

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



3 2022
ЧАСТЬ III

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 3 (398) / 2022

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 Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Буриев Хасан Чутбаевич, доктор биологических наук, профессор (Узбекистан)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
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 Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображена *Барбара Лисков* (родилась в 1939 году), американский ученый в области информатики.

Барбара родилась в Калифорнии, где жили ее бабушка и дедушка — эмигранты из Российской империи Лев Губерман и Роза Марголис. Отец Барбары был адвокатом, а мать — домохозяйкой. Всего в семье было четверо детей, среди которых Барбара была самой старшей. Математикой Барбара Лисков заинтересовалась еще в школе и всегда брала курсы самого высокого уровня.

После получения степени бакалавра в области математики в Университете Калифорнии в Беркли Барбара решила поступить в аспирантуру в Принстоне. Однако школа ответила отказом, объясняя это тем, что они не принимают студенток. Тогда Барбара начала искать себе работу, но, увы, не нашла ничего, связанного с математикой, и поэтому пошла работать программистом, хотя раньше дела с компьютерами она не имела. Именно на работе в Mitre Corporation в Бостоне она поняла, что в программировании ее ждет большое будущее. Через год работы в Mitre Corporation она переехала в Гарвард.

Позднее, вернувшись в Калифорнию, чтобы выполнить дипломную работу в Стэнфордском университете, она получила финансовую поддержку от лаборатории Джона Маккарти, потому что ее прежние работы в Mitre Corporation и Гарварде были посвящены в основном проблеме искусственного интеллекта. В итоге она стала одной из первых женщин в Соединенных Штатах, которые получили докторскую степень (PhD) в области компьютерных наук.

Исследования Барбары Лисков привели к крупным прорывам в таких фундаментальных областях, которые связаны с операционными системами, распределенными системами, языками и методологиями программирования. Ее идеи помогли сформировать канву для современных языков программирования, таких как C++, Java, Python, C#, а исследования легли в основу поисковой системы Google, системы отправки электронных сообщений и банковских систем.

Почти сразу после получения докторской степени Барбара вышла замуж за Натана Лискова и вернулась в Бостон

на работу в Mitre Corporation на должность компьютерного дизайнера и разработчика операционных систем. Используя компьютер Interdata 3, у которого была возможность изменять набор команд через микрокод, она создала «Venus компьютер» с поддержкой комплексного программного обеспечения. Операционная система Venus поддерживала 16 телетайпов, и каждый пользователь был подключен к виртуальной машине; таким образом, серьезные ошибки не могли поставить под угрозу деятельность всей системы, они затрагивали только виртуальную машину для данного конкретного пользователя.

Вскоре после окончания ее экспериментов с системой Venus ее пригласили на работу в Массачусетский технологический институт. Как и в Mitre Corporation, ее исследования были посвящены созданию более надежных компьютерных систем. По словам самой Барбары, когда она работала в Mitre Corporation, она использовала язык Fortran, и для нее это было ужасно. Именно поэтому она решила создать более удобный и понятный язык программирования.

В настоящее время Барбара Лисков является профессором в Массачусетском технологическом институте, членом Национальной академии наук, членом Американской академии искусств и наук и Ассоциации по вычислительной технике (ACM). Она получила медаль Джона фон Неймана за фундаментальный вклад в языки программирования, методологии программирования и распределенных систем, а также была награждена почетной докторской степенью Швейцарской высшей технической школы. Массачусетский технологический институт присудил ей высшую награду среди преподавателей — Institute Professor.

В 2008 году профессор Массачусетского технологического института Барбара Лисков стала лауреатом премии Тьюринга и получила \$250000. Премия была присуждена за помощь в разработке более надежных, безопасных и простых компьютерных программ. Лисков стала второй женщиной, получившей эту награду.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Аль-Мокаддем Х. Ф.

Инвестиции в трудовые ресурсы как основа стратегии развития отрасли 135

Артемьева А. Н., Кашаева М. И.

Налоговое планирование на предприятии 139

Бифова А. Э.

Особенности мотивации госслужащих на примере Свердловской области 142

Бифова А. Э.

Социальная адаптация государственных служащих на примере Свердловской области..... 145

Брыкова С. С.

COVID-2019: последствия для мировой экономики 148

Бурлаева В. К.

Принципы формирования перечня вопросов местного значения в сфере здравоохранения 152

Гаврилкович А. О.

Индустрия 4.0: понятие и основные технологии 154

Глеков Э. Я.

Методы организации и управления обеспечением экономической безопасности коммерческого предприятия..... 158

Головина И. В.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия 159

Дмитриева Д. Н.

Основные проблемы управления мотивацией персонала в современных организациях..... 162

Заикин Е. А.

Экономическое содержание обязательства как учетной категории в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности 164

Заикин Е. А.

Методика разработки финансовых стандартов управления обязательствами на основе экономико-математических моделей..... 166

Зиятдинов Д. Р.

Конкурентная стратегия фирмы..... 169

Карпов В. Ю.

Управление затратами предприятия в процессе формирования брендинга собственных торговых марок 171

Карпов В. Ю.

Роль бюджетного процесса в управлении финансами предприятия. Виды и формы бюджетов. Цели, задачи и функции бюджетирования 172

Карпов В. Ю.

Характеристика компании ПАО «Казаньоргсинтез». Оценка инвестиционной привлекательности путем анализа коэффициентов эффективности компании ПАО «Казаньоргсинтез»..... 174

Копарова М. Э.

Роль бухгалтерского баланса в современном мире 177

Кочкин Т. Н.

Развитие и принципы работы искусственного интеллекта в бизнесе..... 178

Кочкин Т. Н.

Сферы применения искусственного интеллекта в бизнесе России 180

Кочкин Т. Н. Россия в контексте глобализации: политические и экономические факторы 181	Предет К. А. Влияние межбюджетных трансфертов на функционирование бюджетов субъектов Российской Федерации 193
Кочкин Т. Н. Современные проблемы глобализации 183	Самаркина О. Г. Взаимосвязь антикризисного управления и управления рисками в деятельности коммерческого предприятия 196
Круговая Н. П. Проблемы и перспективы развития промышленных кластеров в условиях цифровой экономики 185	Светалкина М. А., Редреев Д. А. Анализ конкурентных преимуществ предприятий по производству пшеничного хлеба 198
Наджафов Х. Р. Базельские принципы банковского надзора... 188	Сохранич Е. С. Основные подходы к оценке экономической безопасности..... 200
Нестеров Э. Е., Шилкина О. В. К вопросу имплементации программы повышения финансовой грамотности в России и об аспектах методологии просвещения населения 190	Стаценко И. В. Сущность кадровой политики в органах государственной власти 202
Пигарева А. П. Организация питания в гостиничной индустрии 192	

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Инвестиции в трудовые ресурсы как основа стратегии развития отрасли

Аль-Мокаддем Хазем Фаузи, студент магистратуры

Научный руководитель: Соломонова Валентина Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Российский государственный гидрометеорологический университет (г. Санкт-Петербург)

В статье рассмотрены основные технологии инвестирования в трудовые ресурсы организации ИТ-сферы. Предложен алгоритм оценивания эффективности инвестиций в трудовые ресурсы организации. Рассмотрены показатели развития ИТ-отрасли. Проведена оценка динамики вакансий в ИТ-сфере в Санкт-Петербурге и в России в целом. Определена структура рынка вакансий в ИТ-сфере в России.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, инвестиции в трудовые ресурсы, развитие ИТ-отрасли, построение стратегии развития.

Современные условия требуют изменения подходов к правилам ведения бизнеса, которые обусловлены непрерывным и быстрым развитием технологий, сменой вкусов и потребностей клиентов, высоким уровнем конкуренции ведения бизнеса. Рост успешности современной организации возможен только за счет совершенствования и развития трудовых ресурсов как основного элемента стратегии развития организации в долгосрочной перспективе.

В условиях рыночной экономики одним из решающих факторов эффективности и конкурентоспособности предприятия является обеспечение высокого качества трудовых ресурсов через взвешенное управление кадровой политикой предприятия. Современные организации не жалеют усилий, добиваясь улучшения качественных показателей предоставляемых продуктов и услуг, настойчиво работают над оптимизацией управленческих процессов.

Развитие трудовых ресурсов является одной из важнейших функций менеджмента, поскольку человек был и остается основной производительной, творческой силой, несмотря на все достижения в области механизации и автоматизации. В разных странах это задание решается с учетом особенностей исторического, социально-политического, научно-технического развития этих стран, а также психологических, морально-этических норм и стилей поведения людей, их воспитания, традиций и устоев. Этим и определяется актуальность темы работы [9, с. 43].

Термин «трудовые ресурсы» используется в узком и широком смысле учеными. В узком смысле он описывает в основном состав работающего населения рабочих

возраст. Его использование не рекомендуется, потому что оно не отражает реалии функционирования в условиях рынка труда. Вместо этого методологически оправданным является использование термина в широком смысле, где «труд» отображается сегодня и в обозримом будущем трудовые ресурсы общества, их количественные и качественные характеристики [7, с. 25].

Таким образом, трудовые ресурсы являются основным фактором, обеспечивающим эффективность компании. Развитие трудовых ресурсов выступает необходимым условием становления экономики знаний, а продуцирование знаний и идей является основой экономического развития. Образование, воспитание, здоровье, развитие творческих способностей выступают факторами формирования качественных трудовых ресурсов, что обеспечит в будущем высокий уровень личного и общественного дохода, мультипликативный макроэкономический эффект.

Инвестирование в человеческий капитал — вложения индивидов, фирм, государства, общественных организаций в основные активы человеческого капитала (образование, науку, здоровье, воспитание детей, миграция, мотивация труда, поиск экономически важной информации и т. д.). Для достижения определенного экономического результата (высокого дохода или прибыли, роста национального богатства и др.) [3, с. 87].

Понимание необходимости при любых условиях заботиться о будущем и осуществлять соответствующие, хотя бы минимальные, инвестиции в свой собственный человеческий капитал (в здоровье, в образование и т. д.) является одним из краеугольных камней переориентации экономики и общества в целом [2, с. 8].

Оценку состояния и тенденций развития трудовых ресурсов, необходимо проводить, опираясь на особенности рынка труда в исследуемой отрасли. Рассматривая тен-

денции рынка труда в сфере ИТ и телекоммуникаций, обратимся к ситуации в первом квартале 2020 года и первом квартале 2021 года (Рис. 1).

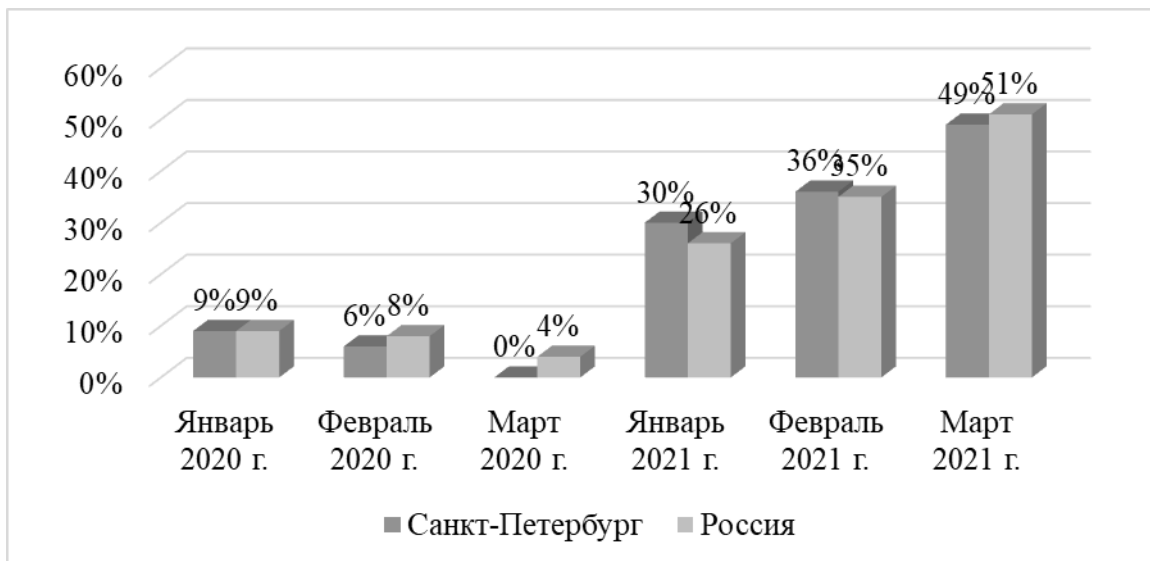


Рис. 1. Динамика вакансий в ИТ-сфере в Санкт-Петербурге и в России в целом, %

В соответствии с рисунком 1 видно, что на протяжении исследуемого периода, количество вакансий в Санкт-Петербурге такое же, как и в России в целом, а в некоторые месяцы превышает общероссийский показатель.

Проводя сравнения между показателями января 2020 года и января 2021 года, можно отметить стремительный рост числа вакансий, который составил 21 % по Санкт-Петербургу и 17 % по России [4, с. 28].

Такую же тенденцию демонстрируют и показатели по другим месяцам, так в феврале 2021 года по сравнению с февралем 2020 года, прирост составил 30 % в Санкт-Петербурге и 27 % в России.

Показатели марта обоих лет демонстрируют максимальный прирост в исследуемом периоде и составили 49 % по Санкт-Петербургу и 51 % по России в целом.

Рассматривая рост числа вакансий за период в 10 лет, составим рисунок 2.

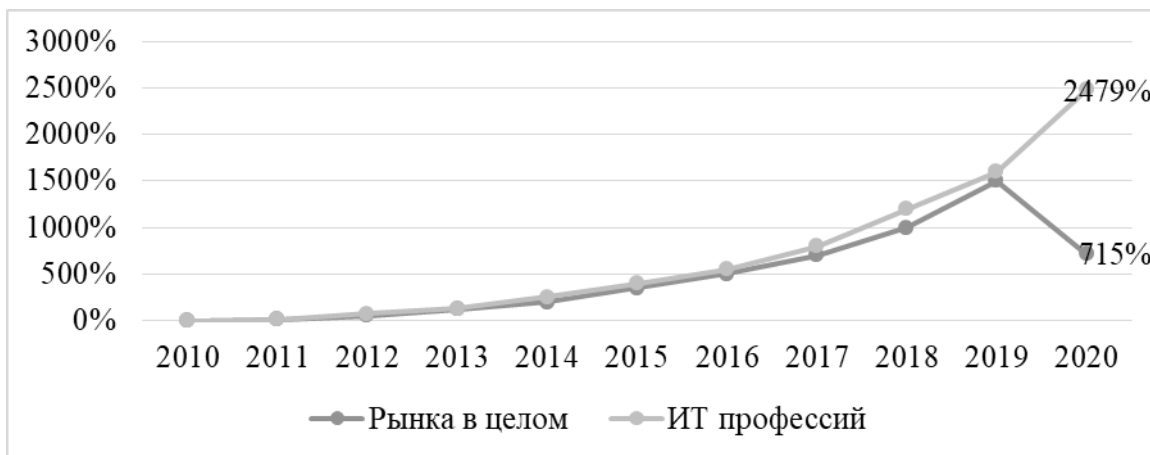


Рис. 2. Динамика вакансий по Санкт-Петербургу для рынка в целом и для ИТ-профессий

Таким образом, можно отметить, что спад, который повлекла пандемия коронавируса для рынка вакансий Санкт-Петербурга, не только не затронул ИТ-сферу, но и привел к росту числа вакансий в этой сфере труда.

Оценивая динамику количества резюме в ИТ-сфере, можно отметить, что по России в 2020 году количество ИТ-специалистов, которые регулярно обновляют свои ре-

зюме, составило 186 000 чел. Это на 6 % большее количество резюме, чем по данным предыдущего года. Такая тенденция связана с тем, что специалисты из регионов в этот период стремились развиваться именно в ИТ-сфере, как наиболее приемлемой в кризисный период [5, с. 41].

Обращаясь к данным января 2021 года, можно отметить, что количество резюме ИТ-специалистов только

в Санкт-Петербурге составило 24 000 резюме, что больше предыдущего года на 5 %.

С начала 2021 года уже размещено 430000 резюме. Рассмотрим структуру вакансий, который входят в это количество резюме, представленную на рисунке 3.

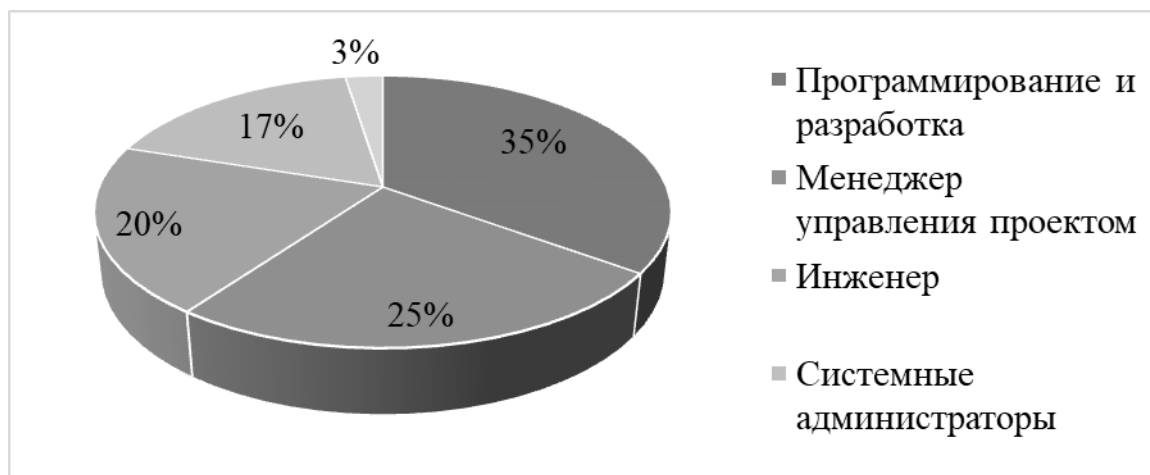


Рис. 3. Структура рынка вакансий в ИТ-сфере в России

По данным рисунка 3, видно, что наибольший объем вакансий приходится на программистов и разработчиков. Эти профессии не только занимают наибольшую долю, но и являются очень востребованными в ИТ-сфере. На втором месте менеджеры управления проектами, их число составляет 20 %.

Инженеры и системные администраторы занимают 16 % и 14 % соответственно. Наименьшее количество резюме приходится на работу в ИТ-стартапах, игровом ПО и CRM-системах.

Оценивая структуру привлечения специалистов ИТ-сферы по регионам, можно отметить, что лидируют, как и в предыдущие годы компании Москвы и Санкт-Петербурга.

Также лидерами по числу предложений о работе стали Татарстан (4 %), Свердловская, Нижегородская, Новосибирская, Московская, Ростовская области, Краснодарский край (по 3 % на каждый регион) [6, с. 54].

Рассматривая статистику привлечения соискателей по регионам проживания, можно отметить, что в 2021 году количество закрытия ИТ-вакансий специалистами из других регионов продемонстрировало прирост на 27 %. Для составления такой статистики, в исследовании приняли участие 27 млн компаний.

Оценивая структуру сфер по привлечению соискателей из других регионов, можно составить рисунок 4.

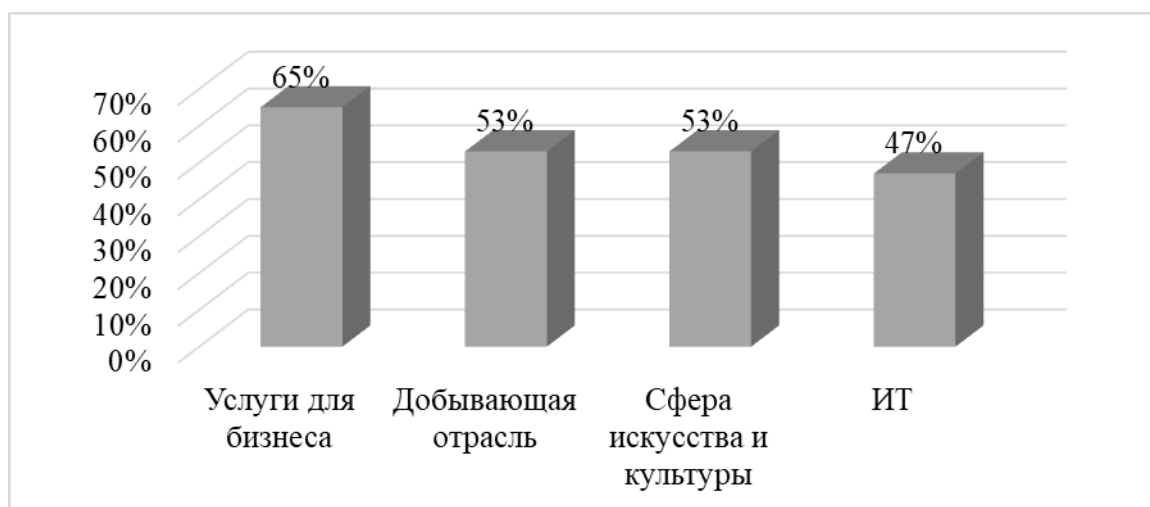


Рис. 4. Структура сфер по привлечению соискателей из других регионов

Таким образом, компании выходят за рамки своей привычной географии поиска персонала и физического расположения офиса и начинают активно нани-

мать специалистов со всей страны. Это увеличивает конкуренцию за локальных сотрудников на региональных рынках.

Рассматривая распределение вакансий по стажу работы, можно отметить, что в вакансиях зачастую указан опыт от 1 до 3 лет. Также 17 % вакансий не требуют опыта работы соискателей [10, с. 52].

В то же время можно отметить, что конкуренция ИТ-специалистов остается в России невысокой. На каждую вакансию приходится не больше двух соискателей.

Оценивая оплату труда, можно отметить, что она зависит от опыта специалистов. Так, новички согласны получать 40 тыс. руб., соискатели с опытом работы от 1 до 3 лет, соглашаются на заработную плату в размере 50 тыс. руб. С опытом работы от 3 до 6 лет — 60 тыс. руб. в среднем. Профессионалы, которые имеют опыт 6 лет и более, считают приемлемой заработную плату в размере 80 тыс. руб.

Следует отметить, что российские специалисты рассматривают для работы не только российские компании, часто в резюме указывают компании, расположенные на территории Германии, США, Канады, Финляндии, Великобритании, Чехии, Швеции и Кипра.

Таким образом, рынок труда в сфере ИТ, можно считать развивающимся и растущим не только на территории РФ, но и еще больше на территории Санкт-Петербурга.

Инвестиции в трудовые ресурсы специалистов ИТ-сферы предусматривают, что работник в течение определенного времени должен овладеть новыми знаниями, информацией, опытом навыками, после чего они должны быть осознанными и способствовать качественному изменению профессиональных подходов и выполняемых задач.

Необходимость оценки стоимости инвестиционных ресурсов при реализации инвестиционных проектов обусловлена тем, что инвестиционные ресурсы в любой

форме и с любого источника имеют свою стоимость, которая меняется с течением времени в соответствии с нормой прибыли на инвестиционном рынке. Ресурсное обеспечение инвестиционной деятельности является исходной базой, на основе которой осуществляется формирование инвестиционного механизма для реализации поставленных в конкретном проекте целей.

Сформированный должным образом инвестиционный механизм предприятия является «проводником» для субъектов инвестиционной деятельности и дает им возможность учесть все аспекты при разработке инвестиционных проектов и установить взаимопонимание между ними.

При определении места инвестиционной политики при построении долгосрочной стратегии развития трудовых ресурсов, необходимо учитывать особенности функционирования отрасли, а именно:

- расчетные режимы функционирования инвестиционного механизма;

- исходные условия, с которых возможен переход экономических явлений и объектов в другие, в том числе и в желаемые состояния;

- возможность замены субъектами инвестиционной деятельности «естественного пути» экономических событий сознательно выработанной политикой и тому подобное.

В заключение хотелось бы еще добавить, что внедрение инноваций, грамотное управление персоналом и своевременное направление инвестиций в достаточном объеме на обучение и повышение квалификации работников будет способствовать повышению экономических показателей деятельности предприятия, а также росту его конкурентоспособности и устойчивому развитию.

Литература:

1. Голованова, Е. Н. Инвестиции в человеческий капитал предприятия: учеб. пособие / Е. Н. Голованова, С. А. Лочан, Д. В. Хавин; под общ. ред. А. М. Асалиева. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 88 с.
2. Иванов, С. А. Региональная политика развития человеческого капитала: методология формирования и реализации [Текст] / С. А. Иванов // Стратегия развития предпринимательства в современных условиях. Сборник научных трудов III Международной научно-практической конференции. — СПб.: СПбГЭУ, 2019. — с. 265–268.
3. Иванов, С. А. Формирование региональной политики развития человеческого капитала в условиях многофакторных вызовов и рисков [Текст] / С. А. Иванов // Экономика и управление. — 2019. — № 2 (160). — с. 28–37.
4. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом: учебник / А. Я. Кибанов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 440 с.
5. Корогодина, И. Т. Изменение трудовых отношений при переходе к цифровой технологии [Текст] / И. Т. Корогодина // Экономика труда. — 2019. — № 1. — с. 77–88.
6. Кязимов, К. Г. На смену концепции управления человеческими ресурсами — концепция управления человеческим потенциалом // Профессиональное образование в современном мире, 2017. Т. 7, № 4. с. 1348–1356
7. Миропольский, Д. Ю. Институты развития человека в традиционной экономике и процесс образования стоимости [Текст] / Д. Ю. Миропольский, И. Б. Ломакина // Проблемы современной экономики. — 2020. — № 3 (75). — с. 45–50
8. Миэринь, Л. А. Изменения характеристик трудовой деятельности в условиях четвертой промышленной революции [Текст] / М. А. Еремеев, Л. А. Миэринь // Новая экономика: институты, инструменты, тренды: материалы междунар. научно-практич. конференции. — 2018. — с. 58–64.

9. Москвин, В. А. Оптимизация затрат труда и карьера в бизнесе: рекомендации для предприятий и банков: практическое пособие / В. А. Москвин. — Москва: Финансы и статистика, 2021. — 320 с.
10. Производительность труда и российский человеческий капитал: парадоксы взаимосвязи? [Текст]: докл. к XXII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 13–30 апр. 2021 г. / В. Е. Гимпельсон (рук. авт. кол.), Д. А. Авдеева, Н. В. Акиндинова и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2021. — 61 с.

Налоговое планирование на предприятии

Артемьева Анна Николаевна, студент магистратуры;
Кашаева Милена Ильдаровна, студент магистратуры
Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

В статье рассмотрены вопросы теории организации налогового планирования в системе управления организаций. В статье рассматриваются основные цели и этапы налогового планирования на предприятии. Представлены основные принципы налогового планирования, а также отражается значимость планирования налогов в общей системе финансового планирования предприятия. В работе систематизированы цели и задачи налогового планирования, принципы и масштабы организации налогового планирования на предприятии, а также подробно рассмотрены инструменты налогового планирования.

Ключевые слова: налоговое планирование, цели, этапы, налоговая нагрузка, налоговая оптимизация.

Tax planning at the enterprise

Artemyeva Anna Nikolaevna, student master's degree;
Kashaeva Milena Ildarovna, student master's degree
Ufa Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

The article discusses the issues of the theory of the organization of tax planning in the management system of organizations. The article discusses the main goals and stages of tax planning at the enterprise. The basic principles of tax planning are presented, and the importance of tax planning in the overall financial planning system of the enterprise is reflected. The paper systematizes the goals and objectives of tax planning, the principles and scope of the organization of tax planning at the enterprise, as well as the tools of tax planning are considered in detail.

Keywords: tax planning, tax, main objectives, stages of tax planning, tax burden, tax optimization.

Уплата налогов, как важнейшая конституционная обязанность организаций и физических лиц, является необходимым атрибутом хозяйственной жизни и условием обеспечения деятельности государства. Налоговые и таможенные поступления формируют около 70–90 % доходной части бюджетов стран. С другой стороны, налоговые платежи являются бременем для организаций, существенно влияя на их доходы. Уровень налоговой нагрузки на бизнес может варьироваться от 35 до 60 % в странах, не являющихся международными безналоговыми юрисдикциями. Однако на размер налоговой нагрузки влияют также и мероприятия, проводимые самими организациями в рамках налогового планирования. Налоговое планирование позволяет обеспечить некоторые конкурентные преимущества в ведении бизнеса, увеличив размер его рентабельности, либо перераспределив в желательную сторону размеры и временные интервалы уплаты

налогов. В связи с этим тема налогового планирования является актуальной для исследования.

Тематикой налогового планирования занимаются такие российские ученые, как И. А. Майбуров, Е. В. Боровикова, Л. П. Владимирова, Т. Н. Данилова, М. Ю. Малкина, Н. Ф. Поляков, М. В. Романовский, Ф. К. Садыгов, В. Д. Фетисов, Д. Г. Черник, Н. И. Яшина. Среди западных исследователей можно выделить труды Э. Анкинсона, М. Блауга, В. Гольдберга, Л. Клейна.

Целью данного исследования является на основе анализа литературы выявить содержания категории налогового планирования, его принципов, этапов и факторов.

Налоговое планирование — это активные и целенаправленные законные действия организации с целью оптимизации, либо минимизации налоговой нагрузки. При этом, ряд авторов: А. А. Яковлев, А. Г. Мордухович — говорит о минимизации налоговых платежей, а другие ис-

следователи: А. В. Брызгалин, В. Р. Берник и А. Н. Головкин — склоняются к понятию «оптимизации».

Основные цели налогового планирования заключаются в следующем:

- оптимизация налоговой нагрузки на предприятие в целом;
- сокращение налоговых потерь по конкретному налогу или по группе налогов;
- перераспределение денежных потоков (приток/отток) во времени и пространстве.

При минимизации налогов налогоплательщик использует все достоинства и недостатки существующего законодательства, в том числе его несовершенство, сложность и противоречивость. При этом налоговое планирование базируется на учете основных факторов, влияющих на размер и сроки уплаты налогов:

- род и специфика деятельности предприятия;
- специфика объектов налогообложения;
- режим налогообложения;
- особенности формирования учетной политики предприятия.

Меня содержания этих факторов в рамках текущего законодательства возможно снизить уровень налоговой нагрузки на предприятие.

Основными этапами налогового планирования являются:

- выявление налоговых рисков;
- анализ налоговых проблем и постановка задачи для разработки налоговой схемы;
- выбор основных инструментов для осуществления налогового планирования;
- разработка налоговой схемы;
- осуществление деятельности в соответствии с разработанной налоговой схемой. [1]

Основные принципы налогового планирования можно разделить на несколько основных групп:

1. Принцип законности. Данный принцип подразумевает соблюдение всех налоговых норм при оплате и расчете налоговых платежей. Принцип законности является основополагающим.

2. Принцип оперативности подразумевает собой своевременность налогового планирования. Это означает, что утвержденные учетная и налоговая политика компании должны вовремя пересматриваться с целью снижения последствий по уплате налогов.

3. Принцип оптимальности предполагает использование механизмов, которые могут привести к уменьшению налоговой нагрузки без ущерба для владельцев предприятия.

4. Принцип обоснованности подразумевает подготовку необходимых аргументов налогоплательщика перед налоговыми инспекторами, что подразумевает защиту своей позиции в суде, в случае применения непопулярных или спорных методов налогового планирования.

5. Принцип комплексности — обозначает, что при налоговом планировании учитываются не только нормы налогового законодательства, но и другие правовые отрасли, особенно гражданского законодательства.

6. Принцип профессионализма говорит о том, к такой деятельности стоит привлекать квалифицированных специалистов. Данный принцип означает грамотное составление первичных документов, договоров, регистров, отчетности и пр.

7. Принцип конфиденциальности означает, что налогоплательщик не должен афишировать посторонним лицам применяемые на предприятии методы налогового планирования. [2]

Инструменты налогового планирования систематизированы в таблице 1.

Таблица 1. Инструменты налогового планирования

Возможности	Инструменты	Описание
Налоговое законодательство	Изменение срока уплаты налогов	Перенос установленного срока уплаты налога и сбора Применение налоговых календарей
	Применение налоговых льгот	Соглашения об избегании двойного налогообложения Возможность не уплачивать налог или сбор, либо уплачивать в меньшем размере
	Изменение режима налогообложения	Новогодние каникулы Налоговая амнистия Выбор общего или специальных режимов налогообложения

<p>Гражданское законодательство: Гражданский кодекс РФ Императивные нормы Диспозитивные нормы Обычаи делового оборота</p>	<p>Выбор формы ведения деятельности и организационно-правовой формы Оптимизация договорной политики Оптимизация бизнес процессов, ассортимента и вида деятельности</p>	<p>Возможность корректировать перечень налогов и выбирать налоговый режим в связи с выбором той или иной организационно-правовой формы Анализ участников договора Анализ вида деятельности по договору на предмет наличия соответствующих сертификатов, лицензий; Анализ предмета договора. Точное определение вида договора и его характерных признаков; Анализ даты совершения операции по договору. Анализ устойчивости цен по договору Меры ответственности по договору; Специальные положения Аутсорсинг Реализация продукции самостоятельно или через комиссионера Производство продукции из собственного или давальческого сырья и др. Корректировка ассортимента</p>
<p>Таможенное законодательство</p>	<p>Регулирование льготами, кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов</p>	<p>Льготы для определенных категорий налогоплательщиков Регулируется кодексом и нормативными актами представительных органов</p>
<p>Бухгалтерское законодательство</p>	<p>Изменение учетной политики</p>	<p>а) порядок признания доходов и расходов в целях налогообложения прибыли организации (кассовый, начисления); б) выбор сроков эксплуатации объектов. в) способ начисления амортизации г) выбор метода оценки сырья и материалов д) создание резервов.</p>
<p>Разницы в налогообложении стран и территорий</p>	<p>Международное и территориальное налоговое планирование: Оффшорные юрисдикции Территории со специальными режимами налогообложения (ТОСЭР, ОЭЗ)</p>	<p>Освобождение от уплаты налогов или пониженные ставки налогообложения Отсутствие или слабо развитый контроль за финансовой отчетностью Конфиденциальность Свободный вывод иностранного капитала</p>

Источник: составлено автором по материалам [Е. А. Самсонова, М. Р. Хананова, Н. И. Каргапольцевой, Дегтярева] [3]

Авторы Земсков В. В., Хананов М. Р., Рытенкова А. В. обращают внимание, что недопущение смешиваний понятий налогового планирования с «уклонением от уплаты налогов», т. к. при налоговом планировании действия по избежанию налогов налогоплательщиков являются легитимными, а при уклонении налогоплательщик умышленно совершает действия, направленные на уменьшение налогооблагаемой базы [4].

Важным вопросом, обсуждаемым в литературе, является направления использования полученных в результате налогового планирования финансовых ресурсов. Е. С. Вылкова отмечает, что в законопослушных развитых странах, за счет высвобождения финансовых ресурсов налогоплательщики направляют более 1/3 ресурсов на экономическое развитие. В России высвобожденные ресурсы используются крайне неэффективно, но решить проблему возможно за счет инвестиционной и инновационной деятельности. [5].

Литература:

1. https://www.audit-it.ru/terms/taxation/nalogovoe_planirovanie.html [1]
2. https://nalognalog.ru/nalogovoe_planirovanie/osnovnye_principy_i_metody_nalogovogo_planirovaniya-nn/

3. [nalogovoe-planirovanie-na-predpriyatiyah-v-sovremennyh-usloviyah.pdf](#) — Вылкова Е. С. Налоговое планирование: учебник для магистров / Е. С. Вылкова. — М.: Юрайт, 2011. — 639 с. [1]
4. Вылкова Елена Сергеевна Управление налогообложением: модели поведения государства и экономических субъектов // Вестник ТГЭУ. 2017. № 2 (82). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-nalogooblozheniem-modeli-povedeniya-gosudarstva-i-ekonomicheskikh-subektov> (дата обращения: 18.12.2021). [5].
5. Дегтярева, И. В., Токарева Г. Ф., Шалина О. И., Неучева М. Ю. Особенности и проблемы территорий опережающего социально-экономического развития в России. Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2018. № 3 (25). с. 15–23.
6. Панина, Е. В., Мордовченков Н. В. Налоговое планирование: консалтинговый аспект // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. № 3 (55). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovoe-planirovanie-konsaltingovyy-aspekt> (дата обращения: 18.12.2021). [2]
7. Земсков Владимир Васильевич Противодействие уклонению от уплаты налогов при разделении производственного процесса // Экономика. Налоги. Право. 2018. № 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/protivodeystvie-ukloneniyu-ot-uplaty-nalogov-pri-razdelenii-proizvodstvennogo-protssesa> (дата обращения: 18.12.2021). [4]
8. Самсонов Евгений Анатольевич Модернизация инструментов налогового планирования в организации // УЭКС. 2016. № 12 (94). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modernizatsiya-instrumentov-nalogovogo-planirovaniya-v-organizatsii> (дата обращения: 18.12.2021).
9. Хананов Максим Ринатович, Рытенкова Анастасия Владимировна Учетная политика как инструмент налогового планирования // Символ науки. 2015. № 11–1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchetnaya-politika-kak-instrument-nalogovogo-planirovaniya-1> (дата обращения: 18.12.2021) [3]
10. Каргапольцева Наталия Игоревна, Лисицин Павел Евгеньевич Территории офшорных юрисдикций как инструмент налогового планирования // Colloquium-journal. 2019. № 2–6 (26). URL: 11. 11 [3]

Особенности мотивации госслужащих на примере Свердловской области

Бифова Анастасия Эдуардовна, студент магистратуры

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

Изменения, произошедшие в России за последние два десятилетия, обусловили необходимость повышения результативности государственной службы. Эффективная бюрократия стала почти синонимом эффективного государства. Если чиновники неэффективны, некомпетентны и плохо мотивированы, «провалы» государства становятся неизбежными.

Вследствие изменения содержания труда в условиях научно-технического прогресса, автоматизации и информатизации производства, в результате повышения уровня образования и социальных ожиданий работников значение мотивации и стимулирования еще более возросло. Требуются средства мотивации и стимуляции труда. Следует побуждать к высокопроизводительному и эффективному труду, создавать нужные для работника условия труда, вознаграждать человека за стремления повышать квалификацию, с целью формирования сильной трудовой мотивации.

Ключевые слова: государственная служба, государственные служащие, мотивация государственных служащих, нематериальное стимулирование.

Эффективно функционирующая деятельность государственной службы — один из центральных направлений построения государственности в РФ. Данная задача поставлена как приоритетная в Концепции реформирования системы государственной службы и Федеральной программе реформирования государственной службы РФ, претворение в жизнь которых сможет адаптировать государственную службу к изменениям в стране.

Для результативной деятельности нужны ответственные и инициативные личности, высокоорганизованные и стремящиеся к трудовой самореализации. Обеспечить данные служащего качества используя

лишь традиционных форм материальной стимуляции и строгого внешнего контроля сложно. В следствии чего можно использовать методы нематериальной мотивации труда. Центральное мероприятие — алгоритм системы мотивации деятельности содержит следующие этапы:

1. Исследование мнения служащих об уровне удовлетворенности собственной профессиональной трудовой деятельностью;

2. Установление на базе социологического исследования приоритетов результативной трудовой деятельности служащих;

3. Разработка и внедрение комплекса мер на формирование результативной системы мотивации деятельности госслужащих;

4. Корректировка и актуализация системы мотивации деятельности.

Первым этапом для выстраивания результативной системы деятельности служащих будет исследование мнения служащих (далее социологические исследования). Проведение социологического исследования может быть исполнено специализированной организацией или кадровой службой (специалистом по кадровой работе).

В ходе социологического исследования оценивается удовлетворенность служащих обстоятельствами и плодами своей работы, изучается морально-психологический климат в коллективе, обнаруживаются ведущие мотивации служащих, факторы, сказывающиеся на проявлении личностью той или иной мотивации поведения в организации.

На следующем этапе проводится анализ полученных данных в ходе социологического исследования, определяются стимулы результативной деятельности госслужащих. Стимулы могут группироваться по двум курсам: материальные и моральные.

На третьем этапе с учетом разрабатывается и внедряется комплекс мер, обращённых на формирование результативной системы мотивации деятельности госслужащих. Разработанный комплекс мер надлежит внедрять на краткосрочный (1 год) или среднесрочный периоды (3–5 лет). Порядок разработки, согласования и утверждения указанного комплекса определяется руководством Министерства. Общая координация разработки, согласования и утверждения комплекса мер, сосредоточенных на увеличение мотивации деятельности госслужащих, снабжается кадровой службой (специалистом по кадровой работе). Каждый год в IV квартале проводить социологические исследования для оценки результативности реализуемого комплекса мер.

Приведем меры морального стимулирования, направленные на создание результативной системы мотивации деятельности госслужащих:

1) проведение каждый год конкурса на звание «Лучший государственный служащий» при широком освещении в СМИ;

2) каждый год проводить состязания структурных подразделений, отраслевых (функциональных органов) государственных учреждений по достижению наилучших показателей деятельности за отчетный год. Победителю вручать переходящие кубки (как показатель результативности деятельности структурного подразделения).

3) тимбилдинг (мероприятие для сплочения коллектива): организация спортивных соревнований с вручением дипломов, грамот, переходящих кубков и других призов (плавание, волейбол, теннис, баскетбол, футбол, шахматы и другие виды спорта), корпоративные встречи, проведение творческих мероприятий (командные конкурсы, соревнования);

4) развитие здорового образа жизни (формирование обстоятельств для посещения спортивных залов, бассейнов, игровых площадок и др.);

5) поощрения без денежного вознаграждения (поощрение благодарственным письмом за отличное выполнение служащим трудовых обязанностей). Мероприятия проводят в торжественной обстановке;

6) планирование стратегии карьерного роста (содействие продвижению по службе, формирование условий для должностного и профессионального роста согласованных в комплекс мероприятий, утвержденных на долгосрочную перспективу);

7) приглашение в качестве поощрения госслужащих, добившихся наилучших итогов трудовой деятельности в отчетном году, с целью участия в мероприятиях городского или масштаба Свердловской области;

8) предоставление ежегодного дополнительного оплачиваемого отпуска за ненормированный рабочий день.

Важным результатом от данных мероприятий станет возникновение возможности более результативно оценивать служебную деятельность работников. Поскольку плохо налаженные механизмы мотивации приводят к искажению системы оценки. Оценка перестает быть неким «двигателем» в госорганизациях, обращенных на снабжение нужных обстоятельств для привлечения специалистов с высокой квалификацией и мотивацией, с одной стороны, и на развитие мотивации трудовой деятельности в коллективе.

Следует рациональнее осуществлять разработку нематериальной мотивации госслужащих. Мотивационными факторами должны быть: профессиональный и карьерный рост, потенциал развития личности, удовлетворение карьерного роста, потенциал осуществления творческих возможностей, система обучения, осведомленность о планах и задачах трудовой деятельности.

К методам положительного воздействия на мотивацию отнесем систематическое проявление благодарности, организация корпоративных мероприятий для сплочения коллектива, публичное признание достижений. Благоприятный психологический климат мотивирует к труду, особенно для людей, которым нужно совместно решать проблемы. Приглашение служащих на мероприятия в качестве официальных гостей или экспертов дает им возможность почувствовать себя значимыми специалистами в своем деле и повышает их репутацию.

Итак, можно создать и внедрить огромное количество немонетарных форм мотивации государственных служащих. Но, в основе всех этих факторов лежит правило: они должны быть направлены на осознание служащими своего назначения и роли в государственной службе. То есть в результате воздействия этих факторов у них должна проявиться внутренняя мотивация, подавляющая внешнюю. Применение любых мотивационных факторов не даст желаемых результатов, пока государственные служащие не осознают, что их работа нужна и востребована в жизни общества.

Можно сделать упор в мотивации государственных служащих и на материальное стимулирование. Важно отметить и негативную особенность материальной стимуляции госслужащих. Зачастую оплата труда служащих базируется не на выполненной трудовой деятельности и профессиональных качествах, а на статусе и выслуге по службе. Данное обстоятельство, порождает неодобрение у госслужащих, не наделенных подобной привилегией, что ведет к уменьшению мотива работать с большей отдачей. Если говорить о материальной стимуляции как факторе роста мотивации служащих, то заработная плата должна быть основана лишь на результативности их трудовой деятельности.

Употребляемая система оплаты труда мало отвечает экономическим методам управления, так как она не ставит итоги труда госслужащего в подвластность от общего социально-экономического развития государства (региона), не стимулирует служащего к целеустремленному осуществлению должностных обязанностей, не разрешает материально обеспечивать и защищать сотрудника.

Таким образом, по материальной стимуляции госслужащих можно перейти к следующему логическому выводу. Употребление монетарных форм стимуляции как фактора мотивации допустимо, но при оценке результативности труда, а не иных обстоятельств.

В роли материального стимулирования, направленных на формирование результативной системы мотивации деятельности госслужащих можно предложить:

- 1) ежеквартальные премии по итогам трудовой деятельности на основе оценки показателей действенности профессиональной служебной деятельности госслужащих;
- 2) выплата единовременного денежного вознаграждения по итогам эффективного осуществления разовых и прочих поручений госслужащими;
- 3) благодарность, награждение почетной грамотой органа местного самоуправления за хорошее выполнение

служащим своих должностных обязанностей, долговременную и безукоризненную службу, исполнение заданий особой значимости и сложности;

4) выплата единовременного денежного вознаграждения;

5) предоставление служащему гарантий: а) за счет средств бюджета на переподготовку и стажировку с сохранением на данный период замещаемой должности госслужбы и денежного содержания; б) выплаты за счет средств бюджета ежегодной компенсации на лечение; в) компенсирование служащему затрат по санаторно-курортному обслуживанию его и одного из членов его семьи в санатории, профилактории, пансионате, находящихся в государственной собственности, собственности госорганизации, или доля в уставном капитале коих находится в государственной собственности, но не более 50 % от цены санаторно-курортной путевки; г) выплата доплаты каждый месяц за ученую степень, отвечающую направлению деятельности служащего; д) предоставление служащему, нуждающемуся в улучшении жилищных условий гарантий, связанных с улучшением жилищных условий. Расходы производят за счет средств бюджета Свердловской области;

б) выплаты за счет средств бюджета госслужащему, достигшему пенсионного возраста, единовременных пособий за полные годы стажа государственной службы при увольнении с государственной службы. Исполнение мер материального стимулирования реализуется с учетом финансовых возможностей бюджета

Итак, первоочередной задачей в РФ является снабжение для государственных служащих таких обстоятельств для трудовой мотивации, которые будут дисциплинировать, стимулировать, способствовать профессиональной и творческой реализации, воспитывать нравственные ценности и этические принципы служебной деятельности, что разрешит увеличить ответственность и результативность государственной службы.

Литература:

1. Трудовой Кодекс Российской Федерации
2. Волкова, А. В. Конституционные основания этической инфраструктуры общества // Политическая экспертиза: ПОЛИТЭК. 2017. Т. 2. № 8. с. 215–235.
3. Домбровский, Я. Ю. Социальные регуляторы профессиональной деятельности государственных служащих // Среднерусский вестник общественных наук. 2016. № 1. с. 53–56.
4. Корчагина, Е. А., Ильина Л. Н. Профессиональная этика государственных гражданских служащих Проблемы и перспективы образования в России. 2016. № 4–2. с. 231–235.
5. К вопросу о соотношении понятий «социальная адаптация» и «социализация». Попов В. Г., Карпов В. В. Вестник Челябинского государственного университета. 2016. № 33 (324). Философия. Социология. Культурология. Вып. 30. с. 149–153.
6. Особенности труда государственных служащих. Вестник Челябинского государственного университета. 2017. № 2 (331). Управление. Вып. 9. с. 100–102.
7. Обычные подарки для государственных служащих. Крутикова С. В. Вестник Тюменского университета. 2016. — № 2.
8. Магомедов, К. О. Социологический анализ проблемы мотивации труда гражданских служащих // Государственная служба. 2015. № 2.

9. Синягина, Н. Ю. Повышение квалификации руководителей: мотивация и предпочтения Народное образование. № 9. 2016. С. 61–65.
10. Синягин, Ю. В., Синягина Н. Ю. Мотивация и демотивация в государственной службе: результаты опроса руководителей. — Современное общество и власть. — № 2(12).-2017. — с. 25–30.

Социальная адаптация государственных служащих на примере Свердловской области

Бифова Анастасия Эдуардовна, студент магистратуры

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

Наиболее полно цели социальной адаптации сотрудников определил А. Я. Кибанов по мнению которого правильно организованная социальная адаптация позволяет достичь таких целей как уменьшение стартовых организационных издержек, ускорение процесса адаптации новых работников, значительное сокращение текучести кадров персонала, сокращение времени руководителя и сотрудников, формирование позитивного отношения сотрудников к работе. Адаптируясь, к профессиональной деятельности, сотрудник организации осваивает опыт своих коллег, вливается в традиции трудового коллектива и принятые в нем нормы и правила поведения.

Известность получило определение социальной адаптации, предложенное А. И. Турчиновым, которую он определяет как получение информации о ценностях, нормах организации, ее формальных и неформальных группах, лидерах, знакомство и включение в систему деловых и личных взаимоотношений в коллективе.

Вопросы социальной адаптации сотрудников рассматривались и зарубежными авторами. В частности, М. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури в своих работах по общему менеджменту говорят о социальной адаптации в организации и определяют ее как процесс познания нитей власти, привыкания к условиям сложившейся корпоративной культуры, принятой в организации, процесс обучения, что является важным в любой организации.

Особенностью профессиональной деятельности госслужащего является обширный круг коммуникаций, высокий уровень ответственности за принятые решения, которые способствуют росту психологической напряженности в работе и требуют от госслужащих наличия определенных адаптационных способностей.

С позиции социальной приемлемости, адаптация государственных служащих может быть:

- 1) адекватной, в рамках которой социальный субъект достигает своих целей социально одобряемыми средствами;
- 2) неадекватной, осуществляемой при помощи социально неодобряемых способов поведения. Последняя подразделяется на суррогатную — связанную с изменениями в мотивационно-потребностной сфере (возникновением

новых потребностей, например, в алкоголе), и криминальную, связанную с противоправным поведением.

Для чиновников следование в своей жизнедеятельности социально одобряемым целям и средствам приобретает особое значение. Законодательство закрепляет цели и средства их профессиональной деятельности. Отказ от следования им влечет не только девиации индивидуального поведения чиновника, но приводит также к дисфункциональным явлениям в работе органов государственной власти, утрате населением доверия к ним.

Для государственных служащих нынешней России свойственна такая форма криминальной адаптации, как коррупция, применение служебного положения в личных целях. Распространение среди государственных служащих подобных путей адаптации признают как население, так и сами служащие.

Нужно заметить, что для государственных и муниципальных служащих законодательно устанавливаются ограничения в выборе стратегий и способов адаптации по сопоставлению с остальным населением — то, что является социально приемлемым для других социальных субъектов, для чиновников становится девиантным. Практически, государственные служащие вынуждены искать иные пути адаптации, чем остальное население, или нарушать нормы.

Законодательство определяет следующие ограничения для государственных служащих в выборе стратегии адаптации:

1. Ограничение двойной занятости, которая для остального населения России в условиях общественных реорганизаций является одним из основных путей социально-экономической адаптации. Государственные служащие не имеют права заниматься прочей оплачиваемой деятельностью, кроме научной, преподавательской и прочей творческой деятельности, осуществляемой во вне рабочее время, быть депутатом законодательных органов России, ее субъектов и органов местного самоуправления, заниматься предпринимательством лично или через доверенных лиц, быть участником органов управления хозяйствующим субъектом.

2. Ограничения в употреблении своего служебного положения. Государственные служащие не могут быть поверенным или представителем по делам третьих лиц в органе государственной власти или местного самоуправления, в котором он состоит на службе, или непосредственно подчиненном или подконтрольном этому органу, а также других организаций, предприятий, учреждений, независимо от их форм собственности.

Государственные служащие не могут получать гонорары за публикации и выступления в порядке осуществления своей служебной деятельности, получать от физических и юридических лиц вознаграждения, связанные с исполнением должностных полномочий, выезжать за границу за их счет. Государственные служащие не имеют права применить в неслужебных целях средства материально-технического, финансового и информационного обеспечения, иное государственное либо муниципальное имущество и служебную информацию.

3. Законодательство определяет запрет на неконвенциональное поведение служащих — отстаивание ими своих прав с помощью забастовки.

Вводя подобные ограничения, служба должна предлагать другие социально приемлемые способы адаптации. Государственным служащим гарантирован такой способ адаптации, как увеличение квалификации и переподготовка в соответствии с функциями и полномочиями занимаемой должности.

Особенное значение приобретает такой путь социальной адаптации государственных служащих в период общественных преобразований, как реорганизация внешней среды. Для государственных служащих как социального субъекта подобная деятельность предстает и как инновационная, и как реформаторская, так как последняя не осуществима без участия этого социального субъекта — государственная служба призвана осуществлять политику государства, а государственные служащие служат «проводником» реформ на местах.

Государственные служащие не просто принимают решения, они определяют наличие проблемной ситуации, выстраивают «повестку дня». Проблемы не существуют сами по себе — они создаются, формируются и формулируются. Одна и та же ситуация может быть интерпретирована как проблемная — требующая внимания со стороны органов власти либо населения, — или просто как общность явлений, событий, не связанная с потенциалом управленческого вмешательства. В одной и той же ситуации разные люди (группы, организации) видят разные проблемы — в соответствии с их собственным мировосприятием и их интересами.

Государственные служащие не только адаптируются сами, но и осуществляют деятельность особого рода — по адаптации других социальных субъектов. Адаптационная деятельность государственных и муниципальных служащих связана с существом их профессиональной деятельности — осуществлением функций государства. Имеются особые государственные и муниципальные ор-

ганизации и подразделения, в функции которых входит адаптационная по отношению к массе населения, отдельным социальным группам и индивидам деятельность. В частности, службы социальной защиты населения, центры занятости, разного рода социальные работники и т. д.

Но государственные служащие и сами нуждаются в помощи адаптаторов. На индивидуальном уровне на государственного служащего проявляют воздействие, по большей части, такие адаптаторы, как семья, референтная группа, трудовой коллектив. На групповом уровне в роли адаптаторов для государственных служащих выступают специализированные субъекты, которые определяют нормативно-правовое положение служащих, регламентируют различные аспекты их деятельности. К ним причисляются Совет по вопросам государственной службы при Президенте РФ, предусмотренный Федеральным законом «Об основах государственной службы в РФ», органы по вопросам государственной и муниципальной службы субъектов России, кадровые службы органов государственной власти.

Главными функциями Совета по вопросам государственной службы и органов по вопросам государственной службы субъектов РФ служит анализ состояния и результативности государственной службы, координация разработки проектов нормативных актов по проблемам организации государственной службы и их осуществления на практике; реализация решений по кадровым назначениям и проведение мероприятий по формированию кадрового состава государственного аппарата.

Адаптаторами для данной социально-профессиональной группы будут также выступать институты гражданского общества, в том числе средства массовой информации, общественные объединения, способные оказать влияние на выработку ценностной структуры этой группы, снизить противоречия между государственными служащими как представителями власти и населением. [7, с. 66]

Государственные служащие должны адаптироваться не только к сложившейся ситуации (переходной системе), но и к тому, что должно быть, к новой общественной системе. Без этого нельзя построить желаемое будущее, необходимо активное влияние на этот процесс. Если чиновник адаптирован к нестабильной, кризисной ситуации, у него не возникает потребности в дальнейшей адаптации — то есть преобразующей деятельности, в поиске последних стратегий адаптации, новых способов, формировании новых практик, реформирующих социальную структуру.

Особую остроту приобретает преадаптация государственных служащих — адаптация к тому, чего еще нет, но предполагается. Для государственных служащих — это адаптация к демократии и рынку. Управление социальной адаптацией государственных служащих должно идти по пути выработки у них преадаптивных форм, на это должна быть обращена деятельность адаптаторов. Государственные служащие осуществляют и самоадап-

тацию — то есть они способны быть адаптаторами для самих себя, преобразовывать свою внутреннюю среду, в особенности если говорить об ее групповой или институциональной форме. [27, с. 100]

Главной особенностью адаптации сотрудников государственной службы, по мнению автора дипломной работы, является то, что в отличие от обычной коммерческой организации, процесс адаптации госслужащих регламентируется федеральным, региональным, местным законодательством. К примеру, в Федеральной налоговой службе система адаптации сотрудников регулируется законодательством о государственной гражданской службе и прежде всего приказом Федеральной налоговой службы. Однако это приводит к высокому уровню регламентации труда, чрезмерной нормативности профессиональных действий и поведения госслужащего в организации и социуме.

Социальная адаптация государственных служащих предстает как сложное духовно-практическое образование, непрерывный целесообразный управляемый процесс и следствие активного взаимодействия элементов их внутренней структуры с внешней и внутренней средой органов государственной власти с целью преодоления противоречий между ними и увеличения эффективности их взаимоотношений.

Социальная адаптация является одним из важных элементов системы управления персоналом в Свердловской области. Несмотря на это, адаптационным мероприятиям в Свердловской области уделяется недостаточное внимание, т. к. временные и организационные ресурсы службы персонала инвестируются преимущественно в развитие систем оценки и обучения.

По мнению автора статьи важнейшей компетенцией современного государственного служащего, позволяющей повысить эффективность адаптации, является владение технологиями персонального менеджмента. Технологии персонального менеджмента разрешат государственному служащему автономно планировать свой адаптационный период и уже на этапе адаптации побудят его ставить перед собой более крупные цели в направлении снабжения собственного профессионального и должностного роста.

Употребление предоставленных технологий может помочь правильно расставлять приоритеты и сформировать свой имидж государственному служащему, наиболее оптимально соответственный его должности в данной организации, отдавать предпочтение наиболее перспективным проектам.

По итогам проведенного исследования в рамках данной статьи работы автором были сформулированы следующие выводы.

Исследование особенностей адаптации госслужащих позволяет сделать вывод, о возможности выделения особого вида адаптации — адаптация государственных служащих. В более общем смысле адаптация государственных служащих — это взаимообъединенное переустройство и приспособление государственных служащих

и организации, базирующееся на приобретении государственным служащим, новых для него и отвечающих потребностям государственной организации, профессиональных, социальных и организационно-экономических знаний, а так же процесс преодоления конфликтов и разногласий на службе.

Рассмотрение особенностей адаптации на гражданской службе говорит о существенном уровне синтеза государственных институтов в Свердловской области и протекание хода адаптации государственных служащих. Адаптация государственных служащих в Свердловской области ведется согласно с нормами законодательства, что приносит хороший взнос в процесс вхождения в должность, поскольку все мероприятия четко изложены на бумаге.

Для решения проблемы, связанной с тем, что специальной службы, которая бы занималась вопросами социальной адаптации в Свердловской области, не существует, были разработаны мероприятия. С целью повышения результативности адаптации государственных служащих в Свердловской области можно предложить внедрение в процесс подготовки и адаптации государственных служащих технологий персонального менеджмента.

Благодаря компетентно составленной и продуманной системе адаптации вводится более тонкий инструмент, регулирующий отношения между государственным служащим Свердловской области. Это означает, что при организованной системе адаптации, легче сотрудникам будет проще влиться в коллектив. Система внедрения иных технологий становится более понятной и употребляемой на практике развитие профессиональной карьеры служащих.

Профессиональная социализация государственных служащих Свердловской области должна включать вопросы обучения и переподготовки, повышения квалификации, на которые государственный служащий имеет право, если он впервые поступил на госслужбу и назначен на руководящую административную должность.

Агентством РК по делам государственной службы разрабатываются проекты нормативных правовых актов. Они предполагают, что обучение будет органично вписано в процедуру прохождения госслужбы, а карьерное движение госслужащего, будет связываться с развитием компетенций и обучением. В бюджетах госорганов закладывается 1 % фонда заработной платы на повышение квалификации. В этой связи будут пересмотрены роль и функции кадровых служб по работе с персоналом государственных служащих Свердловской области.

Целью данного Проекта является персонификация обучения, рациональное использование бюджетных средств, направление их на обучение каждого государственного служащего. В Проекте представлены индивидуальные планы развития государственных служащих.

Индивидуальный план развития представляет собой каждый год составляемый кадровой службой при участии государственного служащего план развития, который позволит госслужащему приобрести те навыки, которых ему не хватает в работе, либо для назначения на определенную

должность. Предлагаемые данным Проектом новшества значительно расширят потенциалы самореализации государственных служащих в Свердловской области, получения им более содержательной и адекватной профессиональным интересам работы.

Таким образом, основными факторами успешной социализации государственных служащих в их профессиональной деятельности являются материальное стимулирование, решение вопросов справедливой оплаты труда, последующее обучение и планирование карьерного роста, которые разрешат государственным служащим быть эффективными в системе служебных отношений в Свердловской области.

Таким образом, важность социолого-управленческого осмысления данного феномена заключается в том, что субъекты управления на основе выработанного понимания сущности социальной адаптации граждан путем анализа и коррекции социальной политики обладают способностью переломить деструктивные социальные процессы, нарастающие в российском социуме. представленное положение определяет важность акцентирования внимания на вопросе выживания в нынешних кризисных условиях, где адаптационный процесс является тем фактором, который призван помочь государственным служащим самореализоваться и почувствовать себя востребованными.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации: от 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020
2. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 22.11.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.11.2021)
3. Федеральный закон от 27.07.2004 N 79-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «О государственной гражданской службе Российской Федерации»
4. Алиева, С. В. Формирование профессиональной идентичности государственного служащего в процессе социальной адаптации // Вестник экспертного совета. 2018. № 4 (15). с. 49–54.
5. Иванова, С. П., Данилина М. В. Условия формирования культуры безопасности // Формирование культуры безопасности жизнедеятельности в образовательной среде: приоритеты, проблемы, решения: материалы Международной научной конференции. 2018. с. 226–229.
6. Иванова, С. П., Литвинов А. Н. Показатели эффективности реальных инвестиций: эволюция и проблемы использования // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2016. № 5 (89). с. 73–80.
7. Корякова, А. В. Адаптация персонала на примере государственной гражданской службы / А. В. Корякова, Н. Б. Фатеева // Молодежь и наука. — 2017. — № 4–1. — с. 117.
8. Кудлай, И. П. Внедрение системы наставничества на государственной гражданской службе / И. П. Кудлай // Молодой ученый. — 2020. — № 42 (332). — с. 108–112.
9. Савченко, И. А., Николаева А. А., Лохтина Ю. А. Оценка трудового потенциала руководителя в системе местного самоуправления // Вестник университета (Государственный университет управления). 2018. № 8. с. 123–128.

COVID-2019: последствия для мировой экономики

Брыкова Светлана Сергеевна, студент магистратуры
Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова (г. Улан-Удэ)

В данной статье мы не будем углубляться в историю эпидемий — та уходит корнями глубоко в древность, начиная от афинской чумы (430–426 гг. до н. э.) и заканчивая той же «испанкой» (1918–1920 гг. н. э.), с которой зачастую сравнивают коронавирус-2019.

Тогда как «чума» распространялась медленнее ввиду большей обособленности государств, слабом международном разделении труда, а также низкой транспортной доступности. Чуму завозили с торговыми караванами и судами, на то, чтобы распространить инфекцию из Азии в Европу могли уйти годы — в то время как корона-

вирус-2019 охватил современный мир практически молниеносно.

Совершим небольшой экскурс в историю. Так, испанский грипп бушевал в послевоенные годы, которые привели к краху нескольких мировых империй, в нашей стране эти годы ознаменовались Революцией, гражданской войной.

Именно война отчасти способствовала распространению данного вида гриппа. Его назвали испанским, поскольку Испания первая объявила о нем, однако есть мнения, что впервые он появился в США. Начался он

в последние месяцы Первой мировой, а по числу жертв обогнал её.

«Итоги пандемии «испанки» впечатляют: по различным данным заболело от 500 до 600 миллионов человек (25–30 % населения Земли), погибло от 50 до 100 миллионов человек (3–5 % населения Земли). «Испанка» превзошла Первую мировую войну по количеству жертв: боевые потери в войне составили около 10 миллионов человек, потери мирного населения — примерно 20 миллионов человек. Некоторые историки считают, что именно «испанка» стала одним из главных факторов, способствовавших окончанию Первой мировой войны» [1].

Так оно или нет — достоверно не известно, однако оценка в 25–30 % населения Земли заболевших — это немало. В медиа же продолжают сравнивать «испанку» с коронавирусной инфекцией-2019.

Так, на 10.01.2022 было зафиксировано — 307 788 637 случаев заражения, из них выздоровело — 259 500 719, умерло — 5 505 739 человек [2]. Всего же население Земли составляет около 7,9 миллиардов человек на 10.01.2022 года [3]. Посчитаем приблизительный охват коронавирусом населения. Он будет не точным, так как существуют и повторные случаи заражения, а численность населения за время распространения коронавирусом менялась, в том числе и за счет смертности от него. Но и данные по «испанке» вряд ли можно назвать точными, а не оценочными.

По нашим подсчетам охват коронавирусом составил 3,87 % населения Земли. Это значительно меньше процента «испанки». Впрочем, с тех пор население нашей планеты сильно скакнуло вверх и в абсолютных цифрах количество заболевших вполне сопоставимо, к тому же коронавирус ещё не завершился.

Почему же в случае с ковид-2019 правительствами большинства стран крупных мира были приняты столь беспрецедентные меры?

На этот счет у профессора классической истории Стэнфордского университета Вальтера Найделя, который писал о том, что от испанки экономика оправилась быстрее, есть интересное мнение [4]: «За последние 100 лет мир, медицина и процветание привели человечество к большему комфорту, безопасности и предсказуемости. Впервые в истории жители развитых стран имеют все основания ожидать, что наука их защитит и исцелит. В той или иной степени подобные ожидания закрепились и в развивающихся странах по мере роста доходов и образования, уменьшения голода и преждевременной смертности, к тому же и воинская повинность вышла из моды. Люди ожидают от жизни большего и ведут себя соответственно».

То есть массовая истерия с коронавирусом связана больше с психологическим аспектом, нежели с тем, что коронавирус 21 века опаснее «испанки» 20-го. Люди привыкли быть в безопасности. Относительной, конечно, и далеко не все районы мира. И в 21-ом веке на Земле остались горячие точки, но, тем не менее, по сравнению с веком минувшим человечество отвыкло от подобных по-

трясений. К тому же верна поговорка: «К хорошему быстро привыкаешь».

Так и человечество привыкло. И потому принимались меры, во многом беспрецедентные по недопущению распространения новой коронавирусной инфекции, однако остановить распространение полностью в глобальном мире оказалось попросту невозможно.

Отечественные ученые подмечают то же, что и Стэнфордский профессор: «Каждый раз, когда человечество одолевает очередная болезнь вселенского масштаба, создается впечатление, что это апокалипсис. Тем большее современному поколению, которое выросло в относительно сытый и защищенный вакцинами период» [5].

Испанка длилась три года, коронавирус также перешагнул за этот рубеж. Испанский грипп тоже шел волнами, а затем незаметно растворился. Многие продолжают надеяться, что коронавирус постигнет та же судьба.

Однако с приходом коронавируса настала пора проверки мировой экономики на прочность. Глобализация, столь сильно шагнувшая вперёд со времен «испанки», сыграла на руку стремительному распространению вируса.

Так, 1 апреля 1918 года состоялся первый в мире регулярный пассажирский рейс, осуществленный компанией «Австрийские авиалинии» по маршруту Вена-Краков-Львов-Киев. С тех пор гражданская авиация сильно шагнула вперёд, чтобы затем в 2020 году акции данных компаний по всему миру совершили полёт вниз, из которого до коронавирусных высот многие не могут достичь до сих пор. Так, к примеру, Аэрофлот на 06.01.22 котировался по 63,30 рублей, а в 23.09.2019 по 106,9 рублей. В октябре 2020-го акции просели до 55,08 р. [6]. Как помним, именно тогда в нашей стране проходила самая чувствительная волна. К тому же нужно учитывать и сезонность. Лето — пора отпусков, зимой авиакомпании живут за счет новогодних праздников, а вот октябрь в этом плане проседает.

Американ Эйрлайнс тоже пережили падение. Так, на 07.01.22 цена акций составляла 19,28 долларов США, а минимум также пришелся на октябрь (28-ое) и составил 11,01 доллар, 31 же октября 2019 года котировки составляли 29,92 долларов [7].

Для полноты сравнения рассмотрим также компанию Эмирейтс Эйрлайнс, которая, по данным РБК, «в 2020 году понесла убытки впервые за 33 года» [8]. Как видим, даже вышеперечисленные гиганты отрасли оказались под ударом коронавирусной напасти. Однако убытки авиакомпаний от вынужденных ограничений — это лишь малая доля тех факторов, которые принесла за собой пандемия.

Теперь уже очевидно, что без международного разделения труда не прожить ни одной стране, потому в условиях, когда весь мир вынуждено дистанцировался — это была обширная проверка на прочность, которая ещё не завершилась.

Помимо этого, маркером состояния экономики можно считать — международные компании. Самый распростра-

ненный пример — это Макдональдс. Для измерения уровня покупательной способности населения и инфляции разных стран используют так называемый индекс «Бигмак».

Журнал The Economist следит за ценами на самый популярный бургер одной из самых популярных сетей ресторанов быстрого питания в мире. Раз в полгода (в июле

и январе) журнал публикует обновленные цены в местной валюте, а также в долларах США. Во избежание неточностей из-за колебания курсов валют мы приведем цены в местных валютах [9]. Например, приведи мы все к рублям по дате курса, то увидели бы смазанную картину из-за ослабшего рубля.

Таблица 1. Цены на «Бигмак» в некоторых странах в 2019–2021 гг.

Страна/дата, цена, местная валюта.	09.07.19	14.01.20	15.07.20	12.01.21	20.07.21
Россия	130	135	135	135	135
США	5,74	5,67	5,71	5,66	5,65
Китай	21	21,5	21,7	22,4	22,4
Япония	390	390	390	390	390
Норвегия	42	53	52	52	57
Еврозона (ср. цена)	4,08	4,12	4,21	4,25	4,27
ОАЭ	14,75	14,75	14,75	14,75	14,75
ЮАР	31	31	31	33,5	33,5
Великобритания	3,29	3,39	3,39	3,29	3,49
Бразилия	175	19,9	20,9	21,9	22,9
Гондурас	86	87	87	87	87

Таким образом, мы можем заметить, что здесь выделяется сразу несколько стран, где цена на Бигмак не менялась с «доковидной» отметки июля 2019 до июля 2021 года. Это Япония и ОАЭ. Также наблюдалась ситуация в сторону уменьшения цены на Родине «Бигмака» — США. В России Бигмак вырос лишь единожды, как и в Гондурасе, после чего оставался на прежнем уровне. Стабильный рост цен наблюдался в странах Еврозоны, Китае, но в относительном соотношении рост не был большим. Более всего дала прирост в относительном соотношении Бразилия.

Конечно, предприятия общественного питания — отрасль пострадавшая от ковида, а на фоне ослабшей по

купательной способности, ожидать более чем ощутимого роста цен на товар, не входящий в перечень жизненно необходимых нельзя. Ведь без «Бигмака» прожить можно. К тому же с учетом перевода многих офисов на «удалёнку» исчезла часть покупателей, кто использовал бургер как перекус на рабочем месте или рядом с ним. Потому индекс Бигмака нельзя считать показательным в ситуации с изменением уровня благосостояния мировой экономики.

Вот изменения ВВП на душу населения по данным МВФ — уже куда более надежный источник. Рассмотрим таблицу номер 2. Где сравним те же страны, кроме укрупненно взятой у «Бигмака» Еврозоны, где 2019 — доковидный год и 2020 г. — в уже изменившихся реалиях.

Таблица 2. Изменение ВВП на душу населения в некоторых странах за 2019–2020 гг.

Размер по паритету покупательной способности [10]	2019	2020	Изменения в %
Россия	28 450	27 903	-1,92
США	65 254	63 416	- 2,82
Китай	16 659	17 192	+3,2
Япония	43 710	42 248	-3,35
Норвегия	65 905	65 800	-0,26
ОАЭ	63 590	58 753	-7,61
ЮАР	12 962	12 032	-7,18
Великобритания	48 603	44 117	-9,23
Бразилия	15 454	14 916	-3,49
Гондурас	5 955	5 450	-8,49

Парадоксально, но Китай, где впервые был зафиксирован коронавирус единственная страна из нашей подборки, где был зафиксирован рост экономики по ВВП. Наиболее сильно просел данный показатель в Великобритании,

где, как мы помним, ситуация с вирусом была напряженная. Также пострадали экономики Гондураса, ЮАР и ОАЭ.

Последние, возможно, из-за колебаний цен на энергоресурсы. Ведь в условиях простоя производств топлива

стало требоваться меньше, а останавливать же добычу углеводородов — дорого и не всегда технически возможно, это привело к излишку предложения.

Так, рассмотрим колебания цен на нефть марки Brent. Минимум был достигнут 21.04.2020. Самый разгар первой волны, как мы помним, 19,33 долларов США за баррель, при том, что 7.01.2020 цена достигала отметки 68,91. На 07.01.2022 цена восстановилась до отметки в 81,93 долларов США. Цена на нефть — довольно ощутимый индикатор для многих сырьевых экономик мира. В том числе и для нашей страны.

Жесткие антиковидные меры, из-за которых страдает экономика, в частности, одна из довольно развитых в нашей стране сфер — услуг, — это необходимость. Более того мир, кажется, привык, что данные меры — то ослабляют по мере затухания очередной волны, то вновь возвращают, видя вырисовывающийся новый гребень. Пандемия показала, что страны, где высок уровень сознательности граждан, а также уровень доверия государству, лучше справились с кризисом. Китай, Япония, Южная Корея — держат ситуацию с распространением вируса под контролем отчасти благодаря сознательности граждан и особенностям менталитета.

К тому же, мы уже привыкли, что самые пострадавшие от коронавируса отрасли — это туристическая (однако начал развиваться внутренний туризм), авиа и жд-перевозки, культурно-досуговая (ведь мы наблюдали ситуацию, как западные гиганты киноиндустрии переносят прокаты-премьер по несколько раз, переходя зачастую на онлайн-платформы, создавая стримминговые сервисы (Дисней+)).

Коронавирус, как отмечают многие эксперты, вышел за пределы медицинского и отразился как на культуре, так и на социально-экономической сфере. Так, в статье ТАСС управляющий директор ИК «Алго Капитал» Ханов Михаил от 3 марта 2020 года (самый разгар первой волны) отмечал, что рынки уже были готовы к спаду к моменту начала пандемии: «Вспышка коронавируса стала лишь последней каплей, которая сделала назревшую тенденцию видимой и придала ей дополнительное ускорение» [11].

Не будем надолго останавливаться на понятии черного лебеда в экономике, чью роль на сей раз взял коронавирус, скажем, что возможность резкого спада можно было связать с эпохальным событием выхода Великобритании из ЕС, которое прошло на фоне разворачивающейся пандемии не так заметно, ведь новостные ленты в то время были заняты подсчетами заболевших и перечислением новых ограничительных мер.

Заключение

Могли ли подумать жители любой страны мира, кроме Китая, в декабре 2019 года, что казавшаяся будничной новость об обнаруженном там новом вирусе, позже перерастет в то, что год 2020 окажется настоящей проверкой на прочность, что цена медицинской маски побьет все рекорды и при копеечной себестоимости будет накручиваться едва ли не сильнее попкорна в кинотеатрах?

Рядом исследователей выдвигается мнение, что коронавирус плавно наложился на очередной спад (десятилетний), укладываясь в уже известные понятия цикличности, и потому в конечном итоге совсем затихнет, стабилизировавшись. По крайней мере, к концу 2021 уже нет той истерии и паники, что наблюдалась в первой половине 2020 года. С одной стороны — это хорошо, а с другой стороны — расслабившиеся и переставшие соблюдать ограничения люди могут спровоцировать новые вспышки и в перспективе нас может ожидать новый локдаун и новые потрясения для экономик отдельных стран и мировой экономики, в целом.

В любом случае, пока фабрика мира — Китай производит, пока контролирует у себя распространение вируса — мировая экономика будет стоять. Тут также важно, чтобы и США держались, поскольку эта держава также может потянуть за собой мировую экономику в глобальный кризис.

Одним из самых важных последствий ковидной эпохи можно считать увеличение роли государства в экономике. И это даже не о том, о чем могли помыслить неокейнсианцы. Государство в сложившихся реалиях стало влиять на экономику едва ли не больше, чем когда-либо. Ведь — это государство вводило локдаун, предписывало бизнесу новые правила ведения своей деятельности с рециркуляторами, перчатками, антисептиками и масками. Государство могло приостановить деятельность и оштрафовать тех, кто отказался подчиняться правилам игры. Государство во многих странах мира осуществляло реальные меры поддержки в виде выплат, а также диктовало правила вакцинации для отдельных категорий работников.

Как сделали вывод эксперты Credit Suisse: «В частности, на фоне коронавируса усилилось государство — за счет бюджетной экспансии и контроля над гражданами» [12].

Ранее мы уже упоминали эпидемии прошлого, так вот: «Эксперты института выделили несколько долгосрочных тенденций в экономике, политике и социальной сфере, которые выходят на первый план на фоне пандемии коронавируса. Предыдущие эпизоды эпидемий в истории человечества, такие как «черная смерть» в XIV веке (чума) и «испанка» (испанский грипп) в 1918–1920 годах, уже приводили к далекоидущим последствиям для общества: например, пандемия чумы ассоциировалась с тотальным ограничением гражданских свобод в Европе, а «испанка» внесла свой вклад в окончание первой эпохи глобализации в индустриальном мире, ослабив экономические связи между странами» [12].

Также отдельные эксперты считают, что после пандемии мультилатерализм (внешнеэкономические отношения, несущие выгоды всем сторонам партнерства) и роль многосторонних институтов продолжит начавшуюся до коронавируса тенденцию к ослаблению, что не может не настораживать.

«Страны мира стремятся расширить свою базу и сократить зависимость от других, в особенности от Китая», — отмечает Credit Suisse. То есть хоть и полностью от гло-

бализации и разделения мирового труда отказаться невозможно, но некоторые связи могут ослабеть. Или рассредоточиться по блокам. Так, возможно, Китай сосредоточится на Юго-Восточной Азии (блок АСЕАН). Какие последствия это будет иметь для России — покажет лишь время. Как, впрочем, и для остального мира.

Пока же самое главное преодолеть коронавирусный кризис, адаптируясь к диктуемым им изменениям, ожидая затихания и последующего ухода вируса с мировой арены в тень.

Ведь тот, кто разработает наиболее эффективную вакцину, тот, несомненно, получит преимущество. И хотя наша страна выиграла гонку по скорости разработки вакцины, назвав творение амбициозно — Спутником V, пока ещё рано говорить о победе. Как, впрочем, и об однозначной победе над вирусом через вакцинации у какой-либо другой страны. Последнее объясняется мутациями и рядом других факторов, которые подтверждают необходимость развития гражданской сознательности и закладывание этого в менталитет.

Литература:

1. Из истории эпидемиологии: «ИСПАНКА»: самая страшная эпидемия гриппа в истории человечества Режим доступа от 13.06.2021 — https://www.rosпотребнадзор.ru/about/info/news/news_details.php?ELEMENT_ID=18044
2. Мониторинг Коронавируса — Режим доступа от 10.01.2022 — <https://coronavirus-monitorus.ru/>
3. Мониторинг численности населения по странам — Режим доступа от 10.01.2022 — <https://countrymeters.info/ru/World>
4. «Испанка» не разрушила глобальную экономику. Чем отличается эпидемия коронавируса? — Режим доступа от 10.01.2022 — <https://globalaffairs.ru/articles/ispanka-koronavirus/>
5. «Три волны «испанки»: пандемия коронавируса развивается по сценарию столетней давности» — Режим доступа от 10.01.2022 — <https://www.tks.ru/politics/2021/02/18/0006/print>
6. Котировки. Аэрофлот. — Режим доступа от 10.01.2022 — <https://ru.investing.com/equities/aeroflot-historical-data>
7. Котировки. American Airlines. — Режим доступа от 10.01.2022. — <https://quote.rbc.ru/ticker/177173>
8. Emirates понесла убытки впервые за 33 года. — Режим доступа от 10.01.2022 — https://quote.rbc.ru/news/short_article/60c8871d9a7947095de5c2d6
9. Индекс «Бигмака». — Режим доступа от 10.01.2022 — <https://bigmacindex.ru/>
10. Валовой внутренний продукт на душу населения в странах мира. Режим доступа от 10.01.2022 — <https://svspb.net/danmark/vvp-stran-na-dushu-naselenija.php>
11. Коронавирус как последняя капля для мировой экономики — Режим доступа от 10.01.2022 — <https://tass.ru/opinions/7886851>
12. Credit Suisse назвал основные глобальные последствия пандемии В их числе — слабый рост экономик, социальное неравенство и возрождение малых городов. Режим доступа от 10.01.2022 — <https://www.rbc.ru/economics/22/12/2020/5fe07b829a79477bd1952397>

Принципы формирования перечня вопросов местного значения в сфере здравоохранения

Бурлаева Вероника Константиновна, студент
Челябинский государственный университет

Статья посвящена изучению принципов формирования перечня вопросов местного значения в сфере здравоохранения. Рассмотрев существующие классификации, автор приходит к выводу, что у каждого типа муниципальных образований будет свой перечень вопросов местного значения в области охраны здоровья.

Ключевые слова: принципы политики государства в области здравоохранения, управление здравоохранением, государственная политика в области здравоохранения.

Общественное здравоохранение представляет собой систему охраны здоровья, ориентированную как на здоровье населения и сообщества, так и на индивидуальное здоровье и деятельность конкретного сотрудника системы охраны здоровья.

Общественное здравоохранение можно определить как управление общественным здравоохранением посредством профилактических и лечебных мер, направленных на укрепление здоровья и продление жизни людей посредством организационных усилий всего общества.

Суть государственной политики в области здравоохранения заключается в обнаружении качественных признаков этого важного явления общественно-политической жизни общества.

Государственная политика в области здравоохранения направлена на создание таких условий для системы здравоохранения, которые позволяют осуществлять санитарное просвещение населения, профилактику заболеваний, обеспечивать оказание медицинской помощи гражданам, проводить научные исследования в области здравоохранения и подготовку медицинских и фармацевтических работников, поддерживать и развивать материально — техническую базу системы здравоохранения.

Государственная политика в области здравоохранения направлена создавать условия для здравоохранения, которые позволяют повышать санитарную грамотность населения, профилактику заболеваний, оказывать медицинскую помощь гражданам, проводить научные исследования в области здравоохранения, повышать квалификацию медицинских и фармацевтических работников, контролировать и формировать материально-техническую базу системы здравоохранения.

Политика общественного здравоохранения направлена на создание условий для системы здравоохранения, которые позволили бы обеспечить медицинскую грамотность населения, профилактику заболеваний, медицинское обслуживание граждан, научные исследования в области здравоохранения и профессиональную подготовку медицинских и фармацевтических работников, формировать и усиливать материально-техническую базу системы здравоохранения.

Государственная политика в сфере здравоохранения Российской Федерации основана на следующих принципах: поддержка мер по защите и укреплению здоровья населения; отнесения здоровья граждан к факторам обеспечения национальной безопасности; уважение прав человека и гражданина в сфере охраны здоровья населения и предоставление государственных гарантий в отношении этих прав; ответственность государственных органов, юридических лиц и должностных лиц за обеспечение прав граждан в сфере здравоохранения; приоритет финансирования системы здравоохранения; предоставление гражданам гарантий оказания медицинских услуг в соответствии с установленными стандартами качества медицинской помощи; обеспечение системы здравоохранения финансовыми ресурсами; разграничение полномочий и элементов ведения здравоохранения между Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации и органами местного самоуправления; соблюдение единства интересов граждан и государства в сфере здравоохранения; доступность медицинской помощи гражданам на всей территории Российской Федерации; реорганизация государственно-муниципального сектора путем передачи ведомственных организаций здравоохранения в государственно-муниципальный сектор; ответственность государственных учреждений и должностных лиц за несоблю-

дение законодательства Российской Федерации в области здравоохранения; экономическая заинтересованность граждан и юридических лиц в сохранении и укреплении здоровья населения; социальная справедливость в реализации прав граждан в области здравоохранения; социальная защита граждан в случае потери здоровья; координация действий органов государственной власти и органов местного самоуправления в области здравоохранения; приоритетность мер по профилактике заболеваний, обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения, санитарному просвещению населения и пропаганде здорового образа жизни; непрерывность действий медицинских работников на всех этапах оказания медицинской помощи; равные условия для деятельности организаций здравоохранения, за исключением случаев, установленных законодательством Российской Федерации; поддержка государственная в разработке новых методов профилактики, диагностики и лечения заболеваний; участие общественности в решении вопросов сохранения и укрепления здоровья, а также управления здравоохранением; развитие международного сотрудничества в области здравоохранения. Проблема общественного здравоохранения была и остается традиционно актуальной на протяжении всей истории человечества.

Успешный, здоровый человек — это национальное достояние страны. Он может стать таковым при комплексном решении существующих проблем: политических, правовых, социально-экономических, духовно-нравственных и культурных.

Усилия государства должны быть направлены на совершенствование государственной политики в области здравоохранения в условиях трансформирующегося российского общества. Несовершенство правового обеспечения, наличие существенных противоречий в системе здравоохранения, которые проявляются в несоответствии возможностей государства потребностям населения, привели к снижению регулирующей роли моральных и других социальных норм, содержат опасность для выживания любого народа.

Анализ законодательных актов позволяет установить, что органы местного самоуправления в области охраны здоровья обладают весьма скромными управленческими полномочиями. Можно даже сказать, что их буквально «отстранили» от управления здравоохранением.

Такие изменения в компетенции органов местного самоуправления привели к принятию четырех принципиально важных законов в области здравоохранения: Федерального закона № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010; Федерального закона № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» от 08.05.2010; Федерального закона № 313-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Феде-

рального закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010, в соответствии с которым полномочия по охране здоровья граждан переходят на уровень субъектов РФ; Федерального закона № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011.

В соответствии с Законом здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и иное имущество, используемые органами местного самоуправления в целях охраны здоровья и находящиеся в муниципальной собственности, также передаются в собственность соответствующих субъектов Российской Федерации.

В соответствии с Законом здания, сооружения, оборудование, транспорт и прочее имущество, используемые органами местного самоуправления в целях охраны здоровья и находящиеся в муниципальной собственности, также передаются в собственность соответствующих субъектов Российской Федерации.

Порядок передачи имущества из муниципальной собственности в собственность субъекта Российской Федерации регулируется постановлением Правительства РФ от 13.06.2006 № 374. При передаче имущества в собственность субъектов Российской Федерации на базе муниципального имущественного комплекса могут быть созданы межрайонные центры, которые обеспечат доступность и качество медицинской помощи всем жителям регионов.

Реформа не внесла в работу ничего нового, считают медицинские работники, причин для передачи полномочий не было. Управлять первичной медицинской помощью, оказываемой на местном уровне, из центра сложно. Модель, при которой больницы подчинялись местным властям, больше подходила для России.

Литература:

1. Ерохина, Т. В. Государственное управление здравоохранением в Российской Федерации: автореферат дис.... кандидата юридических наук: 12.00.14 / Сарат. юрид. ин-т МВД РФ. — Саратов, 2006. — 27 с.;
2. Овчинников, И. И. Муниципальное право: учебник и практикум для академического бакалавриата / И. И. Овчинников, А. Н. Писарев. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 361 с.;
3. Здравоохранение и общественное здоровье: учебник / под ред. Г. Н. Царик — М.: ГЭОТАР-Медиа, 2018. — 912 с.

Индустрия 4.0: понятие и основные технологии

Гаврилкович Анастасия Олеговна, студент магистратуры

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

В статье автор рассматривает понятие «Индустрия 4.0», ее основные характеристики и технологии.

Ключевые слова: Индустрия 4.0, промышленная революция, интернет вещей, искусственный интеллект, большие данные, AR/VR.

Стремительное внедрение новейших технологий практически во все сферы жизни современного общества привело к глобальным изменениям. На данный мо-

Поскольку местное самоуправление является подчиненным органом власти, закон устанавливает субъекты юрисдикции или возможность передачи конкретного вопроса в ведение муниципалитета, а также права и полномочия органов местного самоуправления. Более того, в Российской Федерации решение вопросов местного значения, органами государственной власти и государственными должностными лицами не допускается. В связи с вышеизложенным принципиально важно определить исключительные полномочия местного самоуправления в сфере здравоохранения. В то же время следует иметь в виду, что основная часть полномочий органов местного самоуправления в области охраны здоровья населения не связана с вопросами местного значения, поскольку охрана здоровья населения является общегосударственной задачей.

Примечательно, что в ст. 130–133 Конституции РФ специально не закреплены обязанности местного самоуправления или его органов в сфере обеспечения или защиты прав и свобод человека и гражданина. Однако несмотря на то, что ведущую роль в системе обеспечения и защиты прав и свобод человека и гражданина играет государство и его органы, местное самоуправление входит в число субъектов, обеспечивающих, защищающих и защищающих права и свободы.

В соответствии с Федеральным законом от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее — Закон № 131-ФЗ) полномочия органов местного самоуправления устанавливаются применительно к конкретному типу муниципального образования. Это означает, что у каждого типа муниципальных образований будет свой перечень вопросов местного значения в области охраны здоровья.

мент процесс создания и внедрения технологических новшеств занимает временной промежуток меньший, чем когда-либо в истории. Такое ускоренное технологи-

ческое развитие способствует формированию абсолютно новых рынков, которые предоставляют потребителям качественно новые сервисы и услуги. Сегодня мы являемся свидетелями глобальной промышленной революции — результата научно-технического прогресса.

Каждая из предыдущих промышленных революций в корне меняла экономическое устройство и жизнь населения.

Основная цель данной статьи состоит в рассмотрении понятия «Индустрия 4.0», ее основных характеристик, технологий, а также примеров реализации.

Такое понятие, как «Индустрия 4.0» впервые появилось в Германии. Немецкое правительство в 2011 году разработало план по развитию промышленности, который заключался в том, чтобы объединить в целостное информационное поле промышленное оборудование и информационные системы, что привело бы к их функционированию без участия человека.

Цифры «4.0» в названии данного направления означают, что такой этап развития промышленности настолько перспективен, что может привести к четвертой промышленной революции [1, с. 60].

Промышленная революция подразумевает радикальное изменение общественных устоев, связанное с внедрением инновационных технологий [2, с. 15].

Первую промышленную революцию связывают с появлением парового двигателя, что явилось толчком для индустриализации Европы.

Вторая промышленная революция произошла благодаря появлению электричества. Также, данный период характеризуется созданием Генри Фордом конвейера, что позволило достичь поточного производства.

Третья промышленная революция — значительный прорыв в развитии и использовании информационных технологий приводит к автоматизации производства.

Наконец, четвертая промышленная революция — предполагается полная автономность производства. Индустрия 4.0 строится на использовании концепции умного производства, хранении и обмене данными в киберпространстве, Интернете вещей, а также автоматизации.

Краткая характеристика промышленных революций представлена в таблице 1.

Таблица 1. Характеристика промышленных революций

Революция	Инновации	Итог
Первая промышленная революция (конец 18 в. — начало 19 в.)	Использование водяных и паровых двигателей, появление механизированных станков, металлургия	Развитие промышленного производства, импорта и экспорта
Вторая промышленная революция (вторая половина 19 в. — начало 20 в.)	Электричество, появление телефонной связи, использование двигателей и станков на горючем топливе	Внедрение автоматизации производства, станочная работа, железнодорожное сообщение
Третья промышленная революция (конец 20 в. — сегодняшние дни)	Развитие электроники, цифровизация, применение программного обеспечения	Автоматизация производства, появление робототехники, развитие всемирной сети

Источник: составлено автором

Как мы можем видеть, каждая из промышленных революций строится на 3 главных составляющих:

- сырье;
- технологии;
- организация управления и производства [1, с. 61].

Концепция 4.0 основывается на передаче данных о производимой продукции в режиме реального времени, что способно обеспечить максимальную осведомленность и прозрачность производства.

Предполагается использование киберфизических систем в производстве. Такие системы способны будут объединяться в единую сеть, саморегулироваться и изучать новые модели поведения. При помощи таких сетей появится возможность организовать производство с наименьшим количеством ошибок и неточностей, адаптировать продукцию под меняющиеся запросы потребителей. И все это способно происходить в реальном времени, в полностью автономном режиме, без участия человека.

На рисунке 1 представлен перечень технологий, на которых базируется Индустрия 4.0.

Рассмотрим каждую из вышеприведенных технологий подробнее.

Интернет вещей — система обмена данными между устройствами. IoT объединяет устройства в сеть и позволяет им анализировать данные, а также передавать их другим включенным в эту сеть объектам при помощи различных ПО или приложений. Такие устройства автономны, хотя люди могут необходимым образом настраивать их. IoT функционирует в режиме реального времени и включает в себя набор устройств, а также облачную платформу, к которой устройства обычно подключены при помощи Wi-Fi или Bluetooth.

По данным IoT Analytics, в 2020 году IoT-технологии получили наибольшее распространение в таких сферах, как энергетика, здравоохранение, транспорт, промышленность [3].

Примеры применения IoT-технологий в различных сферах приведены на рисунке 2.

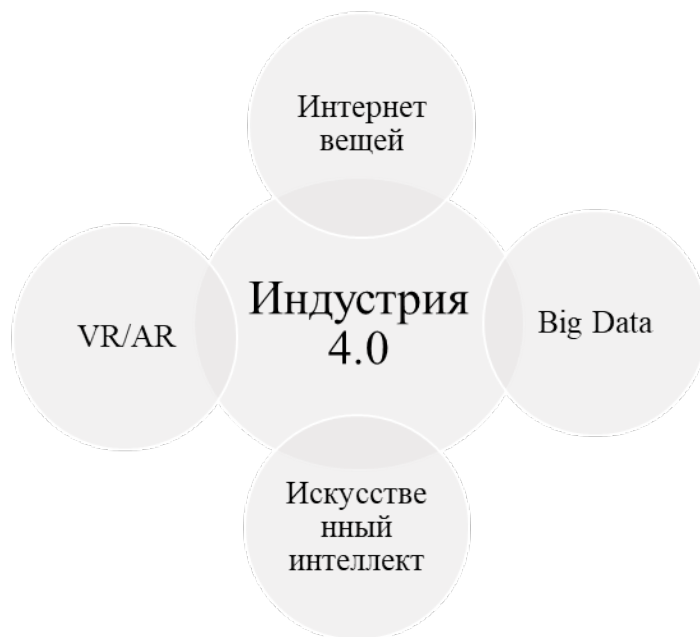


Рис. 1. Технологии индустрии 4.0



Рис. 2. Применение IoT-технологий

Большие данные — структурированные или же неструктурированные массивы данных большого объема [3]. Их обработка производится с помощью специальных инструментов. В результате мы получаем статистику, есть возможность провести анализ, составить прогнозы и принять решения.

Необходимость использования больших данных заключается в выявлении всех ключевых факторов и принятии наиболее правильных решений. При помощи больших данных разрабатываются модели-стимуляции

для того, чтобы проверить различные решения, идеи, продукты.

На сегодняшний день большими данными пользуются крупные корпорации, а также госорганы.

Искусственный интеллект способен решить множество проблем населения, исключая при этом человеческий фактор. Главные преимущества ИИ — высокая скорость работы с данными, обучаемость системы, существенная экономия на человеческом ресурсе.

Искусственный интеллект внедряется с целью освобождения человека от монотонной работы, осуществления поддержки при принятии решений, автоматизации небезопасных для жизни человека работ.

На сегодняшний день ИИ широко применяется при распознавании лиц на фото- и видеороликах, создании персональных ассистентов (Siri, Алиса, Алекса), в медицине (обработка данных с целью прогнозирования риска заболеваний).

Сейчас мы можем наблюдать за тем, как Индустрия 4.0 распространяется по всему миру. Такие страны, как США, Германия, Япония, Китай и другие активно следуют трендам цифровизации.

Японские и немецкие компании стали лидерами в сфере цифровизации.

Они разработали цифровую совместимость, поддерживающую сквозные процессы с партнерами по горизонтальной цепочке создания стоимости [3].

Цифровизация присутствует также и в американских компаниях, активно использующих ее при производстве товаров и услуг, в связи с чем, исследуется возможность использования инновационных бизнес-моделей.

Цифровизацию продуктов и услуг внедряют такие международные компании, как Siemens, Cisco, Thyssen и другие.

Компании, следующие тенденциям Индустрии 4.0 по статистике являются на 26 % более прибыльными. Тогда как компании, опирающиеся только на эффективный менеджмент, получают только 9 % дополнительной прибыли.

Аналитическая компания Gartner полагает, что к 2025 году цифровыми должны стать все организации в мире [3].

Тема коренной модернизации производства с использованием концепции 4.0 также широко распространена в России.

Пиковых значений новая промышленная революция на территории России должна достигнуть в период 2020–2030 [3].

Кейс использования элементов Индустрии 4.0 можно рассмотреть на примере компании СИБУР.

СИБУР — компания, занимающаяся производством и реализацией нефтехимической продукции на отечественном и зарубежном рынках.

Уровень цифрового развития данной компании является одним из самых высоких в стране. Компания снизила стоимость производственных затрат при помощи автоматизации, уровень которой достигает 84 %.

Также, компания использует VR-технологии в процессе обучения сотрудников. Сотрудники, в свою очередь, используют цифровые устройства, предоставляющие информацию о состоянии оборудования и текущих задачах.

Широко используется техническое зрение, при помощи которого можно заранее выявить внештатные ситуации в процессе производства.

На данный момент руководство СИБУРа рассматривает возможность использования сотрудниками устройств со встроенными телеметрическими модулями, при помощи которых можно будет отслеживать такие факторы, как местоположение, состояние здоровья и эффективность деятельности [4].

Таким образом, четвертая промышленная революция — качественно новый подход к производству, в основу которого легло массовое внедрение цифровых технологий.

Уже сейчас мы наблюдаем повсеместное внедрение информационных технологий, автоматизацию бизнес-процессов и использование искусственного интеллекта. Очевидно, что Индустрия 4.0 приведет к повышению производительности, повышению конкурентоспособности предприятий, созданию и выходу принципиально новых продуктов на рынок.

Литература:

1. Тарасов, И. В. Индустрия 4.0: Понятие, концепция, тенденции развития / И. В. Тарасов. — Текст: непосредственный // Стратегии бизнеса. — 2018. — № 6. — с. 58.
2. Шваб, К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. —: Бомбора, 2016. — 230 с.
3. Что такое индустрия 4.0 и что нужно о ней знать Подробнее на РБК: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/5e740c5b9a79470c22dd13e7>. — Текст: электронный // РБК: [сайт]. — URL: (дата обращения: 04.01.2022).
4. Российская промышленность 4.0: как не опоздать на поезд в будущее. — Текст: электронный // CNEWS: [сайт]. — URL: (дата обращения: 19.01.2022).

Методы организации и управления обеспечением экономической безопасности коммерческого предприятия

Глеков Эдвард Янович, студент
МИРЭА — Российский технологический университет (г. Москва)

Вопросы обеспечения экономической безопасности в условиях глобализации и информатизации общества приобретают особое значение. Сегодня предприятия подвержены огромному количеству угроз, формы проявления которых весьма разнообразны. Казалось бы, что меры безопасности в нашей стране и в мире в целом, в сравнении с опытом предыдущих веков, беспрецедентны. Однако количество преступлений и их многообразие не дают надежды на то, что экономическая безопасность предприятия сегодня — практически решённый вопрос. Скорее можно говорить о том, что обеспечение экономической безопасности приобрело иные аспекты, связанные с сохранением баз данных, защитой информационных систем от попыток взлома и т. д.

Специфика экономической и торговой деятельности любого коммерческого предприятия — это непосредственная причина того, что понятия угроз, как извне, так и внутри предприятия, индивидуальны [1, с. 40]. Поэтому единого метода организации и управления обеспечением безопасности для предприятия не существует. Следует разрабатывать его, исходя из имеющихся данных и ресурсов.

Целью экономической безопасности предприятия выступает обеспечение его слаженной работы без негативного воздействия.

Сложность обеспечения экономической безопасности связана с отсутствием единых работающих отечественных методик. Зарубежные же методики не всегда успешно адаптируются в России в силу больших различных экономических различий.

Существенным этапом при разработке системы управления безопасностью предприятия выступает качественный анализ угроз для предприятия, как внутреннего, так и внешнего характера.

Как полагают исследователи, в условиях пандемии большую угрозу способны представлять детерминанты внутреннего характера. Например, это могут быть недобросовестные сотрудники, разглашающие закрытую (секретную) информацию предприятия, не предназначенную для общего доступа к ней [4, с. 46].

Для полного обеспечения экономической безопасности важно регулярно осуществлять мониторинг и своевременно вносить коррективы в существующую систему безопасности.

Экономическая безопасность подразумевает наиболее эффективное применение имеющихся у предприятия ресурсов для выявления проблемных мест, угроз, для выявления возможностей повышения эффективной деятельности предприятия в области безопасности, а также для анализа внешних и внутренних угроз [2 с. 61].

Методы страхования, распространённые среди большинства современных коммерческих предприятий мало эффективны в этом случае [2, с. 62]. Поэтому распространение получили следующие группы методов:

- экономические;
- организационно-правовые;
- инженерно-технические;
- инновационные;
- морально-психологические.

По мнению специалистов [5] страхование выступает одним из распространённых методов, способствующих обеспечению безопасности предприятия. Страхование как метод представляет собой пресечение несанкционированных исходящих утечек ресурсов предприятия. Страховая компания в этом случае возмещает потери компании. Нашёл применение в практике и метод самострахования, который включает создание собственных резервов. В этом случае организация заблаговременно создаёт некий запас в натуральном либо денежном виде, который применяется при возникновении непредвиденных обстоятельств. Такое создание резервов подразумевает выведение из оборота достаточно ощутимой суммы средств, которые могли бы оказаться полезными в случае наступления форс-мажорных обстоятельств, чтобы в сжатые сроки возместить потери от ущерба.

Другими экономическими методами выступают:

- оптимизация налогообложения (применение законных способов снижения налогового бремени);
- уступка требования;
- привлечение займов, дотаций, субсидий.

Организационно-правовые методы направлены на процессы, протекающие на предприятии, его организационную структуру, а также связаны с принятием управленческих решений.

Инженерно-технические методы вносят существенный вклад в обеспечение материальной защищённости предприятия. Для этого организуется защита и контроль ресурсов предприятия, который включает охрану товарно-материальных ценностей, средств производства, денежных средств, а также и защиту персонала. Угрозу могут представлять как стихийные бедствия, так и техногенные катастрофы, поэтому на предприятиях разрабатываются меры по недопущению аварий и катастроф, а также порядок действий в случае их наступления. Как уже упоминалось ранее, сегодня особое беспокойство вызывает охрана коммерческой тайны и интеллектуальной собственности, так как риски от мошеннических действий злоумышленников могут быть для предприятия довольно высокими.

Для защиты от такого рода угроз применяются, во-первых, механические средства (различные ограждения по периметру предприятия, сигнализация, особого рода освещение, датчики, видеонаблюдение), во-вторых, информационные продукты (программы защиты, ключи и шифры, различное оборудование, коды доступа, отдельные помещения для проведения различных операций, например, связанных с наличными деньгами). Для защиты в данной группе методов важно применение инновационных технологий [5]. Это отдельная группа методов, которая объединяет различные способы модернизации трудовой деятельности.

Морально-психологические методы примыкают к остальным группам методов. Персонал — самая большая ценность организации. Без лояльного, организованного, высококвалифицированного и сознательного персонала невозможно организовать эффективную и безопасную работу предприятия. Поэтому руководству предприятия крайне важно уделить самое пристальное внимание организации работы отдела персонала. Именно отделу персонала предстоит осуществлять отбор и найм сотрудников, отсекая потенциально ненадежных. Это важно для всех категорий персонала, так как ошибка в подборе топ-менеджеров может быть критической для работы всего предприятия. Процесс найма требует отличного знания

психологии, методик отбора и тактичности. Но правильно подобранный персонал сводит на нет возможные проблемы для предприятия в области экономической безопасности. Следующим этапом можно считать создание благоприятной доверительной атмосферы и сплочение коллектива. При этом одновременно важно уделить внимание разработке эффективной и справедливой системы мотивации персонала, позволяющей сотрудникам получать достойное вознаграждение за свой труд и при этом исключая возможные попытки незаконными способами получить прибыль от предприятия.

Перечисленные группы методов не являются закрытым списком, так как с развитием экономики и технологий в социуме могут появляться вызовы со стороны внешней среды в виде новых угроз, тогда в ответ могут быть созданы новые методы для исключения проблем.

Каждому предприятию важно разрабатывать свою индивидуальную систему методов, которые будут полезны именно ему для обеспечения экономической безопасности.

Итак, эффективность предприятия может быть достигнута через обеспечение экономической безопасности. Управление безопасностью должно подвергаться регулярному мониторингу, а меры по обеспечению экономической безопасности должны приниматься своевременно.

Литература:

1. Куликова, А. А., Смирнова П. С., Шорникова А. И. Подходы и методы управления экономической безопасностью предприятия // Транспортное дело России. 2017. — № 5. — с. 39–41.
2. Мифтахов, Р. Р., Рахматуллин Ю. Я. Методы обеспечения экономической безопасности // Эпоха науки. — 2018. — № 15. — с. 61–65.
3. Пантелеева, Т. А. Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта: монография / Т. А. Пантелеева. — М.: Институт мировых цивилизаций, 2018. — 156 с.
4. Трофимова, Н. Н. Управление базовыми дестабилизирующими детерминантами системы экономической безопасности предприятия в условиях пандемии covid-19. Фундаментальные исследования. — 2021. — № 7 — с. 46–50.
5. Яцкова, В. В., Никитина Л. Н. Методы и подходы к обеспечению экономической безопасности предприятия // Московский экономический журнал. 2019. — № 7.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия

Головина Ирина Владимировна, студент

Научный руководитель: Зубарев Илья Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

В данной статье проведено исследование дебиторской и кредиторской задолженности, дано общее понятие и классификация данных видов задолженности, рассмотрена система показателей оценки и методов управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, оборачиваемость.

В настоящее время практически в каждой организации в процессе жизнедеятельности формируется дебитор-

ская и кредиторская задолженность, которые существенно могут влиять на финансовое состояние организации.

В экономической литературе можно встретить четыре подхода к понятию дебиторской задолженности.

Согласно первому подходу дебиторская задолженность — это сумма долгов от третьих лиц перед предприятием. Одно из определений такой задолженности предлагает Ю. Д. Капустина. По ее мнению, дебиторская задолженность представляет собой сумму долга в пользу предприятия, представленную в качестве обязательств как юридических, так и физических лиц [6, с. 51].

Второй подход характеризует понятие дебиторской задолженности с экономико-правовой точки зрения. Например, Ж. Г. Жумалиева отмечает, что дебиторская задолженность входит в структуру имущества организации-кредитора, в частности, в состав оборотных средств [5, с. 39].

Третий подход принято считать экономическим. Его придерживается К. Н. Анфалова. В данном случае дебиторская задолженность — это кредит, который предоставляется предприятием для своих потребителей и покупателей продукции. К. Н. Анфалова отмечает, что дебиторскую задолженность можно представить, как средства, отвлеченные из оборота компании, таким образом, они остаются в обороте у организации-дебитора [2, с. 153]. То есть то, что должен покупатель предприятию — это сумма кредита, которая ему предоставлена.

И четвертый подход — это бухгалтерский подход. Данного подхода придерживается Е. В. Клещина. Согласно бухгалтерскому подходу, дебиторскую задолженность следует рассматривать с точки зрения бухгалтерского учета, в котором отражаются данные обязательства в качестве факта хозяйственной жизни организации. При этом вся информация отображена в регистрах бухгалтерского учета. Е. В. Клещина дает определение дебиторской задолженности с точки зрения этого подхода, и отмечает, что дебиторскую задолженность можно представить, как обязательства перед третьими лицами, организациями, сотрудниками, бюджетом, которые фиксируются на счетах бухгалтерского учета [8, с. 146].

В работе каждого предприятия может формироваться кредиторская задолженность. Как правило, большую долю кредиторской задолженности образуют расчеты с поставщиками и подрядчиками. К данной категории контрагентов относят организации, поставляющие работы, услуги или материальные ценности.

Следует отметить, что в структуре обязательств каждой организации имеется срочная задолженность (например, перед бюджетом, персоналом, внебюджетными фондами) и обычная (к примеру, задолженность перед дочерними и зависимыми обществами, авансы полученные, прочими кредиторами, поставщиками и подрядчиками) [3, с. 13].

Выделяют основные свойства кредиторской задолженности.

Во-первых, кредиторская задолженность представляет собой некую ответственность и определенные обязанности перед контрагентами, требующими их погашения

посредством передачи активов в будущем согласно договорным условиям.

Во-вторых, кредиторская задолженность учитывается в пассивах организации до момента ее погашения.

Кредиторская задолженность представляет внеплановые привлеченные источники формирования оборотных средств. Кредиторская задолженность как правило, возникает в ситуации, когда организация изначально показывает у себя в учете образование задолженности, а с течением определенного времени погашает ее. Бывают ситуации, когда кредиторская задолженность может образоваться из-за несвоевременного исполнения организацией договорных обязательств [10, с. 169].

Важной частью финансового анализа предприятия в целом является анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Он позволяет выявить показатели платежеспособности предприятия, а также факторы, влияющие на их динамику.

С применением различных способов анализа дебиторской и кредиторской задолженности решаются такие задачи [7, с. 34]:

- анализ недобросовестных и неплатежеспособных потенциальных партнеров;
- исследование состояния и величины задолженности компании;
- оповещение менеджмента компании об изменениях кредиторской и дебиторской задолженности;
- отслеживание неоправданных расходов. Это могут быть возможные штрафы, пени и т. п.;
- изменение кредитной политики компании, например, скорректировались условия предоставления клиентам рассрочек, льгот и т. п.

Эффективность применения дебиторской и кредиторской задолженности, оценивают по показателю оборачиваемости дебиторской задолженности и показателю деловой активности, отражающий эффективность управления задолженностью клиентов и других дебиторов. Значение коэффициента отражает количество оборотов дебиторской задолженности, показывая сколько раз дебиторы погасили свои обязательства перед организацией [4, с. 38].

Анализируя данные сведения, бухгалтера и финансисты сопоставляют оборачиваемость кредиторской и дебиторской задолженности. Длительность оборота кредиторской задолженности — это показатель, получаемый как отношение количества календарных дней в году к продажам дебиторской задолженности. Продолжительность оборота кредиторской задолженности — коэффициент, определяемый как отношение количества календарных дней в году к коэффициенту оборачиваемости кредиторской задолженности.

Скорость инкассации дебиторской задолженности увеличивается с ростом числа её оборотов. Для повышения эффективности финансового состояния компании важно ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности. Имеет значение снижение потребности в оборотных

средствах, рост объемов продукции, наращивание получаемой прибыли. Продолжительность оборота дебиторской задолженности компании оценивается показателем ликвидности дебиторской задолженности. Известно, что платежеспособность рассматривается как возможность организации погасить кредиторскую задолженность в краткосрочном периоде [1, с. 203].

Для эффективного использования дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской практике предприятий агропромышленного комплекса применяют следующие действия: определяют характер дебиторской задолженности, отслеживают заказы и счета. Реализуют ABC-анализ в отношении дебиторов. Также осуществляют следующие мероприятия:

— исследование анализа задолженности по такому критерию, как характер продукции. Это помогает определить продукцию, невыгодную для инкассации;

— определение фактической величины располагаемой дебиторской задолженности;

— использование величины безнадежных долгов для уменьшения дебиторской задолженности;

— определение размера лимита дебиторской и кредиторской задолженности;

— исследование размера дебиторской и кредиторской задолженности через анализ соотношения;

— разработка и утверждение величины скидок за оплату, осуществленную досрочно [9, с. 22].

При недостаточном покрытии высоколиквидными активами срочных обязательств возможны риски по-

тери платежеспособности и наступления банкротства предприятия. В этой связи, необходимо регулярно следить за формированием и динамикой кредиторской задолженности. Кроме этого, необходимо проводить оценку соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, поскольку оптимальное их соотношение будет положительно сказываться на финансовом состоянии компании. Представленная система показателей может расширяться с учетом специфики деятельности предприятия, количества бизнес-партнеров, в процессе взаимодействия с которыми возникает дебиторская или кредиторская задолженность. На выбор системы показателей также влияет выбранная кредитная политика организации. Но несмотря на все эти факторы, в деятельности каждой организации необходимо эффективно управлять дебиторской и кредиторской задолженностью [11, с. 256].

Таким образом, кредиторская и дебиторская задолженности играют важную роль в деятельности предприятия. И кредиторская, и дебиторская задолженности отражаются в балансе, а их соответствующие остатки напрямую влияют на денежный поток и чистую прибыль организации. Привлечение средств в оборот предприятия дает организации экономические преимущества. Грамотное управление дебиторской и кредиторской задолженностью способствует повышению эффективности деятельности организации, росту ее деловой активности, позволяет улучшить расчеты с контрагентами, не допустить просроченную задолженность.

Литература:

1. Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности хозяйствующего субъекта / С. А. Гезиханов, М. А. Назирова, Ю. У. Кантаев, М. А. Муциев // Бизнес и образование в условиях цифровой экономики: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Грозный, 21 октября 2020) / Чеченский государственный педагогический университет. — Грозный: Типография Алеф, 2020. — с. 200–207.
2. Анфалова, К. Н. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности / К. Н. Анфалова // Молодой ученый. — 2021. — № 4. — с. 152–155.
3. Башкатов, В. В. Дебиторская и кредиторская задолженность: понятие, нормативное регулирование и отражение в бухгалтерском балансе / В. В. Башкатов, Е. В. Бутакова // Деловой вестник предпринимателя. — 2021. — № 2. — с. 12–16.
4. Дмитриева, А. В. Роль анализа дебиторской и кредиторской задолженности в системе внутреннего контроля экономического субъекта / А. В. Дмитриева // Инновации. Наука. Образование. — 2021. — № 26. — с. 37–42.
5. Жумалиева, Ж. Г. Нормативное регулирование учета расчетов с поставщиками и покупателям / Ж. Г. Жумалиева // Вестник науки и образования. — 2019. — № 24, Ч. 2. — с. 38–42.
6. Капустина, Ю. Д. Управление и анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / Ю. Д. Капустина // Управление социально-экономическим развитием: инновационный и стратегический подходы: сборник научных трудов по материалам Национальной научно-практической конференции (Гатчина, 25 декабря 2020) / Государственный институт экономики, финансов, права и технологий. — Гатчина: ГИЭФПиТ, 2021. — с. 50–52.
7. Кулешова, А. И. Управление дебиторской задолженностью / А. И. Кулешова, М. В. Вельм // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2021. — № 3, Ч. 2. — с. 34–38.
8. Клещина, Е. В. Современные подходы к учету дебиторской и кредиторской задолженности согласно российскому законодательству и МСФО / Е. В. Клещина // Форум молодых ученых. — 2020. — № 4. — с. 145–152.
9. Лубков, В. А. Организационные этапы экономического анализа дебиторской и кредиторской задолженности коммерческой организации / В. А. Лубков, М. В. Сумская, В. И. Радченко // Образование и наука в России и за рубежом. — 2020. — № 1. — с. 19–24.

10. Шакирова, Л. И. Основные подходы к анализу кредиторской и дебиторской задолженности предприятия / Л. И. Шакирова, Л. Р. Хабибуллина // Формирование инновационного потенциала науки: проблемы, перспективы, обеспечение: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции (Магнитогорск, 24 декабря 2020): в 2 ч. — Стерлитамак: Агентство международных исследований, 2020. — Ч. 2. — с. 168–170.
11. Якубова, Л. Ф. Использование результатов анализа дебиторской и кредиторской задолженности в управлении оборотными активами предприятия / Л. Ф. Якубова // Bonum Initium. — 2021. — № 13. — с. 253–259. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=46171839> (дата обращения: 14.11.2021).

Основные проблемы управления мотивацией персонала в современных организациях

Дмитриева Дарья Николаевна, студент

Научный руководитель: Черкасова Лидия Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный технологический университет (г. Йошкар-Ола)

В статье рассматривается трудовая мотивация как проблема управления, занимающая важное место в системе управления персоналом. Авторитарный стиль управления рассматривается автором как одна из коренных причин возникновения проблем в управлении мотивацией персонала. В статье анализируется реализация самоуправления персонала как элемента демократизации, а также влияние различных стилей управления на мотивацию персонала.

Ключевые слова: мотивация, мотивация персонала, проблемы мотивации персонала, условия труда, факторы мотивации.

Problems of personnel motivation management in modern organizations

Dmitrieva Darya Nikolayevna, student

Scientific adviser: Cherkasova Lidiya Aleksandrovna, candidate of economic sciences, associate professor
Volga State University of Technology (Yoshkar-Ola)

The article considers labor motivation as a management problem that occupies an important place in the personnel management system. Authoritarian management style is considered by the author as one of the root causes of problems in personnel motivation management. The article analyzes the implementation of staff self-management as an element of democratization, as well as the influence of various management styles on staff motivation.

Keywords: motivation, staff motivation, problems of staff motivation, working conditions, motivation factors.

Эффективное управление невозможно без понимания того, что мотивирует человека и побуждает его к работе, как и какими методами мотивы могут быть приведены в действие. Для того чтобы организация смогла выжить в конкурентной среде, руководитель должен опираться на эффективную систему управления мотивацией каждого сотрудника. Если эта система разработана правильно, то руководитель получает возможность координировать усилия многих людей и совместно реализовывать потенциал коллектива на благо предприятия.

Поэтому серьезное внимание должно быть уделено созданию современной мотивационной системы управления персоналом, которая должна быть направлена на достижение максимальных экономических результатов и развитие потенциала каждого сотрудника. Однако нередко в системе управления персоналом появляются проблемы. Все они требуют незамедлительного решения, так

как от их наличия зависит эффективность работы предприятия в целом.

Исследованием управления мотивацией занимались многие российские ученые.

Исследование этапов управления системой мотивации проводилось авторами Н. Самоукиной, Н. Абакумовой, В. Верхоглазенко, С. А. Кузнецовым и др. [1,6]

Выявление факторов, влияющих на управление системой мотивации, было описано В. И. Герчиковым, Н. Н. Добролюбовым, А. Б. Лукьяненко и др.

Проводили исследования по проблемам управления системой мотивации в своих книгах и статьях Н. Н. Абакумова, М. И. Магуры, Е. Б. Моргунова и др. [1].

С управленческой точки зрения мотивация персонала заключается во влиянии руководства, которое заставляет сотрудников перенимать поведение, способствующее успешной работе. Управленческие усилия повышают вероятность того, что поведение людей в организации будет

способствовать повышению организационной эффективности и достижению стратегических целей. Этого довольно трудно достичь, поэтому мотивация людей к работе всегда является проблемой для руководства [7].

За рубежом вопросы формирования мотивации персонала рассматриваются уже давно, о чем свидетельствует, прежде всего, появление теорий мотивации. В России управление мотивацией персонала активно развивается на протяжении последних десяти лет. Работа в этом направлении ведется в основном крупными предприятиями, располагающими определенными ресурсами [3].

Наряду с положительными результатами от создания систем мотивации были выявлены и некоторые проблемы. Весь спектр проблем, выявленных за последние пять лет активной работы по управлению мотивацией персонала и созданию систем трудовой мотивации, можно свести к следующим: правовым, экономическим, социально-психологическим, управленческим и моральным. [8] В какой-то степени это условное деление, поскольку на практике эти проблемы часто взаимосвязаны. В данной статье мы рассмотрим управленческую проблему мотивацией персонала.

В свое время Н. А. Бердяев отмечал, что Россия — самая безгосударственная, анархическая страна и в то же время — самая бюрократическая. В этом отношении авторитарный стиль имеет глубокую основу — среднестатистический русский человек избегает ответственности, стремится подчиниться сильной власти [2]. Поэтому авторитарный стиль управления остается для России предпочтительным. Он основан на беспрекословном подчинении, руководитель не расположен вести диалог с персоналом, а методы поощрения практически не используются. Бонусы заменяют не радужные перспективы, их рисует перед своими подчиненными лидер. Приказы должны быть четкими, лаконичными и деловыми.

Минусы авторитарного стиля:

- краткосрочная перспектива;

Литература:

1. Абакумова, Н. Н. Проблемы мотивации труда в России [Электронный ресурс] / н. н. Абакумова. — Электронные данные. — 2012. — Режим доступа: [http // old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/](http://old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/). / 373. pdf.
2. Галецкая, М. Е. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом / М. Е. Галецкая // молодой ученый. — 2016. — № 7 (111). — с. 810–813.
3. Ерошенкова, Т. М. Мотивация как аспект эффективного управления персоналом / Т. М. Ерошенкова, А. А. Федорова // Экономическое развитие России: тенденции, перспективы сборник статей по материалам II Международной студенческой научно-практической конференции: в 4 т. Кафедра экономики предприятия НГПУ им. К. Минина. — 2016. — с. 55–58
4. Одегов, Ю. Г. Мотивация персонала [текст]. Практические задания (практикум) / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко, С. Н. Апенко, А. И. Мерко. — М.: Издательство «Альфа-пресс», 2010. — 640 С.
5. Прошкин, Б. О. О прямой мотивации труда [Электронный ресурс] / Б. О. Прошкин. — Электронные данные. — 2012. — режим доступа: <http://www.rusconsult.ru-da>.
6. Самоукина, Н. Мотивация персонала / Н. Самоукина // управление персоналом. — 2004. — № 7, 2004. — с. 12–29.
7. Ситдикова, Л. Ф. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом / Л. Ф. Ситдикова, И. И. Садриева // вектор экономики. — 2018. — № 5. — с. 111.

— психологические, вмененные издержки со стороны лидера;

— сотрудники не развиваются, не учатся, а при отсутствии четко определенной задачи они теряются.

Таким образом, авторитарный стиль управления является управленческой проблемой в современных организациях, которая исходит из сильного давления на персонал, безусловное лидерство руководителя угнетает, а не мотивирует персонал.

В современном обществе человек является главным ресурсом, основой конкурентоспособности любой компании. Поэтому первый вопрос состоит не в том, чтобы повысить гибкость трудового процесса, а в том, чтобы повысить гибкость механизма его эксплуатации и выбрать наилучшие формы извлечения прибавочной стоимости. Кроме того, важно не только расширить самоуправление работников как условие демократизации, но и их участие в принятии решений по проблемным вопросам, которые возникают на предприятии, а также делегирование работникам функции самоуправления.

Для этого менеджер должен быть не только профессионалом, но и лидером со своей собственной управленческой командой. Этот стиль является условием преодоления бюрократических барьеров в организации, средством интеграции усилий персонала. Поэтому переход от административного стиля управления к демократическому стилю лидерства все чаще связан с формированием мотивации к труду. Именно учет этого обстоятельства может обеспечить адекватное управление поведением сотрудников.

Таким образом, можно сделать вывод, что рассматриваемая проблема нуждается в решении. Чем раньше менеджеры по персоналу учтут этот вопрос в своей деятельности, тем более эффективной будет трудовая мотивация сотрудника. Механизм трудовой мотивации таков, что проблемы будут постоянно возникать, меняться и проявляться на новом уровне.

8. Толмасова, А. Е., Лимарева О. А. Исследование мотивационной системы современного предприятия // в сборнике: творчество молодых ученых и студентов в области экономических наук материалы регионального конкурса научных публикаций молодежи. Электронная текстовая публикация. 2018. с. 167–173.

Экономическое содержание обязательства как учетной категории в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности

Заикин Евгений Андреевич, студент магистратуры
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В статье автор рассматривает понятие, сущность обязательств как экономической и учетной категории, а также методы его оценки для целей учета и отражения в финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

Ключевые слова: обязательства, международные стандарты финансовой отчетности, финансовая отчетность, бухгалтерский баланс.

В условиях ограниченности использования собственного капитала в контексте интенсивного экономического развития организации используют для текущей и инвестиционной деятельности капитал из различных внешних источников, что порождает формирование обязательств в структуре капитала компании.

На законодательном уровне термин «обязательства» зафиксирован в документе «Концептуальные основы финансовой отчетности», где данный элемент относят к «связаны с экономическими ресурсами, правами требования и изменениями в экономических ресурсах и правах требования» [5]. Данный документ определяет обязательства, как «это существующая в настоящее время обязанность организации передать экономический ресурс, возникающая в результате прошлых событий» [5].

Данная трактовка обязательств также используется в работах отдельных авторов: «задолженность организации на определенную отчетную дату, являющаяся следствием свершившихся проектов в ее хозяйственной деятельности и расчетов по которой должны производиться оттоки активов называются обязательством» [1, с. 132], когда обязательства организации рассматриваются в контексте использования заемных средств, то есть на условиях возвратности и срочности.

Данный контекст определяет основные особенности данного источника финансирования. Как правило, они возникают в силу действия договоров или правовой нормы, что отражает данное определение, то есть является следствием различного рода взаимодействий с внешними источниками в части формирования входящих и исходящих потоков.

В случае невыполнения договорных обязательств, стороны вправе требовать соблюдения договора в судебном порядке, учитывая возможности возмещения причиненного ущерба [4, с. 4765]. Вместе с этим данный подход не отражает особенности обязательств перед собственни-

ками организации, которые не предполагают срочности погашения, но формируют собственный капитал организации.

В этом контексте актуальным становится вопрос возвратности обязательств, а значит, их влияния на структуру капитала в течение времени. Обычно отток соответствующих активов происходит в виде выплаты денежных средств, передачи других активов, как, например, оказание услуг, и погашение обязательств. Но также оно может происходить в форме замены обязательств: преобразования обязательств в капитал, снятия требований со стороны кредитора [2, с. 113]. Таким образом, трансформация обязательств в активы и наоборот происходит в момент реализации сделки, предполагающей формирование обязательств или их погашение.

Международные стандарты признают обязательством также экономические сущности, возникновение которых обусловлено реализацией экономических сделок в части получения активов и возникновения обязательств по соответствующему оттоку финансовых ресурсов.

Для учета, управления и оценки обязательств организации целесообразно их группировать по различным критериям. Существует несколько основных критериев классификации обязательств организации в бухгалтерском и управленческом учете.

Первым критерием является классификация обязательств по субъектам:

- а) обязательства перед собственником организации. Перед собственниками обязательства бывают двух видов:
 - возникающие при первоначальных и последующих взносах собственников в уставный (складочный) капитал (фонд) обязательства учитываются на счете 80 «Уставный капитал» и по этой же статье отражаются в балансе;
 - возникающие в процессе деятельности организации учитываются на счетах 82 «Резервный капитал», 83 «Добавочный капитал», 84 «Нераспределенная прибыль (непо-

крытый убыток») и отражаются в соответствующих статьях бухгалтерского баланса.

В совокупности эти виды обязательств образуют термин «собственный капитал». Данный вид обязательств определяет уровень финансовой устойчивости и платежеспособности организации;

б) обязательства перед третьими лицами — это задолженность по различным видам кредиторской задолженности:

- перед персоналом организации,
- перед дочерними и зависимыми обществами, поставщиками и подрядчиками [2, с. 113–114].

Обязательства перед третьими лицами формирует «заемный капитал организации».

Другой часто применяемый критерий классификации обязательств — это срочность погашения обязательств. Согласно данному критерию выделяют:

- долгосрочные (срок погашения по ним превышает 12 месяцев);
- краткосрочные (срок погашения составляет менее 12 месяцев).

Данный критерий применяется к обязательствам третьим лицам, так как обязательства перед источниками формирования собственного капитала организации не предполагают срочности их погашения.

Указанные критерии классификации обязательств используются при формировании бухгалтерского баланса и формируют разделы:

- III (Капитал и резервы);
- IV (Долгосрочные обязательства);
- V (Краткосрочные обязательства).

Кроме указанных признаков часто для целей оценки платежеспособности и финансовой устойчивости организации целесообразно применение критерия размера обязательств.

Согласно действующим Международным стандартам финансовой отчетности существует несколько видов оценки обязательств.

«Оценка по исторической стоимости предоставляет информацию в денежном измерении об активах, обяза-

тельствах и связанных с ними доходах и расходах с использованием информации, полученной, по крайней мере частично, из цены операции или иного события, в результате которых они возникли» [5].

«Оценка по текущей стоимости предоставляет информацию в денежном измерении об активах, обязательствах и связанных с ними доходах и расходах с использованием обновленной информации для отражения условий, существующих на дату оценки» [5].

Различие между двумя оценочными подходами заключается в том, что историческая стоимость связана с фактическими затратами при осуществлении финансовой операции, в то время как текущая стоимость позволяет учесть изменения, возникшие с течением времени существования обязательства.

В рамках оценки по текущей стоимости выделяют следующие ее виды [5]:

— «справедливая стоимость — это цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в ходе обычной сделки между участниками рынка на дату оценки». Данный метод оценки ориентирован либо на рыночную стоимость обязательства, либо на способы оценки с применением различных методик;

— «стоимость исполнения — это приведенная стоимость денежных средств или других экономических ресурсов, которые, как ожидает организация, она должна будет передать в счет исполнения своего обязательства». Данный подход используется для оценки стоимости обязательств и позволяет учесть весь денежный поток за весь период существования обязательства;

— «текущая стоимость замещения обязательства — это возмещение, которое было бы получено за эквивалентное обязательство на дату оценки, за вычетом затрат по сделке, которые были бы понесены на эту дату». Данный подход позволяет учесть текущие рыночные изменения при оценке стоимости обязательства.

Выбор метода оценки стоимости для целей учета обязательств определяется особенностями содержания и погашения обязательства.

Литература:

1. Алексеева, Г. И. Бухгалтерский финансовый учет. Отдельные виды обязательств / Г. И. Алексеева. — 2-е изд. — Москва: Юрайт, 2021. — 238 с. — Текст: непосредственный.
2. Демирчиева, Е. П. Учет и анализ капитала и обязательств организации, их отражение в бухгалтерской организации / Е. П. Демирчиева, А. О. Аджиашвили, О. В. Жердева. — Текст: непосредственный // За нами будущее: взгляд молодых ученых на инновационное развитие общества. — Курск: Сборник научных статей 2-й Всероссийской молодежной научной конференции, 2021. — с. 112–115.
3. Овчинникова, О. А., Гребнева М. Е., Пшеничникова О. В. [и др.] Учет, анализ, аудит отдельных объектов бухгалтерского учета / О. А. Овчинникова, М. Е. Гребнева, О. В. Пшеничникова. [и др.] — Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2019. — 182 с.
4. Шевцова, О. Ю. Учет обязательств организации по расчетам с поставщиками и анализ кредиторской задолженности / О. Ю. Шевцова. — Текст: непосредственный // Международная научно-техническая конференция молодых ученых БГТУ им. В. Г. Шухова. — Белгород: Посвящена 165-летию В. Г. Шухова, 2018. — с. 4765–4768.

5. Концептуальные основы представления финансовой отчетности. — Текст: электронный // Информационно-справочная система «Консультант Плюс»: [сайт]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_310681/3cbb80e3b3b393f162e3cd73ff29451dfdb6d7d3/ (дата обращения: 09.12.2021).

Методика разработки финансовых стандартов управления обязательствами на основе экономико-математических моделей

Заикин Евгений Андреевич, студент магистратуры
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В статье автором рассматривается методика управления обязательствами компании на основе экономико-математических моделей и предложены целевые индикаторы в области управления обязательствами, воздействие на которые позволит повысить финансовые результаты ПАО «Северсталь».

Ключевые слова: EBITDA, финансовая устойчивость, заемный капитал, собственный капитал.

Оценка характера долговых обязательств в структуре пассивов, а также исследование особенностей имущества предприятия, используемого для их покрытия, предполагает реализацию ряда диагностических этапов:

- оценка ликвидности активов предприятия;
- оценка покрытия обязательств собственными средствами предприятия;
- общая характеристика платежеспособности организации.

Анализ ликвидности баланса предполагает проверку соотношения активов с обязательствами по пассиву, каждые из которых группируются определенным образом: активы — по степени ликвидности, пассивы —

по срочности погашения [1]. После соответствующей группировки целесообразно сравнить соответствующие по уровню ликвидности активы и срочные по погашению пассивы. В качестве примера рассмотрим уровень платежеспособности ПАО «Северсталь» в таблице 1.

По данным таблицы 1 следует сказать, что негативным фактором является тот факт, что высоколиквидные активы превышают краткосрочные обязательства только в 2019 г., до этого периода и после наблюдается превышение краткосрочных обязательств над высоколиквидными активами, что определяет высокий уровень рисков потери платежеспособности.

Таблица 1. Соотношение активов и обязательств в рамках оценки конкурентоспособности ПАО «Северсталь», млн. долл.

2018		
A1		П1
235	<	566
A2		П2
574	>	557
A3		П3
1263	<	1872
A4		П4
3802	>	2879

2019		
A1		П1
1087	>	726
A2		П2
603	<	860
A3		П3
1405	<	3158
A4		П4
5127	>	3478

2020		
A1		П1
589	<	657
A2		П2
547	<	1113
A3		П3
1092	<	2882
A4		П4
5168	>	2744

В это же время наблюдается превышение обязательств П2 и П3 над активами А2 и А3, соответственно, исключением стало соотношение активов А2 и П2 в 2018 г., однако в последующие периоды данное соотношение было нарушено, что демонстрирует также высокий уровень рисков потери платежеспособности.

Аналогично низколиквидные активы А4 не покрываются собственным капиталом П4, что также характеризует высокий уровень зависимости от внешнего

финансирования, а значит, высокий риск потери платежеспособности и финансовой устойчивости.

Показателем, отражающим характер зависимости предприятия от заемного капитала, определяется коэффициентом финансового рычага:

$$K_{\text{ФР}} = \frac{ЗК}{СК} \quad (1)$$

где ЗК — заемный капитал;

СК — собственный капитал;

Далее рассмотрим влияние долговых обязательств на финансовую устойчивость организации. Для этого воспользуемся сравним коэффициент финансового рычага с тремя критериями:

— сравним финансовый рычаг с коэффициентом денежной структуры капитала, данный критерий фактически отражает уровень покрытия имеющихся долговых обязательств собственными средствами:

$$\frac{ЗК}{СК} = \frac{И_{ДФ} - ТО}{И_{НФ}}, \quad (2)$$

где $И_{ДФ}$ — имущество в денежной форме (активы А1 и А2);

$И_{НФ}$ — имущество в неденежной форме (активы А3 и А4);

ТО — текущие обязательства.

Данный показатель позволяет сравнить структуру активов со структурой капитала организации;

— соотношение мобильных и иммобилизованных средств, который характеризует уровень покрытия ликвидными активами имеющихся долгосрочных активов:

$$\frac{ЗК}{СК} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Внеоборотные активы}}; \quad (3)$$

— коэффициент покрытия оборотных средств собственным капиталом, суть которого заключается в том, что оборотные средства, необходимый для нормального функционирования предприятия, финансируются из собственных средств, что обеспечивает стабильность и бесперебойность работы, в то время как остальная часть оборотных средств может быть профинансирована за счет средств заемного капитала:

$$\frac{ЗК}{СК} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Оборотные средства}}, \quad (4)$$

Расчет указанных показателей представлен в таблице 2.

Говоря о влиянии долговых обязательств на финансовую устойчивость, в первую очередь, следует отметить отрицательные значения коэффициента денежной структуры, в 2018 г. и 2020 г., при этом положительное значение 2019 г. имеет относительно низкое значение. Данный факт характеризует высокий риск потери финансовой устойчивости в силу невозможности покрытия текущих обязательств имеющимися денежными активами.

Таблица 2. Критерии финансовой устойчивости ПАО «Северсталь»

Наименование показателя	2018	2019	2020
Коэффициент финансового рычага	1,040	1,364	1,695
Коэффициент денежной структуры капитала	-0,062	0,016	-0,101
Соотношение мобильных и иммобилизованных средств	0,545	0,604	0,431
Коэффициент покрытия оборотных средств собственным капиталом	2,293	2,144	2,525

Фактически такая ситуация является следствием низкого уровня ликвидности активов предприятия в сравнении с имеющимися обязательствами. Кроме этого, следует отметить тренд снижения соотношения мобильных и иммобилизованных средств, так как это обстоятельство определяет высокий риск потери финансовой устойчивости в условиях покрытия долговых обязательств.

В то же время отметим достаточно высокий коэффициент покрытия запасов собственными средствами, однако после значительного роста в 2019 г. наблюдается его относительное снижение в 2020 г., но данная величина все равно остается выше первоначального значения 2018 г., что свидетельствует о тренде роста показателя. Однако следует отметить, что специфика деятельности предприятия, связанная с большой капиталоемкостью, требует учета структуры активов не только в части запасов, но в части внеоборотных активов.

Можем наблюдать превышение коэффициента финансового рычага относительно двух рассмотренных критериев финансовой устойчивости (исключением является коэффициент покрытия запасов собственным капиталом). Такое значительное относительное и абсолютное превышение коэффициента финансового рычага над показателями финансовой устойчивости формирует значи-

тельные риски ее потери и требует разработки соответствующих управленческих мероприятий.

Таким образом, наблюдается значительное влияние роста удельного веса краткосрочных долговых обязательств на параметры платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Сравнительный анализ величин активов и пассивов по критерию ликвидности также демонстрирует негативные тенденции, способствующие снижению платежеспособности организации.

Для целей корректировки финансовой политики в области управления финансовой устойчивостью и платежеспособностью организации воспользуемся методами факторного анализа и корреляционно-регрессионного анализа для того, чтобы выявить комплекс факторов, воздействующих на финансовое состояние организации наиболее эффективно.

Для выявления глобальной связи данных параметров с показателями финансовых результатов воспользуемся методом корреляционно-регрессионного анализа.

Н. Н. Ярошенко с соавторами отмечают, что «основная задача корреляционного и регрессионного методов анализа заключается в анализе статистических данных для выявления математической зависимости между исследуемыми признаками и установкой с помощью коэффи-

циентов корреляции сравнительной оценки плотности взаимосвязи, которые имеют определенное числовое выражение» [2, с. 249].

На основе корреляционного анализа целесообразно построить систему моделей, позволяющую прогнозировать влияние отдельных управленческих решений по управлению обязательствами на финансовые результаты. Для разработки данного комплекса моделей воспользуемся методикой нормирования исходных данных для обеспечения их сопоставимости.

В качестве результирующей переменной используем показатели выручки и EBITDA (нормированные значения). Так как практически все исследуемые показатели характеризуются сильной связью с результирующей переменной, то в рамках данного исследования построим модели для следующих переменных:

- для выручки: коэффициент финансовой зависимости; текущие обязательства;
- для EBITDA: оборачиваемость заемного капитала; внеоборотные активы.

Регрессионный анализ был проведен посредством пакета анализа MS Excel.

Критерии достоверности полученных моделей соответствуют заданным значениям. Множественный R, нормированный R-квадрат находятся в пределах допустимых значений — 0,96–0,99, что означает, что 96–99 % дисперсии объясняет найденная модель. Значит, модель отражает фактическую взаимосвязь переменных. Критерий Фишера для адекватного уравнения регрессии должен быть значительно больше значимости F. Так как в нашей модели значимость α ничтожно мала, то критерий Фишера подтверждает адекватность уравнения.

Проверку значимости регрессионных коэффициентов проводят на основе t-статистики для уровня значимости α , которое равно 0,05. Для этого используем встроенную

статистическую функцию программы «Excel» — «СТБЮД-РАСПОБР», введя в предложенное меню вероятность α и число степеней свободы ν_1 . Рассчитанная таким образом, значимость t составила 1,85. Для коэффициентов наблюдаемое значение t-статистики в модуле больше значения t-критического 1,85. Следовательно, гипотеза о равенстве нулю этих коэффициентов отвергается с вероятностью ошибки, равной 0,05, т. е. соответствующие коэффициенты значимы.

Таким образом, были получены следующие управленческие модели:

$$\begin{cases} \text{EBITDA} = -0,99 * X_1 + 8,64 \\ \text{EBITDA} = -0,93 * X_2 + 6,03 \\ \text{Выручка} = 1,02 * X_3 - 0,11 \\ \text{Выручка} = -0,95 * X_4 + 4,63 \end{cases} \quad (4)$$

где X_1 — коэффициент финансовой зависимости;

X_2 — текущие обязательства;

X_3 — оборачиваемость заемного капитала;

X_4 — внеоборотные активы.

Использование полученных моделей позволяет разрабатывать стандарты финансовой политики, исходя из целевых показателей выручки и прибыли EBITDA. Перечень стандартов-рекомендаций, которые могут быть разработаны на основе полученных моделей, должны включать:

- допустимые и целевые интервалы коэффициента финансовой зависимости;
- допустимые и целевые величины текущих обязательств;
- допустимые и целевые интервалы оборачиваемости заемного капитала;
- допустимые и целевые величины стоимости внеоборотных активов.

Примеры целевых значений, ориентированных на рост целевых показателей, представлены в таблице 3.

Таблица 3. Целевые показатели управления обязательствами ПАО «Северсталь»

Показатель	Целевое значение	Нормированное значение	Коэффициент нормализации	Коэффициент модели	Константа модели	Относительное отклонение	Суммарное влияние
EBITDA, млн. долл.	2824,808	3,923	720	-	-	15,41 %	22,75 %
	2685,841	3,730	720	-	-	7,34 %	
Выручка, млн. долл.	7525,050	4,375	1720	-	-	4,32 %	13,27 %
	7526,502	4,376	1720	-	-	8,95 %	
Коэффициент финансовой зависимости	0,57	4,75	0,12	-0,992	8,638	-10,00 %	x
Текущие обязательства, млн. долл.	1593,00	2,46	647	-0,933	6,027	-10,00 %	x
Оборачиваемость заемного капитала, дни	456,34	1,85	246,04	-0,880	6,007	-10,00 %	x
Стоимость внеоборотных активов, млн. долл.	4651,20	3,40	1366	-0,950	7,610	-10,00 %	x

Целевые показатели рассчитываются на основе полученных моделей с учетом планируемого изменения независимых переменных. Коэффициент нормализации рассчитывается как разность между максимальным и минимальным значениями числового ряда и используется для нормализации значений переменных в уравнении регрессии.

Таким образом, данные математические модели позволяют сформировать целевые индикаторы в области управления обязательствами (рычаги), воздействие на которые позволит повысить финансовые результаты компании (выручку и EBITDA). Кроме этого, полученные константы определяют критические значения переменных, которые могут служить критическими границами интервалов финансовых индикаторов.

Литература:

1. Дубоносова, А. Н. Алгоритм анализа ликвидности предприятия / А. Н. Дубоносова. — Текст: электронный // Финансово-экономический анализ деятельности компании: [сайт]. — URL: https://www.cfin.ru/finanalysis/reports/algorithm_of_analysis.shtml (дата обращения: 11.12.2021).
2. Яроменко, Н. Н., Бубенок, Е. Д., Хахалева, Е. А. Корреляционно-регрессионный анализ как способ прогнозирования экономического развития предприятия / Н. Н. Яроменко, Е. Д. Бубенок, Е. А. Хахалева // Вестник академии знаний. — 2021. — № 3 (44). — с. 249–253.

Обобщив проведенный анализ, можно сформулировать основные этапы разработки финансовых стандартов управления обязательствами:

- посредством факторного анализа определить ключевые факторы, влияющие на ключевые показатели (финансовые результаты);
- посредством корреляционного анализа сформировать комплекс независимых переменных, включаемых в регрессионную модель;
- разработка системы регрессионных моделей, учитывающих влияние показателей управления обязательствами на финансовые результаты;
- на основе разработанных моделей определить критические интервалы переменных и целевые индикаторы для разработки финансовых стандартов.

Конкурентная стратегия фирмы

Зиятдинов Дамир Рустамович, студент магистратуры
Казанский государственный энергетический университет

В статье автор рассматривает понятие фирма, конкурентная стратегия, конкурентоспособность фирмы и она посвящена исследованию в изменяющихся условиях среды.

Ключевые слова: фирма, конкурентная стратегия, конкурентоспособность, фирмы, изменяющиеся условия среды.

Фирма — это ячейка производства, представляющая собой группу предприятий или предприятие, компанию, хозяйственную организацию, преследующие в своей деятельности коммерческие цели.

Фирмы различаются между собой по многим характеристикам, по которым и ведется их классификация. Основными признаками классификации фирм по группам являются:

- отраслевая и предметная специализация;
- структура производства;
- мощность производственного потенциала.

Любая стратегия включает общие принципы, на основе которых менеджеры данной фирмы могут принимать взаимоувязанные решения, призванные обеспечить координированное и упорядоченное достижение целей в долгосрочном периоде.

В общем случае, фирма может разработать и реализовать четыре основных типа стратегий:

— стратегии концентрированного роста — стратегия усиления позиций на рынке, стратегия развития рынка, стратегия развития продукта;

— стратегии интегрированного роста — стратегия обратной вертикальной интеграции, стратегия вперед идущей вертикальной интеграции;

— стратегии диверсификационного роста — стратегия центрированной диверсификации, стратегия горизонтальной диверсификации;

— стратегии сокращения — стратегия ликвидации, стратегия «сбора урожая», стратегия сокращения, стратегия сокращения расходов.

Конкурентная стратегия фирмы определяется как долгосрочный план, с целью получения преимущества перед соперниками. Конкурентная стратегия фирмы направлена на создание оборонительной позиции и на получение более высокой рентабельности со стороны инвестиций. Следовательно, для фирмы, которая находится

в определенной сфере деятельности, в нашем случае в сфере риэлторской деятельности, конкурентная стратегия играет очень важную роль, поскольку фирмы связанные со сферой оказания услуг потребителям предоставляют практически аналогичные продукты или услуги.

Целями конкурентной стратегии фирмы выступает определение того, как фирма будет конкурировать в отрасли.

«Выбор конкурентной стратегии фирмы обусловлен, во-первых, привлекательностью отрасли с точки зрения долгосрочной прибыльности, а также факторами, которые ее определяют. Не все отрасли обладают равными возможностями для того, чтобы оставаться прибыльными на протяжении длительного времени, поэтому внутренне присущая отрасли прибыльность, является также существенной составляющей прибыльности отдельно взятой фирмы. Выбор конкурентной стратегии, во-вторых, обусловлен тем, что центральный момент в выборе стратегии конкуренции как раз являются факторы, определяющие относительную конкурентную позицию фирмы внутри отрасли. В большинстве отраслей одни фирмы могут быть намного прибыльнее, чем другие, независимо от того, каков средний показатель прибыльности в целом по отрасли» [4, с. 12].

Основные виды конкуренции по сфере действия будут внутриотраслевой, межотраслевой, конкуренцией на локальных рынках, конкуренцией в общенациональном масштабе, внутринациональной и международной конкуренции.

На данном временном промежутке, кризис, обусловленный коронавирусом, заставил многие фирмы скорректировать свои конкурентные стратегии развития, конкурентоспособности и «...работать в совершенно непредсказуемых быстроменяющихся условиях, практически в хаосе...» [1, с. 135].

В этот кризисный период особо важно сфокусироваться на инструментах повышения доверия к клиентам, коммуникации и программах лояльности, особенно, к рабочим кадрам, которые в такие сложные времена на-

чинают более тщательно изучать альтернативы выбора рабочего места и считать деньги. «Для формирования человеческого капитала имеет значение уровень и качество, профессиональная подготовка, обеспечивающие мобильность и конкурентоспособность трудовых ресурсов» [5, с. 148].

Конкурентоспособность фирмы — это конкурентоспособность, которая обеспечивается в основном за счет реализации внутреннего потенциала, внутривыпускных факторов, таких как техника, персонал, менеджмент. Особенности предложения на рынках факторов производства зависят от конкретного вида ресурсов: труд, земля, капитал. Факторами предложения ресурсов является ограниченность ресурсов и их мобильность. Условия для возникновения конкурентоспособности выступают «...внедрение инноваций, потребительский спрос, интенсивность конкуренции и глобализации, конкурентная среда, степень административного воздействия на розничную торговлю...» [3, с. 58].

Требование конкурентоспособности фирмы, основывающихся преимущественно на децентрализованных решениях, в рыночной среде требует не только ориентации производства на клиентов, выстраивания взаимовыгодных отношений с поставщиками ресурсов, учета действий конкурентов, но и значительного внимания к вопросам совершенствования организации производства.

Экономическая деятельность современных российских фирм, с ограниченным количеством ресурсов, должно использоваться оптимальным образом и «в соответствии с выбранной системой целей, содержащей экономические, технологические, социальные и экологические подцели, а также с учетом исходных условий, задаваемых внешней средой, такой как конкурентоспособность» [2, с. 910].

Подводя итоги, нужно осознавать и действовать осознанно и с прицелом на будущее в современной российской экономике, заключаемой в высокой трудоёмкости производимых продуктов или оказываемых услуг в изменяющихся условиях среды.

Литература:

1. Вумек Дж. П. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж.П. Вумек. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2020. — 470 с.
2. Плотников, С. Л., Брук В. А., Яцук К. В. Планирование как функция управления // Молодой ученый. — 2019. — № 21. — с. 910–913.
3. Салихова, Р. Р. Формирование конкурентных преимуществ в торговле в условиях глобализации. // НИР. Экономика фирмы. — № 3. — 2019. — с. 14–22.
4. Шириц, Е. Р. Формирование конкурентных стратегий на региональном рынке. // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. — № 13. — 2016. — с. 11–16.
5. Юсупова, И. В. Человеческий капитал как ключевой фактор стратегии регионального развития (на примере Республики Татарстан). // Вестник КГЭУ. — № 2 (34). — 2017. — с. 148–153.

Управление затратами предприятия в процессе формирования брендинга собственных торговых марок

Карпов Владимир Юрьевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает текущее состояние и перспективы развития направления СТМ. Поднимается вопрос формирования торговыми сетями бюджета для развития бренда СТМ и указывается различие статей расхода в зависимости от ценового сегмента товара. Автор статьи рассматривает факторы, которые сдерживают развития СТМ на рынке FMGG.

Ключевые слова: Retail, FMGG, СТМ, торговая марка, брендинг.

Private label или собственная торговая марка — это один из важнейших инструментов для формирования ценовой политики, управления полочным пространством и получения прибыли за счет покрытия потребности покупателей.

СТМ — это совокупность брендов компании, которые позволяют розничной торговой сети реализовывать продукции на 30 % дешевле чем брендированную продукцию.

Производство такой продукции может относиться как к категории ФРОВ, так и к категории Нон-Фуд, и происходит с использованием мощностей независимых заводов.

Динамика развития Private label показывает, что это перспективное направление. Отмечается и положительная политика в рамках СТМ, почти 52 % российских ритейлеров будут увеличивать присутствие СТМ на полочных пространствах, ориентируясь в основном на средний и низкий ценовой сегмент.

Кроме увеличения доступности на полочном пространстве, почти каждая ТС ориентируется на такие быстрорастущие категории, как ЗОЖ — 48 %, Ready to eat — 37 % и на эксклюзивных импортных товарах — 33 %.

Собственным торговые марки — это перспективный и быстрорастущий инструмент на рынке розничной торговли, однако стоит задуматься, как происходит формирование затрат на брендинг Private label в розничной сети.

Реализация мероприятий по созданию и продвижению собственной торговой марки (СТМ) нередко требует значительных затрат ресурсов (финансовых, материальных, трудовых), а следовательно, и тщательного анализа расходов на формирование и развитие СТМ розничной сети.

Перед торговой сетью при внедрении в оборот собственных торговых марок, встает необходимость классифицировать затраты на брендинг СТМ, которая напрямую зависит от таких вещей, как обоснованная характеристика этапов брендинга и категории затрат. Данные задачи подразумевают четкой структуризации СТМ, как отдельного бизнес-процесса в компании, а также выявление специфики в рамках функционала отдельных этапов.

Результатом этой деятельности является типологизация этапов брендинга СТМ и выявление категорий затрат, что подразумевает определение с помощью денеж-

ного эквивалента ресурсов, которые используются для создания бренда СТМ.

Затраты различаются в зависимости от ценовой категории ТМ, их принято выделять три: НЦС, СЦС, ВЦС.

Рассмотрим подробнее, каждую категорию, чтобы иметь представление о формировании затрат на брендинг СТМ.

Так для низкого ценового сегмента в работе указано, что на создание СТМ расходы не включены, однако на практике независимо от ЦС, ТМ любой ТС имеет регистрацию торгового знака. В процессе анализа рынка, и разработке концепции и стратегии, выделяется около 0,5 % затрат на этот пункт в категории НЦС. При разработке дизайна и изготовления упаковки около 3–5 %, чаще всего разработкой дизайна занимается компания, которая является владельцем ТМ, а производством упаковки занимается компания, которая выиграла тендер на производство продукции под брендом СТМ. На контроль качества принято выделять — 1 %, однако в рамках реальной бизнес-задачи, именно качеству уделяется большое внимание, потому что качественный товар под брендом СТМ является основой репутации ТС и формирования положительного трафика этого направления.

В рамках розничных торговых сетей большое внимание на данном этапе развития бренда СТМ в России занимает СЦС, который позволяет формировать полочное пространство, покрывая потребность населения в необходимом товаре, однако и расходы на данный ценовой сегмент существенно выше, чем на НЦС. Создание СТМ, регистрация товарного знака — более 0,5 %, Анализ рынка, разработка концепции и стратегии развития — 0,8–1 %.

При выборе товаров используются данные ABC-анализа, копируется опыт мировых сетей. Концепция одинакова для всех групп товаров, стратегия варьируется в зависимости от потребительских свойств товара и маркетинговых задач.

Разработка дизайнера и изготовление упаковки для товаров СЦС составляет 5–20 %. Использование для упаковки материалов, аналогичных упаковке товаров-лидеров, копирование их дизайна, цветовых решений, использование логотипа СТМ, изображение продукта на упаковке, контроль качества имеет большую долю бюд-

жета, продвижение — около 4 %. Использование всех носителей. Локальная реклама внутри торгового зала, в каталогах, мерчандайзинг (выкладка на лучших местах, количество фейсингов в 1,5–2 раза превышает показатели товарованалогов), проведение дегустаций и презентаций товаров, реклама в СМИ.

Для высокого ценового сегмента происходит существенное увеличение затрат на брендинг СТМ, потому что как полочная цена, так и позиционирование данной продукции на полочном пространстве в рамках планогамм является ключевой.

Стоит отметить, что при детальном анализе затрат на брендинг СТМ и перспективу развития данного направления в рамках розничной торговли, текущее развитие СТМ на рынке России достаточно медленное, и основной уклон сделан на две категории НЦС и СЦС.

Литература:

1. NielsenIQ. 1. Каким будет FMCG в 2021 году: исследование NielsenIQ среди 100+ топ-менеджеров / 1. NielsenIQ. — Текст: электронный // 1. NielsenIQ: [сайт]. — URL: <https://nielseniq.com/global/ru/insights/analysis/2021/kakim-budet-fmcg-v-2021-godu-issledovanie-nielseniq-sredi-100-top-menedzherov/> (дата обращения: 10.01.2022).
2. Леонов, Д. И. Проблемы и возможности собственных торговых марок розничных сетей в России / Д. И. Леонов, М. Б. Бурмистров. — Текст: непосредственный // Бренд-менеджмент. — 2012. — № 1. — с. 20–36. (дата обращения 10.01.2022).

Зачастую выгода для потребителей от покупки продуктов под собственными марками не так очевидна. Так, в Европе стоимость товара под собственной торговой маркой существенно ниже, в среднем на 40 %, то в России разница в среднем составляет 15–20 %. Сдерживающим фактором роста собственных торговых марок в России является то, что степень доверия покупателя к торговой сети еще на так велика. Так же проблема состоит в том, что Россия страна брендированного товара.

Интересная особенность российского рынка в том, что покупатель зачастую не осознает, что купил товар под собственной торговой маркой, и в этом заключается проблема, в виде упущенной лояльности. Однако перспектива этого направления остается положительной и в 2022 году стоит ждать массового увеличения ТС категории СТМ в торговых точках разных форматов.

Роль бюджетного процесса в управлении финансами предприятия. Виды и формы бюджетов. Цели, задачи и функции бюджетирования

Карпов Владимир Юрьевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает роль бюджетного процесса в рамках управления финансами в компании. Поднимается вопрос постановки целей и задач бюджетирования. В работе раскрываются важность составления бюджета предприятия для стратегического планирования и повышения эффективности управления деятельностью предприятия.

Ключевые слова: бюджет, операционный бюджет, финансовая ответственность, функции бюджетирования, управление.

В современных рыночных условиях при увеличении интеграции России в систему мировых экономических отношений очень важно изучать, совершенствовать и налаживать механизмы стратегического управления и совершенствования бизнес-процессов.

Основная задача бюджетирования заключается в повышении эффективности работы предприятия на основании целевой ориентации и координации всех событий, охватывающих изменение хозяйственных средств и их источников, выявлении рисков и снижении их уровня, а также повышении гибкости в функционировании экономического субъекта. Следует отметить, что формирование бюджета предприятия является основным инструментом краткосрочного финансового планирования,

определяющим источники и направления использования денежных средств. При этом бюджет, являясь методом регулирования экономики предприятия, позволяет не только управлять финансами, но и гармонизировать отношения как внутри хозяйствующего субъекта, так и с внешней средой.

Бюджетирование финансовой деятельности предприятия — это процесс, который позволяет объяснить ситуации, которые бухгалтерский учет отразить не в силах.

Бюджетирование — система, которая завоевала популярность в России. И российские, и зарубежные компании особенно тщательно подходят к планированию выхода на рынок, дальнейшее развитие и возможные финансовые результаты. Одним из эффективных инстру-

ментов планирования в управлении финансами является бюджетирование.

В процессе развития финансовых инструментов и моделей бюджетирование стало применяться не только для прогнозирования, но и для повышения эффективности управления деятельностью предприятия.

Приведем несколько определений бюджетирования для конкретизации предмета исследования:

- 1) процесс составления и реализации бюджета в практической деятельности компании;
- 2) процесс, который выражает прогнозируемые затраты и ресурсы для запланированных направлений деятельности в течение определенного периода времени;

Будем рассматривать бюджетирование как процесс разработки, рассмотрения и утверждения оптимальной модели бюджета, содержащей количественное выражение показателей, на основании которой принимаются взвешенные управленческие решения, связанные с накоплением и распределением фонда денежных средств, позволяющие контролировать и анализировать текущую деятельность организации, а также планировать будущую.

После определения процесса бюджетирования выделим цели, задачи и функции. Основной целью бюджетирования является повышение финансовой стабильности предприятия, а также его финансовой устойчивости, улучшение экономических показателей деятельности и гибкости к изменениям финансово-экономической конъюнктуры.

Задачами бюджетирования являются:

- 1) учет стратегических целей при ежегодном планировании;
- 2) эффективное и рациональное использования ресурсов;
- 3) координирование взаимодействий структурных подразделений предприятия;
- 4) распределение обязанностей, делегирование полномочий и определение ролей для каждого отдельного лица или группы лиц (центр финансовой ответственности) с целью повышения ответственности за результаты своей (индивидуальной) деятельности;
- 5) контроль за результатами деятельности организации.

Решение данных задач поможет синхронизировать финансовые процессы в организации и позволит в некоторой степени автоматизировать управление, что позволит перейти от контроля за финансовыми показателями к определению центров финансовой ответственности.

Также стоит рассмотреть принципы бюджетирования. Этому вопросу уделено много внимания, так как они определяют эффективность процесса бюджетирования. Предложим список принципов, составленный А. Е. Дмитриевым:

- 1) бюджетирование всегда должно быть целенаправленно и цели должны быть конкретными;
- 2) бюджетированием должны заниматься практики, которые опираются на научную теорию;

3) бюджетирование должно учитывать имеющиеся ресурсы;

4) процесс бюджетирования должен соблюдать баланс интересов и иметь многовариантный характер;

5) в бюджетировании должен соблюдаться принцип сценарного подхода.

Далее рассмотрим функции бюджетирования:

Планирование — основная функция не только бюджетирования, но и управления любым бизнес-процессом. В соответствии с принципами рационального использования ресурсов планирование помогает надлежащим способом использовать ресурсы с учетом возможных рисков в деятельности субъекта.

Координация задействует все ресурсы, финансовые, физические, трудовые и т. д. Этот процесс разрабатывает систему продуктивных взаимоотношений между ресурсами и состоит из следующих этапов:

- 1) идентификация и классификация деятельности;
- 2) определение обязанностей;
- 3) делегирование полномочий и распределение обязанностей;
- 4) координация полномочий и ответственности.

Стимулирование позволяет оперативно реагировать на потребности для достижения успеха центров финансовой ответственности.

Контроль имеет превентивный характер, он гарантирует, что процесс бюджетирования протекает в соответствии со стандартами и помогает предсказать отклонения до момента их появления и вовремя предотвратить, избежав трат.

Оценка позволяет сравнивать плановые показатели с фактическими, выявить отклонения и показывает полную картину по центрам ответственности, что позволяет руководству оценить работу сотрудников.

Обучение направлено на изучение бюджетирования как комплексного процесса и отдельного центра финансовой ответственности, так и в рамках взаимодействия с другими структурными подразделениями.

Исходя из функций бюджетирования, мы рассмотрели его как процесс планирования, определения наиболее эффективной стратегии управления бюджетом, которая имеет конкретную цель, а также процесс, который имеет стандарты, в соответствии с которыми происходит его контроль.

Таким образом, подводя итог проводимому исследованию в части раскрытия сущности бюджетирования, удалось установить, что бюджетирование стоит понимать как процесс разработки, рассмотрения и утверждения наиболее оптимальной модели бюджета, содержащей количественное выражение показателей, на основании которого принимаются взвешенные управленческие решения, связанные с накоплением и распределением фонда денежных средств, позволяющие контролировать и анализировать текущую деятельность организации, а также планировать будущую.

Исходя из этого, сущность бюджетирования раскрывается через его цели, задачи, предмет, объект, субъект, а также функции и принципы.

Литература:

1. Наумова, Н. В., Бюджетирование в деятельности предприятия / Наумова, В. Н, Л. А. Жарикова. — Тамбов: ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2009. — 112 с. — Текст: непосредственный.
2. Костюкова, Е. И., История развития бюджетирования / Костюкова Е. И., Т. А. Полянская. — Текст: непосредственный // Международный бухгалтерский учет. — 2012. — № 42. — с. 63. (дата обращения: 29.12.2021).
3. Горохов, П. А. Сущность бюджетирования как эффективной технологии планирования на предприятии / П. А. Горохов, А. А. Одинцов, А. Д. Абрамов. — Текст: непосредственный // EKONOMIA. — 2015. — № 2. — с. 1–7. (дата обращения: 29.12.2021).

Характеристика компании ПАО «Казаньоргсинтез». Оценка инвестиционной привлекательности путем анализа коэффициентов эффективности компании ПАО «Казаньоргсинтез»

Карпов Владимир Юрьевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает деятельность компании ПАО «Казаньоргсинтез», указывается краткая характеристика предприятия. В основной части происходит анализ инвестиционной привлекательности компании на основе бухгалтерского баланса. На основе анализа дается характеристика компании и ее привлекательности для инвесторов

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, рентабельность, собственный капитал, ликвидность.

ПАО «Казаньоргсинтез» — химическое предприятие, имеющее стратегическое значение для развития экономики Республики Татарстан и России в целом. В настоящее время предприятием производятся этилен, полиэтилен, поликарбонат, полиэтиленовые трубы, бисфенол, фенол, ацетон, этиленгликоли, этаноламины и другие продукты органического синтеза.

Для оценки инвестиционной привлекательности исследуем:

- Анализ рентабельности продаж;
- Анализ рентабельности активов;
- Расчет рентабельности ОС.

В целях получения наиболее точных данных о рентабельности коммерческого предприятия нужно вычислить следующие коэффициенты:

- Расчет рентабельности собственного капитала;
- Расчет коэффициента текущей ликвидности;
- Расчет коэффициента срочной ликвидности;
- Расчет коэффициента абсолютной ликвидности;
- Расчет коэффициента обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами;
- Расчет коэффициента автономии.

Расчет рентабельности продаж

Рентабельность продаж показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции.

$$\text{Рентабельность продаж}(2019) = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{11\,742\,786}{58\,222\,361} = 0.2$$
$$\text{Рентабельность продаж}(2020) = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{6\,498\,911}{46\,855\,641} = 0.14$$

Снижение рентабельности продаж говорит о том, что упала прибыль от сбыта продукции, ресурсы предприятия используются неэффективно. Уменьшение рентабельности капитала компании ставит под сомнение целесообразность инвестиций в нее

Расчет рентабельности активов

Рентабельность активов показывает, сколько денежных единиц прибыли получено предприятием с единицы стоимости активов независимо от источников привлечения средств.

$$\text{Рентабельность активов(2019)} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}} = \frac{11\,742\,786}{72\,096\,911,5} = 0.16$$

$$\text{Рентабельность активов(2020)} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}} = \frac{6\,498\,911}{69\,418\,879} = 0.09$$

Расчет рентабельности оборотных средств

Рентабельность оборотного капитала — это относительный показатель деятельности компании, который показывает, сколько прибыли приносит один рубль, вложенный в оборотные средства.

$$\text{Рентабельность ОС(2019)} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина ОС}} = \frac{11\,742\,786}{22\,791\,065,5} = 0.52$$

$$\text{Рентабельность ОС(2020)} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина ОС}} = \frac{6\,498\,911}{17\,850\,285} = 0.36$$

Расчет рентабельности собственного капитала

Инвесторы капитала (акционеры) вкладывают в предприятие свои средства с целью получения прибыли от инвестиций, поэтому, с их точки зрения, наилучшей оценкой результатов хозяйственной деятельности является получение прибыли на вложенный капитал, а именно — рентабельность собственного капитала.

$$\text{Рентабельность ОС(2019)} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина ОС}} = \frac{11\,742\,786}{62\,808\,873.5} = 0.19$$

$$\text{Рентабельность ОС(2020)} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина ОС}} = \frac{6\,498\,911}{60\,840\,766} = 0.11$$

Расчет коэффициента текущей ликвидности

Данный финансовый коэффициент рассчитывается как отношение оборотных средств к краткосрочным обязательствам. Чем больше значение коэффициента, тем больше уверенность в оплате обязательств.

$$\text{КТЛ(2019)} = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}} = \frac{16\,017\,010}{4\,979\,685} = 3.22$$

$$\text{КТЛ(2020)} = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}} = \frac{19\,683\,560}{4\,635\,325} = 4.24$$

Расчет коэффициента срочной ликвидности

При расчете данного коэффициента используются наиболее ликвидные активы. При этом предполагается, что дебиторская задолженность имеет более высокую ликвидность, чем запасы и прочие активы

$$\text{КСЛ(2019)} = \frac{\text{КрДЗ} + \text{ДСр} + \text{КрФВл}}{\text{КрКр} + \text{КрКЗ} + \text{ПрО}} = \frac{11\,406\,479}{4\,229\,675} = 2.69$$

$$\text{КСЛ(2020)} = \frac{\text{КрДЗ} + \text{ДСр} + \text{КрФВл}}{\text{КрКр} + \text{КрКЗ} + \text{ПрО}} = \frac{8\,244\,069}{3\,917\,851} = 2.1$$

Где:

КЛср — коэффициент срочной ликвидности;

КрДЗ — краткосрочная задолженность дебиторов;

ДСр — величина денежных средств;

КрФВл — краткосрочные фин. вложения;

КрКр — величина краткосрочных заемных средств;

КрКЗ — краткосрочная задолженность кредиторам;

ПрО — прочие краткосрочные обязательства.

Расчет коэффициента абсолютной ликвидности

Показывает, какую часть краткосрочных обязательств сможет погасить предприятие в ближайшее время за счет денежных средств на различных счетах и в краткосрочных ценных бумагах. Коэффициент характеризует величину денежных средств, необходимых для уплаты текущих обязательств. Объем денежных средств является своего рода страховым запасом и предназначается для покрытия краткосрочной несбалансированности денежных потоков. Поскольку денежные средства не приносят дохода предприятию, то их размер должен поддерживаться на уровне безопасного минимума.

$$\text{КАЛ(2019)} = \frac{\text{ДенСр} + \text{КрФинВл}}{\text{КрОбяз}} = \frac{8\,069\,572}{4\,979\,685} = 1.62$$

$$\text{КАЛ(2020)} = \frac{\text{ДенСр} + \text{КрФинВл}}{\text{КрОбяз}} = \frac{5\,314\,204}{4\,635\,325} = 1.15$$

Где:

КЛабс — коэффициент абсолютной ликвидности;

ДенСр — сумма денежных средств;

КрФинВл — сумма краткосрочных фин. вложений;

КрОбяз — общая сумма краткосрочных обязательств.

Расчет коэффициента обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами

Показывает, какая часть оборотных средств предприятия была сформирована за счет собственного капитала.

$$\text{КОТАСОС}(2019) = \frac{\text{СК} - \text{ВА}}{\text{ОА}} = \frac{12\,917\,876}{19\,683\,560} = 0.66$$

$$\text{КОТАСОС}(2020) = \frac{\text{СК} - \text{ВА}}{\text{ОА}} = \frac{9\,626\,358}{16\,017\,010} = 0.6$$

Где:

СК — собственный капитал;

ВА — внеоборотные активы;

ОА — оборотные активы.

Расчет коэффициента автономии

Показывает долю собственных средств в общей сумме источников финансирования. Данный финансовый коэффициент позволяет оценить зависимость предприятия от внешних источников финансирования, т. е. возможность осуществления деятельности без дополнительного привлечения заемного капитала.

$$\text{КА}(2019) = \frac{\text{СК}}{\text{А}} = \frac{1\,999\,945}{70\,430\,167} = 0.03$$

$$\text{КА}(2020) = \frac{\text{СК}}{\text{А}} = \frac{1\,999\,945}{68\,407\,591} = 0.029$$

Где:

СК — собственный капитал;

А — активы.

Исходя из сделанного анализа, можно сделать вывод, что ПАО «Казаньоргсинтез» является одним из привлекательных для инвестора предприятий. Стоит отметить, что несмотря на сложности с обеспечением сырьем и загрузкой агрегатов ПАО «Казаньоргсинтез» показывает хорошие результаты. Это одно из самых современных нефтехимических предприятий России и крупнейшее предприятие Казани по объемам выручки, размерам чистой прибыли и другим критериям.

«Казаньоргсинтез» продолжает оставаться одним из наиболее инвестиционно-привлекательных предприятий РТ. В отчетном году была разработана концепция развития ПАО «Казаньоргсинтез» до 2025 года.

Приоритетными направлениями деятельности для ПАО «Казаньоргсинтез» являются обеспечение стабильной работы действующих производств, увеличение выпуска товарной продукции, повышение эффективности производства и реализация проектов перспективной программы развития.

Можно сделать выводы о том, что ПАО «Казаньоргсинтез»:

- Стабильная бухгалтерская отчетность показывает, что компания удерживает позицию инвестиционно-привлекательного предприятия;
- Основным источником формирования бюджета на проекты — это привлеченные вложения инвесторов;
- Широкий спектр продукции: газопроводные полиэтиленовые трубы, фенол, ацетон, охлаждающие жидкости, химические реагенты для добычи нефти и осушки природного газа.

Литература:

1. Официальный сайт компании ПАО «Казаньоргсинтез». — Текст: электронный // ПАО «Казаньоргсинтез»: [сайт]. — URL: <https://www.kazanorgsintez.ru> (дата обращения: 09.01.2022).
2. Годовой отчет 2019 ПАО «Казаньоргсинтез». — Текст: электронный // ПАО «Казаньоргсинтез»: [сайт]. — URL: https://www.kazanorgsintez.ru/upload/docs/god-otchet/god_otch_2019.pdf (дата обращения: 09.01.2022).

Роль бухгалтерского баланса в современном мире

Копарова Марина Эдуардовна, студент магистратуры
Казанский (Приволжский) федеральный университет

На сегодняшний день бухгалтерский баланс выделяют как самую весомую и значимую самостоятельную отчетную единицу, при этом все остальные формы отчетности называют лишь дополнением бухгалтерского баланса экономического субъекта. Бухгалтерский баланс представляет собой свод сведений об экономических ресурсах организации и источниках их привлечения, который даёт возможность получить наглядное представление об имущественном и финансовом положении экономического субъекта.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, отчетность, отчет о финансовом положении.

Сущность бухгалтерского баланса проявляется в его назначении. С одной стороны, он является частью метода бухгалтерского учета. А с другой стороны, бухгалтерский баланс — одна из форм промежуточной и годовой отчетности. Среди других слагаемых метода бухгалтерского учета двойственное назначение характерно только для бухгалтерского баланса.

Под бухгалтерским балансом понимается одна из наиболее важных форм представления информационных данных об имуществе, собственном капитале и обязательствах организации. Иные формы, составляемые в рамках бухгалтерской отчетности, являются производными от формы бухгалтерского баланса. Также бухгалтерский баланс является наиболее распространенным инструментом с целью проведения экономического анализа, организации внутреннего контроля, управления организацией. Бухгалтерский баланс может быть полезен не только внутренним пользователям: учредителям, менеджерам, руководителям, но и внешним, сторонним лицам. По бухгалтерскому балансу можно определить, сумеет ли организация в ближайшее время оправдать взятые на себя обязательства перед акционерами, инвесторами, кредиторами, покупателями, продавцами, или, ей угрожают финансовые затруднения. Данные бухгалтерского баланса широко используются налоговыми инспекциями и налоговой полицией, кредитными учреждениями, органами статистики и другими пользователями [5, с. 11].

Значение бухгалтерского баланса настолько велико, что его часто выделяют в самостоятельную отчетную единицу, дополнением к которой является совокупность всех других форм бухгалтерской отчетности. Роль других форм бухгалтерской отчетности состоит в дополнении, расшифровке тех данных, которые содержатся в балансе; а баланс понимают как стержень, вокруг которого группируются в качестве приложений к нему все остальные формы бухгалтерской отчетности, составляющие в совокупности бухгалтерский отчет.

Бухгалтерский баланс имеет большое значение для руководства организации. Он отражает состояние средств в обобщенной их совокупности на тот или иной момент времени, раскрывает структуру средств и их источников в разрезе видов и групп. Данные баланса служат для вы-

явления важнейших показателей, которые характеризуют деятельность организации и ее финансовое положение.

По данным бухгалтерского баланса можно определить обеспеченность средствами, правильность и рациональность их использования, соблюдение финансовой дисциплины и др., а также можно выделить недостатки в деятельности организации и постараться их решить.

Также данные бухгалтерского баланса позволяют контролировать правильность использования средств целевого назначения. Большое значение баланс приобретает в деле контроля и изучения хозяйственной деятельности и финансового положения организации. Благодаря сжатой и компактной форме он является удобным документом, потому что дает полное представление не только об имущественном положении организации, но и о произошедших изменениях за тот или иной период. Это достигается сравнением балансов за несколько отчетных периодов. Бухгалтерский баланс, как и вся бухгалтерская (финансовая) отчетность, составляется на основе проверенных бухгалтерских записей, которые подтверждаются оправдательными документами [8, с. 62].

Следует отметить, что бухгалтерский баланс выполняет определенные функции. Выделим их:

1) экономико-правовая, в рамках которой обеспечивается реализация одного из важных принципов бухгалтерского учета — имущественной обособленности хозяйствующего субъекта;

2) бухгалтерский баланс служит основным источником информации об имущественном состоянии организации, в частности, он позволяет определить состав и стоимостную оценку активов организации;

3) информация о степени предпринимательского риска: по данным баланса можно определить, сумеет ли организация в ближайшее время выполнить взятые на себя обязательства перед третьими лицами (инвесторами, кредиторами, покупателями, продавцами и др.) или ей угрожают финансовые затруднения;

4) по бухгалтерскому балансу можно определить изменение чистых активов организации, что отражает способность руководителей сохранять и приумножать вверенные им материальные и денежные ресурсы.

Также необходимо отметить, что существуют основные требования, которые предъявляются бухгалтерскому

балансу. Выделяют среди них правдивость, реальность, ясность, преемственность и единство.

Рассмотрим их подробнее. *Правдивость бухгалтерского баланса* вытекает из требований подтверждения показателей документами, записями на бухгалтерских счетах, бухгалтерскими расчетами, инвентаризацией. *Реальность бухгалтерского баланса* — это соответствие оценок статей баланса объективной действительности. Преемственность *баланса* выражается в том, что каждый последующий баланс должен вытекать из предыдущего. *Единство баланса* заключается в построении его на единых прин-

ципах учета и оценки, одинаковом содержании счетов, их корреспонденции.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что роль бухгалтерского баланса очень важна в процессе деятельности организации в современном мире. Он является не столько отчетной формой, а сколько служит для контроля и увязки информации, получения общих итоговых данных. Ведь именно благодаря бухгалтерскому балансу организация может своевременно принять меры по улучшению своего финансового состояния.

Литература:

1. Астахов, В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебник для бакалавров/ В. П. Астахов. — М.: Юрайт, 2017. — 984 с.
2. Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский учет: учебник для бакалавров/Ю. А. Бабаев. — М.: Проспект, 2018. — 424 с.
3. Погорелова, М. Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: теория и практика составления: учеб. пособие / М. Я. Погорелова. — М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 242 с.
4. Стерликова, К. Г. Бухгалтерский баланс как форма бухгалтерской отчетности/ К. Г. Стерликова // Новая бухгалтерия. — 2020. — № 6(12). — с. 62–68.

Развитие и принципы работы искусственного интеллекта в бизнесе

Кочкин Тимофей Николаевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает понятие искусственного интеллекта, принципы его работы и возможные применения. ИИ является одним из основных трендов и может использоваться компаниями в качестве драйвера развития деятельности. Автором рассмотрены различные подходы к определению ИИ, историю его развития, принципы работы, а также возможные сферы применения.

Ключевые слова: искусственный интеллект; машинное обучение; драйвер развития бизнеса; нейронные сети; ИИ в бизнесе.

Само понятие «искусственный интеллект» является направлением, которое затрагивает большое количество наук: информатики, философии, кибернетики, психологии, математики, физики, химии и др. Ему можно дать следующее определение: искусственный интеллект — это вычислительная система (программа), способная решать задачи, свойственные и аналогичные интеллекту человека. В отличие от классических программ, способных решать задачи алгоритмическим способом, где человеком расписаны все действия, выполняемые программой, ИИ способен делать логические выводы, а также обладает способностью к обучению. Например, игры с полной информацией, как шахматы и го, где компьютеры способны играть лучше значительно лучше, чем большинство людей, игры с неполной информацией, как покер, игру в который ИИ под названием Pluribus в 2019 году сумел обыграть лучших игроков мира [10]. Подобные игры, с которых и началась разработка и применение ИИ, являются одним из примеров развития ИИ и его возможностей выполнять

математические задачи лучше людей. Исходя из логики, что большую процессов в нашем мире можно описать математически, применяя принцип детерминизма о том, что все подчиняется причинно-следственным связям, искусственный интеллект можно применять для решения любых задач, в том числе и в бизнесе [1].

Если кратко описывать историю развития ИИ, то большинство вопросов и поиск их решения началось в середине XX века, когда было накоплено необходимое количество знаний в математике и других важных научных сферах, а также появились первые электронные вычислительные машины (ЭВМ), на которых можно было запускать столь сложные программы. Наиболее знаменит тест Алана Тьюринга, предложенный им в 1950 году, направленный на оценку искусственного интеллекта. Если человек, который переписывается текстовыми сообщениями с собеседником (при этом им может быть как программа, так и человек), не может определить живой это человек или ИИ, то тест считается пройденным. Данный

тест применяется для тестирования ИИ и в наше время, особенно актуален он ввиду появления большого количества интеллектуальных помощников, как «Siri» у компании Apple, «Олег» у банка Тинькофф и т. д. С 1950 годов продолжилось активное развитие и изучение данной темы, которое сдерживается, в основном одним фактором — возможности вычислительных систем. Теория уже давно обогнала практические возможности ЭВМ, так что сейчас большая часть усилий в области ИИ уходит на оптимизацию и упрощение программирования, которое необходимо для более широкого распространения технологии. В 21 веке произошел бум использования ИИ, вызванный развитием процессорных технологий, значительно увеличивший возможности выполнения программ, использующих ИИ. Например, сейчас любой человек может

воспользоваться сервисом компании Google «Colab», который дает возможности использовать вычислительные мощности компании для программирования, найти необходимые библиотеки с программами и самостоятельно воспользоваться возможностями ИИ для распознавания объектов на фотографиях, создания «дипфейков» («глубокий фейк» — создание фотографий и видео, путем переноса лица или мимики одного человека на другую фотографию или видео), что показывает то, насколько ИИ упростился и может быть доступен каждому.

Однако само понятие искусственного интеллекта — это больше о том, что мы подразумеваем под данной технологией. Чаще всего на практике применяется машинное обучение, а именно его подвид — нейронные сети. Расположение и соотношение технологий представлено на рисунке 1.

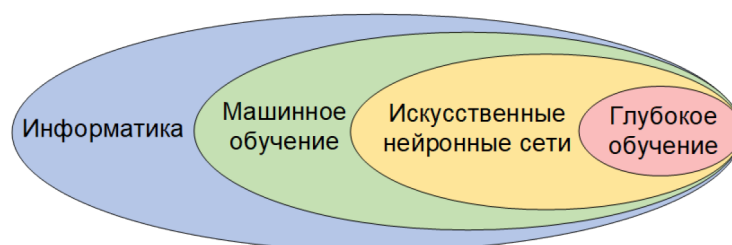


Рис. 1. Соотношение и места информатики, ИИ и его подвидов

Как видно из рисунка 1, большая часть технологий ИИ относится к машинному обучению. Оно характеризуется тем, что решает задачи не прямым путем (алгоритмом), а через обучение. Есть 2 основных вида обучения:

1. Индуктивное обучение, которое основано на выявлении закономерностей в базе данных.

2. Дедуктивное обучение, которое основано на формализации имеющихся данных человеческих экспертов и перенос их в ЭВМ в виде базы данных.

Чаще всего на практике применяются искусственные нейронные сети (нейронное обучение), которое построено по образу и подобию работы нейронов живого организма.

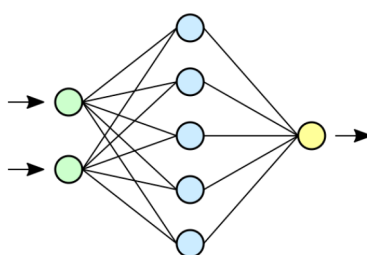


Рис. 2. Пример нейронной сети, применяющейся в программировании

На рисунке 2 изображен пример нейронной сети, на основании которой можно понять, как именно работает данная технология. Есть 3 составляющих — входные нейроны (зеленые), скрытые или же промежуточные (синие) и выходной (желтой). То есть информация поступает в виде «зеленых» нейронов, обрабатывается в «синих» нейронах и получается некоторое выходное значение — «желтый» нейрон, который нам и необходим. Изображен всего один элемент цепочки обработки информации, некоторый процесс, необходимый для получения конечного результата [2]. Данная технология обладает широкими

возможностями и позволяет применять ИИ практически в любой сфере. Однако можно выделить одну особенность: каждый дополнительный нейронный процесс может отталкивать выполнение функции немного назад, что не позволяет применять данную технологию везде, а также позволяет говорить о том, что ее очень сложно оптимизировать. Для применения данной технологии требуется применять процессоры с большим количеством ядер, которые способны выполнять большое количество простых операций, что обуславливает применение специфического программного обеспечения и вычислительных мощностей.

Литература:

1. Иванов, А. А., Рожкова Л. Искусственный интеллект как основа инновационных преобразований в технике, экономике, бизнесе. Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 3 (111). с. 112–115.
2. В чем разница между искусственным интеллектом, машинным обучением и глубоким обучением? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://blogs.oracle.com/russia/ai-ml-dl-differ> (дата обращения 08.01.2022).

Сферы применения искусственного интеллекта в бизнесе России

Кочкин Тимофей Николаевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает возможные сферы применения искусственного интеллекта в различных бизнесах в России. Для исследования были использованы статистические данные опросов, проведенных «Инфосистемы Джет» и «Tadviser». Также проанализированы основные направления применения, как анализ поведения клиентов, анализ покупок и формирования клиентов, логистика и т. д. В выводе проанализированы результаты эффективности, а также рассмотрена этическая сторона внедрения ИИ.

Ключевые слова: искусственный интеллект, этический аспект ИИ, драйвер развития бизнеса, нейронные сети, ИИ в бизнесе.

Технологии ИИ можно использовать для решения большого количества задач и создания новых возможностей к развитию бизнеса. Согласно опросы компании «Инфосистемы Джет» и аналитического центра Tadviser респонденты выделяют следующие сферы применения ИИ в бизнесе:

- Снижение издержек — 72 % опрошенных респондентов.
- Повышение качества продуктов/услуг — 68 % опрошенных респондентов.
- Поддержка принятия решений — 60 % опрошенных респондентов.
- Повышение производительности труда — 56 % опрошенных респондентов.
- Получение новых экономических выгод — 52 % опрошенных респондентов.
- Повышение эффективности взаимодействия — 40 % опрошенных респондентов.

Как видно из опроса технологии ИИ характерны широким спектром возможностей применения, охватывая все сферы работы организации. Того факта, что 72 % выделяют снижение издержек как основную сферу уже достаточно для внедрения ИИ, так как это однозначно позволяет судить об окупаемости инвестиций за счет экономии на издержках.

Анализ поведения клиентов. В данной области технологии ИИ применяются наиболее широко практически во всех составляющих. Возможно анализировать как офлайн, так и онлайн поведение клиентов. В случае офлайн применяются технологии распознавания лиц, взгляда и поведения, что некоторые компании называют «компьютерным зрением». Рассматривается маршрут клиента по

торговым залам, направление взгляда, длительность задержки клиента перед товарами и т. д. На основании данного анализа можно сформировать усредненную карту перемещений клиента и его поведения, причем с учетом личностных характеристик — пол, возраст, какие товары предпочитает и т. д.

Анализ покупок и формирование предложений для удерживания клиентов. При помощи ИИ можно анализировать покупки клиентов компании, причем с учетом ранее описанных технологий анализа поведения и других факторов (погода, время года, суток и т. д.). Пионерами в применении данной технологии можно считать классический ритейл, для чего ими были введены скидочные/накопительные карты, благодаря использованию которых можно было собирать большое количество информации о каждом клиенте. В итоге компания может предсказывать спрос на ту или иную товарную позицию, возможные покупки пользователя, компания Amazon запатентовала технологию, которая позволяет отгружать товары клиенту еще до того, как он закажет их. Также это увеличивает продажи комплементарных товаров путем их грамотной рекомендации в нужный момент, когда пользователь их купит с наибольшей вероятностью.

Таргетирование рекламных предложений. На данный момент информация — один из наиболее ценных товаров на рынке, в том числе и для применения в рекламной сфере. Большинство ресурсов, благодаря этому, могут предоставлять свой функционал пользователю бесплатно, взамен получая разрешением на полный сбор данных о пользователе. Крупные агрегаторы собирают данные со всех возможных ресурсов, которыми пользуется человек, формируя о нем колоссальную базу данных, обработать

которую возможно только с применением технологий ИИ. Благодаря этому почти вся реклама становится таргетированной и адаптированной под каждого пользователя, что увеличивает конверсию рекламных предложений. На этом зарабатывают как покупатели рекламы, которым выгоден действительно работающий инструмент увеличения выручки, так и рекламодатели, к которым и обращаются клиенты, что можно считать драйвером развития бизнеса.

Логистика. Технологии ИИ также в полной мере раскрываются и в логистике. Если у компании есть большое количество данных за предыдущие периоды и налажена система непрерывного потока поступлений актуальных данных, то ИИ сможет управлять всеми потоками поставок. Например, автоматически заказывать необходимые комплектующие, если речь идет о производственной компании, наиболее оптимально формировать отгрузки клиентам, что уменьшает временные и финансовые издержки [1]. В почтовых компаниях ИИ может рассчитывать необходимое количество рейсов и то, как необходимо формировать посылки для отгрузок. Применять технологию можно не только для внешней, но и внутренней логистике.

Безопасность. Технологии ИИ могут найти несколько сфер применения в безопасности фирмы. Во-первых, это внешняя безопасность. Система с ИИ может непрерывно и эффективно защищать внутренние информационные

системы от вмешательства извне, превентивно исследовав ее на наличие внутренних брешей в системе безопасности. Также подключение всех камер к системе безопасности сможет обеспечить контроль за всеми лицами, находящимися на территории организации и информировать службу безопасности. Вторая сфера применения — внутренняя безопасность [2]. ИИ может отслеживать внутренние утечки информации, подозрительные транзакции со стороны компании, воровство материалов и продукции сотрудниками компании. Если речь идет о магазине, то «компьютерное зрение» может отслеживать «шоплифтеров», которые занимают воровством в магазинах.

Искусственный интеллект может применяться во всех аспектах функционирования организации увеличивая эффективность большого количества показателей. Внедрение современных технологий способно сделать бизнес значительно более конкурентоспособным по сравнению с другими компаниями, причем чем раньше компания начнет внедрять ИИ в свою работу, тем больше у нее шансов обеспечить свое будущее на рынке. В изучении вопроса эффективности нельзя не упомянуть об этической стороне вопроса. Внедрение технологий ИИ, во-первых, способно вызвать увольнения части сотрудников, обязанности которых будут возложены на программу. Это может быть экономически целесообразно и эффективно, однако в случае технических сбоев, эффективность организации будет поставлена под угрозу.

Литература:

1. Нифедьева, Д. О., Крылова В. А. Нейросети: как искусственный интеллект помогает в бизнесе. В сборнике: Цифровизация экономики: направления, методы, инструменты. Сборник материалов I всероссийской студенческой научно-практической конференции. 2019. с. 201–204.
2. Гонтарь, А. А. Искусственный интеллект в системе обеспечения экономической безопасности банка. В сборнике: Фундаментальная наука и технологии — перспективные разработки. Материалы XIII международной научно-практической конференции. н.-и. ц. «Академический». 2017. с. 133–136.

Россия в контексте глобализации: политические и экономические факторы

Кочкин Тимофей Николаевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает текущее положение России в мире через изучения феномена глобализации. Сквозь призму политических и экономических факторов рассматривается позиция России, возможности и угрозы. Для исследования были использованы оценки швейцарского технологического института, Российского университета дружбы народов и прочих аналитических агентств. На основании анализа автором в статье приводятся возможные действия, которые может выполнить Россия, чтобы улучшить свое положение в мире.

Ключевые слова: глобализация, международное положение России, экономические факторы глобализации, политические факторы глобализации

Рассмотрим политические факторы начиная с политической глобализации. По этому поводу среди экспертов существует множество разнородных точек зрения.

По одной версии политическая сфера является наиболее защищённой от влияния общемировых тенденций. Согласно другой, во всем мире существует очень небольшое

количество независимых национальных политических системах, а принципы работы власти одинаковые и едины для всего мира. Согласно докладу Российского университета дружбы народов: «Политический режим современной России, хотя и определен в Конституции как демократический, во многом отличается от западных демократий. В настоящее время в России сложился уникальный, своеобразный и специфический тип политического режима, сочетающий в себе определенные черты демократии и авторитаризма. Такой политический режим можно охарактеризовать как гибридный, переходный или даже «конкурентный авторитарный режим». Одним из показателей проникновения глобализации является степень независимости СМИ, но в России «большинство телеканалов и станций принадлежит правительству или людям, имеющим тесные связи с государственными структурами».

Несмотря на это, по оценке Швейцарского технологического института в Цюрихе: среднее значение индекса политической глобализации для России с 1990 по 2017 год составляло 88,29 с минимальным значением 65,32 балла в 1990 году и максимальным значением 93,05 балла в 2017 году [1]. Последнее значение с 2017 года — 93,05 балла. Для сравнения: средний мировой показатель в 2017 году по 201 стране составляет 62,63 балла. Россия — сверхдержава и входит в пятерку постоянных членов Совета Безопасности ООН. Россия также является членом множества влиятельных международных организаций и союзов, таких как БРИКС, Всемирная торговая организация, Евразийский экономический союз, Таможенный союз ЕС, Шанхайская организация сотрудничества, G20, Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество, Организация Черноморского экономического сотрудничества, Совет Европы, Всемирная туристическая организация и Содружество Независимых Государств. Главный аспект внешней политики России и ее безусловное преимущество — ее способность играть активную роль сразу в нескольких регионах: в евроатлантическом регионе, в Азиатско-Тихоокеанском регионе, на Большом Ближнем Востоке, в Центральной Азии и в Арктике. Россия также является ключевой фигурой в таких функциональных областях, как нераспространение ядерного оружия, контроль над вооружениями, мирное использование ядерной энергии, кибербезопасность, продовольственная безопасность, исследование космоса, безопасность ресурсов и так далее. Россия является активным посредником в ряде международных конфликтов и проблем (ядерная программа Ирана, Ближний Восток и др.).

Курс на интеграцию российской экономики в мировую выявил ограниченные возможности адаптации к мировым тенденциям национальной экономики страны, которая до сих пор не смогла выйти из затяжного кризиса. Проведение сравнения внутренней и внешней торговли по динамике и структуре с аналогичными показателями других государств, позволяет судить о том, что структура внешней торговли РФ сильно разнится с международной экономической торговлей. Например, в объеме мировой

торговли большой удельный вес имеет готовая продукция и услуги, в производстве которых используются инновационные и современные технологии, а в структуре экспорта России преимущественно представлены товары первой необходимости и простые виды услуг. Если рассматривать структуру импорта РФ, то наибольший удельный вес имеют товары и услуги потребительского сектора, то есть уже готовые к применению продукты. У нас наблюдается преобладание в структуре экспорта сырья и углеводородного топлива, причем это происходит не по причине наличия значительных конкурентных преимуществ перед другими крупными мировыми игроками. Факторы, влияющие на себестоимость продукции, как логистический, как правило, выше, чем у конкурентов. Основной причиной является неразвитость рынка переработки, что позволит поставлять другим странам уже готовый продукт. Но если найдутся возможности, которые позволят обеспечить качественный рост российской экономики, то потребность в экспорте «сырого сырья» снизится, а удельная доля переработанного увеличится [2].

Попытки интегрировать Россию в процесс глобализации также привели к перераспределению трудовых ресурсов между секторами российской экономики. Во-первых, эффект богатства из-за роста цен на товары, экспортируемые Россией в 2000-х годах, привел к увеличению спроса на импорт товаров и услуг из неторгового сектора, что вызвало перераспределение трудовых ресурсов из торгуемых в неторгуемый сектор экономики. Во-вторых, в условиях глобализации в Китае сформировался мощный центр производства промышленных товаров, что способствовало падению производства в обрабатывающих отраслях. В-третьих, возросший спрос на импорт капиталоемкой продукции. В результате в 2000–2014 гг. Доля неторгуемого сектора в ВВП России выросла на 3,6 процентных пункта. Доля рабочих мест в этом секторе увеличилась на 6,2 процентных пункта. В итоге РФ удалось улучшить и укрепить свои позиции в мировой экономике как страна, которая специализируется на производстве и экспорте товаров. В структуре рынка труда наблюдается общемировая проблема: уменьшение количества кадров, которые обладают средне-специальной трудовой квалификацией. Рабочая сила, которая работает в обрабатывающем секторе, уменьшается, а в неторгуемом — непрерывно растет. В сырьевых секторах, ориентированных на экспорт, которые выиграли от глобализации, использовалась лишь небольшая доля рабочей силы (2,2 % в добывающих отраслях), и они были не в состоянии компенсировать сокращение занятости в обрабатывающей промышленности и других отраслях. Такое перераспределение трудовых ресурсов увеличило долю неформальной занятости. Как показали результаты исследования Всемирного банка (2017 г.), начатого в 2011 г., замедление роста мировой торговли наиболее заметно повлияло на объем торговли товарами. Это замедление сопровождалось сокращением участия в глобальных цепочках добавленной стоимости как развивающихся

рынков (Россия), так и развитых стран. Наиболее ярко это выразилось в уменьшении доли сложных звеньев в таких цепях. Это произошло из-за всплеска протекци-

онизма, направленного на поддержку восстановления национальной экономики после глобального финансового кризиса 2008 года.

Литература:

1. The Swiss Institute of Technology in Zurich. Russia: Political globalization. [Электронный ресурс] // URL: https://www.theglobaleconomy.com/Russia/kof_pol_glob/ (дата обращения: 24.12.2021).
2. VelocityGlobal. Globalization Benefits and Challenges [Электронный ресурс] // URL: <https://velocityglobal.com/blog/globalization-benefits-and-challenges/> (дата обращения: 24.12.2021).

Современные проблемы глобализации

Кочкин Тимофей Николаевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает проблемы, которые неизбежно сопровождают явление глобализации. Рассматриваются экономические, социальные, демографические, культурные, экологические факторы. Отдельное внимание уделено глобальным проблемам здравоохранения, так как пандемия Covid-19 смогла вскрыть проблемы, которые долго время игнорировались или на них не обращали должного внимания. На основании предоставленного материала автором предлагаются меры, которые способны решить некоторые из возникающих проблем.

Ключевые слова: глобализация, проблемы глобализации, глобализация и Covid-19, международные экономические проблемы, международные экологические проблемы.

Одним из последствий глобализации является возникновение нового вида рисков — многонациональные риски, которые влияют на все общемировое пространство и отражаются на состоянии всех субъектов, входящих в систему. Также следует иметь в виду, что все факторы, которые обосновывают необходимость глобализации и доказывающие положительный вклад, могут одновременно с этим иметь обратную сторону в виде новых угроз

Кратко рассмотрев сущность и особенности глобализации, перейдем к некоторым современным проблемам в эпоху глобализации.

Вызовы глобализации следует рассматривать с точки зрения политического, экономического, социального, демографического и экологического характера. Перейдем к рассмотрению некоторых из них.

Обострение глобальной конкуренции. Под данным понятием подразумевается обострение глобальной конкуренции между странами, предприятиями и переход ее в зависимость от развития «высоких» факторов, которые являются серьезным препятствием для подключения других участников к этим процессам. Борьба за лидерство не прекращается ни на каком уровне функционирования мировой экономики. Конкуренция за лидерство внутри отдельных регионов, претензии на мировое лидерство — все это ведет к поиску реальных конкурентных преимуществ, которые все больше зависят от качества сложившейся социально-экономической системы в тех или иных странах. Фактически, можно утверждать, что нацеливание

на влиятельных игроков для обеспечения конкурентных преимуществ всеми средствами стало дополнительным фактором в процессах глобализации, что можно трактовать двояко: как вызов к развитию, но также как дополнительные препятствия для стран с менее развитой экономикой [1].

Экономическая основа глобализации представляет собой вызов для любой страны, так как проявляется в синхронизации динамики экономического развития (ВВП). Доказательством тому служит тот факт, что последний экономический кризис вышел за пределы региона или группы стран и в полной мере приобрел признаки глобального. Исследования экспертов показывают, что на экономическую динамику в одних странах в значительной степени влияет развитие других. Таким образом, временное замедление темпов роста в США примерно на 1 процентный пункт напрямую ведет к снижению темпов роста во всех европейских странах примерно на 0,5 процента. Кроме того, косвенные вторичные эффекты снижения темпов роста в развитых европейских странах могут ослабить рост на развивающихся рынках на 0,25 процента. Вторичные эффекты могут проявляться и в сфере занятости: сокращение занятого населения в развитых странах приводит к сокращению занятости в странах с развивающимися рынками, поскольку именно в этих странах располагается ряд сборочных производств транснациональных компаний. С другой стороны, замедление динамики развития Китая приводит к замедлению роста мирового ВВП. Таким образом, более

высокий уровень открытости экономики развивающихся стран для торговых, финансовых и других потоков делает эти страны более уязвимыми для вторичных эффектов, вызванных событиями в мировой экономике, и требует формирования мощного внутреннего рынка, способного поддерживать определенную динамику экономического развития [3].

Глобальные проблемы здравоохранения. В течение последних ста лет мир был потрясен множеством заболеваний: в начале 1990-х в Заире зародился смертельный вирус Эбола, который бездействовал в течение 20 лет, а затем разразился и обрек миллионы людей на верную смерть. Стоит также вспомнить пугающую пандемию ВИЧ / СПИДа, а совсем недавно — одну из самых смертоносных болезней в мире, известной как пандемия коронавируса, COVID-19, которая распространилась по всему миру, как лесной пожар, и заставила мир замереть. Глобализация не только повышает осведомленность о рисках для здоровья, но и умножает их. Реальность такова, что общественное здравоохранение, как никогда, является приоритетом в глобальной повестке дня по той простой причине, что многие из проблем, с которыми мы сталкиваемся сейчас, имеют глобальные последствия, требуя глобальных решений и глобальных ответных мер.

Экологический аспект: человечество подвергается большей опасности исчезновения в результате деградации окружающей среды, что проявляется в форме опустынивания, обезлесения, парникового эффекта, эрозии почвы, сброса токсичных отходов и так далее. Хотя экологические проблемы сами по себе не новы, индустриализация и быстрый рост населения значительно увеличили масштабы и интенсивность чрезмерной эксплуатации природных ресурсов и деградации окружающей среды, порождая широкий круг актуальных международных и глобальных проблем. В этом аспекте

в контексте глобализации страны стремятся обеспечить коллективное вмешательство в борьбу с этими социальными угрозами, однако это не всегда увенчается успехом [2].

В условиях глобализации демографические вызовы стали более значимыми, они проявляются в неравномерной динамике роста населения, интенсификации миграционных процессов, дифференциации стран по уровню доходов, унификации требований к рабочей силе и так далее. Вызовы являются мощным драйвером развития, но также и серьезной угрозой для дальнейшего развития большого числа стран. Быстрый рост населения, Китае, превратил эту страну в мировой источник трудовых ресурсов и, конечно же, обеспечил конкурентные преимущества на мировом рынке за счет того, что рабочая сила достаточно дешевая. Этот фактор стал одним из важнейших для экономического роста страны и вызовом для других стран. Кроме того, влияние глобализации на развитие рынка труда проявляется в балансировании спроса и предложения посредством международной миграции.

Культурный аспект. Культура и культурные различия лежали в основе человеческого поведения на протяжении всей истории. Глобализация привела к более тесному контакту различных культур и стало вызовом традиционным образцам культуры и социального порядка. Все народы столкнулись с дилеммой: что в их культурах можно сохранить, а что утратить. Глобализация подразумевает распространение идей, ценностей, идеологии, норм и практик за пределы места их происхождения. Речь также идет об ускорении межкультурных отношений, изменении систем ценностей, еде и пищевых привычках, стиле одежды и революции в образе жизни людей, что может нести как положительные. Среди отрицательных аспектов важно отметить потерю культурной идентичности, а также утрату традиций [3].

Литература:

1. Davies, Emmanuel CONTEMPORARY ISSUES OF GLOBALIZATION: Economics And Social Sciences Academic Journal Vol.2, No.6; June — 2020, с. 103–105.
2. YouMatter. Globalization: Definition, Benefits, Effects, Examples — What is Globalization? [Электронный ресурс] // URL: <https://youmatter.world/en/definition/definitions-globalization-definition-benefits-effects-examples/> (дата обращения: 26.12.2021).
3. VelocityGlobal. Globalization Benefits and Challenges [Электронный ресурс] // URL: <https://velocityglobal.com/blog/globalization-benefits-and-challenges/> (дата обращения: 26.12.2021).

Проблемы и перспективы развития промышленных кластеров в условиях цифровой экономики

Круговая Надежда Петровна, студент магистратуры
Иркутский национальный исследовательский технический университет

В статье рассматривается проблема развития промышленных кластеров горнодобывающей отрасли с учетом сложностей природы технологий Индустрии 4.0. Освещены проблемы, с которыми сталкиваются участники предприятий на разных уровнях в структуре промышленного кластера. Рассмотрено стратегическое видение инновационного и технологического прогресса в контексте потребностей в будущих компетенциях.

Ключевые слова: кластер, цифровые технологии, цифровая среда, инновации, экономика.

Поскольку мы можем наблюдать и понимать, что современный мир бизнеса приобретает все новые оттенки сложности работы с информацией, характеризующихся ускорением ее оборота, новыми инструментами обработки, совершенствованием способов генерации и интеграции во все сферы бизнес-деятельности, поэтому встает вопрос о внедрении и развитии не просто инновационно-коммуникационных технологий, а получение полностью сформированного профессионала, создающего тот самый интеллектуальный капитал при слиянии с катализатором производства — инновационной технологией — способного генерировать максимальную дополнительную стоимость для компании.

Вопреки общественному мнению о том, что инновационные технологии строят будущее, наши убеждения заключаются в том, что только в тандеме человека и цифровой технологии мы можем рассчитывать на те экономические эффекты, о которых заявляют производители инноваций и научное сообщество, описывая бизнес-деятельность математическим языком.

В этом современном тренде инновационного бума мы часто забываем о роли человека и его месте в новой цифровой реальности. На фоне все новых возникающих угроз и шоковых ситуаций как в мире политики, так и в экономической жизни каждого человека, роль быстрых, просчитывающих огромнейший массивы данных и выдающих готовые решения машин, видятся бесспорно преобладающим над человеческими возможностями. В это же время нам необходимо помощь «стальной руки», без участия которой не обходится сейчас не одно производство, как в секторе реальной экономики, так и на фондовых рынках. Новые IT-технологии с их искусственным интеллектом и сложнейшим программным обеспечением способны обрабатывать и отслеживать тысячи разнонаправленных факторов, показателей, котировок валют и ценных бумаг, а также выполнять широкий диапазон рутинной работы в цифровом виде. Конечно, такие навыки у машины представляют собой высокую степень конкуренции для рядового сотрудника. И та шумиха в средствах массовой информации относительно повышения уровня безработицы на этом фоне вполне обоснована и это справедливо, в том смысле,

что тот, кто не хочет усложняться вместе с усложнением мира вокруг него, тот по законам эволюции становится аутсайдером.

В аспекте озвученной проблемы, касаясь конкуренции машины и человека в современном бизнесе, рассмотрим видение владельцев горнодобывающих компаний в реальном секторе экономики, показавших достаточно глубокие познания и умения выстраивать свои стратегии так, чтобы их детище могло приносить им стабильный доход даже в «пасмурные дни» в условиях рыночной неопределенности.

По итогам первой, второй волны пандемии COVID-2019, где десятки компаний малого и среднего бизнеса рушились на глазах, а государство изо всех сил пыталась стабилизировать уходящую из под контроля ситуацию, горнометаллургические компании, заранее взяв курс на интеллектуальную составляющую своей команды, а также осознанного выбора новинок информационно-технологической индустрии и увязывания их с профессиональными компетенциями своих сотрудников, смогли не только устоять в сложной экономической ситуации, но и преумножить свои результаты. Проиллюстрируем это соотношением операционных доходов и расходов у золотодобывающих компаний за 2019 г и 2020 г, представленное на рисунке 1 [3].

На рисунке 1 мы видим, что доля операционной прибыли у большинства исследуемых нами компаний к 2020 г увеличилась на 5–20 % в сравнении с 2019 г. Безусловно свою роль в увеличении доходности этих компаний с одной стороны сыграли цены на золото, но это не вся производственно-экономическая картина их деятельности, с другой стороны мы обязаны отметить существенную роль мышления топ-менеджмента в промышленных кластерах горнодобывающей отрасли в аспекте своей бизнес-модели по формированию научно-технической базы для создания, как собственных инновационных разработок, так и обучения широкого круга специалистов в рамках образовательно-развивающих программ. Поэтому нельзя говорить о том, что горнометаллургические компании в ближайшем будущем будут поголовно увольнять сотрудников среднего звена в угоду автоматизации и цифровизации, а также компании показали, что нет

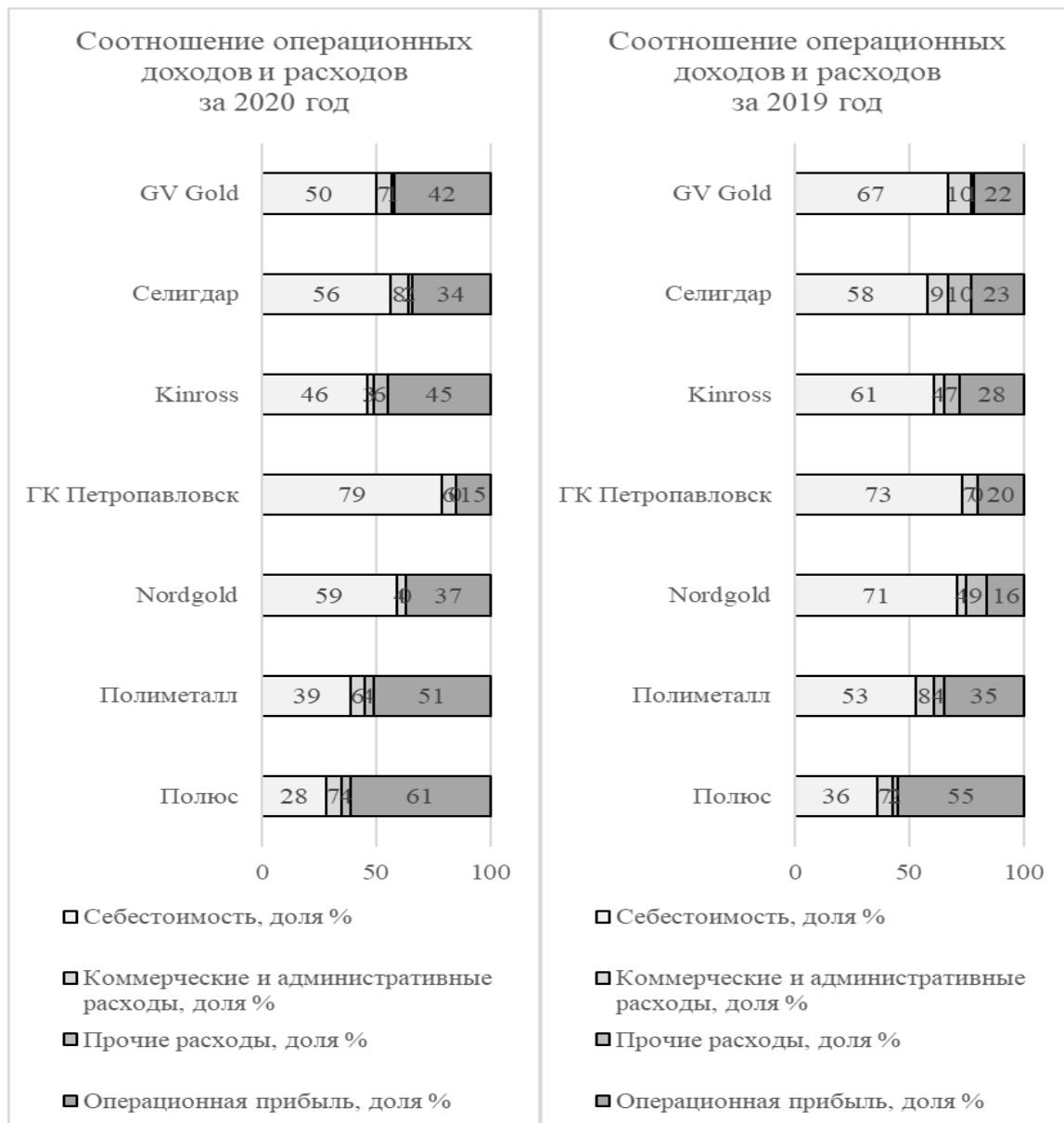


Рис. 1. Соотношение операционных доходов и расходов горнодобывающих компаний [3]

смысла хвататься за все в угоду инновационно-коммуникационному тренду в условиях цифровизации и клиентоцентризма.

Но даже в самой отрасли у лидеров промышленных кластеров мнения разделяются, и ситуация представляется неоднозначной. Так выступая на саммите горнопромышленников, финансовый директор «Полюса» высказывается в пользу того, что диджитализации на горнодобывающих предприятиях прекрасна, но она не решает проблемы трудоустройства и даже наоборот, благодаря цифровизации можно отказаться от рабочих мест низкой квалификации. Однако же, мнение главного исполнительного директора компании «Полиметалл» В. Несиса заключается в обратной ситуации, а именно показывает отсутствие проблемы — повышение степени внедренности цифровых технологий в производство не приводит к исчезновению рабочих мест. В таких регионах, как Чукотка,

Якутия, Магаданская область, Северные районы Хабаровского края элементарно не хватает людей, а для обслуживания цифровых технологий как для написания программ, так и для поддержания «железа» в рабочем состоянии требуются специалисты, поэтому люди не станут уходить из отрасли, а пройдут переквалификацию, высказывается В. Несис. Будет происходить перераспределение занятости из традиционных горных специальностей в те, что характерны для цифровой экономики. Не шаблонная специфика работы горняков обязывает:

- постоянно и систематически наращивать интеллектуальную составляющую своей деятельности;
- полагаться не полностью ни на возможности техники, ни на инновационность какие бы формы она не принимала.

Поэтому выгоду от цифровизации можно получить только, как мы ранее высказывали, в тандеме человека

и цифровой технологии способного к гибкому реагированию на изменяющиеся условия как производственной деятельности, так и всей отрасли, где эффективность растет за счет повышения производительности оборудования, роста извлечения металлов, сокращения аварийности и значительного человеческого вклада специалиста-горняка с его нестандартными решениями в нестандартной ситуации, а иными словами — креативностью. То есть горное дело можно назвать творчеством, на которое способен только «человекомерный» мир.

Стоит отметить, что интеллектуальный капитал оказывает влияние на все процессы производственной системы: технологические, финансовые, управленческие, маркетинговые и т. д., интеллектуальный ресурс является базисом стратегических планов различных направлений. От состояния и развития интеллектуальной составляющей бизнеса зависит эффективность и благополучие всей системы в целом. В этой связи успешное развитие отдельных экономических систем, как и экономики государства в целом, в значительной мере определяется их способностью к созданию, использованию и воспроизводству интеллектуального капитала, основу которого представляют знания, информация, компетентность и т. д. [1, 2].

Литература:

1. Друкер, П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: (пер. с англ.) / Питер Ф. Друкер. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.
2. Лаптева, Е. А. Проблемы оценки инновационного потенциала промышленных предприятий / Е. А. Лаптева // Управление экономическими системами. — 2014. — № 8.
3. Официальный сайт компании «Полиметалл» / [Электронный ресурс]. URL: <https://www.polymetal.ru>
4. Руководитель Polymetal: «Отказ от тимбилдинга и брейнсторминга экономит огромное количество времени» // Ведомости. 31 марта 2019. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/characters/2019/03/31/797845-rukovoditel-polymetal-ot>

Подбор и подготовка высококвалифицированных кадров, имеющих не только представление, но и навыки владения рядом цифровых программ, цифровых модулей является первостепенной задачей кадровой политики, без выполнения которой невозможно как подобрать необходимые инновационные решения, так и обслуживать их в дальнейшем.

Только человек на сегодняшний день способен понимать «как обстоят дела» и «что происходит», в отличие от программы, которая просто хорошо собрала данные и упорядочила их согласно заложенному алгоритму, желательно проработанного тем, кто понимает «как обстоят дела на самом деле».

В бизнесе важно просчитывать каждый следующий шаг, чтобы достигать прогнозируемых результатов на протяжении всего жизненного цикла производственной деятельности компании, а это под силу профессиональной команде участников промышленных кластеров. Грамотное использование и своевременная «прокачка» мозгов этой команды — позволит выстроить эффективную систему взаимосвязанных бизнес-блоков для генерации высокого темпа прогресса и внедрения широкого спектра инновационных решений на разных уровнях в структуре промышленно-производственных кластеров.

Базельские принципы банковского надзора

Наджафов Халил Рамизович, студент магистратуры
Бакинский государственный университет (Азербайджан)

В статье исследуются принципы и основы банковского надзора по Базельским принципам. В статье также рассматривается история, становление и применение Базельских принципов в борьбе с отмыванием денег. Рассматриваются также некоторые аспекты использования Базельских принципов в Азербайджане.

Ключевые слова: Базельский комитет, Базельские принципы, банковский надзор, Комитет Кука, стабильность, финансовый кризис, применение Базель II в Азербайджане.

Basel Principles of Banking supervision

Nadzhafov Khalil Ramizovich, student master's degree
Baku State University (Azerbaijan)

The article examines the principles and foundations of banking supervision according to the Basel principles. The article also examines the history, formation and application of the Basel Principles in the fight against money laundering and implementation in Azerbaijan.

Keywords: Basel committee, Basel principles, banking supervision, Cook committee, stability, financial crisis, applying of Basel II in Azerbaijan.

Одним из основных финансовых институтов в сфере управления рисками и банковского надзора является Базельский Комитет. В 1974 году при Банке международных расчётов (англ. Committee on Banking Supervision of the Bank for international Settlements) президентами центральных банков стран «группы десяти» (G10) было решено основать Базельский комитет по банковскому надзору, который разрабатывал принципы в сфере банковских рисков. Членами данного комитета являются представители центральных банков и финансовых надзорных органов Аргентины, Австралии, Бельгии, Бразилии, Великобритании, Германии, Гонконга, Индии, Индонезии, Испании, Италии, Канады, Китая, Люксембурга, Мексики, Нидерландов, России, Саудовской Аравии, США, Сингапура, Турции, Франции, Швеции, Швейцарии, ЮАР, Южной Кореи и Японии. В качестве наблюдателей Базельского комитета по банковскому надзору выступают такие финансовые институты как Европейская служба банковского надзора, Европейский центральный банк, Европейская комиссия, Институт финансовой стабильности и Международный валютный фонд (МВФ).

В число основных официальных принципов Базельского комитета входят нижеследующие документы:

— Принципы эффективного надзора (1997 г., пересмотрены в 2006 г.).

— Базель I (введен в 1988 г), где капитал для регулятивных целей подразделяется на капитал первого и второго уровня и все активы банка в зависимости от степени риска — на 5 групп. Данный принцип охватывает весь мир в сфере банковского надзора и регулирования.

— Базель II (принят 26 июня 2004 года). Базель II включает в себя такие составные части как расчет ми-

нимальных требований к капиталу, надзорный процесс и рыночная дисциплина.

Расчет минимальных требований к капиталу рассматривает кредитные, рыночные и операционные риски с минимальным требованием к их капиталу. Основными условиями расчёта минимальных требований являются то, что отношение совокупного капитала к текущим активам не должно быть ниже 8 % и капитал второго уровня не должен быть больше 100 % капитала первого уровня.

Надзорный процесс рассматривает основные принципы управления рисками, прозрачности отчётности перед органами банковского надзора, которые разрабатываются Комитетом в применении к кредитным, рыночным и операционным рискам. Надзорный процесс исследует процентный риск в банковском портфеле, кредитный риск в форме стресс-тестирования, определения дефолта, остаточности риска и риска концентрации кредитов. Данный процесс также анализирует операционный риск в виде роста транснациональных связей и взаимодействия этих связей, а также обеспечения безопасности данным процессам.

Рыночная дисциплина представляет собой применение определенных методов для обеспечения организации рыночного механизма, тем самым дополняя надзорный процесс и минимальные требования к капиталу.

Базель III (принят в декабре 2010 года). В дополнение Базель II Базель III включает в себя пруденциальные требования при расчёте капитала и их ликвидности [1].

Базель III — это совокупность способов оценки кредитного, рыночного и операционного риска. Также следует отметить, что ставятся требования к созданию соответствующего капитала, содержательного надзора и рыночной

дисциплины. Для обеспечения финансовой стабильности необходимо неразрывное функционирование этих 3 компонентов. Эта концепция банковского надзора в мировой финансовой системе основывается на эконометрических и финансово-математических моделях, которые построены на фактической статистике банков [2].

Основной целью Базельских принципов было укрепление стабильности глобальной финансовой системы. При подготовке принципов наряду с членами комитета участвовали и международные организации.

Данные принципы не только обеспечивают мировую финансовую стабильность, но и направлены на борьбу с преступным использованием банков для отмывания денег. Для того, чтобы уберечь банковскую систему от проникновения преступных капиталов и сохранить деловую репутацию, банки применяют в своей деятельности Базельские принципы. Несоблюдения данных процедур может повлечь за собой на потерю репутации банка, что в свою очередь является опасным банковским риском.

Следует также отметить, что каждая страна имеет право выбирать какой из этих принципов использовать в своей банковской системе. Однако нужно подчеркнуть, что ввиду того, что международный авторитет Базельского комитета высок и с его решениями не могут не считаться надзорные органы.

Менеджмент банков должен ставить перед собой цель применение Базельских принципов в борьбе с отмыванием денег в банковской системе как на национальном, так и на международном уровнях. Тем самым выдвигается идея укрепления позитивной банковской практики и стимулирование борьбы с преступным использованием системы платежей и содействие банками эффективных превентивных мер во взаимодействии с правоохранительными органами [3].

Для осуществления Базельских принципов был сформирован Базельский комитет по вопросам банковского надзора и регулирования или «Комитет Кука», который был назван в честь имени директора Банка Англии Питера Кука. Питер Кук является основоположником идеи организованного международного банковского надзора. Основной задачей данного комитета является выработка и координация основных принципов банковского надзора и регулирования.

Данный Комитет подготовил два нижеследующих документа:

— Перечень Базовых принципов эффективного банковского надзора (Базельские Принципы), применимых как в странах, входящих в состав комитета, так и странах не членов.

— Сборник рекомендаций, установок и стандартов Базельского комитета.

Литература:

1. Fact sheet — Basel Committee on Banking Supervision (англ.). Basel Committee on Banking Supervision. Проверено 10 марта 2012. Архивировано из первоисточника 4 июня 2012: <https://ru.wikipedia.org/>

В своей деятельности МВФ, Всемирный банк и другие подобные финансовые организации могут использовать данные принципы при оказании помощи отдельным странам при применении надзорных функций в связи с работой этих организаций, которая направлена на укрепление мировой финансовой и экономической стабильности во всем мире. [4]

Значительность применения Базельских принципов растёт также в связи с негативной ролью банковского сектора в глобальных и локальных экономических кризисах. Банки и схожие финансовые институты наряду с позитивной ролью также имеют негативное воздействие на мировую финансовую систему, что влечёт за собой экономические потрясения. Таким образом, можно прийти к такому выводу, что потрясения и кризисы в крупных и влиятельных банках или финансовых институтах могут дестабилизировать экономическую ситуацию не только во всей стране, но и сразу в ряде стран. В качестве примера можно привести банкротство инвестиционного банка Lehman Brothers в сентябре 2008 года, которое во многом может считаться стартовым моментом Мирового экономического кризиса 2008 года, последствия которого оказали негативное влияние на экономическую стабильность ряда стран. Основная причина данного экономического кризиса считается обвал рынка ипотечного кредитования в США, которым занимались банки и смежные финансовые институты

Следует также отметить применение Базельских принципов в Азербайджане. Палата по надзору за финансовыми рынками (Maliyy bazarlarina n zar t palatasi) подготовил план по применению банками в Азербайджане стандартов Базель II в 2018 году. Основными направлениями применения Базельских принципов в Азербайджане являются использование стандартов Базель II, определение новых условий для листинга, а также улучшение регулирования финансового сектора [5].

Таким образом, Базельские принципы устремлены на обеспечение рыночной дисциплины путем разработки комплекса требований к банковской прозрачности, которая позволяет участникам рынка оценить основные данные о сфере применения капитала с наименьшими рисками. Полагается, что такой подход, в первую очередь к банковской информации, имеет особую актуальность в контексте выбора наиболее эффективной межбанковской и внутрибанковской методологии, предоставляющей широкую свободу действий при оценке потребностей в капитале. Следовательно, опираясь на все эти определения можно сделать вывод, что главная цель банковского надзора заключается в обеспечении стабильности и прозрачности, то есть транспарентности банковской сферы.

2. Методология основных принципов эффективного банковского надзора Базельского комитета по банковскому надзору // Вестник Банка России. — 2002. — № 2
3. Хамидова, С. — «Сущность, задачи и организация банковского регулирования и надзора как важнейших направлений деятельности современного государства»: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=698275>
4. «Основополагающие принципы эффективного банковского надзора (Основополагающие базельские принципы)» / «Вестник Банка России», N 45, 02.07.98
5. МВНП Азербайджана подготовит план по переводу банков на стандарты Базель II <http://interfax.az/view/726484>

К вопросу имплементации программы повышения финансовой грамотности в России и об аспектах методологии просвещения населения

Нестеров Эдуард Евгеньевич, студент;
Шилкина Ольга Викторовна, студент
Мариупольский государственный университет

В статье авторы рассматривают аспекты программы повышения уровня экономической культуры среди населения в методологическом и функциональном представлении.

Ключевые слова: стратегия развития, экономическая культура, финансовая грамотность, экономика, методология

В Стратегии повышения финансовой грамотности в России на 2017–2023 гг. определены приоритетные цели, задачи, а также способы эффективного достижения целей и решения задач в документе управления отношениями, возникающими в сфере финансовой грамотности населения [1].

В документе описывается создание системы финансового образования и информирования населения в сфере финансовых услуг в Российской Федерации на среднесрочный период.

Отмечается, что финансово грамотный гражданин должен как минимум планировать свои доходы и расходы, формировать долгосрочные сбережения и финансовую «подушку безопасности», рационально выбирать финансовые услуги, избегать несоразмерных доходов долгов, уметь отстаивать свои законные права, быть способным распознавать признаки финансового мошенничества, вести финансовую подготовку к жизни на пенсии.

Предусматривается продолжение работы по созданию и внедрению программ и методик интерактивного обучения, по разработке онлайн-игр по финансовой грамотности, организации онлайн-олимпиад для школьников и студентов [2].

Необходимо развивать практику проведения таких мероприятий, как Всероссийская неделя финансовой грамотности для детей и молодежи, Всероссийская неделя сбережений, Неделя финансовой грамотности в регионах России. В реализации Стратегии участвуют Минфин России, ЦБ РФ и другие органы исполнительной власти и организации, в том числе Минобрнауки России, Роспотребнадзор. Центральным понятием международной про-

граммы является «грамотность», которая в более широком смысле также определяется как функциональная грамотность. Только функционально грамотная личность может использовать постоянно приобретаемые в течение жизни знания, навыки и умения для решения максимально широкого спектра жизненных задач в различных сферах человеческой деятельности, общения и социальных отношений.

В структуру функциональной грамотности включают языковую, компьютерную и информационную, правовую, гражданскую, финансовую, экологическую грамотность, способность ставить и изменять цели и задачи своей деятельности, осуществлять коммуникацию, реализовывать акты деятельности в неопределенной ситуации в условиях многофакторной экономической среды вокруг [3].

Итак, проблема функциональной грамотности — это проблема деятельностная, проблема поиска механизмов и способов устранения безграмотности и формирования функциональной грамотности в дистрибуции материальных активов [4].

Объектом исследования являются интернет-публикации, направленные на повышение финансовой грамотности молодежи.

Актуальность исследования на экономическом уровне заключается в присущей россиянам нацеленности на самореализацию и высокую креативность, которая может помочь решить проблему трудоустройства.

Актуальность исследования на научном уровне заключается в необходимости определения правильного вектора развития, который основывается на формировании функциональной грамотности обучающихся.

Вопрос о формировании функциональной грамотности обучающихся многоаспектен, но его имплементация прежде всего, связана с необходимостью разрешения возникших противоречий между традиционной системой обучения, осуществляемой в образовательных организациях, и требованиями к разработке и реализации образовательных программ по повышению финансовой грамотности для различных целевых и возрастных групп обучающихся образовательных организаций на уровне обучения методом владения средствами и распоряжения ими [5].

Оказать содействие в решении задач повышения уровня функциональной финансовой грамотности может как методологическое обеспечение [6], так и проектная деятельность: в частности, медиапроекты.

Ориентированность медиапроектов на молодежную аудиторию предполагает знание её специфики и учет особенностей подачи информации для молодежи. Метод инфотейнмента, который сочетает в себе информацию и развлечение, позволяет не только привлечь эту аудиторию к проекту, но и донести сложную информацию в доступной форме.

Литература:

1. Нурмухаметов, И. М. Методология реализации стратегии финансовой грамотности в регионах через систему образовательных учреждений / И. М. Нурмухаметов // Туныктышо. Учитель. — 2018. — № 4. — с. 11–15.
2. Абиева, М. М. Стратегия повышения финансовой грамотности населения / М. М. Абиева, М. С. Дубаева, А. И. Межиева // Тенденции развития науки и образования. — 2021. — № 70–3. — с. 107–110.
3. Осадчий, В. В. Многофакторная модель в коммерческой финансовой системе / В. В. Осадчий // Журнал прикладных исследований. — 2021. — Т. 3. — № 3. — с. 12–16.
4. Осадчий, В. В. Методология и принципы распределения активов / В. В. Осадчий // Журнал прикладных исследований. — 2021. — Т. 2. — № 6. — с. 128–132.
5. Осадчий, В. В. Методы ведения личного бюджета и стратегии управления расходами / В. В. Осадчий // Журнал прикладных исследований. — 2021. — Т. 2. — № 1. — с. 36–39. — DOI 10.47576/2712–7516_2021_1_2_36.
6. Осадчий, В. В. Основы инвестирования. Правила начинающим инвесторам / В. В. Осадчий // Управленческий учет. — 2020. — № 4. — с. 35–38.
7. Шаврина, О. В. Формирование финансовой грамотности обучающихся в 5-х классах средней общеобразовательной школы / О. В. Шаврина. — Текст: электронный // Выпускная квалификационная работа (магистерская диссертация) — URL: https://dspace.tltsu.ru/bitstream/123456789/20228/1/%D0%A8%D0%B0%D0%B2%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B0%20%D0%9E.%D0%92._%D0%9C%D0%9E%D0%91%D0%BC-1903%D0%B0.pdf (дата обращения: 20.01.2022).
8. Шилкина, В. С. Тема финансовой грамотности в медиапроекте «Нет монет» / В. С. Шилкина. — Текст: электронный // Бакалаврская работа — URL: https://dspace.tltsu.ru/bitstream/123456789/9322/1/Шилкина В. С._ Журб-1501.pdf (дата обращения: 20.01.2022).

Популяризация финансовой грамотности на сегодня является актуальной задачей и для СМИ, что позволяет сочетать имплементацию разных методов просвещения в удобной информационной среде.

Государственная установка на повышение финансовой грамотности населения обозначена в таких государственных документах, как Концепция социально-экономического развития Российской Федерации, распоряжение правительства РФ и др.

Особое внимание в них уделяется молодежи и необходимости привлечь ее внимание к таким знаниям, мотивируя на получение необходимых навыков.

Популяризация, как направление в деятельности СМИ, предполагает освещение какой-либо специальной области знаний в доступной для широкой аудитории форме.

Таким образом, создание медиапроекта как способа имплементации стратегии повышения уровня финансовой грамотности (направленного на молодежную аудиторию и мотивирующий ее на получение новых знаний) и навыков в сфере финансовой грамотности представляется актуальной задачей.

Организация питания в гостиничной индустрии

Пигарева Анна Павловна, студент

Научный руководитель: Довгалюк Ильяна Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

В статье рассматривается организация питания в гостиничной индустрии как один из источников дополнительного дохода гостиничного предприятия.

Ключевые слова: гостиница, ресторан, прибыль, рекомендации.

На современном рынке гостиничные предприятия, который имеют собственные структуры питания на территории, пользуются большей популярностью у туристов. Невозможно представить гостиницу без предприятия общественного питания. Предприятия питания в гостиничных комплексах закрывают одну из основных биологических потребностей гостей. Это не является дополнительной услугой для гостей. Комфортное проживание в современной гостинице напрямую связано с качеством питания и предоставления хорошего сервиса. Начиная с XVIII века отельеры считали ресторан в гостинице хорошим инструментом для привлечения новых гостей. Так считается и в настоящее время. Рестораны не только рассматриваются, как предприятия удовлетворения необходимой жизненной потребности постояльцев, но и как способ отдохнуть и хорошо провести время за обедом или ужином.

Всё что связано с рычагами привлечения новых гостей положительно сказывается на экономике гостиничного предприятия. Таким образом, можно уверенно говорить о необходимости предприятия питания в гостиничной индустрии. В современных реалиях гостиничные рестораны служат воплощением имиджа и стиля гостиницы. По уровню обслуживания, ассортименту блюд и напитков, интерьеру можно охарактеризовать класс гостиницы. В гостиницах высокого класса, как правило, имеется не одно предприятие питания.

Служба питания и напитков занимается предоставлением самой важной из всех сопутствующих размещению услуг — организации питания проживающих гостей. Помимо того, данная служба предоставляет услуги ресторанов и баров клиентам, не проживающим в гостинице, а также обслуживает специальные мероприятия (банкеты, конференции, семинары, переговоры и т. д.), проходящие в отеле.

Рассматриваемая служба является второй после службы управления номерным фондом по численности работающего персонала — в ней занято от 20 до 30 % всех сотрудников, она же занимает второе после номерного фонда место в структуре доходов, генерируя около трети всех доходов гостиничного предприятия. По оценкам аналитиков, ресторан и сопутствующие услуги отеля могут приносить владельцу 30–50 % от выручки в целом.

Гостиница в зависимости от классификации может предлагать гостям различные виды организации услуги питания:

1. Рестораны;
2. Бары;
3. Кафетерии;
4. Закусочные;
5. Room-service.
6. Банкетное обслуживание.

В ресторанах при отеле есть свои минусы, о которых стоит упомянуть:

1. Сезонный приток и отток гостей — характерен для курортных гостиничных предприятий;
2. Приток гостей за счет проведения конференций и мероприятий разного типа (например, свадьбы в летний период) — характерен для бизнес-отелей в мегаполисах.

Решение данных проблем существует. В каждой местности есть коренные жители, которые с удовольствием, будут посещать ресторан в сезон спада туристического потока. Рестораторам для этого необходимо наладить сервис, качество блюд и выстроить подходящую под целевую аудиторию ценовую политику. Также продумать стратегию продвижения. В таком случае прибыль ресторан в гостиничном предприятии будет приносить не только в сезонный пик туристического потока.

Российская сеть ресторанов «Своя Компания» проводила внутренние исследования своих гостей «С каким желанием вы пришли к нам сегодня». Результаты были такие:

1. Просто покушать — 54,1 %
2. Провести время в приятной атмосфере — 36,3 %
3. Пообщаться в комфортной обстановке — 27,6 %
4. Захотелось чего-нибудь «вкусенького» — 26,0 %
5. Снять усталость — 12,9 %
6. Куда-нибудь сходить, кроме дома и работы — 12 %
7. Отметить событие — 8,8 %
8. Традиция посещать ресторан в этот день — 3,2 %
9. Поработать — 0,3 %

Гости в современном мире стали более требовательны — хотят получать сервис Европейского уровня, вкусную и качественную еду. Таки образом, можно выделить критерии, по которым гость выбирает ресторан (рассматривая не только гостей отеля, но и местных жителей) для различных целей:

1. Вкусная еда;
2. Приятная обстановка;
3. Качественный сервис.

Для того что бы еда в ресторане могла заинтересовать новых гостей и превратить их в постоянных, необходимо

интересное меню и сильная команда поваров. Все сотрудники ресторанной службы должны быть заинтересованы в хорошем качестве блюд. На работу кухни влияет: оснащение всем необходимым для работы инвентарём, оборудованием; удобство эргономики кухни; достойная оплата труда, для привлечения сильных и опытных сотрудников.

При создании приятной обстановке в ресторане управленцы опираются на концепцию ресторана, на целевую аудиторию, модные тенденции и психологию интерьера. Управляющим важно регулярно модернизировать дизайн помещения для поддержания современного и легкого стиля, в котором гости будут ощущать атмосферу отдыха.

Создать качественный сервис в ресторане поможет регулярное обучение сотрудников по мировым стандартам, создание благоприятной обстановки в коллективе, создание хороших условий труда.

Путем небольшого исследования выявили рекомендации для отельеров, которые помогут заработать допол-

нительную прибыль за счёт ресторана при гостиничном предприятии:

1. Создать приятную легкую атмосферу (опираясь на концепцию и классификацию гостиничного предприятия, целевую аудиторию, психологию потребителей);
2. Регулярно модернизировать интерьер ресторана;
3. Предоставлять гостям отеля разные варианты обслуживания (шведский стол, обслуживание по системе a la carte, room service, банкетное обслуживание, организация фуршетов);
4. Разработка прибыльной целевой политики;
5. Создать интересное меню (авторское, уклон на определенную кухню);
6. Обучать персонал европейским стандартам сервиса;
7. Создать комфортные условия труда сотрудникам (оборудование, эргономика, конкурентная заработная плата);
8. Создать сильную команду управляющего персонала (управляющий и шеф повар) и обеспечить хорошее взаимодействие с подразделениями гостиницы.

Литература:

1. Браймер, Р. А. Основы управления в индустрии гостеприимства. — М.: Аспект Пресса, 2005.
2. Брашнов, Д. Г. Экономика гостиничного бизнеса. Экономика гостиничного бизнеса: учебное пособие / Д. Г. Брашнов. Флинта, Москва, 2017. с. 55.
3. Дементьева, С. В. Отельный менеджмент: учебное пособие / С. В. Дементьева. Издательство Томского политехнического университета, 2017. с. 78.
4. Ефимова, О. П. Экономика гостиниц и ресторанов: учеб. Пособие. — Минск: Новое Знание, 2008.

Влияние межбюджетных трансфертов на функционирование бюджетов субъектов Российской Федерации

Предет Карина Алексеевна, студент
Астраханский государственный университет

В статье автором рассматривается понятие межбюджетных трансфертов, основные виды и их различия, обозначаются основные принципы предоставления трансфертной помощи. Проводится анализ динамики предоставления межбюджетных трансфертов субъектам РФ за последние годы, а также приводится общая оценка трансфертной эффективности для субъектов с учётом планов на ближайшие периоды.

Ключевые слова: межбюджетные трансферты, виды межбюджетных трансфертов, динамика трансфертного обеспечения, оценка эффективности, дотационные регионы, регионы-доноры.

При рассмотрении бюджетов различных уровней, стоит помнить о том, каким образом происходит их формирование, утверждение и исполнение. Статьи доходов и расходов, пожалуй, являются наиболее значимыми характеристиками абсолютно любого типа бюджета. Очень важным является исполнение бюджета, возможно наличие его дефицита, но неглубокого, с которым зачастую связаны многочисленные проблемы во

многих регионах (неспособность реализации проектов, невозможность социально-экономического обеспечения, неэффективное развитие основных сфер).

В таких случаях субъекты в нашей стране, как правило, обращаются за помощью к вышестоящему бюджету или же прибегают к помощи в виде средств, предоставляемых соседними регионами. Такие меры поддержки могут быть совершенно разными и всячески реализовываться. Но,

когда дело касается наиболее эффективного и простого способа предоставления помощи, необходимо обратиться к межбюджетным трансфертам [7].

Межбюджетные трансферты представляют собой определённые финансовые средства, предоставляемые на базе национальной бюджетной системы бюджетом одного уровня бюджету другого уровня на безвозвратной и безвозмездной основе. Также при определении межбюджетных трансфертов стоит уточнить, что данные средства передаются не только от федерального бюджета в бюджет субъекта РФ, но и наоборот; не только из бюджета субъекта РФ в местный бюджет, но и в обратном направлении; а также из местного бюджета в бюджеты муниципальных образований [7].

Характерной отличительной чертой межбюджетных трансфертов от бюджетных кредитов является основа их предоставления. Так, межбюджетные трансферты предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе, то есть плата в виде определённых процентов не требуется так же, как и возврат при соблюдении абсолютно всех условий предоставления и целей реализации [1].

Межбюджетные трансферты выражаются в совершенно различных видах, но каждое такое выражение предполагает передачу средств из одного бюджета в другой для различных целей. На данный момент известно четыре основные формы поддержки в виде межбюджетных трансфертов: субсидии, дотации, субвенции и иные межбюджетные трансферты.

Субсидия является формой государственной поддержки, направляемой юридическому или физическому лицу, нижестоящему бюджету из вышестоящего бюджета. Субсидия является невозвратным средством, имеющим целевое назначение и доленое финансирование. Обычно, субсидия выплачивается в виде пособия, предоставляется на льготной основе [1].

Под понятием субвенция понимают определённые финансовые ресурсы, выделяемые и передаваемые от бюджета вышестоящего уровня к бюджету нижестоящего уровня. Так, государственный бюджет проводит выдачу субвенций региональному уровню, а также юридическим лицам. Субвенция, как и субсидия, имеет своё целевое назначение, поэтому при нецелевом использовании полученных средств или при нарушении хотя бы одного из условий предоставления помощи субъекту необходимо возратить обратно полученные от государства ресурсы. Субвенция имеет свойство практически полного (или же частичного) покрытия определённых затрат на осуществление конкретного проекта. В данном случае средства не предназначаются непосредственно для граждан, а передаются по цепочке исключительно от бюджета к бюджету (передача полномочий на осуществление конкретной цели) [5].

Дотации также представляют собой определённые финансовые ресурсы, которые используются с целью сглаживания и выравнивания бюджетной обеспеченности определённых регионов. Главное отличие дотаций от субсидий и субвенций состоит в том, что направления, ус-

ловия и цели использования данных трансфертов не устанавливаются, то есть регионы могут использовать его по собственному назначению.

Иные межбюджетные трансферты, как правило, предоставляются государством с целью решения вопросов местного значения, не требующих софинансирования. Это могут быть стимулирующие формы поддержки: гранты, различные поощрения, предоставляемые на конкурентной основе [5].

Также очень важны принципы, которыми руководствуются вышестоящие бюджеты и органы при принятии решений о предоставлении помощи в виде различных форм межбюджетных трансфертов нижестоящим бюджетам. Исходя из этого, выделяют следующие факторы:

1. Увеличение уровня качества в управлении местными и региональными финансами.
2. Ослабление существующей зависимости консолидированных бюджетов субъектов РФ, для которых на постоянной основе предоставлялась поддержка в виде финансовых средств от государства и привычно большого количества получаемых трансфертов.
3. Увеличение степени автономности и независимости органов власти субъектов РФ, которые ранее также получали большое количество дотационной государственной помощи [6].

Рассмотрев теоретические аспекты понятия межбюджетных трансфертов, мы также можем выделить необходимой частью данных форм поддержки их практический анализ на примере оказания помощи субъектам РФ. Рассмотрим некоторые общие цифры по финансовым ресурсам, выделяемым из бюджета в качестве четырёх форм межбюджетных трансфертов, для этого обратимся к данным по межбюджетным трансфертам из федерального бюджета бюджетам субъектов в 2018–2021 гг. [4].

Исходя из определённых данных, можем сделать некоторые следующие выводы. Как можем заметить, в период с 2018 по 2020 годы наблюдался активный рост в денежных средствах, выделяемых в виде межбюджетных трансфертов, так, в 2018 году на межбюджетные трансферты приходилось около 1719,6 миллиарда рублей, а в 2020 году данный показатель составил уже 2153,9 миллиарда рублей, при этом рост составил 434,3 миллиарда рублей. Но, также отметим, что к 2021 году данный показатель немного сократился (его значение составило 2013,9 миллиарда рублей), что говорит о некотором перераспределении помощи субъектам РФ в виде общественного благосостояния, а не только за счёт конкретных денежных отчислений. Если проходить по отдельным категориям межбюджетных трансфертов, то можно заметить следующее: за весь рассматриваемый период в дотациях наблюдается как рост, так и снижение ресурсов, но в целом рост заметен; в категории субсидий сперва отмечается стремительный рост выделяемых средств, а затем резкое сокращение ресурсов; субвенции показывают непрерывный рост на протяжении всего периода; а иные межбюджетные трансферты отражают колеблющуюся динамику [4].

Также отметим тот факт, что в период с 2018 года по 2019 год Курганская и Калужская области вышли из категории получения дотаций, а Республика Крым стала также получать меньше дотаций. С 2019 по 2020 года произошли следующие изменения: Иркутская, Саратовская, Свердловская, Смоленская и Астраханская области стали получать большую долю дотаций, более 10 % от собственных бюджетных средств [2].

В целом, можно сказать, что крайних регионов (чрезвычайно нуждающихся в трансфертном обеспечении, а также тех, кому помощь совершенно не требуется) не так много. В остальном, многие регионы нуждаются в десятой части от их собственных бюджетных доходов, для покрытия и выравнивания бюджетной обеспеченности. Изменения в необходимости или утрате необходимости дотационного обеспечения не столь существенные, что говорит о стабильности в трансфертном предоставлении от федерального бюджета к субъектам РФ [2].

Также отметим то, что в функционировании межбюджетных трансфертов существуют такие понятия, как дотационные регионы России или реципиенты и доноры. Это означает то, что реципиенты являются теми субъектами РФ, которые особо остро ощущают на себе нехватку денежных ресурсов, соответственно нуждаются в передаче дополнительной помощи и ресурсов. А доноры представляют собой те регионы, которые насыщены ресурсами и имеют возможность передать средства тем, кому необходимо.

Исходя из «Распределения субсидий из федерального бюджета субъектам России на 2021 год», установленном приказом Минфина РФ № 1030, в список регионов-доноров входят 13 субъектов РФ (Ненецкий автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ — Югра, Москва, Санкт-Петербург, Тюменская, Сахалинская, Свердловская, Самарская, Ленинградская, Московская, Калужская области, а также Республика Татарстан). Остальные же 72 субъекта

РФ получают дотации на постоянной основе, а также получают помощь в 2021 году [3].

Если рассматривать явных реципиентов, то на их счёт в течение периода 2021–2023 гг. уже распределены определённые плановые объёмы дотаций. Так, наиболее «нуждающимся» регионом оказался Дагестан, плановая сумма дотаций для которого в 2021 году должна составить 72,89 миллиарда рублей. Второе и третье место здесь занимают республика Саха (Якутия) и Камчатский край, для которых объём дотаций составит соответственно 51,59 и 41,12 миллиарда рублей.

Также из планов на 2022 год стоит отметить, что некоторые дотационные регионы вскоре смогут перейти на самокупаемость, поскольку уже сейчас имеют довольно высокий уровень бюджетной обеспеченности, а при успешном экономическом развитии они могут и вовсе отказаться от использования дотаций. В перечень данных регионов входят следующие регионы: республика Коми, Красноярский край, Ярославская, Липецкая, Тульская, Белгородская и Мурманская области. Но, несмотря на существование данных регионов с успешным экономическим развитием, также остаются регионы, которым далеко до уровня регионов-доноров [3].

Можно сказать, что практическое применение межбюджетных трансфертов к субъектам РФ и эффективность их использования рациональны и оправданы. Исходя из динамики выделяемых средств, изменения статусов различных субъектов в отношении донорства к дотациям, действительно прослеживается определённая эффективность в помощи со стороны федерального бюджета. Все формы межбюджетных трансфертов необходимы и значимы, вне зависимости от того, какие достоинства или недостатки они в себе содержат. Так или иначе, необходимо прорабатывать вопросы их дальнейшего использования и увеличения степени эффективности для бюджетов субъектов РФ со стороны государства.

Литература:

1. Бюджетные субсидии и субвенции отличие.. — Текст: электронный // Орион. Информационная социальная поддержка.: [сайт]. — URL: <https://orion-decor.ru/bjudzhetnye-subsidii-i-subvencii-otlichie/> (дата обращения: 18.01.2022).
2. Группы субъектов Российской Федерации по доле межбюджетных трансфертов. — Текст: электронный // Открытый бюджет Новосибирской области.: [сайт]. — URL: <https://openbudget.mfnso.ru/fea/otchjoty-po-dannym-s-sajta-federalnogo-kaznachejstva-po-rossii-i-federalnym-okrugam/gruppy-sub-ektov-po-dole-dotatsij> (дата обращения: 18.01.2022).
3. Дмитрий, Данилов Дотационные регионы России и доноры: список в 2021 году. / Данилов Дмитрий. — Текст: электронный // Рейтинги и новости: [сайт]. — URL: <https://top-rf.ru/places/564-dotatsionnye-regiony.html> (дата обращения: 18.01.2022).
4. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов (утв. Минфином России).. — Текст: электронный // Консультант Плюс: [сайт]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_308390/41e6293109877fcaff89a5c949d80e5b1a00ff3d/ (дата обращения: 20.01.2022).
5. Особенности межбюджетных трансфертов. — Текст: электронный // Официальный сайт Правительства Хабаровского края.: [сайт]. — URL: <https://khabkrai.ru/officially/Informaciya-dlya-naseleniya/Prokuror-razyasnyaet/178392> (дата обращения: 20.01.2022).

6. Роль межбюджетных трансфертов в формировании местных бюджетов. — Текст: электронный // Справочник.: [сайт]. — URL: https://spravochnick.ru/finansy/rol_mezhbyudzhethnyh_transfertov_v_formirovanii_mestnyh_byudzhetrov/ (дата обращения: 19.01.2022).
7. Формы и условия предоставления межбюджетных трансфертов бюджетам из федерального бюджета. — Текст: электронный // Единый портал бюджетной системы Российской Федерации. Электронный бюджет.: [сайт]. — URL: [http://budget.gov.ru/epbs/faces/p/Бюджет/Расходы/Межбюджетные %20трансферты?_adf.ctrl-state=mddzqhkq1_37®ionId=45](http://budget.gov.ru/epbs/faces/p/Бюджет/Расходы/Межбюджетные%20трансферты?_adf.ctrl-state=mddzqhkq1_37®ionId=45) (дата обращения: 19.01.2022).

Взаимосвязь антикризисного управления и управления рисками в деятельности коммерческого предприятия

Самаркина Оксана Григорьевна, студент магистратуры

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

Ключевые слова: антикризисное управление, финансовые риски, конкурентное преимущество, лимитирование концентрации риска, рыночная среда.

Антикризисный менеджмент в значительной части решаемых проблем является рисковым. В кризисных ситуациях возникает множество рисков, разнообразных по содержанию, источнику проявления, величине вероятности и размеру возможных потерь и негативных последствий для данного бизнеса, а иногда и экономики в целом. Все это обуславливает потребность создания системы управления риском с привлечением квалифицированных риск-менеджеров — специалистов по управлению в рискованных ситуациях. [1, с. 77]

Для оценки деятельности предприятия основными являются показатели финансово-экономической устойчивости, которые одновременно служат базой для принятия управленческих решений. Обеспечение финансовой устойчивости является важной задачей и условием успешности внутренних и внешних взаимодействий предприятия. Для получения государственного финансирования или коммерческого кредитования нужна оценка финансово-экономического состояния предприятий. Одним из существенных условий для привлечения инвестиций является необходимость совершенствования инструментов и методов управления устойчивостью предприятия. [3, с. 63]

Фактически, финансовое состояние компании — это отдельная экономическая категория, которая отражает кругооборот капитала, хозяйственную деятельность собственников, а также способность развиваться на текущий момент времени, независимо от ситуации на рынке.

Главная цель финансового анализа предприятия — выявить актуальное состояние капитала и построить оптимальную стратегию на достижение долгосрочных целей. Сложность заключается в том, что бухгалтерский отчет — лишь малая часть требуемого объёма, эксперты помимо этого должны разбираться в управленческой стратегии, чтобы выстроить оптимальный план роста.

На практике выделяют следующие основные методы минимизации экономических рисков: [2, с. 68]

- избегание риска;
- лимитирование концентрации риска;
- диверсификация;
- хеджирование;
- распределение рисков;
- самострахование (внутреннее страхование);
- страхование риска.

В действительности, указанные методы находятся, зачастую, в прямой взаимосвязи друг с другом, отражая лишь подход к разрешению одной и той же проблемы с различных позиций, либо вообще описывая последовательные этапы одной и той же модели минимизации рисков.

Например, лимитирование концентрации риска и диверсификация, по нашему мнению, ввиду объективного отражения единого процесса являются едва ли не синонимами.

Поясним, что лимитирование риска представляет из себя снижение концентрации экономических потоков предприятия «в одном месте». На практике это означает, что предприятие, видя концентрацию экономического потока на одном контрагенте (характерно для предприятий «спутников»), на одном регионе (свойственно для крупных объемов производства и сети сбыта на уровне не менее, чем макрорегион), либо в одной валюте (при осуществлении внешнеэкономической деятельности с несколькими государствами), снижает уровень этой концентрации, увеличивая свое присутствие на рынке в более «разветвленном» формате. [1, с. 78]

Фактически, происходит снижение удельного веса контрагента, региона, валюты в общей массе операций предприятия. Поскольку предприятие с большей стати-

стической вероятностью не увеличивает при этомкратно объем производимых товаров и услуг, то происходит перераспределение имеющихся ресурсов между контрагентами, регионами и т. д.

Возвращаясь ко второй категории — диверсификации — мы видим, что это способ снижения экономического риска, заключающийся в перераспределении активов «внутри портфеля» (либо, внутри системы ведения хозяйствующей деятельности субъекта предпринимательства).

Таким образом, получается полное смысловое совпадение хозяйственных операций в одном и другом случае. Сущность разницы терминов происходит более от теоретических концепций, внутри которых они применяются. Так, диверсификация, как термин, чаще всего применяется в инвестиционной (валютной, фондовой) деятельности, а лимитирование концентрации риска — в описании хозяйственных операций предприятий малого сектора экономики.

Кроме того, следует отметить, что на практике предприятие чаще всего не способно прибегнуть к лимитированию концентрации риска, поскольку изначальный объем операций, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности предполагает крайне ограниченный регион присутствия и число контрагентов. Это обусловлено масштабом деятельности хозяйствующего субъекта и объемом выпускаемой продукции.

Поясним, что в условиях объективной действительности российского рынка, предприятия малого и среднего сегмента, расположенные в Дальневосточном регионе, будут ограничены в географии сбыта продукции собственным макрорегионом, поскольку цель их деятельности (создания конкретного предприятия) — удовлетворение потребности именно у регионального потребителя. Также, в отличие от центральной части нашей страны, плотность населения макрорегиона крайне мала, а географическая удаленность многих населенных пунктов сравнима с территорией некоторых стран. [3, с. 65]

Рассматривая систему управления рисками, как теоретическую концепцию и, соответственно, прикладную модель, следует отметить, что основной ее задачей является определение потенциального рискованного события и снижение вероятности его наступления. В случае же наступления — сдерживание уровня наступивших негативных последствий (потерь).

Рассмотренные же «прикладные» способы минимизации рисков основаны исключительно на избегании самого факта их наступления. Исключением могут служить лишь хеджирование и страхование, но здесь следует признать, что страхование является скорее методом передачи риска (ответственности при его наступлении), а хеджирование, как метод, сущностно не доступен большинству малых и средних предприятий.

Таким образом, на основе определения проблем теоретических концепций управления экономическими рисками, рассмотрим составные характеристики мето-

дологии, достаточной в своей охвате для реализации практически ориентированной системы управления экономическими рисками в деятельности отдельно взятого предприятия.

Выявление конкретных факторов риска и причин их порождающих, позволяет разрабатывать и принимать управленческие решения, имеющие в своей основе комплексный научный подход. Применяя такой базовый, с точки зрения науки, набор методов как анализ и синтез, научная индукция и дедукция, системный подход и другие, предприятие способно сформировать собственную «уникальную» методику управления рисками и определить не просто стратегию реагирования, но создать комплексную систему инструментов, превосходящую наступление даже общеотраслевого риска задолго до того, как о нем узнают конкуренты.

В данном случае хотелось бы отметить, что, с точки зрения маркетинга, такую систему управления рисками, в ее конечной эволюционной точке, можно саму по себе назвать конкурентным преимуществом.

Согласно наиболее распространенному определению, конкурентное преимущество — это некоторая эксклюзивная ценность, дающая предприятию некоторое преимущество перед другими участниками рынка. [2, с. 71]

При этом конкурентное преимущество является результатом анализ взаимодействия соответствующих «компонентов» рыночной среды: предприятия, покупателя и конкурентов. Так, в результате анализа собственного продукта определяются его сильные и слабые стороны, соотнеся этот результат с потребностью потребителя возможно выявить соответствующие положительные и отрицательные стороны продукта, и, проанализировав продукт конкурента, выявляется преимущество собственного продукта, позволяющее склонить потребителя в свою сторону.

Между тем, являясь категорией в большей степени маркетинговой, чем финансовой, при «переносе» сущностного своего содержания в плоскость управления рисками предприятия и определяя, соответственно, систему управления рисками как компонент внутренней среды предприятия, выступающий определяющим фактором в процессе конкурентной борьбы в условиях кризиса, понятие конкурентного преимущества становится применимо и к категории системы управления рисками.

Отметим, что одинаковый инструментарий, применяемый к разным предприятиям должен формировать различные результаты в части определения перспективных направлений развития их внутренних систем. Соответственно, при выборе конкретных методов и методик анализа хозяйствующего субъекта следует, в первую очередь, определить достаточно ли многофакторной является аналитическая модель, получаемая при их применении.

Между тем, следует отметить, что создание многофакторных моделей для анализа и повышения уровня финансовой устойчивости предприятия в настоящее время представляется достаточно сложной с точки зрения те-

ории, и достаточно дорогой, с точки зрения практики, задачей.

Применяемая в настоящее время совокупность методов различных видов анализ (маркетингового, экономического, общего управленческого) позволяет выявить и структурировать полный комплекс рисков факторов, причин их возникновения и потенциальных направлений развития негативной ситуации при их наступлении.

Представляется недостаточным именно теоретический компонент данного инструментария, заключающийся не в категориях «достаточности/недостаточности» охвата совокупности процессов, связанных с осуществлением хозяйственных операций субъектом предпринимательской деятельности, но с недостаточным развитием теоретических концепций, связанных с той или иной категорией риска.

Сущность деятельности любого коммерческого предприятия заключается не только в извлечении прибыли, но и в осуществлении этого процесса в длительном хронологическом ряду, то есть в элементарном «выживании»

на рынке и собственном развитии, в результате которого будет происходить увеличение объема извлекаемой прибыли.

Вопросы же сохранения на рынке своего положения и темпов развития, как и вопрос существования предприятия в принципе, зависят от возможности анализа, прогнозирования и реагирования предприятия на соответствующие риски.

Отсюда следует вывод о необходимости обращения внимания современных авторов не только на направления научно-прикладных исследований, связанных с увеличением сбыта и развитием соответствующих теоретических концепций, но и на ставшие классическими и, по непонятной причине, практически не актуализирующиеся фундаментальные основы управления предприятием, которые также подвержены своему динамическому развитию под влиянием изменяющихся факторов рыночной среды, однако, темпы этого изменения в современном «мобильном» мире значительно ниже, чем у технологий маркетинга, IT и т. д.

Литература:

1. Лобачева, А. С. Методология управления экономическими результатами предприятия / А. С. Лобачева. — Текст: непосредственный // Academy. — 2017. — № 5 (20). — с. 77–79.
2. Таранушина, И. И. О проблеме культуры безопасности труда на предприятиях / И. И. Таранушина, О. В. Попова, А. Н. Бганцев. — Текст: непосредственный // Вестник аграрной науки Дона. — 2020. — № 49. — с. 66–72.
3. Цвигун, И. В. Стратегическое планирование в России: проблемы и перспективы / И. В. Цвигун, М. А. Балашова, Ю. С. Попова. — Текст: непосредственный // Активизация интеллектуального и ресурсного потенциала регионов: материалы 4-й Всерос. науч.-практ. конф. — Иркутск, 2018. — с. 61–70.

Анализ конкурентных преимуществ предприятий по производству пшеничного хлеба

Светалкина Мария Анатольевна, доцент;

Редреев Данила Андреевич, студент

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

В статье проводится анализ конкурентных преимуществ предприятий Пензенской области по производству пшеничного хлеба.

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность, комплексный показатель качества, потребительская полезность.

Одним из важных свойств любого товара на рынке является его конкурентоспособность, то есть участие в своего рода соревновании с реальными и потенциальными конкурентами за потребителя этого товара на рыночном сегменте в конкретный период времени. Общая схема анализа конкурентоспособности предприятия представлена на рис. 1. [1]

Целью данной статьи является рассмотрение конкурентных преимуществ предприятий Пензенской области по производству пшеничного хлеба. Для определения по-

требительской оценки качества был проведен сравнительный анализ показателей пшеничного хлеба.

Для анализа была выбрана продукция разных производителей, изготавливающих пшеничный хлеб на территории Пензенской области. Показатель качества рассчитывали на основе данных производителей: АО «Пензенский хлебозавод № 2» г. Пенза, Белинский хлебозавод г. Белинский, ООО «Славянский хлеб» г. Кузнецк. Данные для анализа приведены в таблице 1.

Общая схема оценки конкурентоспособности



Рис. 1. Схема анализа конкурентоспособности предприятия

Расчет комплексного показателя качества данной продукции проводили для населения города Пензы, Белинского и Кузнецка, так как именно население, является главной группой потребления пшеничного хлеба. Результаты расчета представлены в таблице 2.

Обобщенный показатель качества вычисляли по формуле 1:

Обобщенный показатель качества вычисляли по формуле 1:

$$K_j^{(0)} = \sum_{i=1}^n M_{ij} \cdot K_{ij} \tag{1}$$

Где $j=1...6$ — группы потребителей;

n — количество показателей, учитываемых при расчете технического уровня;

Таблица 1. Показатели качества продукции разных производителей пшеничного хлеба

Показатели качества	АО «Пензенский хлебо-завод № 2», г. Пенза	Белинский хлебозавод, г. Белинский	ООО «Славянский хлеб», г. Кузнецк
Влажность, %	42,27	43	41
Кислотность мякиша, град	2,43	2,64	2,4
Пористость мякиша, %	73,8	74,2	73,8
Форма	Формовая, с несколько выпуклой верхней коркой, без боковых выплывов	Формовая, с несколько выпуклой верхней коркой, без боковых выплывов	Формовая, с несколько выпуклой верхней коркой, без боковых выплывов
Цвет	От светло-желтого до коричневого	От светло-желтого до коричневого	От светло-желтого до коричневого

Таблица 2. Экспертная оценка показателей качества для населения городов Пензенской области

Показатели качества	Экспертная оценка показателей качества (значимость) для групп потребителей		
	Население г. Пензы	Население г. Белинский	Население г. Кузнецк
Влажность, %	0,11	0,13	0,11
Кислотность мякиша, град	0,13	0,13	0,13
Пористость мякиша, %	0,16	0,19	0,19
Форма	0,32	0,32	0,32
Цвет	0,28	0,23	0,25

M_{ij} — коэффициент весомости каждого i -го показателя качества j -ой группы потребителей;

K_{ij} — относительный показатель качества продукции.

$K_{ij} = \frac{P_j}{P_{j(max)}}$, если увеличение показателя P_j повышает уровень ТПУ

$K_{ij} = \frac{P_j(min)}{P_j}$, если увеличение показателя P_j приводит к снижению ТПУ.

Потребительская полезность изделия считается по следующей формуле 2 [2]:

$$\Pi = \frac{K_j^{(0)}}{K_j^{(max)}} \cdot 100 \% \quad (2)$$

Результаты расчета комплексного показателя качества и потребительской полезности представлены в таблице 3.

Таблица 3. Комплексный показатель качества и потребительская полезность

Показатели качества	АО «Пензенский хлебозавод № 2», г. Пенза	Белинский хлебозавод, г. Белинский	ООО «Славянский хлеб», г. Кузнецк
Население г. Пенза			
Комплексный показатель качества $K^{(0)}$	0,82	0,77	0,86
Потребительская полезность, %	87,2	81,9	91,5
Население г. Белинский			
Комплексный показатель качества $K^{(0)}$	0,83	0,89	0,93
Потребительская полезность	84,7	90,8	94,9
Население г. Кузнецк			
Комплексный показатель качества $K^{(0)}$	0,79	0,84	0,91
Потребительская полезность, %	80,6	85,7	92,9

Пшеничный хлеб всех представленных производителей имеет достаточно высокий уровень качества и потребительскую полезность. Анализ расчета показал, что лидером в производстве пшеничного хлеба из рассматриваемых предприятий является ООО «Славянский хлеб»

г. Кузнецк, самые низкие показатели у АО «Пензенский хлебозавод № 2» г. Пенза. Белинский хлебозавод г. Белинский занимает второе место по показателям потребительской полезности и уровню качества.

Литература:

1. Никольская, В. А. Методические подходы к оценке конкурентоспособности продукции // Экономика и менеджмент систем управления / В. А. Никольская.— 2013.— № 1.— С. 73–80. 3. 2. Данильчук
2. М. А. Исследование уровня конкурентоспособности строительного комплекса железнодорожного транспорта на основе рейтинговой оценки // Инженерный вестник Дона, 2013, № 1.

Основные подходы к оценке экономической безопасности

Сохранич Елизавета Сергеевна, студент
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В статье рассмотрены основополагающие подходы к понятию и оценке экономической безопасности. Указывается существующее наличие дифференциации на микро- и макроэкономические подходы. Отмечается, что наличие богатой ресурсной базы не является в настоящее время в условиях глобализации гарантом достаточной экономической безопасности в связи с обострением циклических и неспрогнозированных кризисов, пандемии, стагнации производственного сектора. Делается вывод, что заслуживает пристального внимания изучение подхода к оценке экономической безопасности, разработанного Л. Бригульо для оценки уровня национальной экономической безопасности подходит для качественного, достоверного и всеобъемлющего анализа, так как при задействовании данной системы подробно описан социально-эко-

номический аспект (индивидуальный и макроэкономический аспект), что позволяет сделать вывод об общей картине экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, общество, государство, ресурсная база, глобализация.

Целесообразно выполнить анализ экономической безопасности, что обосновывается необходимостью последовательного измерения событий, которые проходят общество при своем развитии. Важно достоверно оценивать очевидные изменения угроз экономической безопасности и, не в последнюю очередь, уметь расшифровать последовательное видение будущего. В течение XX и в начале XXI века сформировался ряд определений экономической безопасности, которая раньше определяла синергетический подход, воплощающийся в интересах государства, угрожающей стабильности, имея возможность саморазвития [1].

Таким образом, безопасность предполагает защиту предметов первой необходимости, физиологических, социально-экономических, духовных и ситуационных ресурсов, технологий, информации и нравственных идеалов, необходимых для жизнедеятельности и процветания всего общества, в целом. Экономическая составляющая национальной безопасности является приоритетным направлением современных подходов к обеспечению безопасности. Они могут направляться и в другие области функционирования современного общества, но, несомненно, преимущественными являются экономическими, в связи с тем, что энергетика, транспорт, связь, военная промышленность не могут существовать вне экономики [2].

Экономист, политик и историк Р. Роузкранс упомянул истину с глубоким смыслом: «в прошлом было дешевле завоевать территорию государства силой, чем развивать изоцированную экономическую и коммерческую модель, получать выгоду от торговли с ней» [3]. Согласно этой идее, в настоящее время государству дешевле использовать экономическую мощь, чем военную силу. Сложность концепции безопасности приводит к тому, что различные его аспекты зачастую рассматриваются отдельно. В широком смысле, понятие «безопасность» включает военную, экономическую, энергетическую, экологическую безопасность и т. д., обладающие рычагами для решения конкретных рисков для каждого. Таким образом, происходит переход от угроз к уязвимостям и рискам. Экономическую безопасность часто определяют в общих чертах как «экономическую безопасность той или иной системы, что означает статус подсистемы, который обеспечивает возможность достижения целей всей системы» [4]. Однако это определение является общим и подчеркивает, что экономическая безопасность рассматривается с точки зрения производственного потенциала как результата эффективности проводимой экономической политики.

Это снижает подверженность государства угрозам за счет накопления уязвимостей, которые могут стать рисками. В этом контексте, например, советский экономист, кандидат экономических наук, профессор В. Сенчагов отмечал: «сущность экономической безопасности можно определить как

ситуацию, когда государственные институты обеспечивают защиту национальных интересов, развитие социально ориентированного государства и достаточный военный потенциал» [5]. Макроэкономический подход обладает сложной архитектурой, тем более, что этот период совпадает с временем двух мировых войн. В частности, отметим, что в него включена российская школа, пытавшаяся количественно измерить экономическую безопасность с использованием критических значений, а также подход, разработанный профессором Л. Бригульо. Его модель представляет экономическую безопасность с точки зрения национальной экономической уязвимости и потенциала для оказания сопротивления (противодействие кризисам и амортизация) [6].

Так, М. Руперт в своей «Теории международных отношений» определяет экономическую безопасность личности как «стабильные доходы и другие источники для поддержания уровня жизни в настоящем и в обозримом будущем, что означает: постоянная платежеспособность, предсказуемый денежный поток, эффективное использование человеческого капитала» [7].

Международная организация труда (МОТ) в докладе «Экономическая безопасность для лучшего мира» разработала подход к индивидуальной экономической безопасности, исследователи МОТ разделили 90 стран, подвергшихся анализу, представляющие 85 % населения мира, на четыре категории (лидеры, прагматики, обычные, развивающиеся). Также индивидуальный подход использует американская школа, т. е. расчет индекса экономической безопасности (ESI) для США. ESI оказывает, что экономическая незащищенность непропорционально влияет на менее обеспеченных, но существенно возросла для всех американцев [8].

Ни одно государство не обладает 100 % необходимых ресурсов (сырьевой, научно-технический потенциал, инфраструктура, трудовые ресурсы и т. д.), поэтому каждая страна вынуждена участвовать в международной торговле, чтобы получить необходимые материалы для своего национального развития. Малые государства всегда были вынуждены участвовать в торгово-экономическом развитии, позволяя иностранным инвесторам играть важную роль в их выживании и, в то же время, оставаясь уязвимыми, потому что они слабее экономически и имеют меньший внутренний рынок, отсутствует контроль над более крупными державами, но без развития своей экономики эти государства не имеют возможности стать конкурентоспособными. Глобализация открывает новые возможности для экономик, которые адаптированы, гибки и прочно закреплены в базовых сетях. Все государства, включая малые, должны подготовиться к решению этих проблем, и это не может быть сделано только за счет преимуществ экономического потенциала, наличия ресурсной базы, которая является конечной. Необходимо создать условия

для экономической безопасности, социальной, информационной, военной и т. д. каждой страны индивидуально. Эти новые измерения реальности на рубеже веков и тысячелетий требуют перенастройки философии и сталкиваются с и вызовами международных экономических отношений. Существует острая необходимость в широком анализе концепции экономической безопасности с учетом как микро-, так и макроэкономических подходов.

Таким образом, система показателей, описанная Л. Бригуглио, для оценки уровня национальной экономической безопасности подходит для качественного, достоверного и всеобъемлющего анализа, так как при задействовании данной системы подробно описан социально-экономический аспект (индивидуальные и макроэкономический аспект), что позволяет сделать вывод об общей картине экономической безопасности.

Литература:

1. Денежкина, И. Е., Суздалева Д. А. Система показателей для мониторинга экономической безопасности региона // Стратегические решения и риск-менеджмент. 2011;(3):96–101. <https://doi.org/10.17747/2078-8886-2011-3-96-101>
2. Алпысбаев, К. С. Экономическая безопасность: значение и ее устойчивость // Kant. 2018. № 1 (26). с. 147–150.
3. Rosecrance, R. N. The rise of the trading state, Basic Books, New York, 1986, p.16
4. Тамбовцев, В. Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы// Вестник МГУ. Серия 6 «Экономика». Современные исследовательские подходы к экономической безопасности: 1-я Международная конференция по управлению бизнесом, 1995. — № 3.
5. Сенчагов, В. Экономическая безопасность, геополитика, глобализация, самосохранение и развитие, М., Финстатинформ, 2002.
6. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.un.org/esa/sustdev/csd/csd16/sideevents/presentations/12may_briguglio.pdf (дата обращения 20.02.2022)
7. Rupert, M., International Relations Theory, Department of Political Science, Oxford, 2007.
8. Hacker, J. (2013). Economic Security Index [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.economicsecurityindex.org/?p=esi_implications (дата обращения 20.01.2022)

Сущность кадровой политики в органах государственной власти

Стаценко Ирина Вячеславовна, студент
Челябинский государственный университет

В данной статье рассматриваются разные подходы к определению кадровой политики. Государственная кадровая политика не может рассматриваться исключительно как инструмент власти, а деятельность, детерминированная объективным процессом усложнения труда, обретения им профессионального характера, общественных процессов развития самого человека.

Ключевые слова: кадровая политика, государственная власть, кадровая политика, гражданская служба.

The essence and content of personnel policy in public authorities

This article discusses different approaches to the definition of personnel policy. The state personnel policy cannot be considered solely as an instrument of power, but an activity determined by the objective process of labor complication, its acquisition of a professional character, social processes of human development.

Keywords: personnel policy, state power, personnel policy, civil service.

Кадровая политика в органах государственной власти на сегодняшний день считается центральным звеном в росте эффективности системы государственного управления в РФ, именно от уровня итогов профессиональной деятельности работников зависит качество оказываемых услуг.

За последнее время при анализе кадровой политике в органах государственной власти выявлены основные проблемы:

- большая текучесть кадров в государственной власти;
- низкая мотивация сотрудников государственной власти;
- слабая эффективность оказываемых услуг;
- слабое качество профессионального развития служащих в государственной власти.

Главные цели в улучшении государственной власти сформированы Президентом РФ на период до 2030 г. и го-

ворят о том, что невозможно достичь больших результатов подъема экономики низко организованным и слабо подготовленным специалистом. Таким образом главная цель на современном этапе состоит в улучшении кадровой политики государственной власти, а именно работы по поиску, формированию и развитию кадровых сотрудников.

Президентом РФ утверждено положение о порядке модернизации экспериментов среди государственной власти, которое направлено на улучшение федеральной государственной гражданской службы сотрудников, что позволит улучшить технологию и способы повышения кадровой политики сотрудников, в целях улучшения ее эффективности.

Кадровая политика считается как основное ядро системы управления сотрудниками, обеспечивает создание целей и задач системы управления сотрудников, что увеличивает ее ценность для любой государственной власти, и считается главным направлением деятельности не только государства, но и учреждения.

Рассмотрим кадровую политику государственности власти в государственной думе Оренбургской области за декабрь 2021 г. Проведен социологический опрос, в котором участвовали 40 чел. Инструментарий опроса была анкета, в которой включала 20 вопросов, позволяющий проанализировать тенденцию кадровой политики.

Рассмотрим на рисунке 1 вопрос: «Стремились ли вы стать государственными служащими?».

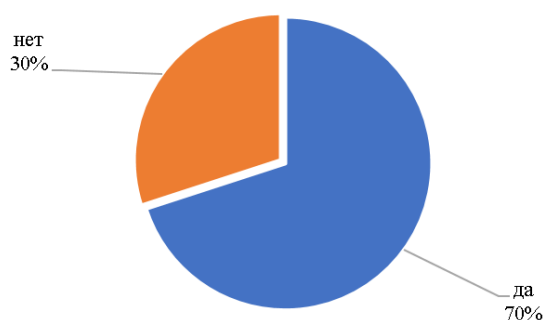


Рис. 1. Стремились ли вы стать государственным служащим?

Таким образом, из рисунка 1 видно, что основная доля сотрудников стремилась стать государственными служащими, это в процентном отношении составило 70 %. Стремились к карьере государственного служащего сотрудники в возрасте 35 лет. Более опытные госслужащие

в возрасте от 45 лет в своих ответах отмечали, что стать госслужащими сотрудники не стремились.

Следующий вопрос анкеты: Важно ли для Вас профессиональное развитие.

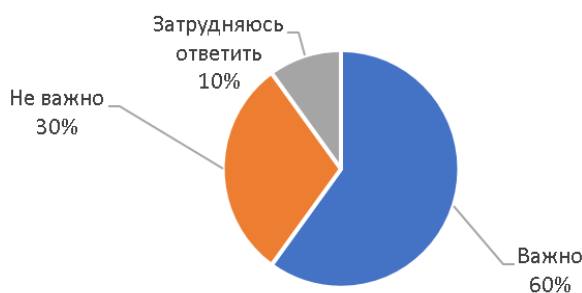


Рис. 2. Важно ли для Вас профессиональное развитие?

Таким образом, из рисунка видно, что больше 60 % сотрудники ответили, что важно профессиональное развитие, часть которая считает профессиональное развитие не важным составила 30 %, остальные сотрудники затруднились ответить на поставленный вопрос их часть составила 10 %.

На рисунке 3 представлен следующий вопрос: Вы ходите госслужбу по профилю своего образования.

Результаты анкетирования показали, что 70 % опрошенных сотрудников за последний год не участвовали ни в каких формах в повышении квалификации, и лишь 30 %

опрошенных сотрудников проходят профессиональную переподготовку, или проходят обучения в данный момент по своему профилю.

На рисунке 4 представлен следующий вопрос: участие респондентов в повышении квалификации за последний год.

Таким образом, из рисунка видно, что прошли повышение квалификации и их численность составили 20 %, где 5 человек оплатили свою учебу самостоятельно и 10 сотрудников прошли повышение квалификации за счет средств бюджета.

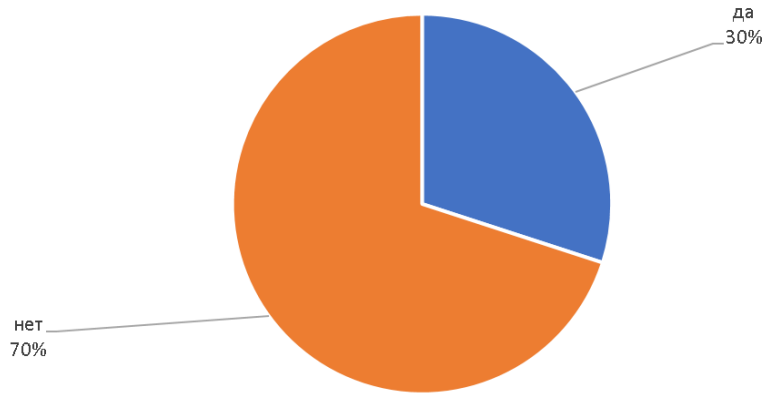


Рис. 3. Вы проходите госслужбу по профилю своего образования?

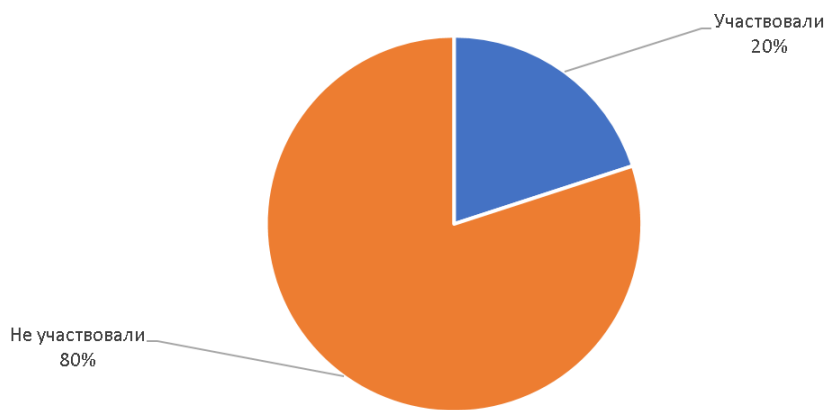


Рис. 4. Участие респондентов в повышении квалификации за последние три года

Опрос показал, что высокая половина респондентов 80 % считают, что не участвовали в повышении квалификации, и лишь 5 % готовы пройти повышение квалификации за свой счет.

Рассмотрим на рисунке 5 вопрос «Влияет ли на профессиональную квалификацию гражданских служащих вашего ведомства прохождение ими квалификационного экзамена?»

Прохождение квалификационного экзамена влияет на профессиональную квалификацию так считают 60 % сотрудников.

Пандемия COVID-19 внесла свои коррективы и в деятельность государственных служащих. Все респонденты, принимавшие участие в опросе, ответили, что им пришлось работать дистанционно.

Из рисунка 6 видно, что большинству государственных сотрудников не нравится работать в дистанционной форме — 85 %. Основные причины являются следующими: нет комфортного условия работы, нет возможности самостоятельно планировать день, нет баланса работы и личной жизни.

Выводы и рекомендации

Проведенный анализ показал, что имеется ряд выводов о современном состоянии кадровой политики го-

сударственной власти и путей реализации кадровой политики.

Направления в повышении эффективности кадровой политики в государственных органах власти, можно выделить следующие:

Создать конкретную систему квалификационных требований к претендентам на замещение должностей государственной гражданской службы;

Разработать материальное вознаграждение государственных служащих, которые выполняют качественную и в полном объеме выполняемых работ, а также степени значимости итогов их труда для государства и общества;

Ввести систему психологического сопровождения профессиональной деятельности в сфере государственного управления, в том числе создать типовую модель психологической поддержки государственных сотрудников.

Главная цель кадровой политики в государственной власти считается усовершенствование кадрового потенциала в государственной власти. Для этого предлагается в вести проведение конкурса на замещение вакантной должности использовать психологическое тестирование.

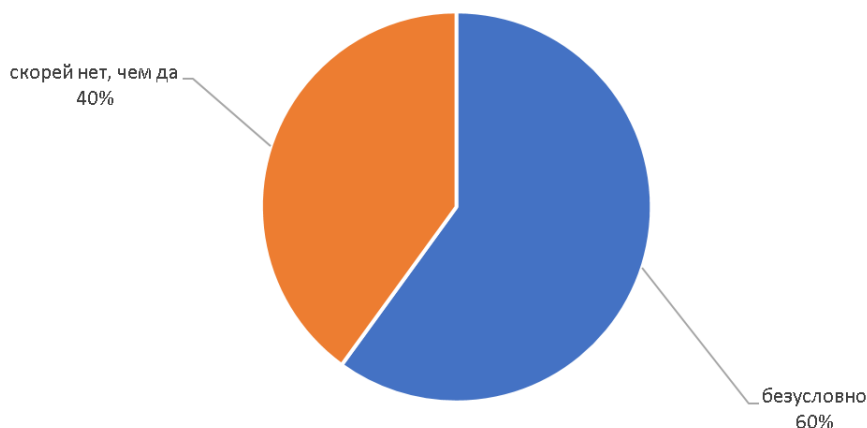


Рис. 5. Влияет ли на прохождение квалификационного экзамена на профессиональную квалификацию гражданских служащих вашего ведомства?

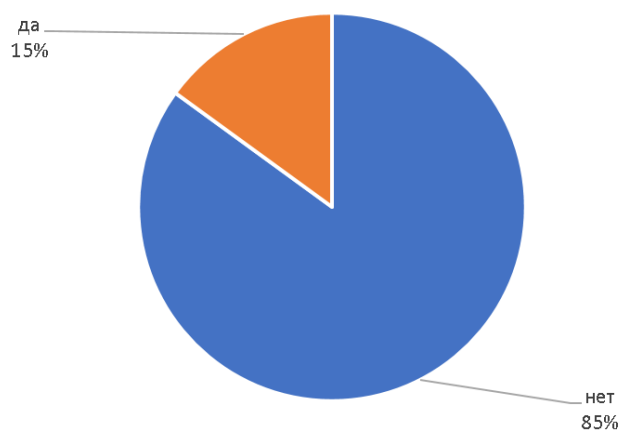


Рис. 6. Устраивает ли вас дистанционный формат государственной службы?

Литература:

1. Зуденкова, С. А. Кадровая политика государственного органа: подходы к формированию / С. А. Зуденкова // Вестник ГУУ. — 2018. — № 9
2. Скоробогатова, Е. А. Государственная кадровая политика: сущность и основные проблемы / Е. А. Скоробогатова, Е. А. Бреусова // Научно-методический журнал «Концепт». — 2017. — Т. 2
3. Лужбина, Т. А. Концептуальные основы кадровой политики в органах государственной власти / Т. А. Лужбина // Молодой ученый. — 2019. — № 49
4. Семченко, Е. А. Сумина. — М., 2019
5. Федеральный закон от 27.07.2004 г. № 79-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «О государственной гражданской службе Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. — 2004. — № 31. — Ст. 3215.
6. Федеральный закон от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ (ред. от 24.04.2020) «О противодействии коррупции» // Собрание законодательства РФ. — 2008. — № 52 (часть 1). — Ст. 6228.
7. Федеральный закон от 27.05.2003 г. № 58-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О системе государственной службы Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. — 2003. — № 22. — Ст. 2063.
8. Указ Президента РФ от 24.06.2019 г. № 288 «Об основных направлениях развития государственной гражданской службы Российской Федерации на 2019–2021 годы» // Собрание законодательства РФ. — 2019. — № 26. — Ст. 3410.
9. Указ Президента РФ от 16 января 2017 г. № 16 «О квалификационных требованиях к стажу государственной гражданской службы или стажу работы по специальности, направлению подготовки, который необходим для замещения должностей федеральной государственной гражданской службы» (ред. от 12 октября 2017 г.) // Собрание законодательства РФ. — 2017. — № 4 — Ст. 640.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 3 (398) / 2022

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга, З. А. Огурцова
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Номер подписан в печать 02.02.2022. Дата выхода в свет: 09.02.2022.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420140, г. Казань, ул. Юлиуса Фучика, д. 94А, а/я 121.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.