеличение эмиссионного дохода путем продажи акций организации дороже их номинальной стоимости;

— Закрывать наименее эффективные и неэффективные филиалы с максимальным сохранением клиентской базы;

— Увеличить число клиентов и узнаваемость Банка путем внедрения нового карточного продукта или модернизации старого, который имеет высокий уровень кон-

курентно способности по сравнению с картами других банков.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что у каждой крупной и успешной организации всегда есть недостатки и недочеты в системе бюджетирования и финансового планирования, которые напрямую влияют на ее прогнозные и текущие финансовые показатели, и всегда меры, позволяющие усовершенствовать ту или иную сторону деятельности любого коммерческого Банка.

#### Литература:

1. Тавасиев, А. М. Банковское дело: управление кредитной организацией: учеб, пособие / А. М. Тавасиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Дашков и К, 2011.
2. Ковалев, В. Ст. Финансовый менеджмент: теория и практика 3-е издание перераб. и доп. — М: ТК Велби. Изд во Проспект. — 2017.
3. Кулагин, Е. В. Характеристика финансового планирования и бюджетирования: Международный научный журнал «Символ науки» № 10 1, 2016.
4. Бюджетирование и управленческий учет в коммерческом банке: учеб. пособие / Ю. Б. Бубнова, М. Е. Горчакова. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2015.

## Проблемы и перспективы развития государственно-частного партнёрства в горнодобывающей отрасли Забайкальского края

Тепляков Дмитрий Иннокентьевич, студент магистратуры;  
Макарова Ольга Александровна, кандидат социологических наук, доцент  
Забайкальский государственный университет (г. Чита)

*В статье рассматриваются проблемы развития государственно-частного партнерства в горнодобывающей промышленности Забайкальского края. Значимость данного исследования состоит в том, что в настоящее время существует множество проблем государственно-частного партнерства в исследуемой сфере, что препятствует эффективному взаимодействию власти и предпринимательских структур.*

**Ключевые слова:** горнодобывающая отрасль, государственно-частное партнерство.

**П**роблема устойчивого развития и использования минерального сырья в Российской Федерации может быть решена на основе реализации широкого комплекса мероприятий, направленных на повышение инвестиционной привлекательности изучения недр, обогащения и переработки минерального сырья, одним из которых является государственно-частное партнерство. [4].

Государственно-частное партнерство в недропользовании предполагает взаимоотношения государства и частного бизнеса, на основе экономико-законодательного объединения материальных и нематериальных ресурсов, с целью рационального комплексного использования недр, повышения их конкурентоспособности, посредством перехода от сырьевой к инновационной направленности эксплуатации минерально-сырьевой базы страны. [4].

Овчинникова М. А. отмечает, что «бизнес в Забайкальском крае является весьма рискованной деятельно-

стью, в частности связанной с численностью и уровнем жизни населения». Коммерческие организации не стремятся взаимодействовать с государством, из-за осуществления полной прозрачности и информативности деятельности. Собственники организаций в начале проекта ГЧП должны вложить собственный капитал на его реализацию, провести техническое обслуживание и ремонт, что также отталкивает от данной деятельности представителей коммерческой сферы. Также негативным моментом выступает тот факт, что доходы от эксплуатации объекта соглашения о ГЧП, часто ниже расходов, даже с субсидированием государства [5].

АО «ЗабТЭК» функционирует в Забайкальском крае и основную деятельность оно осуществляет на основании проектов ГЧП.

Правительство Забайкальского края направляет АО «ЗабТЭК» наиболее критичные, необычные объекты,

при регион выделяет денежные средства на реализацию данных проектов. Тем не менее АО «ЗабТЭК» несет убытки, в связи с низкой платежеспособностью населения, а также довольно существенными расходами на ресурсы, а также на производственную деятельность. Также АО «ЗабТЭК» имеет большие налоговые задолженности. Вследствие этого можно сделать вывод о том, что ГЧП — это постоянные риски, которые выступают существенным препятствием развития организации [5].

Наиболее важной проблемой является и развитие законодательной базы, недостаток процессуальных норм, без которых трудно обеспечить нормальную реализацию ГЧП и защиту интересов партнеров.

Также активному использованию механизмов ГЧП в горнодобывающей отрасли препятствует неготовность государственных служащих к партнерским отношениям с бизнесом, распространенность бюрократического мышления, в рамках которого чиновники стараются максимизировать свои полномочия и минимизировать собственную ответственность.

В данном случае трудности создаются самой системой, которая препятствует росту отрасли. Следовательно, на сегодняшний день наблюдается несоответствие структуры органов исполнительной власти потребностям управления в области добычи полезных ископаемых с помощью ГЧП [1].

На сегодняшний день в Забайкальском крае отсутствуют исполнительные органы власти, уполномоченные реализовать ГЧП в области добычи полезных ископаемых.

Имеются отдельные структуры власти, осуществляющие полномочия по государственному управлению в горнодобывающей отрасли и сфере привлечения инвестиций.

Анализ развития государственно-частного партнерства в области добычи полезных ископаемых позволил выявить, что в настоящее время имеется ряд проблем, как в самой отрасли, так и в привлечении инвестиций:

- слабо развитая инфраструктура в наиболее богатых полезными ископаемыми районах Забайкальского края;
- обеспеченность сырьевой базой горнодобывающей промышленности крайне низкая;
- слабое вливание инвестиций; дефицит специалистов;
- большая потребность в инвестициях; отсутствуют конкретные исполнительные органы власти, уполномоченные реализовать государственно-частное партнерство в области добычи полезных ископаемых;
- эффективность инвестиций в форме ГЧП ниже среднего [6].

Проблемы, возникающие в процессе развития ГЧ в Забайкальском крае, в основном связаны с несовершенством федерально-законодательного регулирования данной деятельности. Именно государство должно дать предпосылку развития и совершенствования реализации проектов. В свою очередь регион, опираясь на ФЗ № 224 и ФЗ № 115, должен активно реализовывать и дополнять, в пре-

делах своих полномочий, данные нормы, способствовать нейтрализации возникающих проблем, именно путем законодательного регулирования. Для развития взаимодействия государства и бизнеса необходимо также осуществлять мониторинг инвестиционной активности с учетом стратегии и программ социально-экономического развития региона и всего государства, а также запросов жителей [2].

Развитие ГЧП в сфере добычи полезных ископаемых напрямую зависит от системной работы по координации потенциальных инвесторов с уполномоченными органами региональной власти.

Кулакова Л. И., Гаврилов Д. Ю. выделили основные этапы развития ГЧП. На основе приведенной ими методики можно отметить, что для развития государственно-частного партнерства в Забайкальском крае необходимо сформировать новую нормативную правовую основу развития ГЧП в сфере добычи полезных ископаемых, регулиующую порядок формирования и утверждения перечня объектов горнодобывающей отрасли, в отношении которых планируется применение различных форм государственно-частного партнерства в Забайкальском крае; и регламентирующую периодичность повышения квалификации сотрудников исполнительных органов власти, уполномоченных на осуществление действий в форме ГЧП [4].

На втором этапе важно организовать отдел развития государственно-частного партнерства в горнодобывающей отрасли при исполнительном органе власти Забайкальского края.

На третьем этапе для повышения открытости информации о проектах в форме ГЧП в горнодобывающей отрасли, которые в настоящий момент реализованы и привлечения дополнительных инвесторов, на сайте Инвестиционного портала Забайкальского края, необходимо представить все данные о реализованных проектах, реализованных в данной отрасли.

Кулакова Л. И., Гаврилов Д. Ю. отмечают, что «на четвертом этапе новым законодательством будет предусмотрено ежегодное повышение квалификации исполнительных органов власти края», уполномоченных выступать от имени Забайкальского края в государственно-частном партнерстве в сфере горнодобывающей отрасли. Повышение квалификации возможно проводить на базе вузов региона [4].

На пятом этапе необходимо в новых проектах горнодобывающей отрасли, реализуемых на условиях государственно-частного партнерства, важно выделить налоговые льготы и преференции, которые бы были аналогичны льготам, предоставляемым резидентам ТОР. Ожидается, что данные направления развития привлекут как российских, так и зарубежных инвесторов в отрасль.

В результате применения новых методов развития государственно-частного партнерства в области добычи полезных ископаемых повысятся показатели развития отрасли. Показатель результативности отрасли увеличится, что свидетельствует о формировании эффективной и сба-



лансированной политики управления горнодобывающей отраслью Забайкальского края.

Органам местной власти важно реализовывать проекты государственно-частного партнерства. Так как, исполняя в полном объеме, данные проекты привнесут в Забайкальский край результативность всех сфер власти.

Государственно-частное партнерство в Забайкальском крае — это самый эффективный путь развития всего края, который обеспечивает привлечение в экономику потока частных инвестиций. Взаимодействие частного бизнеса и органов государственной власти — это уникальная стратегия успешного развития края и государства в целом.

#### Литература:

1. Василенко, Н. В., Соколов Я. О. Механизмы финансирования проектов и предприятий горнодобывающей отрасли // Теория и практика экономики предпринимательства. труды XVIII Всероссийской с международным участием научно-практической конференции. Симферополь, 2021. — с. 234–236.
2. Жуковский, Ю. Л., Семёнов А. С., Булдыско А. Д., Гоцул Ю. Д. Анализ факторов, влияющих на трансформацию горнодобывающей отрасли // В сборнике: сборник статей XXIX Международной научно-практической конференции. Пенза, 2020. с. 31–36.
3. Климова, Т. А. Правовые критерии рационального природопользования в горнодобывающей отрасли промышленности // Вестник науки. — 2020. — Т. 3. — № 2 (23). — с. 50–55.
4. Кулакова, Л. И., Гаврилов Д. Ю. Проблемы и перспективы развития государственно-частного партнерства в горнодобывающей отрасли Камчатского края // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2019. — № 10–2. — с. 356–361.
5. Овчинникова, М. А. Развитие государственно-частного партнерства в Забайкальском крае: тенденции, проблемы, направления совершенствования // Материалы XII Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» URL: <https://scienceforum.ru/2020/article/2018018214> (дата обращения: 16.11.2021).
6. Русакович, В. И., Кабулова А. Я. Влияние пандемии на горнодобывающую отрасль Российской Федерации: основные вызовы и пути решения // Геополитика и экогеодинамика регионов. 2021. Т. 7. № 2. с. 326–334.

## Совершенствование правового обеспечения предварительного внутреннего государственного финансового контроля

Шагивалеева Лилия Айдаровна, студент магистратуры  
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

*Предметом данного исследования являются некоторые проблемы правового обеспечения внутреннего государственного финансового контроля, не позволяющие в полной мере раскрыть полномочия Федерального казначейства при осуществлении контрольной деятельности. Использован метод анализа федерального законодательства в сфере внутреннего государственного финансового контроля. Результатом исследования явились предложения по внесению изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** финансовый контроль, санкционирование операций, Федеральное казначейство, Бюджетный кодекс.

Источником правового регулирования в сфере бюджетных отношений, устанавливающим общие принципы, правовые основы и термины, через которые осуществляется исполнение бюджета Российской Федерации по расходам, является Бюджетный кодекс.

В 2019 году положения Бюджетного кодекса претерпели изменения в части государственного финансового контроля. Данными изменения были исключены полномочия по санкционированию операций из государственного финансового контроля и определены в статье 219 Бюджетного кодекса «Исполнение бюджета по расходам».

В соответствии с изменениями в Бюджетном кодексе процедуры по санкционированию уже не относятся к сфере внутреннего государственного финансового контроля, но, по сути, они не перестают быть контрольными, представляя ее предварительную форму, направленную на предотвращение бюджетных нарушений.

Основным компонентом казначейской системы исполнения бюджета является контроль. Органы Федерального казначейства, в соответствии со статьей 219 Бюджетного кодекса, осуществляют контрольную деятельность в процессе исполнения бюджета по расходам при учете бюджетных и денежных обязательств, подтверждения

денежных обязательств, санкционирования оплаты денежных обязательств, подтверждения исполнения денежных обязательств получателей средств бюджета субъекта РФ, а также в ходе осуществления контрольных полномочий в соответствии с законодательством о контрактной системе.

Предыдущая редакция бюджетного кодекса закрепляла перечень реализуемых на перечисленных этапах исполнения бюджета контрольных действий, которые, являясь включенными в сферу государственного финансового контроля, относились к полномочиям финансового органа, осуществляемым методом «санкционирования операций».

Внесенные изменения в Бюджетный кодекс также исключили «Санкционирование операций» из методов государственного финансового контроля. Наблюдается неоднозначность формулировок бюджетного законодательства, исключившего «санкционирование операций» из методов государственного финансового контроля, в то время как оно осуществляется органами Федерального казначейства.

Внесение данного изменения было объяснено Министерством финансов так: «Санкционирование операций является неотъемлемой частью принятия решений по осуществлению расходов бюджета и выполняется субъектом, который это решение принимает» [2].

Иными словами, согласно статье 219 Бюджетного кодекса санкционирование оплаты денежных обязательств является этапом исполнения бюджета и применяется исключительно к расходам, осуществляемым получателями бюджетных средств в соответствии с порядком, установленным финансовым органом согласно положениям Бюджетного кодекса.

До того, как были внесены изменения в Бюджетный кодекс полномочия Федерального казначейства по осуществлению внутреннего государственного предварительного финансового контроля были закреплены в статье 269.1 Бюджетного кодекса. К ним относились:

- контроль за не превышением суммы по операции над лимитами бюджетных обязательств и (или) бюджетными ассигнованиями;
- контроль за соответствием содержания проводимой операции коду вида расходов бюджетной классификации Российской Федерации, указанному в платежном документе, представленном в Федеральное казначейство получателем бюджетных средств;
- контроль за наличием документов, подтверждающих возникновение денежного обязательства, подлежащего оплате за счет средств бюджета;
- контроль за соответствием сведений о поставленном на учет бюджетном обязательстве по государ-

ственному (муниципальному) контракту сведениям о данном государственном (муниципальном) контракте, содержащемся в предусмотренном законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд реестре контрактов, заключенных заказчиками [1].

После внесения изменения данные полномочия отражены в статье 219 «Исполнение бюджета по расходам» и стали не так сильно заметны, хотя слово контроль так и осталось. Получается, что Федеральное казначейство и органы Федерального казначейства осуществляют предварительный контроль, который проводится методом санкционирования операций, но из-за данных изменений на законодательном уровне, метода нет, а контроль этим методом осуществляется.

В соответствии с выявленными недостатками автор предлагает внести следующие изменения.

Вернуть санкционирование операций в методы государственного финансового контроля в статью 267.1 «Методы осуществления государственного (муниципального) финансового контроля» Бюджетного кодекса и наряду с определениями таких методов как проверка, ревизия и обследование внести определение санкционирования операций.

Также автор считает, необходимым указать на то, что данный метод финансового контроля является предварительным и представить определение в следующей интерпретации. Санкционирование операций — это метод предварительного контроля по предотвращению бюджетных нарушений, заключающийся в разрешении осуществления финансовых операций, после проверки документов на соответствие целей осуществления операций, на их наличие и указанной в них информации бюджетному законодательству, а также иным нормативно-правовым актам по регулированию бюджетных отношений.

Это позволит Федеральному казначейству и органам Федерального казначейства осуществлять предварительный контроль, который проводится методом санкционирования операций и который закреплен в нормативно-правовом акте. Закрепление понятия «Санкционирование операций» в нормативных правовых актах позволит определить его как метод государственного предварительного финансового контроля, а не только как этап исполнения бюджета по расходам.

Также необходимо точно обозначить полномочия Федерального казначейства при осуществлении государственного предварительного финансового контроля, поскольку несмотря на изменения, которые произошли в Бюджетном кодексе, не изменился состав процессов контрольной деятельности Федерального казначейства.

#### Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 01.07.2021). – Режим доступа: КонсультантПлюс, свободный;

2. Заключение Комитета СФ ФС РФ по бюджету и финансовым рынкам от 22.07.2019 N 3.5–03/1172 по Федеральному закону «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части совершенствования государственного (муниципального) финансового контроля, внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита» – Режим доступа: КонсультантПлюс, свободный.

## Основные средства как неотъемлемая часть деятельности предприятий

Шахова Виктория Александровна, студент магистратуры  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

*В приведенной статье рассмотрены основные средства как базовая и незаменимая часть производственно-хозяйственной деятельности с учетом эффективности их использования в коммерческих структурах. Основные фонды оказывают огромное влияние на процесс производства продукции, выполнения работ, оказания услуг.*

**Ключевые слова:** основные фонды, основные средства, эффективность.

На сегодняшний день наблюдается стабильный рост числа предприятий в условиях рыночной экономики, целью которых является получение максимально возможной прибыли. Важным фактором существования на конкурирующем рынке остаются стабильные показатели финансового состояния и высокий уровень конкурентоспособности организаций. Важная роль в производственном процессе отведена на основные фонды предприятия, а именно — эффективность их использования.

Одним из важных вопросов развития бухгалтерского учета на любом предприятии является совершенствование учета основных средств. От степени их состояния и годности, а также эффективности их использования зависят все финансовые результаты производственного процесса и иной хозяйственной деятельности.

Максимальная продуктивность внутрихозяйственных резервов, а также рост эффективности использования имеющихся ресурсов являются факторами, оказывающими непосредственное влияние на размеры получаемой предприятием выгоды от деятельности, а именно — прибыли. Рациональное использование основных фондов должно соблюдаться руководством организаций. В случаях необходимости роста объемов производства, принимаются решения о вводе новых основных фондов или же доработки уже имеющегося оборудования путем их реконструкции или модернизации.

Основные средства представляют собой средства труда, участвующие в производственном процессе, которые сохраняют при этом свою натуральную форму. Срок их использования должен превышать один календарный год и предназначаться они должны для основной деятельности.

Под определение основного средства попадает не любое имущество, имеющееся в организации. Необходимо соблюдать следующие условия для материальных объектов:

- Не предназначены для перепродажи или переработки;

- Срок их полезного использования должен превышать один календарный год;

- Потенциальная экономическая выгода;

- Подвержены износу и амортизации (все объекты, за исключением земельных участков).

Главные показатели при определении эффективности основных фондов, как правило, в первую очередь демонстрируют взаимосвязь полученной прибыли и стоимости основных средств, использованных для увеличения данных финансового результата. Показатели эффективности — это также соотношение темпов роста производительности и стоимости оборудования.

При анализе эффективности использования основных фондов используются такие показатели, как:

- фондоотдача;

- фондоемкость;

- фондовооруженность.

1. Коэффициент фондоотдачи (Кфо) демонстрирует, какой объем выпуска продукции приходится на каждый рубль, затраченный на оборудование. Этот показатель наиболее точно в экономическом плане указывает на то, эффективно ли используются основные средства организации.

$$K_{\text{фо}} = V_{\text{вп}} / \text{Рос},$$

где:  $V_{\text{вп}}$  — объем выпущенной за год продукции;

$\text{Рос}$  — стоимость (среднегодовая) ОС.

2. Коэффициент фондоемкости (Кфе), наоборот, показывает, сколько денежных средств было затрачено на основные фонды для выпуска продукции на 1 руб. Этот коэффициент является обратным коэффициенту фондоотдачи и может быть определен по простой формуле:

$$K_{\text{фе}} = 1 / K_{\text{фо}}.$$

3. Коэффициент фондоемкости наиболее полно указывает на потребность в оборудовании и прочих основных фондах. Конечное значение показателя демонстрирует, сколько денег надо потратить на промышленное оборудование, чтобы достичь запланированного объема выпущенной продукции. При этом имеет место быть сле-

дующее: чем эффективнее используются ОС, тем выше фондоотдача и ниже фондоемкость.

3. Последним среди основных показателей эффективности использования ОС является коэффициент фондовооруженности (Кфв). Он наглядно указывает, насколько работники предприятия обеспечены оборудованием, необходимым в процессе производства и иными основными фондами. Для расчета показателя применяется формула:

$$Кфв = \text{Рос} / \text{Чсп},$$

где: ЧРсп — среднесписочная численность занятых на производстве работников.

Для повышения эффективности использования основных средств, необходимо, чтобы рост объемов выпущенной продукции опережал рост затрачиваемых на основные фонды средств [3].

Литература:

1. Анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие / Г. В. Савицкая. — 6-е изд., испр. и доп. — М.: Инфра-М, 2017. — 284 с.
2. Богаченко, В. М., Кириллова Н. А. Бухгалтерский учет: учебник. — Ростов н/Д.: Феникс, 2014.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пос. / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская — М.: НИЦ Инфра-М, 2014. — 366 с.

## Классификация экоинноваций

Шевелев Сергей Игоревич, студент магистратуры

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург)

В последнее время термин «экоинновации» все чаще используется в области экологического менеджмента и политики, хотя и в разных контекстах, которые в конечном итоге могут снизить его практическую ценность. Определения экоинноваций кажутся довольно общими, и, таким образом, многие виды инноваций могут быть определены как экоинновации. В связи с этим возникает важный вопрос о дальнейшей классификации экоинноваций для лучшего понимания их специфических характеристик.

Одно из первых упоминаний концепции экоинноваций встречается в книге Клода Фусслера и Питера Джеймса. Авторы определяют экологические инновации как «процесс разработки новых продуктов или услуг, которые обеспечивают ценность для клиентов и бизнеса, но значительно снижают воздействие на окружающую среду» [1].

Определение экологических инноваций — непростая задача, хотя в литературе было предпринято множество попыток. Одно из таких определений гласит, что экологические инновации — это новые и модифицированные процессы, оборудование, продукты, методы и системы управления, которые позволяют избежать или уменьшить вредное воздействие на окружающую среду [4]. В этом

Для анализа эффективности использования основных средств используются показатели, которые четко указывают на то, насколько загружено оборудование, оснащены ли работники и экономично ли тратятся капитальные вложения [2].

Расчет вышеприведенных показателей необходим для исполнения управленческого учета организации, и является незаменимым при планировании производственной деятельности.

Исследование эффективности использования основных средств дает возможность сделать выводы относительно дальнейшей экономической политики предприятия, в частности, при планировании затрат и вычислении прибылей.

определении нет ссылки на новизну. Отличительной особенностью является экологическая выгода (по сравнению с соответствующими альтернативами).

Согласно плану действий по развитию экологических технологий принятого Европейской Комиссией [3], экологические технологии включают в себя технологии и процессы для управления загрязнением (например, контроль загрязнения воздуха, управление отходами), менее загрязняющие и менее ресурсоемкие продукты и услуги, а также способы более эффективного управления ресурсами (например, энергосбережение). Экологические технологии — это технологии, использование которых менее вредно для окружающей среды, чем соответствующие альтернативы.

Экологические технологии непосредственно связаны с инновациями. Инновации в экологических технологиях позволяют снизить затраты на улучшение состояния окружающей среды и обеспечить повышение экологического эффекта. Термин «экоинновации» иногда приравнивают к экологическим технологиям. Это само по себе является источником путаницы, потому что экологические технологии претерпевают изменения (которые можно было бы назвать экологическими инновациями, но обычно их называют просто инновациями) и потому, что

термин «экологическая инновация» обычно рассматривается как охватывающий нечто большее, чем класс экологических технологий.

Разрабатывая классификацию экологических инноваций, было бы полезно провести различие между экологическими технологиями, организационными инновациями, инновациями в продуктах и услугах, обеспечивающие экологические преимущества и «зелёными» инновациями.

Термин «экологические технологии» относится к технологическим процессам (включая технологии преобразования энергии) и измерительным технологиям, используемым в экологических целях (для измерения загрязнения или выявления токсичных веществ). Организационные экоинновации относятся к внедрению новых организационных методов и систем управления для решения экологических проблем.

Что касается классификации экоинноваций, автор предлагает следующий подход к выделению их видов (аналогичный классификации, предложенной М. Андерсеном [2]):

#### 1. Экологические технологии

- Технологии контроля загрязнения, включая технологии очистки сточных вод;
- Технологии очистки, устраняющие выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду;
- Более чистые технологические процессы: новые производственные процессы, которые менее загрязняют окружающую среду и/или более ресурсоэффективны;
- Оборудование для обращения с отходами;
- Экологический мониторинг и контрольно-измерительные приборы;
- Технологии зелёной энергетики;
- Водоснабжение;
- Контроль шума и вибраций.

**2. Организационные инновации для окружающей среды:** внедрение организационных методов и систем управления для решения экологических проблем в производстве.

— Схемы предотвращения загрязнения: направлены на предотвращение загрязнения, более эффективной работы процессов и небольших изменений в производственных установках (предотвращение или прекращение утечек и т. п.);

— Системы экологического менеджмента и аудита: формальные системы экологического менеджмента, включающие измерения, отчетность и ответственность за решение вопросов использования материалов, энергии, воды и отходов.

**3. Инновации в продуктах и услугах, обеспечивающие экологические преимущества:** новые или улучшенные с экологической точки зрения продукты и экологически полезные услуги.

— Новые или экологически улучшенные продукты (товары), в том числе экодома и здания;

— Экологические услуги: управление твердыми и опасными отходами, водоснабжение и водоотведение, экологический консалтинг, тестирование и инжиниринг, услуги по тестированию и анализу;

— Услуги с меньшим загрязнением и ресурсоемкостью. Примером может служить каршеринг.

#### 4. Зелёные инновации

Альтернативные системы производства и потребления, которые являются более экологически безопасными, чем существующие системы: примерами являются органическое сельское хозяйство и энергетическая система, основанная на возобновляемых источниках энергии.

Возможно, наиболее важным аспектом этой классификации является то, что экологические инновации не ограничиваются новыми или более совершенными экологическими технологиями. Каждый экологически улучшенный продукт или услуга, а также организационные изменения для окружающей среды считаются экологическими инновациями.

Из этого следует, что все новые процессы, которые более ресурсоэффективны, являются экоинновациями. Ветроэнергетику как новую экологическую технологию стоит рассматривать как экоинновацию, поскольку она приводит к значительному сокращению выбросов в окружающую среду по сравнению с электростанциями (являющимися альтернативой) даже если в этом случае существуют более экологически безопасные варианты, чем энергия ветра, такая как концентрированная солнечная энергия.

А как насчет нанотехнологий, ядерного распада и биотехнологий? Можно ли их рассматривать как экологические технологии? В соответствии с тем, что было сказано ранее, это должно решаться в каждом конкретном случае с использованием анализа жизненного цикла окружающей среды. Очевидной проблемой здесь является несоизмеримость некоторых экологических аспектов (проблема сравнения яблок и апельсинов). Существует также проблема неопределенности. Мы просто не знаем всех рисков, связанных с нанотехнологиями, ядерным распадом и биотехнологиями. В определенной степени это справедливо для всех технологий. Сами по себе проблемы риска не должны использоваться в качестве критерия исключения. Следует с осторожностью использовать ярлык экоинноваций для широких классов технологий. В политике это иногда неизбежно, но статистическим учреждениям и исследователям лучше избегать этого. Термин «экоинновация» следует использовать только для тех инноваций, которые имеют очевидные экологические преимущества.

Следует отметить, что использование термина «экоинновации» во многом зависит от общей оценки воздействия на окружающую среду и рисков.

В качестве последнего замечания можно ограничить термин «экологические инновации» для тех инноваций, которые предлагают значительное (немаловажное) снижение вреда окружающей среде.

## Литература:

1. Fussler, C., James P. Driving eco-innovation: a breakthrough discipline for innovation and sustainability. — Financial Times/Prentice Hall, 1996.
2. Andersen, M. M. (2005) Eco-innovation indicators, Background paper for the workshop on ecoinnovation indicators, EEA Copenhagen, September 29 2005.
3. Environmental Technologies Action Plan. — Текст: электронный — URL: [https://ec.europa.eu/environment/ecoap/sites/default/files/pdfs/etap\\_action\\_plan.pdf](https://ec.europa.eu/environment/ecoap/sites/default/files/pdfs/etap_action_plan.pdf)
4. Arundel, A., Kemp R., Parto S. Indicators for Environmental Innovation: What and How to Measure, in International Handbook on Environment and Technology Management (ETM) //edited by D. Marinova, J. Phillimore and D Annandale, Edward Elgar, Cheltenham. — 2005.

## Роль модели принципал-агента для анализа конфликта интересов (на основе методологии О. Уильямсона)

Шевчук Владислав Витальевич, студент;

Бондаренко Ирина Алексеевна, доктор экономических наук, профессор  
Академия маркетинга и социально-информационных технологий (г. Краснодар)

*Новейшим направлением в трудах изучения политической коррупции на данный момент является неонституциональная экономика, часть из которой приходится на теорию принципала-агента. В данной статье рассматривается и анализируется модель коррупции «принципал-агент», которая действует по двум принципам: один агент, который развращает, и один агент, который развращен. Поведение этих принципалов и агентов зависит от рациональности затрат и выгод, связанных с различными действиями. Модель применима к политической коррупции в представительных демократиях, показывая, что, вопреки распространенному мнению, использование моделей принципал-агент не ограничивается бюрократической коррупцией. Также в данной статье разобрана критика О. Уильямсона насчет модели принципала-агента в современной экономике.*

**Ключевые слова:** модель, экономика, принципал-агент, оппортунизм, коррупция.

Модель принципал-агент имеет кардинальные отличия от модели, описывающей в литературе об агентах, однако суждения те же: между принципалом и агентом присутствуют различия в интересах, действия агента в полной мере не определяют конечный результат, и директор не может контролировать эти действия бесплатно. В преобладающей модели считается, что директор занимается «мониторингом», который охватывает несколько видов деятельности, и иногда ожидается, что агент будет «связан», например, тем, что получит заверения от начальства о том, что оно не будет предпринимать никаких действий, которые нанесут ему вред [2]. Однако происходят случаи, когда наблюдается нелояльное отношение работников к своей работе. Этот факт в теории институциональной экономики называется проблемой «главного агента». Для раскрытия актуальности проблемы следует определить понятия «принципал» и «агент».

Принципал заинтересован в результатах деятельности компании, то есть он является собственником компании. Его доходы зависят от результатов компании.

Агент является управляющим компании. Он, как и собственник, заинтересован в высоких результатах ком-

пании, в которую его наняли. Собственник дает задание, а агент-управляющий их исполняет.

В роли собственника-директора может выступить как частное лицо, так и целая компания, и государство. Отношения агентов — это такие отношения, в ходе которых один из участников (собственник) передает полномочия на управления другому (агенту). В ходе исполнения работы могут возникать конфликты интересов. Конфликт возникает по той причине, что владелец (принципал) стремится к максимизации, увеличению прибыли, а целью менеджера (агента) является спокойное и достойное существование [2].

По факту, главная проблема агента — это теоретическая модель экономики, разработанная с целью анализа ситуации управления, в которой участвуют субъекты отношений, обладающие в разной мере информацией о состоянии объекта управления. Зачастую директор находится на высшей ступени иерархической структуры в компании и ждет действий компании в своих интересах. В то же время, лицо, выполняющее задачу, располагается на ступень ниже по иерархической структуре, но располагает большей информацией, чем директор. Агент может использовать эту информацию в интересах принципала или в своих личных интересах.

Одним из способов решения данной проблемы, предложенным экономистами, является установление доверительных отношений между сторонами отношений.

Теория главного агента была разработана и развита американскими экономистами М. Дженсенем и У. Меклингом [3]. Теория получила широкое распространение в области экономики. Ее суть основывается на суждении, что директор и агент имеют зависимость друг от друга в деловых отношениях. Директор дает распоряжение, чтобы агент правильно его выполнил. Важным показателем в этой теории является асимметрия (неравномерность) информации.

Проблема директора и агента актуальна как во внутренней среде организации (внутрифирменные отношения), так и во внешней среде, которая включает поставщиков, подрядчиков и посредников.

Задача агентства состоит в том, чтобы минимизировать агентские расходы, которые представляют собой сумму: — расходов на мониторинг, понесенных директором; — расходов на связь, понесенных агентом; — остаточных потерь, например, в результате потери благополучия директора, с учетом определенного объема мониторинга и связи.

Минусом этой модели является то, что она объединяет разных людей. Затраты на мониторинг и остаточные затраты являются основными расходами. Расходы по присоединению несет агент. Некоторые утверждают, что расходы на связь являются расходами директора, поскольку агент, скорее всего, покроет расходы на связь, используя гонорар, который он получает от директора. Но если исполнитель расходует эти ресурсы или если он использует другие ресурсы для оплаты этих затрат на связь, это не имеет значения: они бесполезны для агента.

Исходя из критики становится неясно, к кому относится «проблема агентства»: к директору или агенту? Большая часть литературы предыдущих агентов была посвящена нормативным аспектам взаимоотношений директора и агента с принципиальной точки зрения. В этой литературе показано, как структурировать отношения директор-агент, чтобы агент мог принимать решения, которые максимизируют выгоду директора, учитывая существование неопределенности и несовершенный мониторинг [4].

Эта более поздняя литература о позитивном агентстве не отражала первоначальное заблуждение, возникающее, когда мы хотим объяснить поведение агента. В то время как директор должен минимизировать сумму своих затрат на мониторинг и их остаточных потерь, модель не предлагает такого компромисса для агента. Являетесь ли вы агентом только для того, чтобы минимизировать свои расходы на связь?

Зачем ей с ним связываться? Коммуникацию воспринимают только как средство, помимо прочего, отвлечения агента, который сталкивается с возможностью потери благополучия в результате управляющих действий своего принципала. Вот почему в нашей базовой модели дирек-

тор-агент у нас есть две стороны, которые сравнивают цели и действия друг друга.

Одна из этих сторон — директор, имеет то преимущество, что он может устанавливать условия оплаты труда. Он может применять правила для управления агентом. Агент может воспользоваться тем фактом, что директор сталкивается с недостатком информации о действиях агента и неопределенностью в отношении взаимосвязи между этими действиями и результатами [1].

О. Уильямсон изучает появление доверительных отношений между сторонами в качестве основной предпосылки возникновения «ассоциативной атмосферы» в компании. Эта среда оказывает содействие отказу от оппортунизма как стратегии максимизации полезности: «повышение производительности происходит благодаря чувству ответственности за справедливый вклад в общее дело». Формой существования компании как коалиции на практике является автономная компания [5].

Функционал директора посменно исполняют агенты, происходит ротация агентов. Данная структура получила название «колесная сеть». Она имеет ряд преимуществ. Это уменьшает мотивы для передачи недостоверной информации, служит укреплением доверительных отношений и способствует созданию «ассоциативной среды» (О. Уильямсон). Это приводит к сокращению затрат на контроль, появлению выгод от сотрудничества благодаря командной работе.

В действительности заключение полного контракта может потребовать внушительных затрат, что делает его практически невозможным. Предыдущие теории компании не принимали во внимание этот факт, поэтому в рамках институционализма была изучена необходимость адаптации заключения контракта к непредвиденным изменениям и условиям. При данных действиях компания представляет собой договор подряда, и ключевое значение придается властным межличностным отношениям.

Этот подход связан с именем О. Уильямсона, который, рассматривая компанию как способ организации сделки, акцентирует внимание на ограниченную рациональность ее субъектов, неполноту контрактов между ними и роль конкретных активов в выборе типа контракта и способа организации сделки (рынок, иерархия, гибридная форма), что позволило ответить на вопрос об ограничениях компании. Французский ученый Жан Тироль назвал этот вопрос «тайной О. Уильямсона». Организацию сложного производственного процесса осуществляют:

- 1) с участием множества автономных компаний,
- 2) крупное, вертикально интегрированное предприятие, обладающее всеми необходимыми производственными мощностями.

По словам О. Уильямсона, их возможно преодолеть, используя политику выборочного вмешательства, то есть транслируя функционирование рынка внутри самой компании, и менеджеры могут только в особых случаях вме-

шиваться в функционирование этого механизма. Однако на практике политика выборочного вмешательства, несмотря на положительные эффекты повышения гибкости и адаптивности, имеет свои пределы, проявляющиеся в снижении стимулов для улучшения работы, выполняемой на всех уровнях [2].

Творение стимулов, сравнимых со стимулами автономных организаций в рамках гигантской интегрированной компании, не представляется возможным, а контроль и организация системы поощрений и наказаний без каких-либо дополнительных затрат также ограничены. Преимущества подхода О. Уильямсона:

1) учитывается ограниченная рациональность экономических операторов;

2) учитываются издержки, связанные с оппортунистическим поведением, и необходимость его предотвращения;

3) определяются характер и основные факторы, влияющие на величину транзакционных издержек между двумя компаниями, которые не связаны с интеграцией.

Проблема принципала-агента возникает, когда принципал делегирует действие другому лицу (агенту), но у принципала нет полной информации о том, как будет вести себя агент. Во-вторых, интересы принципала расходятся с интересами агента, а это означает, что результат менее желателен, чем ожидает принципал.

Например, акционер имеет желание увеличить прибыль для своей организации. Он нанимает управленца для ведения бизнеса. Однако из-за агентских расходов акционер не может в полной мере знать, насколько усердно работает агент и в какой степени менеджер выполняет контракт. Кроме того, в этой ситуации менеджер не разде-

ляет ту же заинтересованность в максимизации прибыли, что и владелец [6].

Проблема принципала и агента может привести к провалу рынка, потому что агент преследует свои собственные интересы, а не интересы принципала, и бизнес может вестись неэффективно. В крайних случаях взаимовыгодное действие может не произойти из-за недостатка информации у принципала.

Проблема принципала-агента также может привести к неблагоприятному отбору — неправильному выбору, основанному на асимметричной информации. Именно здесь агент получает личную информацию до того, как будет заключен контракт. Например, ленивый работник получает работу, потому что работодатель не знает, что он ленив.

Требования проблемы принципала-агента

Несколько участников, у которых разные цели (например, акционеры против работников).

Асимметричная информация (у агента больше информации, чем у принципала). Акционер может видеть некоторые статистические данные, такие как прибыль, но только менеджер точно знает, насколько усердно он работал.

Выводы:

В той или иной степени компании сталкиваются с проблемой основного агента в процессе реализации инвестиционного проекта. В основе проблемы принципала-агента в институциональной экономике лежит угроза манипулирования основным агентом в процессе выполнения его предписаний и приказов.

Проблема принципала-агента возникает, когда право пользования и распоряжения активами принципала передается юридическому или физическому лицу-агенту.

#### Литература:

1. В. М. Шарапова, И.А Борисов, Н.В Шарапова. Построение эффективного механизма найма в условиях асимметрии информации и проблемы принципал-агент В.М Шарапова, И.А Борисов, Н.В Шарапова — Экономика и предпринимательство, 2017 — elibrary.ru
2. М. И. Китиева, Л. М. Баркинхоева. Проблема «Принципал-агент» и ее роль в экономике — экономика и бизнес: теория и практика, 2020.
3. М. Дженсен, У. Меклинг. Теория фирмы: управленческое поведение, агентских издержек и структуры собственности, 1976.
4. Г.В Королёв, Ю.М Брюханов. Перспективная модель решения проблемы взаимоотношений «принципал-агент» в инновационном менеджменте. — Colloquium-journal, 2018.
5. И. А. Ольшански. Совершенствование корпоративного управления компании через оптимизацию отношений принципал-агент. И. А. Ольшански — Радиоэлектроника, электротехника и энергетика, 2018
6. А.Н Хорин, А. В. Бровкин. Агентская проблема и возможные пути ее решения. А.Н Хорин, А. В. Бровкин — Экономика и предпринимательство, 2020
7. О. И. Уильямсон. Экономические институты капитализма. Фирма, рынки, отношенческая контрактация, 1996.
8. К. Менар. Экономика организаций, 1996.



## Повышение качества дошкольного образования через ресурсы сетевого взаимодействия

Южакова Инна Александровна, студент магистратуры  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

*В данной статье рассматриваются возможности повышения качества дошкольного образования посредством использования ресурсов иных организаций в рамках сетевого взаимодействия с социумом.*

*Ключевые слова:* дошкольное образование, сетевое взаимодействие, повышение качества образования дошкольников, социальные партнеры.

## Improving the quality of preschool education through networking resources

*This article discusses the possibilities of improving the quality of preschool education through the use of resources of other organizations in the framework of network interaction with society.*

*Keywords:* preschool education, networking, improving the quality of preschool education, social partners.

Нормативно-правовые документы федерального уровня, такие как Федеральный закон № 273 от 29.12.2012 г. «Об образовании в Российской Федерации», Федеральный государственный образовательный стандарт дошкольного образования, национальный проект РФ «Образование», в настоящее время перед современным руководителем дошкольной образовательной организации (далее ДОО) ставят ряд вопросов требующих переосмысления традиционного подхода как к педагогической деятельности, так и к созданию наиболее эффективных механизмов управления педагогическим коллективом, который будет способен активно работать в соответствии с современными требованиями.

В процессе решения поставленных вопросов встает и проблема решения вытекающих из них задач: обновление содержания образования через внедрение современных технологий и новых методов обучения и воспитания, повышение профессионального мастерства педагогов, создание необходимой информационно-образовательной среды, разработка стратегии конкурентоспособности учреждения и повышение имиджа учреждения, а в совокупности — повышение качества образования.

Понятие «качество образования» предполагает целостную систему организационно-методических мероприятий, направленных на апробацию и внедрение новых методик и технологий. Данная система требует высококвалифицированных педагогов, а управление качеством образования позволяет достичь определенных, заранее спрогнозированных результатов.

Одним из путей повышения качества и системного инновационного обновления дошкольного образования является установление прочных связей с социумом, как главного акцентного направления, от которого, в первую очередь зависит качество. Развитие социальных

связей образовательного учреждения с другими учреждениями, обладающими иными ресурсами, дает дополнительный импульс для развития и совершенствования конструктивных взаимоотношений с участниками образовательных отношений, строящиеся на идее социального партнерства.

Сетевое взаимодействие — это система связей, позволяющих разрабатывать, апробировать и предлагать профессиональному педагогическому сообществу инновационные модели содержания образования и управления системой образования [2].

Данный вид взаимодействие все более становится современной высокоэффективной инновационной технологией, которая позволяет образовательным организациям не только выживать, но и динамично развиваться [8].

В педагогической науке начало использования понятия «сеть» относится к 70–80-м годам XX века. Тогда метод сетевого планирования был заимствован из экономической науки и перенесен в педагогическую практику.

Положительный эффект такой формы взаимодействия между образовательными организациями и социальными партнерами, изучая в разное время данное направление развития образования, отмечали Е. В. Рачкова, В. Л. Глазчев, Т. В. Живоколенцева, М. М. Чучкевич, А. И. Адамский и др.

Федеральный закон № 273 «Об образовании в Российской Федерации» в статье 15 раскрывает понятие сетевые формы реализации образовательных программ, как форму обеспечивающую возможность освоения обучающимся образовательной программы с использованием ресурсов нескольких организаций, осуществляющих образовательную деятельность, в том числе иностранных, а также при необходимости с использованием ресурсов иных организаций. При этом деятельность организаций, входящих в сеть, регламентируется на основании договора

между ними и совместно разрабатываемых и утверждаемых образовательных программ [7].

Метод сетевого планирования, по мнению Ю. А. Конражевского, позволяет: повысить эффективность управленческой деятельности руководителя образовательного учреждения, дает возможность сосредоточить свое внимание в каждый данный момент времени на наиболее ответственных участках образовательного процесса [4].

Под сетевой организацией взаимодействия разноуровневых образовательных систем Т. В. Живокоренцева, в своих исследованиях, рассматривала создание инфраструктуры, в рамках которой возможно взаимодействие образовательных организаций разного уровня и типа по созданию проблемного поля согласованного «выращивания» инновационной образовательной практики, ориентированной на достижение нового качества образовательных результатов на уровне каждого из участников сетевого взаимодействия. В рамках такой инновационной образовательной практики инфраструктура сохраняет самостоятельность, интересы и амбиции каждой организации-участника сетевого взаимодействия и создает качественно иную образовательную действительность на основе организации проектно-ориентированного взаимодействия ее субъектов [3].

Таким образом, сетевая организация взаимодействия разноуровневых образовательных систем рассматривается не как взаимодействие в сети Интернет, а как взаимодействие, обеспечивающее развитие образовательной системы внутри сети за счет предоставляемых ресурсов (интеллектуальных, кадровых, материально-технических, информационных и др.), отсутствующих и недоступных вне сети, как механизм достижения нового качества образовательных результатов, согласованности интересов и потребностей субъектов образовательной деятельности и общества в целом [1].

Согласно идеям интеграции, образовательные организации могут создавать взаимодействие, которое обладает большей насыщенностью, чем каждая отдельно взятая организация, что позволит усиливать ресурс любого учреждения за счет ресурсов других учреждений.

Разностороннее, конструктивное активное взаимодействие дошкольного образовательного учреждения с социумом является важным направлением деятельности, а также условием развития социально-педагогической системы.

Цель организации сетевого взаимодействия учреждений в системе образования является создание единого образовательного пространства для обеспечения качества и доступности образования, выполнение заказа общества на формирование успешной личности и направлена на решение ряда задач:

— повышение эффективности использования имеющихся материально-технических, кадровых ресурсов как образовательных, так и иных организаций-участников сетевого взаимодействия;

— рациональное использование финансовых средств за счет объединения нескольких организаций над решением общей цели и задачи, отвечающей интересам всех участников взаимодействия;

— повышение качества образования с учетом возможности использования как инновационного оборудования и другого материально-технического, инфраструктурного обеспечения партнера, так и квалифицированного кадрового состава;

— повышение вариативности, реализуемых дополнительных общеобразовательных программ;

— расширение условий для обеспечения доступности качественного обучения обучающихся с различными образовательными потребностями и возможностями, в том числе для одаренных детей, детей с ограниченными возможностями здоровья и детей «группы риска»;

— формирование системы кадрового обеспечения организаций — участников сетевого взаимодействия, включающей непрерывное повышение профессионального мастерства педагогических работников [5].

Сетевое взаимодействие как совместная скоординированная деятельность субъектов (людей, организаций, социальных групп и пр.), ориентировано на достижение конкретных согласованных целей. Поэтому наличие объединяющей цели является важной характеристикой сетевого взаимодействия

Согласно нормативно-правовой составляющей, организации, имеющие право на участие в сетевом взаимодействии, подразделяются на две группы:

1. Организации, которые осуществляют образовательную деятельность.

2. Иные организации, которые не относятся к организациям, осуществляющим образовательную деятельность, но обладающие ресурсами, необходимыми для осуществления обучения, проведения учебной и производственной практики и реализации иных видов учебной деятельности, предусмотренных соответствующей образовательной программой, а именно: медицинские учреждения, организации культуры, физкультурно-спортивные организации, а также государственные структуры и органы правопорядка, ГО и ЧС, ДПС; органы государственной власти и местного самоуправления.

Создание эффективной партнерской сети предполагает предварительное проведение мониторинговых исследований образовательных потребностей местного сообщества. Такие исследования позволяют проанализировать родительский запрос в отношении дошкольного образования, выявить образовательный уровень детей-дошкольников, посещающих и не посещающих детские сады, определить оптимальные условия продолжения их образования, в зависимости от их уровня актуального развития. Очевидно, что эти исследования должны носить активный характер — важнейшим их элементом является информирование родителей о возможностях сети, что является первым шагом со стороны профессионального сообщества к построению продуктивного диалога с роди-

тельским сообществом, результатом которого должен стать гражданский заказ в отношении дошкольного образования. Важным аспектом формирования гражданского заказа является формирование как в образовательном сообществе, так и в общественном мнении новых представлений о качестве образования дошкольников.

В настоящее время необходимыми требованиями к системе дошкольного образования становятся вариативность, способность соответствовать различным образовательным потребностям, и в то же время единство (системность) — способность обеспечить единый уровень качества образования для всех дошкольников.

В условиях сети вариативность содержания программ и форм работы с детьми создает благоприятные условия для обеспечения максимального количества дошкольников соответствующими образовательными услугами. Этот принцип может быть полноценно реализован только при условии соблюдения принципа единства требований, что потребует интенсивной работы по лицензированию и аккредитации различных типов образовательных учреждений, а также аттестации педагогов в соответствии с требованиями сети дошкольного образования.

В настоящее время сетевое взаимодействие является одним из мощных ресурсов инновационного образования, основанного на следующих организационных принципах:

- добровольность. Предполагает объединение образовательных учреждений в сеть на добровольной основе в целях достижения высокого качества образования, максимального удовлетворения образовательных запросов и потребностей обучающихся;

- системность. Заключается в реализации с учетом решения задач, стоящих перед образовательным учреждением и муниципальной системой образования;

- адекватность. Подразумевает необходимость учитывать реальные возможности и потребности участников образовательных отношений.

- вариативность. Использование разнообразных форм и методов работы;

- интеграция и дифференциация. Предполагает согласованность целей, содержания, форм, методов обучения;

- мотивация и стимулирование. Необходимость учета мотивов, ценностных ориентаций, направленности деятельности, создание условий, использования педагогических средств, обеспечивающих развитие потребностно-мотивационной сферы личности в соответствии с её возможностями и реальными условиями [6].

Важно заметить, что при сетевом взаимодействии происходит не только распространение инновационных разработок, а также идет процесс диалога между образовательными учреждениями, между образовательными учреждениями и другими социальными партнерами, а также процесс отражения в них опыта друг друга, отображение процессов, которые происходят в системе образования в целом. Опыт участников сети оказывается

востребованным не только в качестве примера для подражания, а также в качестве индикатора, который позволяет увидеть уровень собственного опыта и дополнить его чем-то новым, способствующим эффективности дальнейшей работы. У участников сети наблюдается потребность друг в друге, в общении равных по статусу специалистов и учреждений [9].

Результатами активного сетевого взаимодействия ДОО и социума могут выступать показателями повышение качества дошкольного образования такие как: активная социализация детей, активное участие участников образовательных отношений ДОО в жизни города, организация системы взаимодействия с социально значимыми партнерами, удовлетворенность всех участников социального партнерства, положительный имидж образовательного учреждения, привлечение материальных средств обеспечения для жизнедеятельности организации и, как следствие улучшение качества предоставляемых воспитательно-образовательных услуг.

Однако для продуктивного взаимодействия необходима максимальная открытость всех его участников, партнерство и диалог, совместная коллективная распределенная деятельность.

Эффективному успешному сотрудничеству способствует выстроенная система работы в ОУ, предусматривающая следующие обязательные моменты:

- разработка нормативно-правовой базы, регулирующая сетевое взаимодействие;

- заключение договора о сотрудничестве с определением конкретных задач;

- составление обоюдно согласованного плана совместной работы через разные формы и виды совместной деятельности;

- информирование и активное участие родителей в запланированных мероприятиях;

- проведение встреч с социальными партнерами, направленных на выявление проблем в совместной деятельности учреждений и для подведения итогов взаимодействия.

Внешние связи и взаимоотношения детского сада обязательно строятся с учетом интересов детей, родителей (законных представителей) и педагогов. Анализ выявленных потенциальных возможностей и интересов позволяет спланировать и организовать совместную работу детского сада со многими учреждениями города и области (Таблица 1).

В организации сотрудничества с социальными партнерами руководитель занимает центральное место, но важно отметить, что этот процесс подразумевает деятельность и всего педагогического коллектива ДОО в целом. Организация социокультурной связи между детским садом и различными учреждениями позволяет использовать максимум возможностей для развития интересов детей и их индивидуальных возможностей, решать многие образовательные задачи, тем самым, повышая качество образовательных услуг.

Таблица 1. Примерные варианты социального партнерства

№	Социальный партнер	Содержание деятельности	Результат деятельности
1	Детские сады	Совместное проведение мероприятий (конкурсы, семинары, мастер-классы и т. д.).	Обмен опытом работы.
2	Общеобразовательные учреждения	Экскурсии, совместные праздники, посещения школьных уроков и занятий, выставок, отслеживание успеваемости выпускников детского сада, родительские собрания, консультации специалистов школы и детского сада, знакомство будущих первоклассников с учителями.	Преемственность в образовании. Повышение уровня готовности дошкольников к обучению в школе. Адаптация к условиям школьной среды.
3	Организации культуры (театры, музеи, библиотеки)	Показ театрализованных представлений различной тематики Экскурсии, выставки, беседы, тематические мероприятия с детьми и педагогами.	Обогащение социально-эмоциональной и познавательной сферы детей. Воспитание культуры поведения.
4	Организации дополнительного образования (музыкальные школы, Детские Дома Творчества, спортивные школы)	Приобщение детей к мировой и национальной культуре. Совместные концерты. Участие в организуемых выставках, конкурсах и спортивных мероприятиях.	Обогащение социально-эмоциональной сферы детей. Формирование навыков продуктивной деятельности и привычек здорового образа жизни.
5	Медицинские учреждения	Организация прививочной работы, информационно — консультативная помощь детям и родителям, обследование детей узкими специалистами. Профилактические осмотры, противоэпидемические мероприятия. Беседы по валеологии.	Снижение числа пропусков детьми по болезни, контроль заболеваемости детей. Формирование привычек здорового образа жизни.
6	МЧС	Пропаганда правил безопасности при предупреждении, возникновении пожара среди детей. Экскурсии, встречи с работниками пожарной части, конкурсы по ППБ, совместные тренировки по эвакуации	Соблюдение правил пожарной безопасности.
7	ГИБДД	Организация деятельности по профилактике детского травматизма на дорогах, в быту. Информационное просвещение родителей детей. Проведение бесед с детьми по правилам дорожного движения, участие в выставках, конкурсах.	Превентивные меры по снижению опасных ситуаций на улице. Соблюдение правил дорожного движения.

В рамках сетевого взаимодействия создается потенциал, который приводит как к развитию системы образования, так и к повышению качества образовательной деятельности.

Вместе с тем, сетевая форма не является обязательной и применяется образовательной организацией только в тех случаях, когда это является целесообразным.

#### Литература:

1. Василевская, Е. В. Взаимодействие в условиях сетевой организации муниципальной методической службы / Е. В. Василевская // Взаимодействие органов управления образованием и методических служб: сб. науч.-метод. материалов / сост. Л. И. Филатова, науч. ред. Э. М. Никитин. — АПК и ППРО, 2015. — с. 113–120;
2. Жданко, Т. А. Организация сетевого взаимодействия разноуровневых образовательных систем на основе системно-деятельностного подхода [Текст] / Т. А. Жданко // Вестник Иркутского государственного лингвистического университета. — 2013. № 3 (24). с. 230–234;
3. Живокоренцева, Т. В. Проектирование содержания образования в сетевом взаимодействии разноуровневых образовательных систем как фактор достижения нового качества образовательных результатов // Вестник Иркутского государственного лингвистического университета. 2013. № 3 (24). с. 235–238;

4. Конаржевский, Ю. А. Менеджмент и внутришкольное управление [Текст] / Ю. А. Конаржевский — М.: Педагогический поиск, 2001. — 224 с.;
5. Методические рекомендации для субъектов Российской Федерации по вопросам реализации основных и дополнительных общеобразовательных программ в сетевой форме от 28 июня 2019 года N МР-81/02вн;
6. Зубарева, Т. А. Сетевые формы взаимодействия в образовании. Основные вопросы теории и практики: монография / Т. А. Зубарева, А. В. Петров. — Горно-Алтайск: МНКО, 2016. — 150 с.;
7. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Российская газета — Федеральный выпуск № 5976 (303) — Режим доступа: <https://rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html> (дата обращения: 13.09.2021);
8. Электронный ресурс: [http://zdorovie-seti.moy.su/B/bulavkina\\_e.l..pdf](http://zdorovie-seti.moy.su/B/bulavkina_e.l..pdf) (дата обращения: 20.09.2021);
9. Электронный ресурс: <https://multiurok.ru/files/organizatsiia-setevogo-vzaimodeistviia-doshkolnogo.html> (дата обращения: 13.09.2021).

## Статистическое исследование развития коммунального хозяйства муниципального образования на примере МО «Город Оренбург»

Якушкин Игорь Александрович, студент магистратуры  
Оренбургский государственный университет

*Статья включает проведение статистического исследования развития коммунального хозяйства муниципального образования «Город Оренбург», полученные результаты в ходе анализа могут быть использованы Администрацией МО «Город Оренбург» для уточнения и корректировки программы развития коммунального хозяйства в городе Оренбург.*

*Ключевые слова:* коммунальные сети, коммунальное хозяйство, благоустройство, потребление коммунальных услуг, инфраструктура, муниципальное образование «Город Оренбург».

Коммунальное хозяйство областного центра аккумулирует многочисленную городскую инфраструктуру и большое количество организаций, задействованных в сфере оказания коммунальных услуг населению города Оренбург. На территории муниципального образования «Город Оренбург» функционируют крупные жилищно-коммунальные предприятия, что, с одной стороны, позволяет городу играть наибольшую роль в развитии коммунального хозяйства всей Оренбургской области, а с другой стороны накладывает более высокий уровень ответственности и требований к качеству коммунальных услуг в муниципалитете, к процессу взаимодействия бизнеса, населения и власти на территории города по вопросам жилищно-коммунального характера. Проблемы коммунального хозяйства в крупном областном центре на сегодняшний день стоят как никогда остро

В таблице 1 представлена динамика показателей развития коммунального хозяйства **муниципального образования «Город Оренбург»** за 2018–2020 гг.

Проведенный анализ динамики показателей развития коммунального хозяйства муниципального образования «Город Оренбург» за 2018–2020 гг. показал, что городское коммунальное хозяйство за анализируемый период не претерпело практически никаких серьезных изменений — многие оцениваемые параметры не имели абсолютного отклонения за три последних года. Площадь зеленых насаждений в черте города Оренбург за 2018–2020 гг. оста-

валась на уровне в 12,1 тыс. га. Однако, за 2018–2019 гг. площадь цветников и газонов в городе выросла на 0,21 %, за 2019–2020 гг. — всего на 0,19 %. Количество дворовых спортивных площадок (включая, волейбольные, баскетбольные площадки и хоккейные корты) за последние три года оставалось на уровне 638 единиц. Количество контейнерных площадок для твердых бытовых отходов в городе Оренбург за 2018–2019 гг. выросло на 1,67 % и к концу 2019 г. составило 671 единицу. К 2020 г. количество контейнерных площадок осталось на том же уровне. На рисунке 1 представлена динамика количества установленных контейнеров (для вывоза мусора) в муниципальном образовании «Город Оренбург» за 2018–2020 гг.

Средняя протяженность водопроводных сетей в городе Оренбург по состоянию на конец 2020 г. составила 2543,2 км. В МО «Город Оренбург» выросло количество водозаборов с 23 до 24 единиц за 2018–2020 гг.

На рисунке 2 представлена динамика количества котельных в **муниципальном образовании «Город Оренбург»** за 2018–2020 гг.

Как видно из динамика количества котельных в **муниципальном образовании «Город Оренбург»** за 2018–2020 гг. их число выросло с 49 до 54 единиц.

Благоприятным явлением в развитии коммунального хозяйства города Оренбург можно признать рост обеспеченности населения центральным отоплением, которое выросло с 94,2 до 96,4 % за 2018–2020 гг. Обеспеченность

Таблица 1. Динамика показателей развития коммунального хозяйства муниципального образования «Город Оренбург» за 2018–2020 гг. [1]

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
				2019 г. от 2018 г.	2020 г. от 2019 г.	2019 / 2018	2020 / 2019
1	2	3	4	5	6	7	8
Площадь зеленых насаждений в черте города, га	12199	12199	12199	0	0	0	0
Площадь цветников и газонов, м <sup>2</sup>	739398	740960	742390	1562	1430	0,21	0,19
Количество дворовых спортивных площадок	638	638	638	0	0	0,00	0,00
волейбольных	165	165	165	0	0	0,00	0,00
баскетбольных	176	176	176	0	0	0,00	0,00
хоккейные корты	297	297	297	0	0	0,00	0,00
Количество контейнерных площадок (вывоз мусора)	660	671	671	11	0	1,67	0,00
Количество установленных контейнеров	1617	1672	1738	55	66	3,40	3,95
Количество домов частного сектора, шт.	46739	46739	46739	0	0	0,00	0,00
Количество многоэтажных домов, шт.	10912	10912	10923	0	11	0,00	0,10
Протяженность водопроводных сетей, км.	2543,2	2543,2	2543,2	0	0	0,00	0,00
Количество водозаборов, шт.	23	24	24	1	0	4,35	0,00
Количество уличных колонок, шт.	142	141	113	-1	-28	-0,70	-19,86
Количество пожарных гидрантов, шт.	3762	3762	3762	0	0	0,00	0,00
Протяженность теплосетей, км	2303,4	2303,4	2303,4	0	0	0,00	0,00
Количество котельных, шт.	49	52	54	3	2	6,12	3,85
Обеспеченность населения центральным отоплением, %	94,2	95,1	96,4	0,9	1,3	0,96	1,37
Протяженность канализации, км.	1292,5	1292,5	1292,5	0	0	0,00	0,00
Количество очистных сооружений, шт.	3	3	3	0	0	0,00	0,00
Обеспеченность населения центральной канализацией, %	87,1	89,4	89,8	2,3	0,4	2,64	0,45
Протяженность газовых сетей, км.	3254,9	3254,9	3254,9	0	0	0,00	0,00
Число газифицированных домов, шт.	42405	42405	42405	0	0	0,00	0,00
Обеспеченность населения газоснабжением, %	98,4	99,1	99,7	0,7	0,6	0,71	0,61

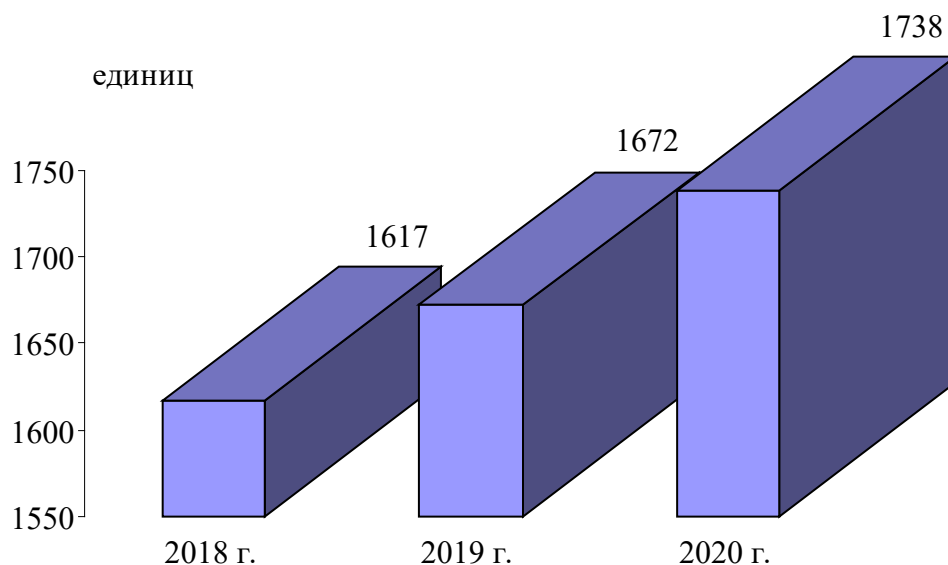


Рис. 1. Динамика количества установленных контейнеров (для вывоза мусора) в МО «Город Оренбург» за 2018–2020 гг.

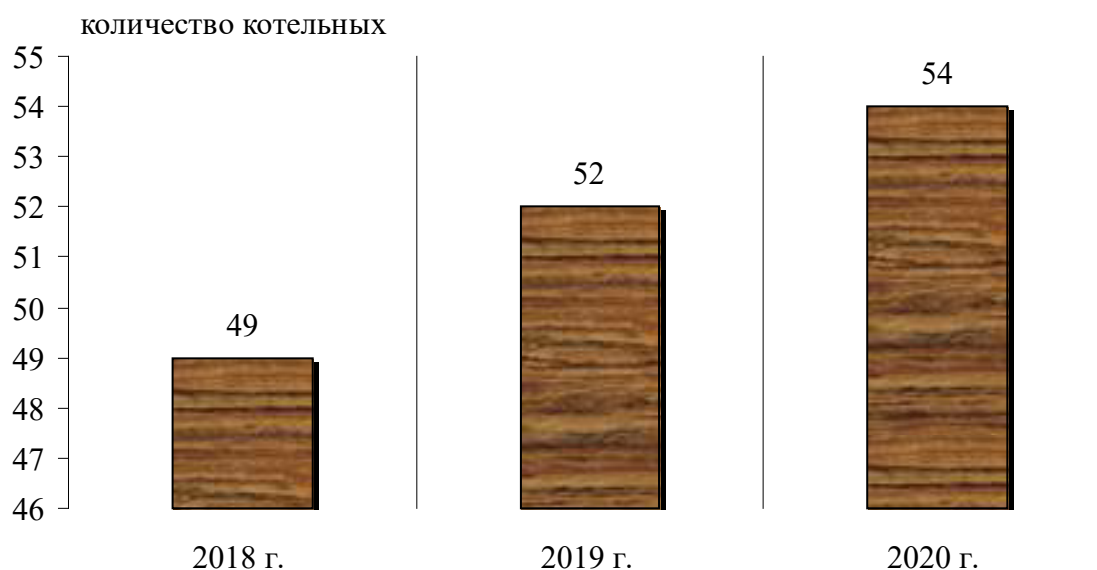


Рис. 2. Динамика количества котельных в МО «Город Оренбург» за 2018–2020 гг.

населения центральной канализацией в городе также выросло с 87,1 до 89,8 %. Протяженность газовых сетей в муниципальном образовании «Город Оренбург» к 2020 г. составило 3254,9 км. Обеспеченность населения газоснабжением выросла с 98,4 до 99,7 % за 2018–2020 гг.

Типичные проблемы в сфере коммунального хозяйства города Оренбурга, с которыми сталкивается администрация города сегодня можно сгруппировать в следующий перечень:

- в дальних и пригородных районах муниципального образования «Город Оренбург» дворовые территории не оснащены скамейками и урнами;

- только 35,2 % придомовых территорий в муниципальном образовании «Город Оренбург» оснащены игровым оборудованием или детскими площадками;

- в городе практически полностью отсутствуют специальные площадки для выгула домашних собак;

- вывоз ТБО (твердых бытовых отходов) налажен с перебоями в особенности в удаленных от центра города территориях и микрорайонах.

Органы местного самоуправления в МО «Город Оренбург» обязаны выполнять следующие виды работ, представленные на рисунке 3.

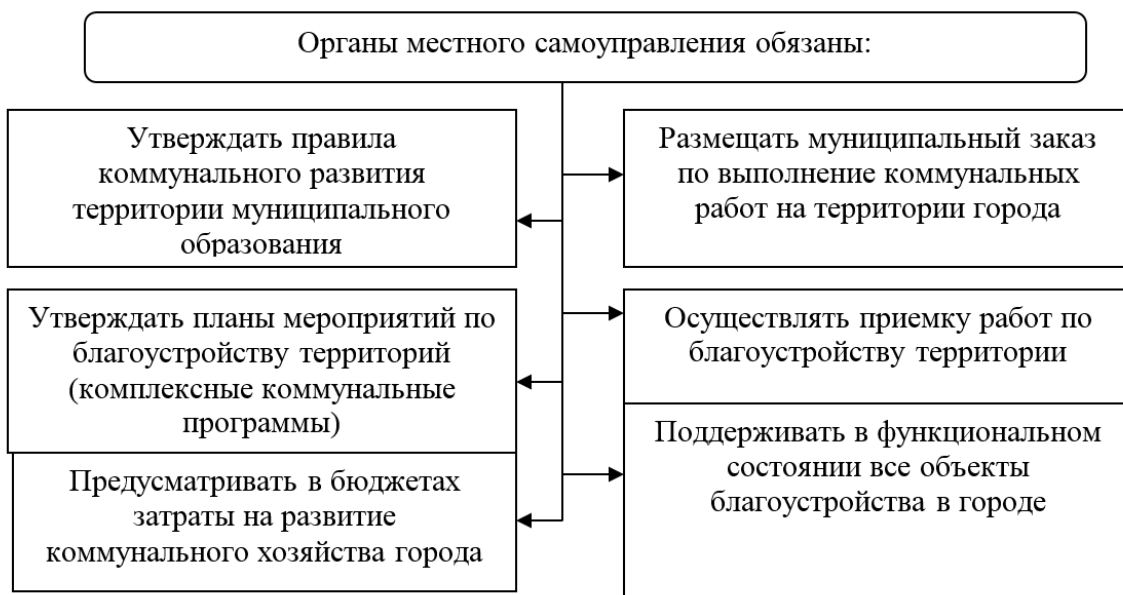


Рис. 3. Обязанности органов местного самоуправления по развитию коммунального хозяйства в МО «Город Оренбург» [2]

Развитие коммунального хозяйства МО «Город Оренбург» должно отвечать следующим принципам: польза для населения, появление новых мест притяжения для жителей всех возрастов, существенное улучшение внеш-

него облика города, возможность привлечения к финансированию проектов в сфере коммунального хозяйства средств от крупных предприятий, расположенных в городе Оренбург, потенциал создания новых рабочих мест.

Литература:

1. Официальный сайт Администрации МО «Город Оренбург» // [Устав Администрации МО «Город Оренбург»] Режим доступа: <http://www.orenburg.ru/>12.10.2021.
2. Официальный сайт Управления жилищно-коммунального хозяйства Администрации МО «Город Оренбург» Режим доступа: [http://www.orenburg.ru > activities > public\\_utility/](http://www.orenburg.ru/activities/public_utility/)11.10.2021.



## МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

### Сайт стоматологической клиники как один из способов привлечения пациентов

Кладова Анна Сергеевна, студент

Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнёва (г. Красноярск)

*В наше время невозможно представить, чтоб у стоматологической клиники не было сайта или хотя бы аккаунта в социальной сети. Одним из способов для привлечения клиентов и продвижения клиники всегда является сайт. Сайт — это один из каналов коммуникации между пациентом и клиникой. Давайте рассмотрим, как правильно оформленный сайт способен привлечь клиентов в клинику.*

*Ключевые слова: сайт, стоматология, привлечение клиентов.*

### Dental clinic site as one way to attract patients

Kladova Anna Sergeevna, student

Siberian State University of Science and Technology named after Academician MF Reshetnev (Krasnoyarsk)

*In our modern time, it is impossible to imagine that a dental clinic did not have a website or at least an account on a social network. One of the ways to attract clients and promote the clinic is always a website. The site is one of the communication channels between the patient and the clinic. Let's take a look at how a properly designed website can attract clients to the clinic.*

*Keywords: website, dentistry, customer acquisition.*

Многие директора стоматологических центров и сами стоматологи возлагают большие надежды на «сарафанное радио», на то, что друзья и знакомые порекомендуют их клинику и обеспечат тем самым большой приток клиентов. Неоспоримо, что благородя такому способу привлечения, в клинику придут посетители. Но будет ли их так много, чтобы стоматология выходила в ноль или развивалась, инвестируя в свое образование и комплектацию клиники? Согласно статистике — нет.

Проще всего и намного результативнее, когда продвижение клиники происходит через интернет. И самое главное, что должно быть у стоматологии в первую очередь, это сайт. На его создании лучше всего не экономить. Сайт — это основное связующее между клиникой и клиентами.

Сейчас все стоматологические организации должны иметь сайт. Это не прихоть, а существующий закон. Но перед тем как разбирать, что обязано быть на сайте, нужно понимать, какие задачи он будет решать. Не нужно создавать сайт, только чтобы он существовал, ведь это мощный инструмент связи с клиентами и один из способов продвижения для клиники. Необходимо опреде-

лить, какие задачи и цели он будет решать, ведь от этого зависит его структура, функциональность и наполнение. Ведь, исходя из бизнес-задач, может отличаться и дизайн сайта.

Сайт может решать такие задачи как:

1. Увеличение продаж самой маржинальной услуги.

Руководству выгодно продавать услуги с наибольшей маржинальностью, именно по этой причине на сайте клиники стоит сделать акцент как раз на таких услугах, так как они приносят основной поток выручки;

2. Вывод на рынок новой услуги.

Одна из целей сайта — формирование спроса на новую услугу и ее продвижение. Эффективность будем измерять в заявках на новую услугу;

3. Снижение стоимости привлечения клиентов.

Через сайт проще и дешевле привлекать клиентов, так как если человек оказался на вашем сайте, то скорее всего он заинтересован в стоматологических услугах.

Чтобы понять, достигает ли сайт поставленной цели, обычно замеряют конверсию сайта и рекламы, оценивают цену LEAD-а, замеряют ROMI (возврат инвестиций в маркетинговые каналы), беря в расчет все затраты на онлайн-маркетинг и сумму заказов из интернета;

#### 4. Увеличение среднего чека.

Бизнес-процессы стоматологии выстроены так, что цель по повышению среднего чека ложится на лечащего врача. Тем не менее сайт может в этом прийти на помощь. Для этого необходимо:

- осуществить маркетинговую разработку сайта с учетом надобностей бизнеса;
- реализовать комплексное строение разделов, в которых каждая важная услуга дополнена сопутствующими;
- предусмотреть блок «С этой услугой заказывают» — например, на странице, посвященной профчистке, можно предложить фторирование;
- разработать текстовое наполнение, где разъяснить все доводы в пользу дополнительных услуг, более дорогостоящих материалов, систематического профилактического осмотра;
- продумать раздел со статьями, в котором сообщать о комплексах услуг, правилах гигиены, новых материалах, инновационных технологиях. В данном разделе допускается поместить форму подписки на новейшие материалы. Так можно составить группу заинтересованных в тематике бизнеса пользователей и снабдить дополнительные продажи через рассылку.

#### 5. Соблюдение законодательства.

Опираясь на «Постановление Правительства РФ от 4 октября 2012 г. N 1006 «Об утверждении Правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг»», на сайте медицинской организации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», а также на информационных стендах (стойках) медицинской организации должна присутствовать информация, содержащую следующие сведения:

- наименование юридического лица;
- адрес места нахождения компании и сведения, которые подтверждают факт внесения сведений о юридическом лице в Единый государственный реестр юридических лиц;
- данные о лицензии на осуществление медицинской деятельности;
- список платных медицинских услуг с указанием цен в рублях, а также условия и порядок их предоставления и оплаты;
- информация о врачах, их профессиональном образовании и квалификации;
- режим работы клиники и график работы врачей;
- адреса и телефоны надзорных органов в медицинской сфере.

Уделите особое внимание, ведь данные требования — не формальность. Ни раз и не два встречалось, что медицинские компании привлекали к суду, из-за неполной информации на сайте.

Основные рекомендации для оформления сайта клиники для решения поставленных бизнес-задач:

##### 1. Главная страница.

Невозможно представить сайт без ее главной страницы.

##### — Навигация клиентская и продуктовая

Необходимо сделать читаемое и понятное меню услуг и сервисное меню. В нем будет удобно найти все лицензии, актуальный график работы, информацию о врачах, их квалификацию и т. д.

- Контактная информация и часы работы
- Графический промоблок

Это анимированная картинка с оборудованием или любая другая фотография с ценами, качеством оборудования, уровнем сервиса и профессионализмом врачей, а также баннеры с акциями и маржинальной услугой.

##### — Преимущества компании

То, чем именно конкретная клиника существенно отличается от ряда других.

- Разводящий модуль по основным типам услуг
- Краткая информация о клинике
- Информация о врачах
- Свежие отзывы
- Акции и новинки
- Кнопка «Записаться на прием»

##### — Карта проезда

##### 2. Услуги и цены.

Для удобства клиентов услуги лучше сгруппировать по профилям врачей, по возрасту пациентов, по сферам (эстетическая, терапевтическая, ортопедическая стоматология и прочее) и по проблемам. Указать цены надо на все услуги согласно законодательству РФ.

##### 3. Пользовательские и сервисные разделы.

Среди пользовательских разделов можно выделить следующие:

- Способы оплаты
- Лечение по страховому полису
- Партнеры и партнерская программа
- Памятки по уходу за полостью рта, мерам профилактики и прочим вопросам
- Вопросы/ответы — экспресс-консультация врачей
- Истории пациентов с фотографиями до и после
- Справочник по заболеваниям и симптомам и способам лечения
- Блог с информационными статьями о технологиях, материалах, процедурах
- Личный кабинет пациента

##### 4. О клинике.

В состав этого раздела уместно будет включить следующие подразделы:

- О нас (текстовый раздел с историей и общим описанием)
- Специалисты (каталог врачей с их регалиями, дипломами и краткой биографией)
- Фотогалерея (фотографии клиники и оборудования)
- Лицензии (фотографии)
- Политика конфиденциальности (текстовый раздел)
- Филиалы (каталог филиалов при их наличии, можно оформить в виде карты)
- Вакансии (список вакансий + форма обратной связи «Откликнуться на вакансию»)

5. Отзывы.

Это будет отдельная страница для обратной связи. Лучше всего, если это будут отзывы от пациентов прошедшие авторизацию через социальные сети — это вызовет больше доверия у посетителей сайта.

Лучше всего на постоянной основе собирать обратную связь от пациентов и давать за это скидки и бонусы. Люди редко делятся тем, что им понравилось, а вот негативные отзывы пишут охотно.

6. Акции и скидки.

Если на главной странице следует разместить актуальные акции, то тут архив специальных предложений.

Это вырабатывает доверие к вашей клинике и показывает, что у нее гибкая ценовая политика, это важно для пациентов из эконом сегмента.

7. Контакты.

В этом отдельном разделе можно указать дополнительные телефоны клиники для консультаций по заболеваниям, по организационным вопросам, телефон бухгалтерии, телефон для записи к терапевту. Батарея номеров в шапке будет выглядеть громоздко, а в соответствующем разделе — уместно. Так же тут можно указать группы клиники в различных социальных сетях и форму обратной связи.

Литература:

1. Юрий Чердниченко. Маркетинг в Интернете. Сайт, который зарабатывает. — СПб.: Питер, 2012. — 176 с.
2. О рекламе Федер. Закон от 13.03.2006 // Собр. законодательства РФ. — (Рос. газ.), 2011. — 64 с.
3. Семенцов, А. Б. Upgrade отдела продаж / Семенцов, А. Б.; — М: Питер, 2017. — 20 с.
4. Бакшт, К. А. Построение отдела продаж / Бакшт, К. А.; — М: Питер, 2016. — 39 с.
5. Муромцев, Г. А. Маркетинг для стоматологии на 100 % / Муромцев, Г. А.; — М: ЛитагентРидеро, 2018. — 13 с.

## Актуальные стратегии привлечения в интернет-магазин на примере магазина «24-ОК»

Минченко Алексей Алексеевич, студент

Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнёва (г. Красноярск)

*Интернет-магазины растут, их становится больше. Растет и количество людей, которые хотят стать аудиторией подобного дистанционного шопинга. Популярность таких магазинов понятна. Низкие цены на товары, ниже, чем в реальных физических магазинах. Для владельцев — это экономия. Не нужно тратиться на аренду помещения, оплату электроэнергии магазина, содержание персонала. Именно из-за этих критериев стоимость товара ниже. Покупателям не нужно выходить из дому, чтобы совершить покупку. Достаточно найти нужный продукт и купить его. Еще один несомненный плюс интернет-магазинов — совершение покупок в любое время суток. Людям, которые работают с утра и до вечера не нужно никуда идти после тяжелых рабочих суток, просто сесть, выбрать и купить. Популярность интернет-магазинов будет только расти. С ростом количества магазинов растет и большая конкуренция среди них. Главные задачи, которые встанут перед владельцем — как привлечь потенциальную аудиторию, которая останется постоянной. Почему люди должны выбрать именно ваш магазин среди множества, удовлетворяет ли он потребности аудитории. Главная цель сформировать четкую стратегию, которая будет актуальна именно для вашего интернет-магазина.*

**Ключевые слова:** интернет-магазин, шопинг, стратегия привлечения, целевая аудитория, конкуренция.

## Current strategies for attracting customers to an online store using the example of the 24-OK store

Minchenko Aleksey Alekseevich, student

Siberian State University of Science and Technology named after Academician MF Reshetnev (Krasnoyarsk)

*Online stores are growing and there are more of them. The number of people who want to become an audience for such remote shopping is also growing. The popularity of such stores is clear. Low prices for products, lower than in real physical stores. For owners, this is a saving. You do not need to spend money on renting premises, paying for the store's electricity, or maintaining staff. It is because of these criteria that the cost of the product is lower. Customers do not need to leave their homes to make a purchase. Just find the right*

*product and buy it. Another undoubted advantage of online stores is making purchases at any time of the day. People who work from morning to night do not need to go anywhere after a hard working day, just sit down, choose and buy. The popularity of online stores will only grow. As the number of stores increases, so does the competition among them. The main tasks that the owner faces are how to attract a potential audience that will remain constant. Why people should choose your store among the many, and whether it meets the needs of the audience. The main goal is to create a clear strategy that will be relevant to your online store.*

*Keywords: online store, shopping, attraction strategy, target audience, competition.*

Актуальность данной темы состоит в том, что привлечение потребительской аудитории является важным критерием в развитии любого бизнеса. В нашем случае — магазина «24-ОК». Магазин не может существовать без своей потенциальной аудитории, следовательно, встает задача ее привлечения. Чтобы привлечь ЦА, надо узнать, кто является потребителем ваших услуг.

Интернет-магазин «24-ОК» является не обычным интернет-магазином, а форумом, на котором совершаются оптовые закупки. Тематика магазина разработана таким образом, что на нем можно спросить советы у других людей, где вам могут предложить решение. Система покупок не такая, как в других интернет-магазинах. Чтобы совершить покупку определенной позиции нужно ждать определенной даты, когда товар придет организатору. Я лично следил за таким процессом. Товар приходит, его распределяют по никнеймам тех, кто заказал определенную позицию, запаковывают товар, сортируют по центрам раздачи, а уже потом идет оплата заказа и отправление в центры раздач, где можно будет уже забрать свой товар. Такая система приобретения устроит не каждого человека [2].

Первой и второй, самой главной потенциальной аудиторией являются мамы в декрете/домохозяйки. Мама на данном сайте — постоянные покупатели. Ребенок растет, нужно постоянно покупать какие-либо вещи или игрушки. По магазинам ходить почти некогда, потому что нужно заботиться о своем ребенке. Сайт для них привлекателен тем, что цены здесь невысокие, ибо организаторы заказывают оптом от производителя. Можно заказать несколько позиций и знать, что они все придут в одно время в одном заказе. И, конечно же, экономия времени, найти подходящий товар в интернете и не тратить время на походы в магазин. Также все на этом сайте сидят на форуме, где всегда можно найти ответ на твою проблему. На сайте есть не только одежда и товары для дома, но и продукты, что, несомненно, является большим плюсом для человека, который не располагает временем. Домохозяйки подходят почти по таким же критериям. Они тоже мамы, жены. Их интересы схожи с мамами в декрете.

Третья аудитория — женщины, которые работают в офисе. Их проблема — время и энергия. Отсутствие сил после рабочего дня на походы по магазинам. Времени почти не хватает. Поэтому для них интернет-магазин является отличным способом для совершения покупок. В пример могу привести мою маму и ее подруг, которые являются аудиторией «24-ОК», в силу отсутствия какой-либо энергии после рабочего дня. Дальнейшую ра-

боту стоит дифференцировать исходя из аудитории интернет-магазина «24-ОК».

Никто не может прочесть мысли клиентов и выдать им 100 % решения их проблемы. Однако, мы можем выявить их желания и проблемы, тем самым дав им решение [3].

Когда я работал в «24-ОК» на продвижении их социальных сетей, конкретно Instagram, моей задачей было понять, что же нужно для привлечения потенциальной ЦА.

Первое, что, по моему мнению, нужно для всех трех аудиторий — показать им, что о них заботятся. Мной и моим начальством была внедрена рубрика «Анонс» в октябре 2019 года. Были проведены голосования по месяцам, где мы опрашивали, что является актуальным для заказа в определенные месяцы. Посредством голосования составлялись анонсы два раза в неделю с подборкой закупок с вещами. Эффективность была в том, что это экономия времени для всех потребителей. Учитывались такие факторы, как ценовой диапазон (для всех материальных состояний), разнообразие предложенного продукта. Эта рубрика стала очень популярна, ибо она сокращала время на поиск. Прибавка по подписчикам в дни анонса была +2-7 человек. Из них 1-4 регистрировались на сайте «24-ОК».

Второе — «халява». Самое эффективное привлечение клиентуры. Особенно активные участники — мамы и домохозяйки, для офисных работников это не было так сильно актуально. Конкурсы, розыгрыши, лайктаймы — все это привлекает людей, потому что это бесплатно. Количество новых подписчиков зависит от масштаба конкурса [5, с. 56]. К примеру, когда мы разыгрывали чашки, пледы — было прибавление в 34-50 подписчиков, из которых регистрировалось всего 10-15 людей. На масштабные конкурсы отклик намного больше. Когда мы проводили розыгрыш трех роботов-пылесосов от Xiaomi, приток подписчиков превысил 100 человек, из которых регистрацию на сайте прошло 90-100 человек.

Актуально использовать хештеги. Они до сих пор являются актуальным способом для привлечения клиента [1, с. 67]. Для нас актуальны региональные хештеги. Интернет-магазин «24-ОК» работает по Красноярскому краю, именно поэтому люди с других регионов, в виде подписчиков, не являются для нас актуальными. Региональные хештеги, такие как: krsk; krasnoyarsk; krasoyarsk24; krsk24; k24; крск; крск24; красноярск; красноярск24; 24. Эти хештеги обязательно указываются в каждой публикации в комментариях, чтобы не засорять информацию в посте.

Некоторые магазины активно используют накрутку подписчиков. Это хорошая идея, чтобы активировать некоторые функции Instagarm, которые открываются по достижению определенного количества подписчиков. Однако не стоит этим злоупотреблять, ибо кому понравится быть подписчиком «мертвого» канала [4, с. 55]. Интернет-магазину важно иметь активную и «живую» аудиторию.

Важна и вовлеченность аудитории в посты аккаунта. С помощью различных методик можно создать общение с аудиторией, чтобы сделать страницу более вовлеченной и выявлять потребности [5, с. 40]. Когда публикуется пост на определенную тему, стоит задавать вопросы подписчикам, подкрепляя их интерес.

Еще один способ привлечения — Истории. Продвигать истории можно как платно, так и бесплатно. Чтобы продвигать истории платно, нужно воспользоваться функцией продвижения на определенный заданный срок. Это быстрее, чем бесплатные способы.

Бесплатный способ будет медленнее и сложнее: геометки (использовать нужно только метки Красноярского края); хештеги; специальные наклейки. Конечно, истории должны быть красиво и понятно оформлены, чтобы привлекать человека. В случае с «24-ОК», это мини-игры в обеденные перерывы. Приветствие и пожелание хорошего дня, дает ощущение заботы. Давать аудитории задавать вопросы — отвечая на них в Историях. Должна присутствовать динамика, чтобы было ощущение активного аккаунта. Конечно же, использование ссылок на определенные вещи и т.п.

Оформление аккаунта играет немалую роль. Человек, в большинстве случаев, не станет подписываться на визуально некрасивый аккаунт. Важно оформить сетку ленты так, чтобы она была в определенной тематике и цвете. Сделать аватар, который будет отражать суть аккаунта. Оформить шапку под тематику магазина. В шапке обязательно присутствие тапбанка — сервис, который компонует ссылки и всю важную информацию. Это даст удобную навигацию по сайту.

#### Литература:

1. Арпине. «Продающий Инстаграм. Инструкция по применению на 21 день», 2019, с. 67.
2. 24-ОК. [Электронный ресурс] — ссылка на источник: <https://24-ok.ru/forum/index>
3. Филип Грейвс. «Клиентология. Чего на самом деле хотят ваши покупатели», 2013, с. 47.
4. Иван Лебеденко. «Всё, что вы хотели знать о продвижении публикаций в Instagram, но боялись спросить. Выжимка по таргетированной рекламе в Instagram от практика», 2019, с. 55.
5. Ingate. «147 идей контента для блога и социальных сетей». 2019, с. 40.
6. Instagram Support. [Электронный ресурс] — ссылка на источник: <https://help.instagram.com/2281642782069520?helpref=related>
7. Елена Вяткина. «Продвижение в инстаграм: какие 4 стратегии использовать малому бизнесу, чтобы увеличить продажи», аудиоресурс, Таисия Кудашкина, 2016.
8. Резник, Г.А. Методы многомерного анализа статистических данных: Учебное пособие / Г.А. Резник. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 400 с.
9. Яндекс. Дзен. [Электронный ресурс] -<https://zen.yandex.ru/media/id/5d5afacfbf50d500ae4137f2/smmprodvijenie-v-socialnyh-setiah-5d8dd5945ba2b500ad4d6baa>

Важно помнить, чтобы информация в социальных сетях была схожа с информацией на сайте, иначе это вызовет недопонимание, которое далее вызовет потерю аудитории [7]. К примеру, даже какие-то незначительные голосования, которые публикуются на сайте, должны оповещаться в социальных сетях. Мы столкнулись с такой проблемой, когда я работал на Instagram «24-ОК», голосование за лучшее название форума не было опубликовано в социальных сетях, потому что оно не являлось значительным. Все руководство посчитало, что такое афишировать не нужно. Из-за этого было много возмущенных людей, которые были недовольны тем, что их не оповестили об этом, потому что они не сидят на сайте регулярно.

Ни в коем случае нельзя игнорировать людей, когда происходят какие-то проблемы с ресурсом. В феврале 2020 года была проблема с сайтом, ибо он обновлял свой вид. Было невозможно совершать покупки и общаться на форумах. В то время мы делали множество розыгрышей, чтобы не потерять аудиторию, устраивать общение, лайктаймы. Но возмущение росло, потому что проблемы с сайтом длились целый месяц. Было очень много сообщений с вопросами и возмущениями. Поэтому было принято решение, чтобы на сообщения отвечали несколько человек. Ибо потеря из-за таких проблем как игнорирование вопросов даже одного подписчика будет только началом. Далее может пойти еще больше отписок, возможна даже потеря аудитории непосредственно с сайта. Всегда важно быстро генерировать решение возникающих проблем.

В ходе написания научной исследовательской работы была выявлена потребительская аудитория интернет-магазина «24-ОК», а именно — домохозяйки, мамы и офисные работники. Конкретно под данную аудиторию подбирались стратегии. В ходе анализа стратегий привлечения были разработаны эффективные стратегии привлечения ЦА через социальные сети интернет-магазина «24-ОК». Самыми эффективными стратегиями можно назвать игровые методики привлечения — розыгрыши, конкурсы, лайктаймы, и введение новой рубрики «Анонс».

## Основные факторы, влияющие на успешный имидж и деловую репутацию ресторанов

Мишина Елена Алексеевна, студент магистратуры  
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

*В статье автор рассуждает на тему формирования имиджа и деловой репутации, описывает факторы, которые связаны с продвижением ресторанов среди конкурентов. Также в статье описаны формы взаимодействия с целевыми аудиториями, на что обращают внимания клиенты в сфере ресторанного бизнеса.*

*Ключевые слова:* имидж, деловая репутация, ресторан, ресторанный бизнес, посетитель.

Начнём с того, что имидж и деловая репутация тесно взаимосвязаны, ведь имидж — это конкретный образ, который может быть сформирован под воздействием рекламной кампании, а деловая репутация — это долгосрочный целенаправленный процесс, который создает собой нематериальное благо и в будущем увеличивает стоимость бренда ресторана.

Что касается, сферы общественного питания, то она затрагивает много разных целевых аудиторий, ведь питание играет огромную роль в жизнедеятельности человека. Поэтому для начала необходимо выделить конкретную аудиторию, изучить потребительское поведение потенциальных гостей и их вкусы, а после разрабатывать фирменный стиль и дизайн. Особое внимание следует уделить фотографиям в меню. Визуальное оформление меню выходит на первый план.

Далее, чтобы быть востребованным в тематике ресторанного бизнеса необходимо проанализировать тенденции на рынке и концепции ресторанов. Рестораторы обычно выделяют следующие пути при выборе концепции:

- определение целевой аудитории и специфики ресторанного бизнеса, а далее подбор подходящего помещения;
- поиск помещения/здания, а после под помещение формируется наименование и идея развития.

Существует ГОСТ 31985–2013 «Межгосударственный стандарт. Услуги общественного питания. Термины и определения» (дата введения 1 января 2015 г.). В ГОСТе даны определения терминам, отражается система понятий в области общественного питания. Таким образом, «ресторан: предприятие питания, предоставляющее потребителю услуги по организации питания и досуга или без досуга, с широким ассортиментом блюд сложного приготовления, включая фирменные блюда и изделия, алкогольных, прохладительных, горячих и других видов напитков, кондитерских и хлебобулочных изделий, покупных товаров, в т. ч. табачных изделий». [1]

Если давать краткое определение, то ресторан — это предприятие общественного питания с широким ассортиментом блюд сложного приготовления. Посетитель, как правило заказывает и ест в ресторане за столом, где его обслуживает официант, но на сегодняшний момент идёт тенденция на доставку еды или блюда с собой («на бегу»).

«Одна из причин возрастания количества посещений ресторанов — увеличение числа молодых офисных работников. По заявлениям аналитических агентств, среднестатистический посетитель становится все более требовательным к качеству обслуживания и вкусу предлагаемых блюд». [4, с. 158] Также за последние года стали распространены деловые завтраки для бизнес-партнеров, бизнес-ланчи для офисных работников и деловые встречи в ресторанах, где зачастую спокойная и уютная атмосфера.

Ресторанам важно ориентироваться на рыночный спрос, на расширение линеек в меню и разнообразного и уникального ассортимента для того, чтобы оставаться конкурентоспособным на рынке. Но, ко всему прочему, конкуренция в ресторанном бизнесе ведется между имиджами и образами заведений в сознании потребителей. Итак, что же влияет на имидж и деловую репутацию в сфере общественного питания, в частности ресторанного бизнеса?

Во-первых, качественное обслуживание и сильная корпоративная культура, которая позволяет обслуживать каждого гостя с улыбкой и доброжелательными намерениями. Ведь, чисто с психологической точки зрения, человек возвращается туда, где ему рады. Также в ресторане необходимо проводить тренинги с обслуживающим персоналом, ведь через сотрудников транслируется клиенту единая корпоративная система ценностей.

Во-вторых, безопасность блюд, свежесть продуктов и предоставление заказов в срок. Чистота тарелок и зала, где ест посетитель. Отлаженная система сервиса — это самый важный пункт. Из этого пункта будут вытекать положительные или негативные отзывы.

Следующий пункт, связан с отзывами на официальном сайте, в социальных сетях и в поисковых системах (Гугл и Яндекс). Ведь, в период самоизоляции, люди стали активнее пользоваться интернетом и соц сетями, а значит, что обратная связь оказывает сильное влияние на формирование репутации и имиджа.

Так как сфера ресторанного бизнеса связана с визуальным рядом, то целесообразно взаимодействовать с целевой аудиторией, запускать конкурсы с отметками на фото в социальных сетях, например фото-посты в Инстаграмм. Все это будет влиять на повышение деловой репутации, ведь аппетитная еда и довольные клиенты, самое важное в данной отрасли.

Ресторанный бизнес — это прямое взаимодействие с разными людьми. Кроме обслуживания, клиент хочет, чтобы ему предложили что-то уникальное, например фирменное блюдо/напиток или формат обслуживания. Так, развивается формат ресторанов, где едят в темноте или романтических ужинов на крыше. Существуют рестораны только для вегетарианцев или с экзотическим меню, набирает тенденцию в сфере общепита молекулярная кухня.

На данный момент все сферы деятельности переходят в Интернет, и ресторанный бизнес не исключение. Поэтому создание собственного сайта, поддержание его на должном уровне, фирменное оформление и лёгкость в навигации и при оформлении заказа необходимо продумать заранее. Это влияет как на продажи, так и на то, чтобы аудитория доверяла вашему ресторану и возвращалась за вкусными и любимыми блюдами.

Необходимо помнить, что «главной задачей маркетинга предприятий общественного питания является максимальное удовлетворение потребностей своих клиентов в питании и сопутствующих услугах». [4, с. 158]

Все вышеперечисленные рекомендации надо учитывать при разработке комплекса маркетинговых ме-

роприятий, который включает в себя как рекламные объявления в разных каналах продвижения, так и взаимодействие с потенциальной целевой аудиторией офлайн и онлайн.

«Рестораны — это одни из немногих мест, где работают все органы чувств, которые генерируют общее чувство удовлетворения. Вкус, зрение, обоняние, тактильные ощущения объединяются в оценке кушаний, обслуживания и атмосферы ресторана». [5]

Таким образом, можно сделать вывод, что имидж может быть сформирован достаточно быстро, посредством увиденного отзыва или приятного обслуживания официанта, а вот деловая репутация — это искусство, которое позволяет объединить все механизмы отрасли ресторанного бизнеса, предварительно изучив конкурентов, философию обслуживания и концепцию формирования потенциальной аудитории. Эффективная работа ресторана зависит от многих факторов, в том числе, которые были перечислены выше. Как и любая сложная система, ресторан начинается с замысла его основателей и заканчивается контролем функционирования учреждения.

#### Литература:

1. ГОСТ 31985–2013 «Межгосударственный стандарт. Услуги общественного питания. Термины и определения» // [Электронный ресурс]: <https://docs.cntd.ru/document/1200103471> (дата обращения 19.11.2021)
2. Деловая репутация организации как фактор ее устойчивого развития и качества антикризисного управления. // [Электронный ресурс]: [https://studme.org/48556/ekonomika/delovaya\\_reputatsiya\\_organizatsii\\_kak\\_faktor\\_ustoychivogo\\_razvitiya\\_kachestva\\_antikrizisnogo\\_upravleniya](https://studme.org/48556/ekonomika/delovaya_reputatsiya_organizatsii_kak_faktor_ustoychivogo_razvitiya_kachestva_antikrizisnogo_upravleniya) (дата обращения 14.11.2021)
3. Дручевская, И. А. Особенности формирования имиджа организации // European Student Scientific Journal. — 2013. — № 2.
4. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. Учебник для бакалавров/ Под ред. А. Л. Абаева, В. А. Алексунина, М. Т. Гуриевой. — 3-е изд., перераб. — М.: Дашков и К, 2021. — 443 с.
5. Основы ресторанного бизнеса // [Электронный ресурс]: <http://mir-restoratora.ru/?p=1186> (дата обращения 15.11.2021)

## Позиционирование корейской индустрии развлечений в мире

Панова Алина Максимовна, студент  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

*В последние годы, наиболее конкретно свои этнические особенности и актуальные тенденции с помощью позиционирования использовала Республика Корея, в мировом сообществе данное влияние получило название «Корейская волна» или термин «Халлю». В статье будет изучена история развития сфер индустрии развлечений в Южной Корее и их позиционирование, достижения в данных сферах, формирование «Корейской волны» и перспективы дальнейшего развития.*

**Ключевые слова:** позиционирование, индустрия развлечений, Халлю Корейская волна.

### История развития сфер индустрии развлечений Южной Кореи

Современный сектор развлечений Южной Кореи является одним из самых известных в мире — корейский язык набирает популярность, количество корейских центров

в странах по всему миру увеличивается по статистике в 2021 году во всем мире открыто 32 официальных корейских центра [1].

Современная индустрия развлечений [2] представляет собой наиболее точное представление современных про-

блем и сложностей в конкретном обществе, посредством их использования деятели данной сферы выстраивают диалог со своей аудиторией. Данную сферу, можно использовать для расширения аудитории и ознакомления людей с культурой и особенностью каждой страны.

Посредством использования позиционирования [3] — определенного образа, направленного на достижение своей аудитории, бренда и режиссеры находят своих поклонников во всех странах мира.

Этапы развития кинематографа были осложнены многими факторами, основные этапы можно охарактеризовать следующими циклами:

1. Зарождение (1919–1929 годы);
2. Спад (1930–1952 годы);
3. Возрождение (1953–1960 годы);
4. Спад (1961–1989 годы);
5. Возрождение (1990–2000 годы);
6. Рост (2001–2015 годы);
7. Зрелость (2016–2021 годы).

Впервые кинофильм достигло Корею в 1903 году при открытии кинотеатра в Сеуле [4] и первой публичной демонстрации фильма, с этого момента начинается история становления данной сферы в Корее, но первый фильм будет выпущен только через несколько лет.

1. Этап зарождения (1919–1929 годы) — в 1919 году состоялось первое представление, наиболее близко похожее на современное кино, его демонстрация стала возможна благодаря проецированию движений на задний план, в то время как актерский состав представлял зрителям свою игру. Данную драму под названием «Праведная месть» поставил режиссер Ким до-Сан в 1919 году [5].

Но право на звание первого фильма, отдают кино — «Клятва, данная под луной» (1923 года).

После него наибольшую и популярность в Корее в 1926 году набрал остросоциальный и революционный фильм «Ариран» режиссера На Унгу [6]. Данный фильм был создан с целью оказать сопротивление японским властям и вернуть независимость своей стране.

Данный этап наполнен остросоциальными фильмами и силой режиссеров, демонстрировать свое отношение к оккупации Японией.

2. Этап спада (1930–1952 годы) — с 1910 по 1945 годы Корея находилась под оккупацией Японии, правительство которой, постепенно ужесточало свое влияние: сокращалось финансирование на создание фильмов, режиссеры обязывались сотрудничать с правительством, была введена строгая цензура и постепенно был введен запрет на показ фильмов на корейском языке.

После освобождения в 1945 году в Корее был создан фильм «Ура свободе!», отражающий радостное событие для государства. Но начало гражданской войны в 1950 году, не позволило стране полностью восстановиться и привело к еще более разрушительным последствиям. За периоды войны и оккупации, было утрачено множество культурных материалов, что представляет сложности для полноценного понимания реальной жизни граждан и ре-

жиссеров того периода, чтобы дать наиболее подходящее описание.

3. Возрождение (1953–1969 годы) — в 1953 году президент Ли Сын Ман [7] отменил налоги и получил гуманитарную поддержку от других государств, в виде технологий и оборудования для восстановления киноиндустрии [8]. В попытке восстановить индустрию кино, были так же предприняты меры в виде ограничения показов фильмов в кинотеатрах и введены квоты на импорт фильмов [9].

Фильмы данного этапа: «Мадам свобода» (1956 год), «Цветок в аду» (1958 год), «Служанка» (1960 год), «Мама и ее гость» (1961 год), «Шальная пуля» (1961 год).

Все перечисленные фильмы, затрагивают остросоциальные темы и менталитет нации — осуждение и давление, оказываемое на женщин, их действия для ощущения собственной силы и последствия, следующие за ними.

4. Спад (1970–1989 годы) — правительство Республики Корея начало использовать данную индустрию для пропаганды своей идеологии и постепенно вводило жесткую цензуру и требования на создание фильмов. Жители постепенно уставали от данного метода воздействия и кинематограф начал угасать.

В 1973 году правительство попыталось изменить ситуацию, создав «Корейскую корпорацию по продвижению кинофильмов» с целью финансирования и поддержки режиссеров, но данная попытка не принесла большого результата.

Фильмы данного этапа: «Женщина в огне» (1971 год), «Парад дураков» (1975), «Женщина воды» 1979 (год), «Внезапно темной ночью» (1981 год).

Несмотря на сложности в создании фильмов и угасающую тенденцию, режиссеры данного периода создали кинофильмы, которые в дальнейшем войдут в историю и будут использованы своими более юными коллегами.

5. Возрождение (1990–2000 годы) — с 1990 года кинематограф Южной Кореи начал оживать и популярность фильмов и телесериалов, распространилась на соседние государства. В те же годы, начали набирать популярность корейские телесериалы, возродившиеся после популярности в Корее радионовелл, в 1997 они достигли Китая с сериалом «Что такое любовь», а в 2003 году Японию с сериалом «Зимняя соната».

Постепенно романтические телесериалы охватывали и другие страны Азии, а затем начали набирать популярность во всем мире.

6. Рост (2001–2015 годы) — южнокорейские фильмы, сериалы и телешоу распространили свой успех и популярность на все страны мира.

Работы южнокорейских режиссеров участвовали в номинациях на международных кинофестивалях, интерес к фильмам Южной Кореи увеличивался.

В 2004 году на Каннском кинофестивале победил фильм «Олдбой (2003 года)» в номинации «Большой приз жюри». В 2012 году фильм «Пьета» был удостоен награды «Золотой лев» на Венецианском кинофестивале.

Режиссеры Южной Кореи увеличивают свою конкурентоспособность в мире, используя совмещение не-



скольких жанров и наиболее противоречивые темы в обществе, сохраняя при этом особенности культуры своей страны.

7. Зрелость (2016–2021 годы) — фильмы и сериалы становятся конкурентами для многих стран и начинают обретать все более широкую аудиторию во всем мире.

В связи с ростом популярности, в 2016 году крупнейшая американская развлекательная компания Netflix начала сотрудничать с корейскими режиссерами и оказывать финансовую поддержку, что позволило им снять

около 80 фильмов и телесериалов. На протяжении 5 лет сотрудничества вклад в корейскую экономику составил примерно 5,6 триллионов вон [10].

Наибольший пик популярности был достигнут фильмом «Паразиты» (2019 года) режиссера Пон Джун-хо. В 2020 году фильм был удостоен 4 Оскаров в номинациях: «Лучший фильм», «Лучший фильм на иностранном языке» [11], «Лучший режиссер» и «Лучший сценарий».

Позиционирование корейских фильмов в зависимости от этапа развития кинематографа

Таблица 1

	Этап	Название	Год создания	Жанр	Позиционирование
1	Зарождение (1919–1929 годы)	Ариран	1926	Драма/Боевик	Остросоциальное освещение проблем оккупации Японией, призыв к избавлению от данного режима.
		Клятва, данная под луной	1923	Романтика/Мелодрама	Выбор окружения — одно из самых важных решений, ошибка которого может стоить всей жизни.
2	Спад (1930–1952)	Ура свободе!	1945	Исторический/Драма/Мелодрама	Важность проявления патриотизма и противостояния оккупационным режимам.
3	Возрождение (1953–1969 годы)	Служанка	1960	Триллер/Драма	Остросоциальная проблема измен внутри семей и последствия, к которым это может привести.
		Мама и ее гость	1961	Драма	Демонстрация давления и отношения общества к женщинам и их выбору.
4	Спад (1961–1989 годы)	Марш свободы	1975	Комедия	Демонстрация того, как позитивный настрой к жизни, помогает преодолевать трудности и обрести любовь.
		Внезапно темной ночью	1981	Ужасы/Триллер	Разрушительное влияние страха на человека и последствия действий, совершенных под его воздействием.
5	Возрождение (1990–2000 годы)	Что такое любовь?	1997	Романтика/Драма	История взаимодействия между коллегами.
		Зимняя соната	2002	Романтика	Воспоминания и чувства не поддаются ходу времени.
6	Рост (2001–2015 годы)	Олдбой	2003	Триллер/Детектив/Драма	История конфликта, разрушившего множество жизней и приведшего к возмездию.
		Пьета	2012	Драма	Влияние менталитета на принятие новых событий в своей жизни и их последствия.
7	Зрелость (2016–2021)	Поезд в Пусан	2016	Ужасы/Триллер	Обнажение человеческих инстинктов в борьбе за выживание.
		Паразиты	2019	Драма/Триллер	Проблемы социального неравенства в современном гуманном мире.

[Источник: составлено автором. Интернет — ресурсы, используемые при составлении таблицы: [https://www.imdb.com/?ref\\_=nv\\_home](https://www.imdb.com/?ref_=nv_home), <https://mydramalist.com/>, [Darcy’s Korean Film Page — 1970s.](#)]

Вторым наиболее известным направлением в индустрии развлечений Южной Кореи является «К — поп» — направление в музыкальной индустрии, объединяющее группы по их происхождению, вне зависимости от жанра.

Ключевым отличием являются сильные хореографические и артистичные представления, активное взаимодействие с аудиторией и воздействие на нее, следования последним трендам, коллаборации с известными мировыми артистами, при которых происходит совмещение корейского и английского языков.

Этапы развития:

1. Зарождение (1992–2008 годы);
2. Рост (2009–2012 годы);

3. Зрелость (2013–2021 годы).

1. Зарождение (1992–2008) — самой первой К—поп группой считается Seo Taiji and Boys [15], которые начали выступать на телевидении в 1992 году и обрели популярность благодаря использованию актуальных социальных тем и новому звучанию корейского языка в современной обработке. Они положили начало новому направлению, способному выделить Южную Корею в данной индустрии и принести ей мировую известность.

Именно эта тенденция, прослеживалась в творчестве других известных артистов и групп, таких как: Н. О. Т, BoA, Girls’ Generation и многих других.

Постепенно артисты Южной Кореи набирали популярность только в соседних странах, но их география начала расширяться и набирать популярность за рубежом. Крупнейшие лейблы, начали анализировать требования рынка и ориентироваться на запросы целевых аудиторий, что позволило им создавать все большее количество знаменитых групп и артистов.

Их позиционирование заключалось в создании песен с веселым мотивом, актуальной обработкой и при этом с затрагиванием сложных социальных проблем, с которыми сталкиваются люди разных возрастов.

2. Рост (2009–2012 годы) — наибольшую популярность К-поп начал набирать с 2009 года, режиссеры начали сотрудничество и продвижение более молодых артистов и активно создавать женские группы.

Группа Wonder Girls, стала первой из Южной Кореи, сумевшей попасть в рейтинг Billboard Hot 100 [16]. Группа смогла привлечь внимание, благодаря новому звучанию песни «Nobody» на английском языке. Они покорили поклонников, своими вокальными и хореографическими данными.

С развитием интернета и площадки YouTube, К-поп смог увеличить свою аудиторию и песни многих артистов, становились вирусными по всему миру набирая миллионы просмотров и привлекая все большее количество фанатов.

Позиционирование заключалось в использовании самых важных тем, с которыми сталкиваются люди, вне зависимости от их возраста и места жительства и наличием веселого мотива, создающего непринужденную атмосферу, что позволяло заинтересовывать поклонников во всем мире и занимать позиции в мировых чатах.

3. Зрелость (2013–2021 годы) — следующие группы и артисты, появляющиеся в Южной Кореи, завоевывали мировую известность и популярность.

Первоначально мировую известность захватила группа EXO в 2013 году. На протяжении своей карьеры, группа многократно выигрывала в международных премиях, таких как: World Music Awards (2013 год), MTV Millennial Awards (2018 год) и т. д.

Группа BTS, образованная так же в 2013 году, стала первой корейской группой занявшая лидирующую позицию в 2016 году в Billboard Social 50 [17].

На данный момент они являются лидерами по количеству слушателей во всем мире, их клипы набирает рекордные количества просмотров в наиболее короткие сроки, а мировые артисты США и других стран, совершают с ними успешные коллаборации.

В 2021 году они подтвердили свою лидерскую позицию и одержали победы в номинациях: «Лучшая группа», «Лучший исполнитель по продажам» и «Лучший социальный артист» в премии Billboard Music Awards, обойдя других известных номинантов.

Позиционирование в 2021 году, заключается в поднятии наиболее важных тем: одиночества, психологических проблем и поддержке со стороны близких и окружающих.

### «Корейская Волна» — формирование и влияние

Термин «Халлю» [18] пришел из китайского языка в начале 2000 — х годов, после достижения популярности южнокорейского кинематографа и музыки в Китае, позднее этот термин дословно начали использовать как «Корейская волна» [19].

Постепенное увеличение зрителей во всем мире, сделало данный термин всемирно известным. Правительство Южной Кореи с ростом популярности данных индустрий, начало предлагать все более благоприятные условия туристам для посещения их страны, финансирование секторов индустрии развлечений позволяло им стремительно развиваться. Разумное использование финансовых средств и сохранение культуры в фильмах, сериалах и К-поп, позволило стране мягко воздействовать на целевую аудиторию во всем мире и привлекать их к изучению языка, традиций и ценностям своей нации. По данным 2019 года, вклад этого движения увеличил экономику Республики Кореи на 12,3 млн долларов [20].

Индустрия развлечений Республики Кореи позиционирует себя как конкурентоспособного игрока на мировой арене, который использует свою стратегию и правила для достижения все большего количества поклонников. Их особенность заключается в уникальном использовании актуальных трендов с сохранением культуры и корейского языка.

### Заключение

Современное общество стремительно развивается, и данная тенденция охватывает все сферы жизнедеятельности. Основными тенденциями в индустрии развлечений является наиболее глобализированный подход, который позволяет странам использовать их для популяризации культуры и повышения уровня своей репутации в мире. Данное явление оказывает значительный результат на ознакомление аудитории со спецификой конкретной страны и ее составляющими, что позволяет в дальнейшем оказывать влияние на публику и интегрировать составляющие сферы развлечений в другие области, не связанные с ней.

Достижение Южной Кореей лидирующих позиций и всемирной популярности в индустрии развлечений заняло несколько десятилетий, за которые неоднократно индустрия кино, как и вся страна, терпели почти полное разрушение и периоды спадов.

Ключевое отличие и уникальность их продуктов — это совмещение культурных ценностей и традиций, сохранение этнического разнообразия в большинстве фильмов, сериалов и в музыкальной индустрии. Успешное использование одного из наиболее сложных жанров — романтической комедии, позволяет Южной Корее охватывать аудиторию разных возрастов и популяризировать свою страну, в глазах подрастающего поколения. При этом используются наиболее актуальные тренды и остросоциальные проблемы, охватывающие большинство государств, что позволяет аудитории со всего мира чувствовать себя важной частью одного целого, имея возможность отследить проблемы, оказывающиеся равноценными для каждой страны и общества.

Использование Республикой Кореей «Мягкой Волны» — является уникальным симбиозом воздействия и популяризации своей страны на мировой арене, при этом не прилагая значительных усилий и используя данный успех во всех сферах своего государства.

Дальнейшие исследования данной темы могут быть основаны на выявлении зависимости влияния «Мягкой Волны» на международном уровне между государствами

или с учетом рассмотрения более точных параметров экономической, социальной и политической сферы.

Другим вариантом использования, данной статьи, может быть сравнение прогнозов на удержание и развитие сферы развлечений в Южной Корее и их влияние, оказываемое на государство в целом, рассмотренном в различные периоды существования государства.

#### Литература:

1. Культурные центры Южной Кореи [Электронный ресурс] // Ministry of Culture, Sports and Tourism and Korean Culture and Information Service. URL: <https://russian.korea.net/AboutUs/Overseas-Korea-Centers/Korean-Cultural-Centers> (дата обращения: 15.10.2021)
2. Интернет-проект «Кадровый менеджмент» / Стальная В. А. Индустрия развлечений: понятие и основные категории. [Электронный ресурс]. URL: Индустрия развлечений: понятие и основные категории (cfin.ru) (дата обращения: 16.10.2021)
3. Reading: Defining Positioning and Differentiation Lumen: [Электронный ресурс] // Lumenlearning.com URL: Reading: Defining Positioning and Differentiation | Principles of Marketing (lumenlearning.com) (дата обращения: 13.10.2021)
4. Clinton Stamatovich. A Brief History of Korean Cinema, Part One: South Korea by Era 25.10.2014 [Электронный ресурс] // haps magazine Korea. URL: The Chronicle of Chunsa Na Un-kyu — Korean Film Archive — Google Искусство и культура (дата обращения 15.10.2021)
5. Lee Gyu-lee. ‘Righteous Revenge’ marks birth of Korean cinema [Электронный ресурс] // The Korea Times. URL: ‘Righteous Revenge’ marks birth of Korean cinema (koreatimes.co.kr) (дата обращения: 16.10.2021)
6. Chung Chong Hwa. The chronicle of Chunsa Na Un — kyū [Электронный ресурс] // Google Arts & Culture. URL: The Chronicle of Chunsa Na Un-kyū — Korean Film Archive — Google Искусство и культура (дата обращения: 16.10.2021)
7. Yeongkwan Song. Audiovisual Services in Korea: Market Development and Policies. [] // Asian Development Bank Institute. URL: Audiovisual Services in Korea: Market Development and Policies (adb.org). (дата обращения: 17.10.2021)
8. Clinton Stamatovich. A Brief History of Korean Cinema, Part One: South Korea by Era 25.10.2014 [Электронный ресурс] // haps magazine Korea. URL: A Brief History of Korean Cinema, Part One: South Korea by Era (haskorea.com) (дата обращения: 19.10.2021)
9. Jimmyn Parc. A Retrospective on the Korean Film Policies [Электронный ресурс]. URL: <https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/84084/A-JParc-Brussels-vDec-EN-PE.pdf> (дата обращения: 21.10.2021)
10. Netflix Korea, the story so far [Электронный ресурс] // Netflix.com. URL: <https://about.netflix.com/en/news/netflix-korea-the-story-so-far> (дата обращения: 23.10.2021)
11. Experience over nine decades of the Oscars from 1927 to 2021 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oscars.org/oscars/ceremonies/2020> (дата обращения: 25.10.2021)
12. Internet Movie Database [Электронный ресурс]. URL: IMDb: Ratings, Reviews, and Where to Watch the Best Movies & TV Shows (дата обращения: 27.10.2021)
13. MyDramaList.com [Электронный ресурс]. URL: Organize, Discuss, Discover Asian Dramas & Movies — MyDramaList (28.10.2021)
14. Korean Film Bit Zone [Электронный ресурс]. URL: <https://www.koreanfilm.or.kr/eng/main/main.jsp> (28.10.2021)
15. Seo Taiji and Boys. [Электронный ресурс] // Pitchwork URL: <https://pitchfork.com/reviews/albums/seo-taiji-and-boys-seo-taiji-and-boys/> (дата обращения: 31.10.2021)
16. Looking back on Wonder Girls` ‘Nobody,’ a decade later. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.billboard.com/music/music-news/wonder-girls-nobody-10-year-anniversary-k-pop-hot-100-chart-8476481> (дата обращения: 03.10.2021)
17. BTS is the first act with 200 weeks at No.1 on social 50 chart. [Электронный ресурс] URL: <https://www.billboard.com/pro/bts-first-act-200-weeks-number-1-social-50-chart/#:~:text=1%20on%20the%20Social%2050,17.> (дата обращения: 05.11.2021)
18. Korea.net [Электронный ресурс] URL: <https://m.korea.net/russian/AboutKorea/Culture-and-the-Arts/Hallyu> (дата обращения: 10.11.2021)
19. Korean Wave (Hallyu) — The Rise of Korea’s Cultural Economy & Pop Culture. [Электронный ресурс]. URL: <https://martinroll.com/resources/articles/asia/korean-wave-hallyu-the-rise-of-koreas-cultural-economy-pop-culture/> (дата обращения: 12.11.2021)
20. Akanshka Ghansiyal. How Has The Korean Wave Influenced Tourism In South Korea? [Электронный ресурс]. Travel Earth. URL: <https://travel.earth/influence-of-korean-wave-on-tourism-in-south-korea/> (дата обращения: 15.11.2021)

# Молодой ученый

Международный научный журнал  
№ 47 (389) / 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 01.12.2021. Дата выхода в свет: 08.12.2021.

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](mailto:info@moluch.ru); <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.