

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



20 2022
ЧАСТЬ VII

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 20 (415) / 2022

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

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
Рахмонов 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 изображен Борис Павлович Белоусов (1893–1970), советский химик, биохимик.

Родился в 1893 году и был шестым ребёнком в семье банковского служащего Павла Николаевича и Натальи Дмитриевны.

Детство его было бурным: старший брат увлекался революционными идеями и вовлёк младших в свою деятельность. Их всех арестовали, даже двенадцатилетнего Бориса — в камере он спал в обнимку с плюшевым медведем... Но освободили, когда семья согласилась уехать в эмиграцию. В Швейцарии Белоусовы тоже общались с революционерами. Сохранилось даже воспоминание Бориса Павловича о том, как он играл в шахматы с Лениным. Но с тех пор, к счастью, партийная политика его не интересовала — только химия.

В Цюрихе Борис прослушал полный университетский курс химии, но не смог выкупить диплом из-за отсутствия средств.

В 1914 году возвратился в Россию, однако в действующую армию не попал из-за недостатка веса. Поступил на работу в химическую лабораторию завода Гужона (завод «Серп и молот»). Занимался разработками в области военной химии — разумеется, под грифом «секретно». Двигалась вверх и военная карьера: Белоусов получил звание комбрига (почти генерала). И чудом уцелел в период массовых арестов и расстрелов 1937–1938 годов, когда вокруг него погибли многие.

С 1923 года по рекомендации академика П. П. Лазарева преподавал химию в Высшей военно-химической школе РККА. С 1933 года работал старшим преподавателем Академии химической защиты им. С. К. Тимошенко. В последующие годы работал в закрытом медицинском институте. Никто, кроме ближайших сотрудников, о нём не знал, да и сам он не любил общаться с людьми. Но именно в этот период, когда его жизнь из бурной стала тихой и одинокой, он совершил своё открытие.

Как военный химик Б. П. Белоусов занимался разработкой способов борьбы с отравляющими веществами, составов для противогазов, газовых анализаторов, препаратов, снижающих воздействие радиации на организм.

В живых организмах происходит немало циклических, повторяющихся процессов, таких как сердцебиение: пока мы живём, сокращения нашего сердца постоянно повторяются. Такие же повторяющиеся процессы в живых клетках есть и на химическом уровне. Например, все биохимики знают про цикл Кребса, без которого невозможно дыхание: лимонная кислота претерпевает много химических превращений, в результате которых выделяется углекислый газ и возникают некоторые важные вещества, а в итоге снова образуется та же лимонная кислота, и всё повторяется сначала.

Но процессы в живых организмах — отдельная история. А можно ли устроить такой же повторяющийся процесс «на коленке», в пробирке? Большинство учёных считало, что

невозможно: в классической химии процессы в заданной системе всегда идут в одном направлении — к положению химического равновесия.

Но Белоусов считал, что невозможное возможно, и в 1951 году это показал. Он взял раствор, в котором было смешано несколько компонентов, прежде всего та же лимонная кислота. Туда же Белоусов добавил бромат калия — известный окислитель, серную кислоту и, главное, соль металла церия. (Кстати, с этим металлом мы часто встречаемся: сплав церия используется в зажигалках для высекания искры.)

Можно было ожидать, что этот раствор будет постепенно менять цвет, ведь у соединений церия есть две формы, и бесцветная форма под действием окислителя переходит в жёлтую. Удивительным было другое: в смеси у Белоусова жёлтый раствор затем снова становился бесцветным. А затем снова жёлтым. А затем снова бесцветным... И так много раз. Как маятник в часах.

Так была открыта колебательная реакция, которая является одной из первых работ в области нелинейной химической динамики. Поначалу химику никто не поверил, на него смотрели как на фокусника. Ни один научный журнал не брался напечатать статью о его чудесных «химических часах».

Опубликовать свой результат Белоусов смог лишь спустя годы, в крошечном ведомственном сборнике. И его открытие имело все шансы на забвение.

Но история снова сделала неожиданный поворот.

Исследованием механизма реакции Белоусова заинтересовался Симон Шноль. Оскорблённый непризнанием, Белоусов не хотел никак участвовать в дальнейшей работе над этой темой, но был не против того, чтобы над ней работали другие. И Шнолю удалось привлечь молодёжь, прежде всего талантливого студента Жаботинского. Анатолий Маркович Жаботинский многое развил и улучшил в постановке опыта. Он показал, что лимонную кислоту можно заменить некоторыми другими кислотами, церий — другими металлами. Но главное, чего он достиг, — это построение химической и математической модели.

Именно поэтому класс колебательных реакций называют реакцией Белоусова — Жаботинского. Впоследствии эта работа была признана как научное открытие и занесена в Государственный реестр открытий СССР под № 174. Однако Белоусов и Жаботинский работали в разных институтах и не встречались. Уже после смерти Белоусова Жаботинский получил за открытие колебательных реакций Ленинскую премию — самую почётную в Советском Союзе.

Белоусов не успел получить ни премий, ни признания. Он умер через год после выхода на пенсию, забытый всеми, кроме коллег. И даже те из ученых-химиков, кто вряд ли вспомнит фамилию Белоусов, точно знают, что такое ВZ-реакция. А значит, память всё-таки осталась.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Аймашева А. А.

Взаимосвязь занятости населения и налогового потенциала региона 463

Балдин Ю. О.

Обзор научных подходов по вопросам разработки и внедрения информационно-технологического бизнес-проекта в организации 464

Боронин А. А., Сысоева Е. А.

Использование метода экспертных оценок для совершенствования логистической деятельности компании 468

Бражников И. Б.

Оценка эффективности внедрения информационных технологий в банковском секторе 471

Гаирли А. Х.

Влияние международного терроризма на экономику Сирийской Арабской Республики 473

Дубовская А. М.

Влияние COVID-19 на внешнеэкономическую деятельность 474

Исалимбай Н. М.

Роль прямых иностранных инвестиций в экономике Казахстана 476

Искаков Б. М., Отемис Ж. С.

Антикризисные меры в период пандемии в Казахстане 479

Ишмуратова К. Х.

Проблемы современных систем внутреннего контроля и комплекс рекомендаций по их устранению 481

Лавриненко И. С.

Особенности учёта импортных операций 484

Лазарева В. П.

Риск-менеджмент страховых организаций: сущность, проблемы и задачи 486

Мещерякова Е. А., Мещеряков М. В.

Конкурентоспособность организации 488

Обушева К. А.

Цифровая трансформация государственного управления 490

Отемис Ж. С.

Антикризисное управление в период пандемии в Казахстане и за рубежом 493

Рахматуллина Э. И.

Стратегии развития высших учебных заведений 495

Сейтбек А. М., Хинатоллаев Ч. У.

Исследование факторов принятия биткойна ... 497

Сильченко К. Г., Кривоносенко Н. А.

Бизнес-процесс как основа процессного подхода 500

Софронеева Е. Т.

Стратегическое управление человеческими ресурсами в условиях кризиса 504

Тимофеев К. А.

Формирование эффективной системы управления экономической безопасностью инжинирингового предприятия путем разработки системы мониторинга результатов экономической деятельности предприятия 507

Тихомирова Е. М.

Анализ эффективности управления ассортиментом ООО «Суксунское» 510

Толубаева В. А. Проблемы социального обеспечения деятельности в сфере государственной поддержки семьи, материнства, отцовства и детства в Калининградской области и пути их решения (на примере ОГКУ «Центр социальной поддержки населения»)513	Цицеров В. Д. Состояние рынка сельского хозяйства России и пути его развития 528	
Толстых Е. С. Допускаемые ошибки при формировании бизнес- плана 516	Shiriaev K. K. Venture capital market in Russia under sanctions 530	
Толстых Е. С. Управление дебиторской задолженностью организации 519	Shiriaev K. K. Venture capital business, its development and features..... 533	
Ферова И. С., Красинская Ю. В. Развитие малого и среднего предпринимательства как инструмент обеспечения экономической безопасности региона..... 523	Экшарова Ю. А. Повышение эффективности государственного финансового контроля на современном этапе 535	
Фролова А. С. Новые энергетические технологии как основа защиты окружающей среды и устойчивого развития 524	МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR	
Цицеров В. Д. Анализ финансовой устойчивости предприятия.....527	Klovanich Y. D. The sociological support of the advertising campaign..... 538	
	Морозова Д. А. Особенности маркетинга российских стриминговых видеосервисов 540	
	Розенталь В. А. Этапы становления столичного рынка наружной рекламы.....541	

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Взаимосвязь занятости населения и налогового потенциала региона

Аймашева Айна Айдмгалиевна, студент

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

В статье автор пытается сформулировать сущность взаимосвязи и взаимозависимости категорий «занятость населения» и «налоговый потенциал региона».

Ключевые слова: занятость, безработица, налоговый потенциал.

Актуальность темы исследования определяется тем, что проблемы занятости населения характеризуют степень успешности и перспективности развития экономики государства в целом. На современном этапе в условиях кризисных явлений, а также неопределенности в связи с пандемией коронавируса и имеющихся карантинных ограничений ситуация с занятостью в современной российской экономике стала достаточно напряженной. Происходит усиление противоречий между спросом на рабочую силу и предложением со стороны населения, а также по зарплатным ожиданиям. Занятость влияет на налоговый потенциал региона, ведь чем больше занятых в стране, тем больше поступлений.

Эти противоречия усугубляются тем, что политика государства в области решения проблем занятости граждан недостаточно оперативно адаптирована к изменившимся условиям ограничений и локдаунов, а также кризиса работы в отдельных отраслях.

Проблемы трудоустройства российских граждан не решаются путем точечных мер по поддержке отдельных сегментов бизнеса, а более комплексных подходов со стороны властей пока не предложено, что тормозит не только решение вопросов безработицы в стране, но и подъема экономических показателей государства в целом.

В этой связи актуализируется потребность в более глубоко изучении происходящих изменений в структуре занятости, обусловленных особенностями развития российской экономики, определении параметров и качества новой структуры занятости и ее профессионально-квалификационного состава, а также оценки влияния новых видов занятости на трудовые отношения.

Занятость населения выступает важнейшим показателем экономического развития потенциала региона. По этой причине экономическая наука и все общество в целом нуждается в разработке универсального, актуального, корректного определения данного понятия.

С ходом истории формировалось множество научных подходов к рассмотрению сущности понятия занятости [1]. Деятели науки расходились во мнениях, разрабатывались более конкретизированные определения данного понятия, образовывались научные подходы. Одни исследователи рассматривали занятость как взаимоотношения граждан при осуществлении общественного производства, другие считают занятость производительной силой общества.

В самом широком смысле, занятость населения — это деятельность физических лиц, приносящая им доход [2].

Формирование доходной части местных бюджетов и консолидированных бюджетов субъектов Федерации во многом определяется институциональными особенностями внутренней среды: количеством действующих предприятий, совокупной стоимостью их активов, величиной располагаемых ими земель, отраслевой структурой региональной экономики и, конечно, условиями в сфере занятости населения.

Эффективное решение проблем в сфере занятости населения и безработицы будет влиять на то, какой курс приобретет экономика государства, какие временные показатели потребуются для стабилизации и повышения качества экономического роста, каких результатов достигнет бюджетно-налоговая политика, как региона, так и государства в целом.

По данной причине изучение налогового потенциала региона как способности региона формировать доходы бюджета, адекватные его расходным статьям представляется необходимым для дальнейшего представления о его экономическом развитии. Анализ всех факторов, которые влияют на формирование налогового потенциала, приобретает роль задачи, от решения которой зависит дальнейшее экономико-социальное благополучие территории.

Налог на доходы физических лиц носит четко выраженный социальный характер и обладает огромными возможностями воздействия на уровень реальных доходов населения, и соответственно на уровень их жизни. С помощью системы налоговых льгот и вычетов, налоговых ставок регулируются личные доходы населения. Кроме того НДФЛ может регулировать уровень налоговой нагрузки и уровень дифференциации доходов населения. В настоящее время изучение темы подоходного налогообложения представляет особый интерес, из-за того что в последние годы роль НДФЛ и его влияние на качество жизни населения изменилась.

Литература:

1. Четвернина, Т. Положение безработных и государственная политика на рынке труда // Вопросы экономики. — № 2, — 2017. — 369-372.
2. Карпов, А. В. Подходы к измерению трудового потенциала региона [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2018 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2018. — с. 27-29.
3. Римашевская, Н. М., Бочкарева В. К., Волкова Г. Н., Мигранова Л. А. Качество трудового потенциала в регионах России // Народонаселение. — 2020. — № 3. — с. 111.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что прямое неблагоприятное воздействие на налоговый потенциал любого региона оказывает изменения, которые являются неотъемлемой частью любого прогресса, общественного развития. Это приводит к трансформации институциональной среды: снижается численность действующих хозяйствующих субъектов и индивидуальных предпринимателей, всеобщий курс на цифровизацию рабочих процессов и автоматизацию профессий влияет на исчезновение ряда профессий, высвобождается рабочая сила, а значит, сокращается доля поступлений в бюджеты от граждан Российской Федерации.

Обзор научных подходов по вопросам разработки и внедрения информационно-технологического бизнес-проекта в организации

Балдин Юрий Олегович, студент

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королёва

В последние несколько лет в различных сферах и отраслях получила распространение разработка и внедрение информационно-технологического бизнес-проекта. Развитие проектов обусловлено развитием цифровых и облачных технологий, автоматизацией и совершенствованием бизнес-процессов в различных компаниях. Особое распространение разработка и внедрение информационно-технологического бизнес-проекта получила в сфере ИТ и телекоммуникаций.

«Управление информационно-технологическими бизнес-проектами — это методика, которая позволяет объединить в одно целое управление компанией (постоянный процесс) и управление целевыми проектами (временные управленческие конструкции)» [4, 34].

«Методология по управлению информационно-технологическими бизнес-проектами — единые корпоративные правила по управлению информационно-технологическими бизнес-проектами (регламент по управлению информационно-технологическими бизнес-проектами; регламент по управлению портфелем проектов; методические указания по планированию и управлению рисками, ресурсами, финансами, качеством; шаблоны документов)» [2,45].

В методологии описываются процессы управления информационно-технологическими бизнес-проектами, жизненный цикл проекта и портфеля, основные роли и разграничения прав. Таким образом, методология включает в себя набор процедур и шаблонов нормативных документов по управлению информационно-технологическими бизнес-проектами.

В современные проектные менеджменты различают следующие типы методологий:

— PMBOOK — или свод знаний по управлению информационно —

— технологическими бизнес-проектами;

— PRINCE2;

— P2M;

— Waterfall;

— Agile;

— Гибридная модель [3,57].

Рассмотрим более подробно каждую из них.

PMBOOK. Project Management Body Of Knowledge представляет собой

сумму профессиональных знаний по управлению информационно-технологическими бизнес-проектами [7]. Институт управления информационно-технологиче-

скими бизнес-проектами использует этот документ в качестве основного справочного материала, руководства для своих программ по профессиональному развитию.

В настоящем руководстве описываются суть процессов управления информационно-технологическими бизнес-проектами в терминах интеграции между процессами и взаимодействий между ними, а также цели, которым они служат.

Эти процессы разделены на пять групп:

- группа процессов инициации (разработка Устава; определение стейкхолдеров);
- группа процессов планирования (разработка и утверждение плана проекта; разработка расписания; планы по рискам, по качеству, по управлению коммуникациями, план по стоимости; оценка рисков);
- группа процессов исполнения проекта (осуществление управления работами, знаниями, коммуникациями, качеством, ресурсами, командой);
- группа процессов мониторинга и контроля (контроль за расписанием, качеством, стоимостью, ресурсами; мониторинг рисков, коммуникаций, закупок);
- группа процессов закрытия (завершение проекта или фазы по проекту, оценка результатов проекта или фазы проекта) [5,43].

Кроме того, данная методология рассматривает следующие области знаний в управлении информационно-технологическими бизнес-проектами: управление интеграцией; управление содержанием; управление расписанием; управление стоимостью; управление качеством; управление ресурсами; управление коммуникациями; управление рисками; управление закупками; управление стейкхолдерами [5,47].

«PRINCE2». Структурированный метод управления информационно-технологическими бизнес-проектами, одобренный правительством Великобритании в качестве стандарта управления информационно-технологическими бизнес-проектами в социальной сфере. Методология PRINCE2 включает в себя подходы к менеджменту, контролю и организации проектов [4,74].

Рассмотрим процессы в методологии PRINCE2.

- начало проекта. На данном этапе выбирают руководителя проекта либо председателя проектного комитета. Осуществляется краткое описание проекта и определяется подход к его реализации. Разрабатывается план по запуску проекта;
- инициация проекта. В этой стадии разрабатывается и утверждается план по проекту. Производится планирование проекта, включая план качества. Разрабатывается экономическое обоснование проекта, создается журнал рисков, осуществляется оценка рисков проекта. Разрабатывается план по вехам, отмечаются контрольные точки по проекту;
- управление проектом. На этой стадии разрабатывается план по принятию решений на уровне руководителя проекта, либо на уровне проектного комитета. Отмечаются возможные отклонения от плана;

— контроль стадий. На этом этапе руководитель проекта выдает и принимает задания, фиксирует риски по проекту, принимает решения по дальнейшей реализации информационно-технологического бизнес-проекта. На данном этапе также создается отчет по проекту и по его стадиям;

— завершение проекта. На этом этапе происходит закрытие проекта, оценка эффективности, плюсы и минусы, оценка проведенных рисков и отклонений по проекту, накопления опыта, работа над ошибками.

Методология Waterfall (каскадная модель, «водопад») характеризуется последовательностью. Помимо этого, она в значительной степени ориентирована на требования [6,12]. Работать по данной методологии имеет смысл в том случае, если мы четко знаем какой продукт или услугу хотим видеть по завершению проекта. Когда проект уже будет передан в разработку, скорректировать его развитие будет очень проблематично.

«Agile — набор методов и практик для гибкого управления информационно-технологическими бизнес-проектами в разных прикладных областях» [8]. Данная методология активно используется в процессе разработки программного обеспечения, для реализации маркетинговых кампаний и стратегий. Основная цель данной методологии — повысить скорость создания готовых продуктов, минимизировать риски.

«Методология agile отличается высокой интерактивностью, дает возможность быстро подстраиваться под проект. Одно из главных ее преимуществ в том, что можно быстро выявлять спорные моменты и вносить необходимые изменения на ранней стадии разработки, не дожидаясь завершения тестирования» [9].

Agile-проектирование обеспечивает применение повторяющихся процессов, снижение рисков, оперативную обратную связь, быструю оборачиваемость и уменьшение сложности.

Гибкость подхода Agile позволяет адаптировать его к проектам различного типа. Методология лучше всего работает в случаях:

- имеется общее представление о продукте, но результат неизвестен;
- адаптация проекта под определенные изменения;
- в том случае, если взаимодействие и коммуникация для компаний и управления информационно-технологическими бизнес-проектами гораздо важнее, чем планирование.

В ИТ-отрасли за последние 10 лет наблюдается положительная динамика и активный рост. Это обусловлено развитием информационных технологий во всех сферах и отраслях, оптимизацией и автоматизацией бизнес-процессов различных компаний, а также развитием облачных сервисов, внедрением в различные сферы роботов и дронов, а также ускорением процессов получения, обмена и преобразования информации.

Несмотря на распространение коронавируса и уход многих компаний в режим удаленной работы, в отрасли

наблюдается спрос на информационные продукты и услуги, особенной популярностью пользуются облачные игры и сервисы для улучшения и автоматизации бизнес-процессов.

Кроме того, на развитие информационных технологий оказывает влияние принятая в конце 2018 года Стратегия развития отрасли информационных технологий. В документе говорится об увеличении количества занятых в ИТ-отрасли, росте производительности труда, увеличении объема экспорта информационных услуг к 2025 году. Основные направления стратегии ори-

ентированы на развитие кадрового потенциала и образования в ИТ-сфере, стимулирование работы высококвалифицированных специалистов [1]. В настоящий момент в рамках страны построено два специализированных центра по реализации направлений стратегии цифрового развития: информационный центр «Сколково» в г. Москва; город Иннополис в республике Татарстан. Таким образом, развитие информационных технологий, стратегия развития ИТ-сферы привели к росту и развитию различных проектов ИТ-сфере. Вся информация об основных трендах в ИТ-сфере представлена в таблице 1.

Таблица 1. ИТ-тренды 2020 в различных отраслях

№ п-п	Отрасль	Технология	Показатель
1	Финансовая	Аналитика данных	91
		Искусственный интеллект	75
		Облачные решения	46
2	Ритейл	Аналитика данных	85
		Искусственный интеллект	58
		Облачные решения	59
3	Госсектор	Аналитика данных	74
		Искусственный интеллект	62
		Облачные решения	54
4	Телекоммуникации	Аналитика данных	81
		Искусственный интеллект	56
		Облачные решения	59
5	Медицина	Аналитика данных	65
		Искусственный интеллект	76
		Облачные решения	44
6	Нефтегазовый сектор	Аналитика данных	73
		Искусственный интеллект	56
		Облачные решения	55
7	Промышленность	Аналитика данных	69
		Искусственный интеллект	56
		Облачные решения	43
8	Транспорт	Аналитика данных	61
		Искусственный интеллект	53
		Облачные решения	38
9	Сельское хозяйство	Аналитика данных	41
		Искусственный интеллект	36
		Облачные решения	37
10	Итоговый рейтинг	Аналитика данных	83
		Искусственный интеллект	72
		Облачные решения	66

Как видно из таблицы наибольшее значение и развитие имеет аналитика данных, на втором месте искусственный интеллект, и на третьем месте облачные сервисы.

Таким образом, происходит развитие ИТ-сферы и различных направлений, а значит и проектов в данных направлениях.

Интенсивность развития информационных технологий привела к росту числа ИТ-компаний в России и в зарубежных странах. Кроме того, с каждым годом увеличивается число различных стартапов в ИТ-сфере. Ко-

личество компаний на рынке в России измеряется сотнями тысяч, среди них есть как крупные, так и средние компании.

Как видим из таблицы большинство компаний занимаются разработкой ПО, в меньшей степени ИТ-консалтингом и услугами, основная масса компаний сосредоточена в США, при этом доходы зарубежных компаний в разы превышают уровень доходов российских ИТ-компаний.

На сегодняшний день управление информационно-технологическими бизнес-проектами применяется

во многих сферах деятельности, поэтому в компаниях формируются новые подходы к проектному менеджменту, проводится пересмотр бизнес-процессов, повышается эффективность деятельности компаний. Проектный подход к управлению используют в основном инновационно-активные компании, которые работают в сфере промышленности, телекоммуникации, электроники, информационных технологий. Важным моментом при управлении проектами в ИТ-сфере является используемая компанией методология проектной деятельности.

Наибольшее распространение в сфере проектов получил стандарт PMBOOK, разработанный американским институтом PMI. Данный стандарт помогает использовать комплексный подход в проектной деятельности, но не является универсальным, не может быть использован для любых сфер и областей [17]. С развитием проектов и меняющимся миром в сфере информационных технологий была разработана более гибкая методология по управлению информационно-технологическими бизнес-проектами в сфере ИТ, которая получила название Agile. На сегодняшний день многие ИТ-компании используют именно данную методологию при реализации информационно-технологических бизнес-проектов.

Большинство компаний ИТ-отрасли используют различные системы для автоматизации проектной деятельности:

- JIRA — осуществляет функцию контроля за продвижением проекта и удобна для самих исполнителей. Jira предполагает простую логическую структуру: можно заводить проекты, в них — создавать задачи и подзадачи.

- UTRACK — была создана для программистов и команд разработки ПО. Поддерживает технологию Scrum и Kanban, осуществляет построение отчетов и учет времени.

- Trello программа для управления и информационно-технологическими бизнес-проектами небольших групп. представляет собой некую доску с различными задачами для каждого участника проекта;

- Wiki Confluence — некое открытое информационное пространство, которое помогает всей команде работать эффективно над тем или иным проектом.

Для проведения оценки методологии управления информационно-технологическими бизнес-проектами необходимо учитывать следующие критерии:

- внутренние критерии (уровень зрелости компании, организационная структура компании, продукты и услуги, сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, риски, ресурсы, отрасль, конкуренцию, бизнес-требования к проекту, масштаб и сложность проекта, сроки проекта, эффективность модели управления информационно-технологическими бизнес-проектами, опытная и обученная команда, место нахождения всех участников команды, внутренние бизнес-процессы, доступное ПО и инструменты);

- внешние критерии (поставщики, ожидания и требования стейкхолдеров, руководство PMBook).

Таким образом, для любой компании, занимающейся проектной деятельностью существуют компоненты системы менеджмента проектной деятельности, в частности для ИТ-компаний характерны определенные особенности данных компонентов, которые касаются методологии, информационной системы, мотивации и обучения персонала. Существуют различные типы методологий в управлении информационно-технологическими бизнес-проектами. Методология, которая может подойти для всех компаний, не существует. В одной ситуации лучше может сработать какая-то одна методология, а в другой — другая или даже гибридный подход. Одна и та же методология не может подойти для всех проектов организации.

При написании первой главы исследования были сделаны следующие выводы:

- при реализации информационно-технологических бизнес-проектов в компании, необходимо провести оценку внешних и внутренних факторов и выбрать ту методологию, которая будет походить под компанию в зависимости от различных факторов;

- в любой организации для эффективной реализации информационно-технологических бизнес-проектов должна присутствовать в система по управлению информационно-технологическими бизнес-проектами, которая состоит из определенных компонентов;

- для компаний ИТ-сферы характерны определенные особенности компонентов системы менеджмента проектной деятельности, которые отражаются на эффективной системе реализации информационно-технологических бизнес-проектов в компании.

Литература:

1. Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 01 ноября 2013 года № 2036-р г. Москва. — Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный
2. Ионов, А. Ч. Экономические инструменты управления проектами: учебное пособие: для студентов направления подготовки 38.03.01 «Экономика»/А. Ч. Ионов, Г. А. Белоусова. — Ставрополь: Фабула, 2020. — 89 с.
3. Озорнин, С. Ю., Терлыга Н. Г. Компаративный анализ методов оценки эффективности проектного управления и исследование возможности их применения в agile-проектах [Текст] // Инновации. — 2018. — № 7. — с. 108-112
4. Пашенко, Д. С. Опыт внедрения гибких подходов к разработке ПО [Текст] // Управление проектами и программами. — 2019. — № 2. — с. 140-150

5. Проектный менеджмент. Системы проектного менеджмента. Часть 1. Основные положения [Текст]: ГОСТ Р 56715.1-2015. — Введ. 2016-07-01. — М.: Стандартинформ, 2020. — 12 с.
6. Светлов, Н. М. Информационные технологии управления проектами [Текст]: учебное пособие/Н. М. Светлов, Г. Н. Светлова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 232 с.
7. Тихомирова, О. Г. Управление проектом: комплексный подход и системный анализ [Текст]: монография/О. Г. Тихомирова. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 300 с.
8. Сафонова, Н. Р. Процессный подход к управлению проектами: учебно-методическое пособие/Н. Р. Сафонова; Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов. — Санкт-Петербург: Изд-во Санкт-Петербургского гос. экономического ун-та, 2020. — 77 с.
9. Шайдурова, А. Гибкие методологии в управлении ИТ-проектами [Электронный ресурс] // Научный электронный архив. — Режим доступа: <http://econf.rae.ru/article/11792>, свободный

Использование метода экспертных оценок для совершенствования логистической деятельности компании

Боронин Александр Александрович, студент магистратуры;
Сисоева Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье рассмотрен экономико-математический метод экспертных оценок. Проанализированы теоретические основы метода. Рассмотрены этапы проведения эксперимента для совершенствования логистической деятельности компании. Приведены необходимые теоретические данные, требующиеся для метода экспертной оценки.

Ключевые слова: экономико-математический метод, метод экспертных оценок, грузоперевозки, логистическая деятельность.

Using the method of expert assessments to improve the logistics activities of the company

Boronin Aleksandr Aleksandrovich, student master's degree;
Sisoeva Yelena Aleksandrovna, candidate of economic sciences, associate professor
Russian University of Transport (MIIT) (Moscow)

The article considers the economic and mathematical method of expert assessments. The theoretical foundations of the method are analyzed. The stages of the experiment to improve the logistics activities of the company are considered. The necessary theoretical data required for the peer review method are given.

Keywords: economic-mathematical method, method of expert assessments, cargo carrier, criterion, improvement of activity.

Логистика, как наука постоянно развивается и адаптируется под новейшие реалии технологического прогресса, как и любая другая система. Существует множество различных подходов, стратегий и концепций для ведения бизнеса в компании. Среди экономика-математических методов для совершенствования управления компанией или организации выделяют большое количество разных видов методов, например:

- теория массового обслуживания;
- сетевое планирование;
- линейное программирование;
- прогнозирование;
- корреляционно-регрессионный анализ;

— теория графов;

— методы экспертных оценок [1, с. 150-153].

Перечисленные методы и модели уникальны и несут в себе собственный вектор направления получения тех или иных результатов, которые хотят видеть руководство компаний [2].

Стоит отметить некоторые из перечисленных, теория массового обслуживания включает в себя построение математических моделей, связывающих заданные условия работы системы массового обслуживания или СМО (число каналов, их производительность, правила работы, характер потока заявок) с интересующими нас характеристиками — показателями эффективности СМО, описы-

вающими ее способность справляться с потоком заявок. В качестве таких показателей могут применяться разные величины, например: среднее число заявок, обслуживаемых СМО в единицу времени; среднее число занятых каналов; среднее число заявок в очереди и среднее время ожидания обслуживания и т. д. [4], [1, с. 150-153].

Прогнозирование — процесс получения прогностической информации, то есть вероятностное представление о появлении событий в будущем, основанное на наблюдениях и теоретических положениях [2].

Методы экспертных оценок достаточно широко используются и применяются логистами и транспортными экспедиторами при принятии управленческих решений, а именно: выбор грузоперевозчика, выбор схем доставки грузов и др.

Задача выбора грузоперевозчика относится к многокритериальным задачам, основная идея которых состоит в том, чтобы множество важных параметров свести к единому показателю. Одним из наиболее эффективных методов решения многокритериальных задач является создание обобщенного показателя в виде алгебраической суммы частных критериев с весовыми коэффициентами. Весовые коэффициенты так же определяются методом экспертных оценок и характеризуют степень важности каждого критерия [2].

Наилучшие результаты этот метод дает, если выбирается крупный грузоперевозчик, обладающий множеством характеристик для сравнения с другими компаниями. При этом, выбор будет затруднителен если в эксперименте будут участвовать слишком много компаний [3].

При выборе грузоперевозчика используются следующие методы:

- объявление конкурса;
- изучение рекламных материалов;

- посещение выставок;
- переписка и личные контакты.

В результате формируется список потенциальных грузоперевозчиков. Для выбора наилучшего из них сначала определяются основные критерии их оценки.

Большинство из этих критериев не может быть оценено объективными количественными показателями. В этом случае используется метод экспертных оценок.

В основе метода лежат выбранные критерии, по которым будет проходить голосование у экспертов, в качестве критериев можно выбрать абсолютно разные характеристики, например:

- стоимость услуг;
- качество сервиса;
- скорость доставки;
- наличие филиалов в городах представителей;
- география грузоперевозок;
- наличие дополнительных видов услуг;
- финансовое состояние компании;
- надежность поставок;
- отсутствие финансовых задолженностей;
- наличие собственного автопарка и многие др. [3].

Таким образом критерии для данного эксперимента могут выбираться непосредственно самим руководством или доверенными лицами.

Что касается экспертов, то они выбираются самостоятельно руководством компании, экспертом может быть любой сотрудник компании. Чем больше экспертов, тем более объективным будет полученный результат [3].

Рассмотрим процесс проведения данного эксперимента при выборе грузоперевозчика, оказывающего услуги в воздушном сообщении, где А, Б — компании грузоперевозчика таблица 1.

Таблица 1. Результаты экспертных оценок компаний авиаперевозчиков

Критерий	Эксперт 1		Эксперт 2		Средняя оценка грузоперевозчика по десятибалльной системе	
	А	Б	А	Б	А	Б
Стоимость услуг	8	2	10	6	9	4
Надежность поставок	4	7	8	6	6	6,5
Качество сервиса	3	7	1	4	2	5,5
Финансовое состояние	7	9	6	9	6,5	9
География филиалов	5	8	2	6	3,5	7
Сумма	27	33	27	31	27	32

Можно акцентировать внимание, на том, что эксперты выставляют субъективные оценки по заданным критериям, в результате чего в последнем столбце указывают среднее значение по суммам экспертов. Внизу таблицы приведены суммы экспертных оценок, а также сумма средней оценки перевозчика по десятибалльной системе.

Следующим этапом эксперимента будет расчет рейтинга грузоперевозчиков, но перед этим укажем оценку значимости каждого критерия по каждому эксперту по десятибалльной системе таблица 2.

Оценка критериев у каждого эксперта оценивается также по десятибалльной системе, где 1-неважный параметр, а 10 — важный параметр. В качестве критериев можно выбирать разные параметры, которые необходимы для проведения эксперимента, руководство компаний, обычно, лично занимаются данным вопросом, ориентируясь на мнение сотрудников отделов.

На заключительном этапе эксперимента производится расчет рейтинга авиаперевозчика таблица 3.

Таблица 2. Оценка значимости критериев по каждому эксперту

Критерий	Оценка значимости критерия по десятибалльной системе экспертом	
	Эксперт 1	Эксперт 2
Стоимость услуг	3	8
Надежность поставок	5	4
Качество сервиса	9	3
Финансовое состояние	8	1
География филиалов	2	8

Таблица 3. Расчет рейтинга авиаперевозчиков

Критерий	Оценка значимости критерия по десятибалльной системе экспертом		Среднее значение оценки значимости критерия	Весовой коэффициент	Произведение среднего значения оценки поставщика на весовой коэффициент	
	Эксперт 1	Эксперт 2			А	Б
Стоимость услуг	6	5	5,5	0,16	0,99	1,97
Надежность поставок	8	8	8	0,24	1,79	1,55
Качество сервиса	8	10	9	0,27	2,15	1,34
Финансовое состояние	6	3	4,5	0,13	0,47	0,74
География филиалов	4	9	6,5	0,19	1,16	1,26
Сумма			33,5	1	6,56	6,87

Из таблицы 3 можно увидеть, что каждый эксперт оценил тот или иной критерий по той степени важности, по которой он считает необходимой и наиболее важной. После проводится расчет средней оценки значимости критерия каждого эксперта. Весовой коэффициент рассчитывается путем деления каждого среднего значения оценки значимости критерия на их общую сумму. Стоит заметить, что сумма весового коэффициента равна единице. В заключении в самом конце происходит умножение среднего значения оценки значимости критерия из таблицы 1 на весовой коэффициент таблицы 3.

При проведении метода экспертных оценок было выявлено, что компания Б, является наиболее подходящей.

Таким образом, проведя данный эксперимент полностью, руководство компании может принять стратегические решение по выбору того или иного грузоперевозчика в определенной сфере.

Следовательно, метод экспертных оценок, действительно является полезным и необходимым инструментом для процесса совершенствования любой компании в области логистики, которой требуется произвести выбор грузоперевозчиков или поставщиков в зависимости от сегмента логистики. Данным методом можно воспользоваться не только для выбора поставщиков, но также для выявления бизнес-процессов компании, подлежащих дальнейшему реинжинирингу.

Литература:

1. Грачева, М. В. Математические и инструментальные методы в современных экономических исследованиях: монография/М. В. Грачева, Е. А. Туманова. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2018. — 232 с.
2. Миротин, Л. Б. Эффективная логистика/Л. Б. Миротин, Ы. Э Ташбаев, О. Г. Порошина. — М.: Издательство «Экзамэн», 2003. — 160 с.
3. Краснов, А. В. Применение метода экспертной оценки при выборе логистической схемы доставки грузов через речной терминал: [Текст]/А. В. Краснов // Научные проблемы водного транспорта. — 2015. — № 2
4. Максимова, Н. Н. Теория систем массового обслуживания и ее приложения: [Текст]/Н. Н. Максимова, О. И. Сергамасова // Вестник Амурского государственного университета. Серия: Естественные и экономические науки. — 2012. — № 59

Оценка эффективности внедрения информационных технологий в банковском секторе

Бражников Илья Борисович, студент магистратуры

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

В рамках данной статьи рассматривается оценка эффективности банковских инноваций. Автор объяснил, для чего необходимо оценивать эффективность внедрения инновационных технологий в банковском секторе. Также автор определил, по каким принципам банкам строить свою систему оценки и каким требованиям она должна соответствовать.

Ключевые слова: банковские инновации, эффективность, показатели.

За последнее десятилетие мир сделал большой инновационный скачок. Цифровая трансформация затронула буквально все сферы общественной жизни. Каждый день вокруг нас рождаются новые инновационные бизнес модели и предприятия, а те компании, которые до сих пор не представлены в интернете рискуют проиграть огромную долю рынка своим конкурентам.

Одним из самых инновационных секторов экономики России по праву является банковский сектор. Более того, российская банковская система, одна из самых инновационных в мире. И дело не только в уходе от стандартной модели обслуживания клиентов в отделении, переходе на дистанционные каналы обслуживания, но и в подходе к созданию продуктов, управлению персоналом и рисками.

Сами инновации — это не случайность или стихийное событие; это управляемый процесс преобразования новых идей для достижения бизнес-целей компании. А управлять можно только тем, что поддается измерению и оценке. Именно поэтому банки так много ресурсов затрачивают на оценку эффективности внедрения конкретного новшества.

Однако, оценить эффективность конкретной внедренной инновации зачастую не представляется возможным. Все дело в следующих факторах:

- эффект от многих внедряемых инноваций является долгосрочным и стратегическим;
- внедрение нововведений всегда сопровождается повышенными рисками и зачастую совершается в условиях полной неопределенности. Всё дело в том, что разработка — это довольно длительный процесс, а мир вокруг меняется невероятно быстро.

Для того, чтобы принять решение относительно внедренной инноваций и понять эффект банкам необходимо разрабатывать свою систему показателей эффективности инновационной деятельности по следующим причинам:

— Система показателей эффективности инновационной деятельности основывается на измеримых данных, позволяющих оценить результат нововведения, и в конечном итоге принять правильное управленческое решение;

— Система показателей эффективности инновационной деятельности поможет грамотно распределить ресурсы между «традиционной» и инновационной деятельностью компании;

— Наличие собственной системы показателей может отображать стратегические цели компании. Инновационный процесс должен быть интегрирован в деятельность банка, а она в свою очередь должна быть направлена на достижение поставленных бизнес-целей.

— Плановые и фактические значения показателей такой системы помогут понять насколько подтвердились или опроверглись ожидания от внедренных нововведений.

— Показатели эффективности инновационной деятельности являются стимулом для персонала и заставляют их мыслить нестандартно. Ведь для того, чтобы сделать банк по настоящему инновационным необходимо понимать, что инновации не могут рождаться в обыденности. И именно от сотрудников зависит доведение новых продуктов, услуг и технологий до клиентов. Персонал должен понимать, и принимать стратегические цели развития банка и вносить свой вклад в достижение общего результата.

Таким образом можно понять почему важна корпоративная система показателей эффективности инновационной деятельности. Но также необходимо, чтобы она отвечала требованиям, которые в своей работе четко описала Л. В. Кох:

1. «Показателей не должно быть слишком много, опыт успешно функционирующих систем показывает, что оптимально иметь в системе восемь-десять показателей для уровня топ-менеджеров. Чем понятнее и практичнее показатели эффективности инновационной деятельности, тем больше шансов установить разумные значения целевых величин и разработать научно обоснованные стратегии для их достижения.
2. Создавая систему, следует отбирать в ее состав показатели, не коррелирующие друг с другом. Иными словами, показатели эффективности должны быть максимально независимы между собой и отражать различные стороны инновационной деятельности.
3. Система показателей должна включать не только качественные, но и количественные показатели. Динамика

изменений качественных показателей поможет вовремя выявить проблемы в корпоративной системе управления инновациями и принять меры до наступления кризиса.

4. Система показателей эффективности инновационной деятельности должна быть встроена в систему корпоративных показателей эффективности банка. Показатели должны быть соотносимы с принятой в банке системой финансовых и других внутрикорпоративных показателей или в идеале быть её частью.

5. Недопустима разработка автономной системы показателей эффективности инновационной деятельности для отдельных подразделений предприятия» [5]. Это требование наиболее актуально для банка, где зависимость подразделений друг от друга минимальна. Так, например, дополнительное размещение акций банка на фондовом рынке может привести к появлению новых банковских продуктов и услуг. Этот маневр позволит банку не только привлечь дополнительные ресурсы, но и разместить их. В этом случае результат внедрения новых банковских продуктов будет напрямую зависеть от той цены, по которой были размещены привлекаемые активы, а также от стоимости ресурсов, используемых на активных операциях фондового рынка. В таком случае практически всегда можно оценить абсолютную эффективность, что и будет являться примером показателей инноваций. Но не стоит рассматривать деятельность банка только со стороны привлечения и размещения ресурсов. Существует множество альтернатив фондовому рынку. Здесь не стоит забывать про первоначальную бизнес-модель банка, а именно привлечение депозитов и выдачу кредитов. Выход на фондовый рынок как инновацию следует также рассматривать в совокупности со всеми видами банковской деятельности.

Литература:

1. Березовская, М. Инновационный аспект экономического развития // Вопросы экономики. — 2007. — № 3. — с. 60-66.
2. Борлакова, А. И. Развитие инноваций в коммерческом банке: автореферат дис. на соискание ученой степени к. э. н. — Ростов-на-Дону, 2020. — с. 13-15.
3. Викулов, В. С. Концептуальный подход к разработке инновационной стратегий коммерческого банка // Финансовый менеджмент. — 2010. — № 5. — с. 106.
4. Кох, Л. В. Банковский менеджмент: учеб. пособие / Л. В. Кох, Ю. В. Кох. — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2006. — 280 с.
5. Кох, Л. В. Методологические подходы к оценке экономической эффективности инноваций в банковском бизнесе // *π-Economy*. 2008. № 5 (64). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-podhody-k-otsenke-ekonomicheskoy-effektivnosti-innovatsiy-v-bankovskom-biznese> (дата обращения: 20.05.2022).
6. Кох Л. В. Нейросетевые экспертные системы как пример инноваций в области банковских информационных технологий / Л. В. Кох, В. С. Просалова // Научно-технические ведомости СПбГТУ. — 2006. — № 5. — Т. 2. — с. 299304.

Подводя итог всему вышесказанному следует сказать, что любая система показателей эффективности инновационного процесса должна согласовываться с системой самого банка, тем самым реализуя подход от частного к общему.

Для того чтобы современный банк оставался конкурентоспособным на рынке необходимо, чтобы его деятельность носила клиентоориентированный подход. В свою очередь, система показателей эффективности инновационной деятельности должна в первую очередь отражать удовлетворенность клиентов от предлагаемых им инновационных продуктов, услуг, технологий. Если банк начнет фокусироваться только на прибыли, то о его конкурентоспособности можно забыть.

В данном случае Л. В. Кох рекомендует использовать в системе такие показатели как:

— «отношение количества клиентов, принимающих и использующих банковские инновации, к общему числу клиентов банка;

— отношение количества клиентов, считающих банк инновационным, к общему числу клиентов банка и т. п.» [5].

Банк — это динамично развивающийся бизнес. Необходимо постоянно актуализировать используемые показатели эффективности инновационной деятельности, т. к. они просто-напросто могут устаревать.

Для избегания ошибок в будущем система показателей должна показывать не только положительный эффект инновационного процесса, но и отрицательный. Создание такой системы показателей — сложная задача. Однако для успешного функционирования коммерческого банка в нынешних условиях необходимо уделять ей должное внимание.

Влияние международного терроризма на экономику Сирийской Арабской Республики

Гаирли Амаль Хусейновна, студент магистратуры

Научный руководитель: Поспелов Валентин Кузьмич, доктор экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

После положительных экономических и социальных показателей до 2011 г. данные ООН показывают, что война и терроризм отбросили сирийскую экономику на три десятилетия назад, а показатели человеческого развития стали намного хуже. Во время войны экономические потери Сирии оценивались в 700 млрд долл. США. Ежегодные экономические потери из года в год имеют тенденцию возрастать.

Ключевые слова: Сирия, экономика, государство, терроризм, инфляция, ресурсы, система, нефтяной сектор, ИГИЛ, потери, торговля.

The impact of international terrorism on the economy of the Syrian Arab Republic

After positive economic and social indicators until 2011, UN data show that war and terrorism have brought the Syrian economy back three decades and human development indicators have worsened considerably. During the war, Syria's economic losses were estimated at \$700 bn. Annual economic losses are trending upward year after year.

Keywords: Syria, economy, the state, terrorism, inflation, resources of the system, oil sector, ISIS, losses, trade.

Шесть лет войны в Сирии уничтожили большую часть экономического капитала в различных секторах. Наибольший ущерб понес строительный сектор, составив 27,2 млрд долларов США, что составляет 30,3% (около трети всего ущерба). Вторым наиболее пострадавшим сектором является промышленность 17,7%, с потерей капитала в размере 15,9 млрд долларов США. В основном эти объекты располагались в Алеппо. Потери на нефтяных и газовых месторождениях оцениваются в 8,4 млрд долларов США, а на объектах электроснабжения, водоснабжения и санитарии — в 8,2 млрд. долларов США [3].

Несмотря на то, что до войны Сирия не зависела от импорта продовольствия и сельскохозяйственной продукции, ВВП в сельском хозяйстве в 2010–2015 гг. в реальном выражении сократился почти на 60%. Это связано с несколькими факторами: неимением доступа к сельскохозяйственным угодьям из-за военных операций, отсутствием источников энергии для орошения земельных угодий, влиянием санкций на издержки производства, разрушением фермерских хозяйств и высокими транспортными расходами. Посевные площади сократились с 6 млн до 3,6 млн. га, а продуктивность земель снизилась [5].

Во время военных действий нефтяные и газовые скважины Сирии стали объектом борьбы трех основных сил: ИГИЛ, курдских ополченцев и правительства Сирии. Снижение поступлений от нефтяного сектора стало самой большой экономической потерей для сирийской национальной экономики, а центральная экономическая администрация утратила контроль над казначейскими поступлениями от нефтяного сектора.

Более половины нефтяных и газовых месторождений находились под контролем ИГИЛ. На нефтяных месторождениях 52 скважины (77% от общего числа) оказались в руках ИГИЛ, а сирийское правительство контролировало только 5% скважин на нефтяных месторождениях (всего четыре скважины). В то же время количество месторождений, находящихся под контролем курдского ополчения возросло после того, как ИГИЛ утратил контроль над месторождением Джабса.

Правительство контролирует два нефтеперерабатывающих завода и 69% сирийских месторождений природного газа, в то время как под контролем ИГИЛ находятся оставшиеся газовые месторождения.

Несмотря на использование несовременных методов добычи нефти, отсутствие официального экспортного потенциала и обстрел некоторых скважин ИГИЛ контролировал весьма значительную долю сирийской нефти. ИГИЛ добывал от 34000 до 40000 баррелей в день. Имея крупный источник дохода, который, по оценкам, составлял 30–50 млн долларов в месяц, ИГИЛ обеспечивал финансовую поддержку своей военной машины [4].

Торговля нефтепродуктами подвергалась огромному риску, что делало их финансовое использование минимальным. Существовал риск транспортировки добытых нефтепродуктов, а также их возможной ликвидации, что отрицательно сказывалось на объемах и эффективности производства.

На нефтяные доходы организации ИГИЛ влияли в целом низкие цены нефти, к тому же имелся высокий риск отсутствия безопасности по причине периодических бомбардировок нефтяных танкеров коалицией. Фактор риска увели-

чился после российского вмешательства в сентябре 2015 г. Причем некоторые оценки указывают, что в середине 2015 г. доходы ИГИЛ составляли около 80 млн долл. США в месяц, но в середине марта 2015 г. они уменьшились до 56 млн долларов из-за снижения добычи нефти с 33000 баррелей в середине 2015 г. до 21000 баррелей в марте 2016 г. [5].

Терроризм привел к резкому росту цен на сырьевые товары на сирийском внутреннем рынке. Индекс цен (ИПЦ), возрос в несколько раз в 2010–2016 гг. Инфляция составила 90% в 2013 г., затем несколько снизилась в 2014 г., но в 2015 г. и в 2016 г. снова возросла [6].

Рост инфляции объясняется нехваткой многих товаров и услуг из-за сокращения внутреннего производства, плохих поставок, нехватки топлива, продовольствия и медикаментов, трудностей их транспортировки в некоторые районы. Необходимо также отметить негативное

влияние монополий на внутреннем рынке, воздействие внешних санкций и закрытия некоторых официальных пограничных пунктов. Инфляция также связана с обесцениванием сирийского афунта по отношению к доллару.

Таким образом, можно сделать вывод, что вышеприведенные показатели и оценки свидетельствуют об огромной величине экономических потерь в результате войны и действий международного терроризма, превысивших 700 млрд долл. США. Сложное положение в сирийской экономике во внутренней экономике заставляет обратить внимание на неформальный сектор экономики.

Вопрос восстановления и развития экономики в послевоенный период на нынешнем этапе приобретает особую актуальность. Однако в условиях достижения внутренней стабилизации социально-политического положения в экономике Сирии открываются новые перспективы.

Литература:

1. Bassel Kaghadou, War throws Syrian economy 30 years back. 2014.
2. United Nation, ESCWA, Syria at War: Five Years On. Beirut, Lebanon. 2016
3. Уильям Пламмер и Изабель де Фуко, Катастрофа сирийской экономики после шести лет войны, ScanEco, 2017.
4. Erika Solomon, Robin Kwong and Steven Bernard, Inside Isis Inc: The journey of a barrel of oil, Financial Times. 2016.
5. Avaneesh Pandey, ISIS Income Plummet as Oil Revenue, Tax Base Dwindle, International Business Times. 2016.
6. Сирийский центр политических исследований (SCPR), Противостояние разделению, Доклад о последствиях кризиса в Сирии. 2015 г.

Влияние COVID-19 на внешнеэкономическую деятельность

Дубовская Анна Михайловна, студент магистратуры
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье рассмотрено влияние международных явлений, как пандемия COVID-19, на ценовую политику транспортных компаний и представлена краткая характеристика понятия внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: мировая экономика, внешнеэкономическая деятельность, COVID-19.

The impact of COVID-19 on foreign economic activity

The article considers the impact of international phenomena, such as the COVID-19 pandemic, on the pricing policy of transport companies and provides a brief description of the concept of international economic activity.

Keywords: world economy, international economic activity, COVID-19.

На данный момент COVID-19 одним из самых серьезных кризисов современности. Он вызвал высокий уровень экономических колебаний, парализовав значительную часть мировой экономики. COVID-19 создал множество разнообразных проблем для мировых государств, транснациональных компаний и других международных институтов. Его последствия влияют на важнейшие аспекты международной торговли, включая

управление цепями поставок, производство, продажи, импорт, экспорт, таможенную и логистику.

Внешнеэкономическая деятельность представляет собой систему международных экономических отношений, которые охватывают все сферы жизни государства, и прежде всего его производственную, торговую, инвестиционную и финансовую деятельности. [2] На рисунке 1 представлены основные виды внешнеэкономической деятельности.



Рис. 1. Основные виды ВЭД

Обозначим основные проблемы внешнеторговой деятельности, вызванные Covid-19, с логистической точки зрения:

— Неопределенность — серьезное препятствие при ведении бизнеса, поскольку не позволяет точно планировать и распределять производственные мощности, финансовые и людские ресурсы, а также приводит к увеличению логистических издержек.

— Уменьшение грузопотока начиная с февраля 2020 года на 10-20%, по сравнению с предыдущими годами; изменение портовых протоколов, закрытие портов и железнодорожных станций из-за карантинных мер.

— Дефицит контейнерного оборудования. В основном это коснулось стран Азии, в особенности Китая, так как в условиях низкого спроса был сокращен выпуск новых контейнеров.

— Увеличение финансовых и временных затрат в связи с обеспечением дополнительных мер по охране труда и технике безопасности для всех участников цепи поставок.

— Ограничение передвижения людей, влияющее на торговые и логистические процессы, из-за всевозможных тестирований и дополнительных сертификаций.

Все эти проблемы привели к вопросу формирования тарифов и ставок на международные перевозки. Период перед новым 2021 годом стал самым тяжелым, не только из-за сезонного спроса, но и из-за ожидания китайского нового года — возникла острая нехватка контейнерного оборудования. Если в начале 2020 года можно было говорить о ставке фрахта равной 800-1000 \$, то под конец года ставка стала стремительно расти. В конце ноября она уже достигла 3500-4000 \$, а в начале января фрахт вырос до 10000 \$, не считая надбавок за приоритетную выдачу контейнера. Такой резкий скачок в цене обусловлен желанием контролировать спрос на контей-

неры, однако несмотря на возросшую ставку — спрос не уменьшился.

Надежды участников ВЭД на стабилизацию ситуации после китайского Нового года, неуверенно озвученные еще в начале 2021 года, начали рушиться в марте, когда Ever Given заблокировал Суэцкий канал. Канал через неделю освободили от застрявшего контейнеровоза, но рост ставок продолжился как ни в чем не бывало. Это связано с тем, что ежедневно через канал проходит 50 грузовых судов. Данными суднами владеют крупнейшие мировые логистические компании, в том числе AP Moller-Maersk A/S, Mediterranean Shipping Co., Ocean Network Express Pte и Yang Ming Marine Transport Corp и по общим оценкам экспертов, ущерб мировой экономике от блокировки Суэцкого канала составляет 9,6 миллиарда долларов в день.

Напряженная обстановка с контейнерами по — прежнему сохраняется. Ситуацию эксперты отрасли объясняют тем, что оживление мировой торговли было неравномерным и стихийным, и грузопотоки после локдауна распределялись непредсказуемо. Экспортеры из Китая отправляли товары в Америку и Европу, а обратное направление простаивало — так образовался критический дефицит контейнеров. Дисбаланс в цепочках поставок и дефицит контейнеров, а также зазоры в портах привели к взлету фрахта.

Однако тенденции на рынке перевозок успокаиваются и тарифы на перевозку начинают снижаться. Говоря о фрахтовой ставке на судно из Китая, можно увидеть снижение на 15-20% от начала 2022 года.

Проблема COVID-19 стала важнейшей для современного общества. И не смотря на груз проблем, появившихся в последний год, и огромные потери для мировой экономики, именно пандемия стала переломным моментом и моментом осознания, способствующим ускорению глобальных процессов, а также подчеркнула важность цифровых технологий в мировом сообществе.

Литература:

1. Влияние COVID-19 на устойчивое развитие компаний/Зайдельман О.В./Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 12-1

2. Международный менеджмент: учебник для бакалавров/Е. П. Темнышова, М. А. Денисенко, А. К. Дубин [и др.]; под ред. Е. П. Темнышовой. — М.: Издательство Юрайт, 2016-456 с.
3. Shanghai Containerized Freight Index [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://container-news.com/scfi/> — Дата доступа: 10.04.2022
4. 中国运输物流行业发展展望 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.chinabgao.com. — Дата доступа: 15.03.2022

Роль прямых иностранных инвестиций в экономике Казахстана

Исалимбай Назерке Мураткызы, студент

Казахский национальный университет имени аль-Фараби (г. Алматы, Казахстан)

Статья направлена на изучение непосредственных зарубежных вложений в экономику Республики Казахстан. Рассмотрены основные тенденции прямых иностранных инвестиций за последний год. А также проанализирована динамика прямых иностранных инвестиций в Казахстане и сотрудничество с мировыми державами экономики.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, иностранные инвесторы, инвестиционный климат.

The role of foreign direct investment in the economy of Kazakhstan

Issalimbay Nazerke Muratkyzy, student

Kazakh National University named after Al-Farabi (Almaty, Kazakhstan)

The article is aimed at studying direct foreign investments in the economy of the Republic of Kazakhstan. The main trends in foreign direct investment over the past year are considered. And also analyzed the dynamics of foreign direct investment in Kazakhstan and cooperation with world powers of the economy.

Keywords: foreign direct investment, foreign investors, investment climate.

Привлечение иностранных инвестиций имеет решающее значение для развивающихся стран, таких как Казахстан. Согласно опыту развитых стран, привлечение и использование иностранного капитала приносит пользу экономике. Инвестиции позволят реструктурировать кредитный рынок путем мобилизации средств для бизнес-инициатив и сложных стратегических проектов.

Прямые иностранные инвестиции являются наиболее важным показателем финансирования в мировой экономике для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Иностранные инвесторы пользуются большим спросом на мировом рынке, и каждая страна организует уникальные программы и мероприятия по привлечению иностранных инвестиций [1].

Привлечение прямых иностранных инвестиций как инструмент построения цивилизованного общества ставит долгосрочные стратегические цели. В настоящее время появляются новые возможности для привлечения иностранных денег в экономику Казахстана.

Первым и наиболее важным направлением привлечения международных денег является развитие за счет использования технических средств, невостребованных научных открытий и конвертируемых фирм оборонной промышленности, которых нет в Казахстане.

Второе направление — расширение экспортных перспектив экономики.

Третье направление — развитие импортозамещения, расширение производства таких популярных потребительских товаров, как продукты питания, лекарства и одежда;

Четвертое направление — расширение транспортной инфраструктуры и дорожного производства.

Пятое направление — регионы с большим количеством рабочей силы должны обеспечить возможность иностранных инвестиций в центральные и северо-западные регионы страны, которые считаются богатыми ресурсами.

К числу экономических элементов, влияющих на влияние ПИИ на национальную экономику, относятся изобретательский, социально-экономический, макроэкономический и микроэкономический аспекты. Долгосрочные инвестиции имеют ряд неэкономических последствий. К ним относятся политические, природные, ресурсные, институциональные и культурные последствия. Прямые хорошие социально-экономические и финансовые условия предполагают создание новых рабочих мест, а косвенные факторы включают повышение привлекательности государственных инвестиций или региональной интеграции с целью привлечения иностранных инвестиций.

На рисунке 1 показаны четыре страны с наибольшим объемом инвестиций в Казахстан. Инвестиционное со-

трудничество направлено на модернизацию казахстанской экономики.

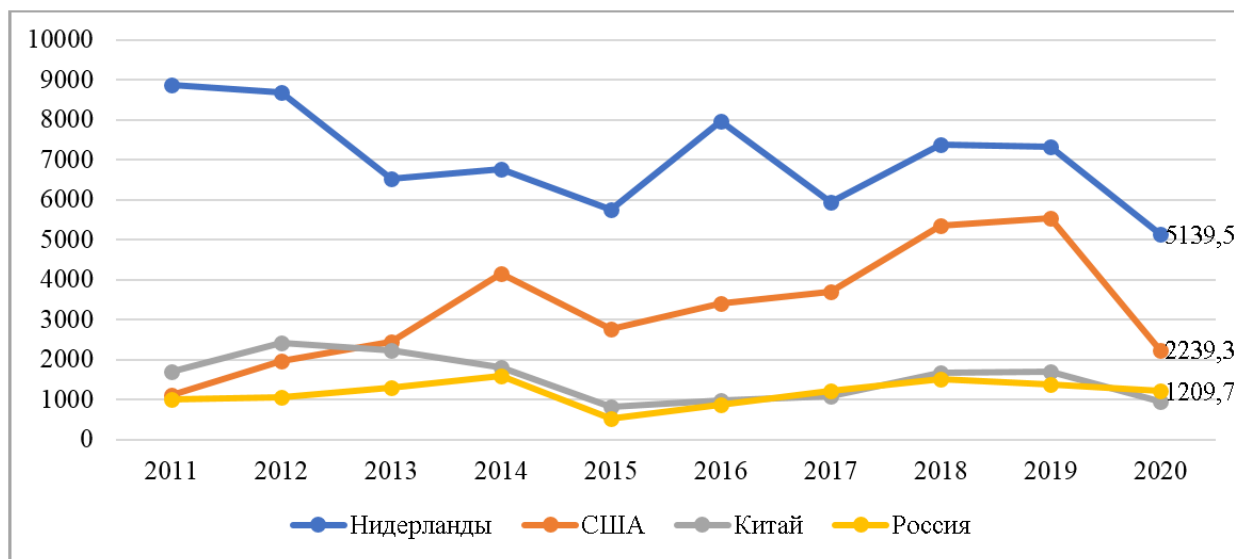


Рис. 1. Приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан по странам, млн. долл. (Источник: составлено на основе базы данных <https://stat.gov.kz/> [2])

Нидерланды — крупнейший инвестор в Казахстане. За последние 15 лет экономического партнерства прямые инвестиции Королевства в нашу страну с 2011 по 2020 год превысили 70,8 миллиарда долларов. Казахстан экспортирует сырую нефть и нефтепродукты, ферросплавы, титан и титановую продукцию в Нидерланды. Импортирует лекарства, машины и оборудование, высокотехнологичное оборудование и сельскохозяйственную продукцию. 80,6% абсолютно всех вложений Нидерландов в РК требуется в горнодобывающую индустрию, а также исследование карьеров: 52,7 миллиардов долл. США. В этой области функционируют 58 фирм с заинтересованностью денежных средств с Нидерландов, из них 38 небольших фирм, 3 — средних и 17 — крупных.

Второй привлекательной сферой для инвесторов из Нидерландов является обрабатывающая промыш-

ленность, совокупность приложенных денег составила 4 млрд долл. США, или 6,1% от общего объема.

Соединенные Штаты являются вторым по величине инвестором в Казахстане после Нидерландов. Общий годовой приток ПИИ из США всегда был значительно выше, но с 2011 года он стабильно растет как в абсолютном, так и в относительном выражении. В 2018 году ПИИ из США были рекордными как в абсолютном выражении, так и по доле в 22%.

Приток прямых иностранных инвестиций из Китая в Казахстан в 2011-2020 годах составил 15,3 миллиарда долларов. Этот показатель в 4,6 раза ниже, чем в Нидерландах. Приток прямых иностранных инвестиций из Китая в 2015-2020 годах неуклонно увеличивался. В 2020 году по сравнению с 2019 годом приток иностранных инвестиций снизился в 2 раза.

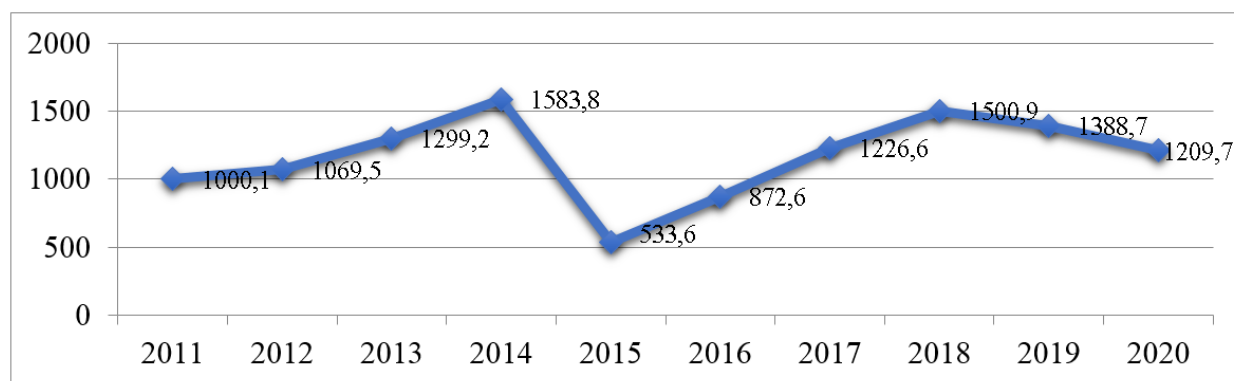


Рис. 2. Приток прямых иностранных инвестиций из России в 2011-2020 году, млн. долл. (Источник: составлено на основе базы данных <https://stat.gov.kz/> [2])

Инвестиционное сотрудничество с Россией, имеющее важное значение по объему накопленных инвестиций в Казахстан, идет наравне с другими странами. Характер долгосрочных тенденций динамики прямых взаимных инвестиций неоднозначен, он отражает только ситуацию в отраслях, являющихся их основными реципиентами.

Приток долгосрочных капиталовложений прямых иностранных инвестиций способствует росту валового внутреннего продукта странам-получателям инвестиций, улучшению благосостояния населения и инвестиционного климата.

На фоне активного восстановления экономики наблюдается рост притока прямых иностранных инвестиций.

Так, по итогам первого полугодия 2021 года объем ПИИ в экономике Республики Казахстан вырос на 30,4% и составил 11,1 млрд долларов. За 10 месяцев года объем инвестиций в финансовый сектор вырос на 12,1%. По итогам первого полугодия 2021 года объем прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Казахстан вырос на 30,4% и составил 11,1 млрд долларов. Наибольший рост иностранных инвестиций по отраслям промышленности отмечен в первом полугодии 2021 года: обрабатывающая промышленность — 57,2%, торговля — 45,8%, горнодобывающая промышленность — 27,1%, транспорт — 20,4%.

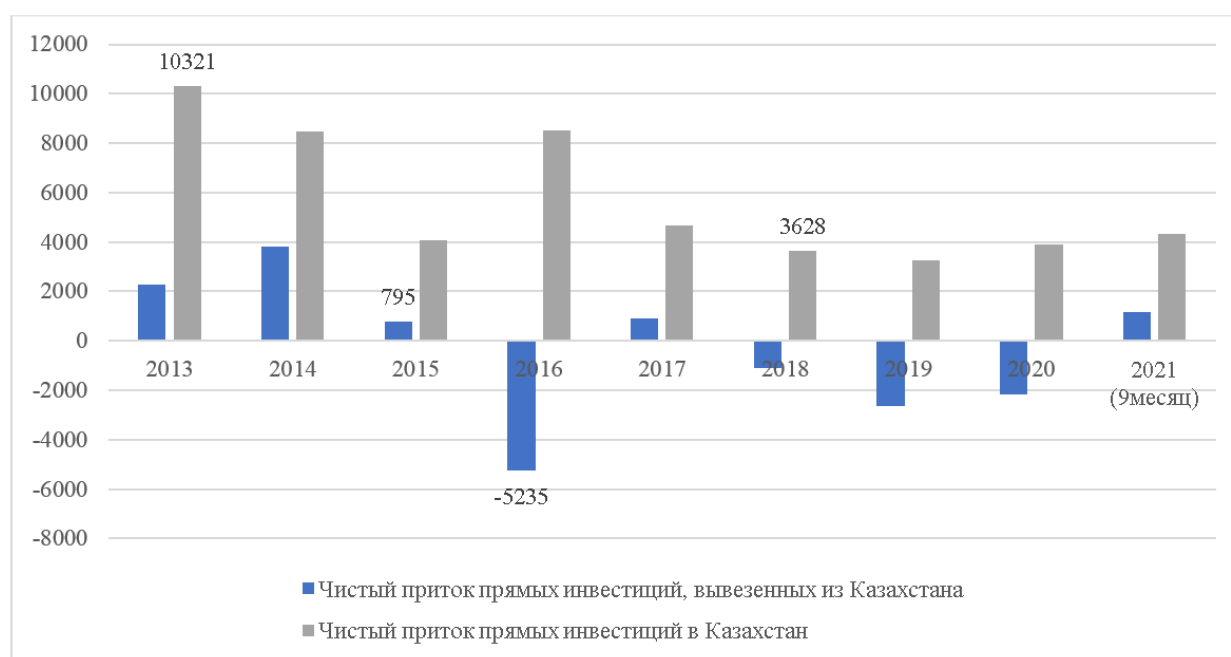


Рис. 3. Приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан с 2013 по 2021 годы, млн долл. (Источник: составлено на основе базы данных <https://stat.gov.kz/> [3])

Как видно из рисунка 3, динамика роста инвестиций в Казахстан выше, чем инвестиций, вывезенных из Казахстана. Это связано с тем, что Казахстан является очень привлекательной страной по инвестициям. Причина, по которой инвестиции, вывезенные из Казахстана, в 2015, 2018-2020 годах были отрицательными, заключается в притоке инвестиций в страну в те годы.

Иностранные инвесторы проявляют большой интерес к Казахстану. Инвестиционная привлекательность казахстанского рынка является результатом сочетания факторов, включая доступ к природным ресурсам, размер рынка и стратегическое положение, а также стабильную внутриполитическую обстановку и наличие приемлемой законодательной базы.

Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев в ходе рабочего заседания Совета иностранных инвесторов подчеркнул необходимость сложных корректировок, направленных на повышение инвестиционной привлекательности, поддержание открытости и обеспечение предсказуемости. Глава государства выдвинул ряд предложений и действий, направленных на достижение этих целей. Согласно его указаниям, форма стратегического инвестиционного соглашения была установлена таким образом, чтобы обеспечить преемственность законодательных условий во время пребывания государства в должности. Будет улучшена деловая среда, усилена система регулирования, а инвесторы будут лучше защищены от коррупции.

Литература:

1. Вершинина, А. А. Прямые иностранные инвестиции и особенности их привлечения в экономику страны и региона // Экономика, статистика и информатика, 2011. № 3. — с. 23-29.

2. Официальный сайт Национального бюро статистики Агентства РК по стратегическому планированию и реформам: <https://stat.gov.kz/>
3. Национальный Банк Республики Казахстан. Официальный Интернет-ресурс: <https://nationalbank.kz/ru>.

Антикризисные меры в период пандемии в Казахстане

Искаков Бауржан Муратбекович, кандидат экономических наук, профессор;
Отемис Жандаулет Сержанулы, студент магистратуры
Университет «Туран-Астана» (г. Нур-Султан, Казахстан)

В данной статье автор раскрыл тему коронавирусного кризиса и предоставил аналитическую информацию об антикризисных мерах как в Казахстане, так и за рубежом.

Ключевые слова: антикризисное управление, коронавирус, кризис, МСБ.

В результате коронавирусного кризиса страдает мировая экономика. Так, согласно обновленным прогнозам международных финансовых институтов, рост мировой экономики в 2020 году снизится с $-4,4\%$ до $-7,6\%$. Со своей стороны, МВФ заявляет, что кризис этого года стал худшим со времен Великой депрессии за 30 лет и преодолел все предыдущие кризисы. Всего МВФ прогнозирует рецессию в 157 из 194 стран [1, с 160].

Антикризисные меры в основном направлены на восстановление деятельности малых и средних предприятий и недопущение простоев, в соответствии с международным опытом развитых и развивающихся стран. Например, в Германии финансовая помощь для финансирования малого и среднего бизнеса и крупного бизнеса, а также государственные гарантии для обеспечения выполнения деловых обязательств, экстренные кредиты малым и средним предприятиям, краткосрочные кредиты для увеличения оборотных средств, каникулы в банковской системе США и до 6 месяцев под процентную ставку МСП предоставляли льготные кредиты для финансирования жилищных программ и корпораций путем погашения облигаций. программа поддержки стабилизации проблемных секторов экономики и др [2, с 285].

Казахстан предпринимает аналогичные шаги для восстановления экономического роста. С начала пандемии Нацбанк и Агентство по регулированию и развитию финансового рынка приняли меры по приостановке выплат по кредитам физическим и юридическим лицам сроком на 90 дней с 16 марта по 15 июня 2021 года. За этот период 1,9 млн физических лиц отсрочили платежи на сумму 268 млрд тенге, 12 тыс. организаций — 164,8 млрд тенге.

Затем, 15 июня прошлого года, был принят новый порядок, который, помимо отсрочки, предусматривает рефинансирование этих предприятий по программе внутреннего рефинансирования банков или по трем национальным программам. С 15 июня по 1 октября 2021 года

4711 кредитных организаций малого и среднего бизнеса подали 12200 заявлений на отсрочку по кредиту, из которых удовлетворено 92%.

В стране действуют национальные программы, такие как Программа льготного кредитования для развития простой экономики и предпринимательства. По состоянию на 6 ноября 2021 года банками одобрено 487 заявок на ПИД на общую сумму 447,6 млрд тенге и выдан 691 кредит на сумму 427,9 млрд тенге.

С другой стороны, по состоянию на 18 ноября 2021 года в рамках Программы льготного коммерческого кредитования Национального банка Казахстана в БТД поступило 2311 заявок на общую сумму 567,4 млрд тенге, из них 1370 заявок для малых и средних компаний.

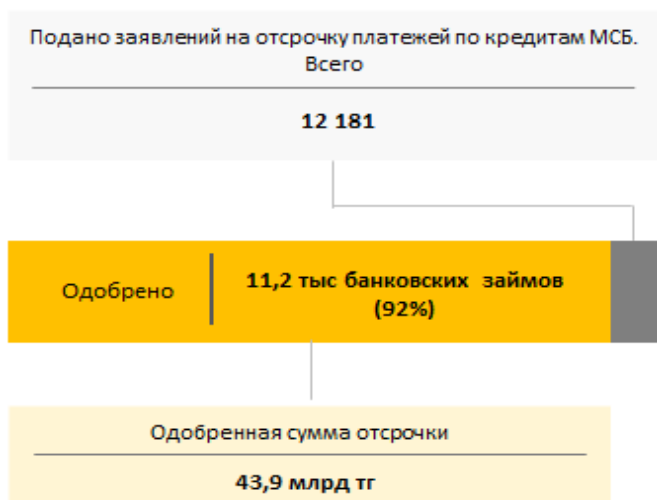
Выдано кредитов на сумму 455,3 миллиарда тенге, в том числе 101,6 миллиарда тенге за счет средств, поступивших на погашение ранее выданных кредитов. Большая часть этих средств приходится на сферу торговли — 319 млрд тенге (70%), строительство — 44,9 млрд тенге (9,9%), переработку — 39,8 млрд тенге (8,7%), в сфере малого и среднего бизнеса. При этом Центральный банк Казахстана 27 октября 2020 года внес изменения в программу льготного кредитования. Теперь крупные компании получают кредиты, на которые будет выделено дополнительно 200 млрд тенге. Программа продлена до 31 декабря 2021 года (включительно).

Кроме того, поддержка жилищного строительства будет продолжена за счет средств Национального банка. По состоянию на 5 ноября по программе «7-20-25» удовлетворено 25,2 тыс. заявок на сумму 295,3 млрд тенге, по программе «Жилищный хит» — 45,9 тыс. заявок на сумму 404,5 млрд тенге.

Центральный банк дополнительно выделил 600 млрд тенге из республиканского бюджета на финансирование антикризисных мер по поддержке предпринимательства и занятости в рамках Плана мероприятий по занятости на 2020-2021 годы.

Всего Нацбанк финансирует 2,3 трлн программ ПТО.

Результаты предоставления отсрочки МСБ (с 15 июня по 1 октября)

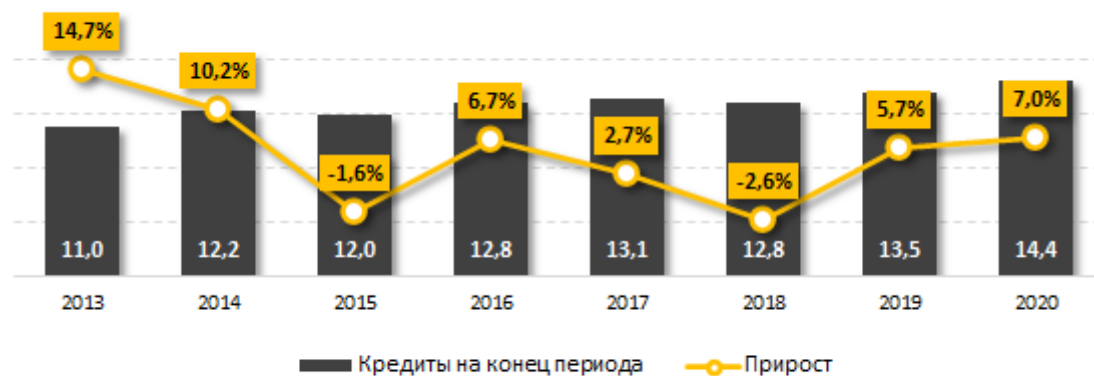


Finprom.kz

На основе данных АРРФР

Рис. 1. Отсрочка МСБ с 15 июня по 1 октября 2021 года [3, с 280].

Кредиты экономике, выданные БВУ РК. Октябрь (трлн тг)



Finprom.kz

На основе данных Национального Банка РК

Рис. 2. Выданные кредиты БВУ РК с 2013 по 2020 год

Антикризисные меры, принимаемые в настоящее время правительством и НБ РК, уже оказали влияние на негативные последствия пандемии COVID-19. Благодаря принятым мерам экономическая деятельность страны улучшилась, а реальный сектор экономики восстановился, несмотря на глобальный экономический спад. За первые 10 месяцев текущего года строительный сектор вырос на 10,7%, информационно-коммуникационный сектор — на 8,2%, сельское хозяйство — на 5,2% и обрабатывающая промышленность — на 3,2%. Ускорился рост производства. Фармацевтика выросла на 40%, промышленность на 16%, техника на 17% и автомобилестроение на 54%.

Следует отметить, что должностные лица МВФ также приветствуют ответные меры правительства на эту пандемию и поддерживают приверженность более устойчивому и инклюзивному росту в посткризисный период.

МВФ считает, что центральный банк и реакция правительства на пандемию COVID-19 и резкое ухудшение внешних условий были решительными и своевременными. Миссия МВФ также приветствовала целевую политику Национального банка в области инфляции [4, 5].

Литература:

1. Бабушкина, Е. А., Бирюкова О. Ю., Верещагина Л. С. Антикризисное управление. — М.: T8RUGRAM, 2020. — 160 с.
2. Бобылева, А. З. Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса в 2 частях. Часть 1. — М.: Юрайт, 2020. — 285 с.
3. Бобылева, А. З. Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса в 2 частях. Часть 2. — М.: Юрайт, 2020. — 280 с.
4. Бобылева, А. З. Государственное антикризисное управление в нефтяной отрасли. — М.: Юрайт, 2020. — 327 с.
5. Борщова, А. В., Ермилина Д. А., Санталова М. С. Антикризисное управление социально-экономическими системами. — М.: Дашков и Ко, 2019. — 236 с.

Проблемы современных систем внутреннего контроля и комплекс рекомендаций по их устранению

Ишмуратова Кристина Хикматовна, студент магистратуры
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Ключевые слова: система внутреннего контроля, информационная безопасность, рекомендации по организации внутреннего контроля, безопасность компании, управление рисками.

Как уже известно, для стабильного функционирования любой компании необходимо создание и поддержание системы внутреннего контроля. Ответственность за функционирование данной системы лежит на каждом субъекте компании: руководство, специально созданные подразделения внутреннего контроля, менеджеры и сотрудники.

Структура контрольной деятельности должна соответствовать структуре управления компании. Контроль в свою очередь, должен действовать на всех уровнях управления [1].

Действия сотрудников, которые могут привести к отрицательным последствиям для компании, должны быть рассмотрены, установлены их причины и возможные масштабы последствий. За нарушения со стороны сотрудников должны предусматриваться меры материальной и дисциплинарной ответственности.

Говоря о нарушениях, которые могут нанести компании как материальный, так и репутационный ущерб, стоит особенно выделить коррупционный факт.

По сообщению Следственного комитета, за девять месяцев 2021 года в следственные органы поступило 23634 сообщения о коррупционных преступлениях, а ущерб от этих преступлений составил 13 млрд рублей, число уголовных дел выросло на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года [2].

Как отмечает Генеральная прокуратура, в России наблюдается тенденция к увеличению общего массива преступлений экономического характера. Так, за 7 месяцев 2021 года их число перевалило за 78 тысяч и выросло на 7 тысяч в сравнении с 2020 годом [2].

Еще одним негативным фактором в деятельности компаний является использование инсайдерской информации сотрудниками в целях личной материальной выгоды. К этому вопросу необходимо очень внимательно относиться и определить четкую позицию компании в отношении сотрудников, совершивших такого рода нарушение.

С учетом этого особое внимание со стороны подразделений внутреннего контроля должно уделяться обеспечению информационной безопасности. В компании могут быть организованы тренинги с целью обучения сотрудников процессу обеспечения экономической безопасности, а также с целью защитить сохранность информации от фишинговых атак.

Фишинговые атаки, несомненно, можно назвать главной проблемой современности, а вред наносится в виде многомиллионного материального ущерба, а также отрицательного влияния на имидж компании. Целью таких атак является возможность овладеть логинами, паролями и данными кредитных карт жертвы, а в случаях атак на компании — получить доступ к чувствительной корпоративной информации.

Типология фишинговых атак расширяется, а злоумышленники становятся более настойчивыми в своих действиях. Наиболее распространенные виды фишинговых атак рассмотрены в таблице 1.

Еще одной из проблем информационной безопасности является безответственное отношение сотрудников, работающих с конфиденциальной информацией. Примером такого рода нарушений со стороны сотрудников являются:

Таблица 1. Распространенные виды фишинговых атак

Виды атак	Описание
Атаки через электронную почту	Злоумышленник посылает электронное письмо, в котором требуется нажать на ссылку. Особенностью такого вида фишинга заключается в том, что в письме намеренно производится давление на жертву, ключевыми словами при этом служат: «срочно», «во избежание наложения штрафа» «против вас будет возбуждено судебное дело», такие слова побуждают жертву в панике выполнять требования, указанные в письме.
Вишинг	Злоумышленником производится звонок на телефон, с целью вовлечения пользователя в разговор и добычи ценной информации.
Смишинг	Пользователь получает СМС от злоумышленников с просьбой нажать на ссылку или позвонить на указанный номер.
Фарминг	Еще один распространенный вид фишинговой атаки, при которой пользователя намеренно направляют на поддельные сайты вместо реальных.
Направленный фишинг	Нацелен на конкретную компанию или группу лиц. Злоумышленник направляет электронные письма руководителям или сотрудникам отделов, на которые нацелена атака.
Уэйлинг	Жертвами атак становятся руководители высшего звена компании.

— оставление без присмотра корпоративных гаджетов, документов, с содержащейся в них конфиденциальной информацией;

— пересылка сообщений с конфиденциальной информацией на личный почтовый ящик или отправка такого сообщения не тому адресату;

— обсуждение конфиденциальной информации с некомпетентными коллегами или с иными лицами;

— несвоевременное принятие необходимых мер по обеспечению безопасности хранения корпоративных гаджетов и конфиденциальных документов;

— сокрытие фактов потери конфиденциальной информации.

Со стороны компании нарушениями являются:

— несвоевременное информирование сотрудников о правилах использования конфиденциальной информации, а также о мерах наказания за совершение такого вида нарушения;

— обеспечение сотрудников необходимыми условиями соблюдения безопасности в сфере использования, хранения и передачи конфиденциальных данных;

— не уделение должного внимания определению конфиденциальности данных и закреплению этого понятия во внутренних документах компании

Еще одной из актуальных проблем современных систем внутреннего контроля является неопределенность конкретных принципов, которых должны придерживаться все сотрудники компании или их нарушение.

Среди принципов можно выделить 3-главных:

1. Принцип ответственности — каждый сотрудник несет личную ответственность за качество выполняемого задания, а также может быть привлечен к различным видам ответственности за нарушения внутренних требований;

2. Принцип независимости — сотрудники, осуществляющие контрольные процедуры не могут отвечать за их реализацию;

3. Экономический принцип — контрольные процедуры в компании не должны обходиться дороже тех потерь, которые могут быть предотвращены в результате реализации этих контрольных процедур.

Несмотря на увеличивающийся интерес к вопросу создания эффективной системы внутреннего контроля, в данной сфере есть свои проблемы. Среди них следует выделить:

— недостаточное количество необходимых методических разработок;

— недостаточное количество квалифицированных кадров;

— отсутствие единых форм необходимых документов;

— поверхностное отношение компаний к рискам отмывания денежных средств, коррупции и неправомерного использования инсайдерской информации;

— отсутствие в большинстве компаний автоматизации внутреннего контроля;

— несоответствие контрольной и управленческой структур;

— несоответствующий уровень обеспечения информационной безопасности, при котором возникает высокий риск различных видов фишинговых атак;

— отсутствие требований обеспечения сотрудниками безопасного уровня хранения, использования и передачи конфиденциальной информации;

— отсутствие четко установленных корпоративных принципов в компании, которые являются основой личной ответственности, независимости и приверженности целям компании и качеству работы каждого сотрудника.

На основе практических исследований, автором предлагается комплекс рекомендаций по организации эффективной системы внутреннего контроля для аудиторских фирм, компаний, занимающихся консультационными услугами и для предприятий в целом. Данный комплекс состоит из следующих рекомендаций:

1. Позиция руководящего состава компании — через демонстрацию приверженности качеству, принципам профессиональной этики и деловой порядочности, а также ответственность руководства за качество и управление рисками, четкое делегирование полномочий Совета директоров, Генерального директора и Руководителя подразделения, ответственного за контроль качества и управления рисками. Дополнительная опция — разработка и внедрение Кодекса поведения в компании.

2. Должная проверка клиентов при принятии решения о начале или продолжении работы с этими клиентами. Необходимо разработать и довести до всех компетентных сотрудников политики и процедуры для выявления и оценки потенциальных рисков до начала или продолжения работы с клиентом. Проверка клиентов подразумевает получение достаточной информации о потенциальном клиенте, его ключевых руководителях и крупных бенефициарных собственниках, анализ полученной информации для принятия решения о сотрудничестве с этим клиентом.

3. Автоматизация процесса аудита, путем внедрения электронных платформ для оказания аудиторских услуг.

4. Внедрение автоматизированной системы поддержания независимости, добросовестности и объективности сотрудников, а также периодическая проверка исполнения данного требования. Например, Система, которая предполагает внесение определенными сотрудниками информации о приобретении или продаже ценных бумаг. До осуществления инвестиций необходимо провести поиск в системе и убедиться, что инвестиция не запрещена. Когда ранее разрешенные инвестиции попадают в категорию запрещенных, система высылает автоматическое уведомление, в течение пяти рабочих дней после которого сотрудники должны отказаться от участия в инвестициях.

5. Разработка и внедрение тренингов для сотрудников в интерактивном формате. Тематика тренингов может быть разнообразна, начиная от тренинга по пожарной безопасности, мошенничеству, коррупции, предупреждения отмывания денег, вплоть до тренинга по соблюдению требований личной независимости. При внедрении тренингов необходимо учитывать статус сотрудника: специалист, консультант, менеджер и другие.

6. Внедрение политики по вопросу разрешения конфликта интересов, обеспечение осуществления данной процедуры с помощью автоматизированных систем, ведение мониторинга правильного функционирования данного процесса.

7. Организация системы информирования, в случае, когда сотруднику стало известно о факте какого-либо нарушения, будь то требования независимости, неразглашения данных, конфликт интересов и т. п. Данная система может быть организована в формате анонимного обра-

щения через горячую линию компании, телефон доверия, либо личного обращения к Уполномоченному по данным вопросам лицу.

8. Разработка стратегии грамотного и справедливого подбора квалифицированного персонала. Создание условий для личного роста каждого сотрудника, мотивация в виде вознаграждения и повышения в должности, организация процесса повышения квалификации сотрудников.

9. Обеспечение соблюдения требований информационной безопасности, использования инсайдерской информации путем подписания определенных договоров, предупреждение сотрудников о возможных последствиях в случае нарушения данных требований.

10. Внедрение и реализация программы мониторинга качества заданий. Непрерывное наблюдение за статусом выполняемых заданий и обеспечение их своевременного выполнения.

11. Организация подразделений или установление лиц, ответственных за контроль соблюдения требований и стандартов, за оценку рисков как на уровне фирмы, так и на уровне заданий для своевременного реагирования в случае наступления негативной ситуации.

12. Разработка и внедрение правил внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения. Такие правила призваны установить обязанности, порядок действия руководства и сотрудников компании, а также ответственных лиц в целях осуществления внутреннего контроля.

13. Утверждение в компании Антикоррупционной политики, характеризующая порядок действия сотрудников в случае возникновения коррупционной ситуации.

14. Организация в компании системы корпоративных ценностей, которые послужат для поддержания имиджа компании и будут служить залогом качества работы каждого сотрудника.

15. Внедрение независимого исследования для получения мнения сотрудников компании по вопросам качества аудита, соблюдения ценностей компании, восприятия сотрудниками таких категорий, как качество, управление и позиция руководящего состава.

16. Периодическая оценка эффективности функционирования системы внутреннего контроля.

Для успешного функционирования компании, постоянного роста уровня рентабельности, сохранения и увеличения активов, необходим отлаженный механизм управления, главным инструментом которого является внутренний контроль. Поэтому к вопросу организации системы внутреннего контроля необходимо подходить продуманно и основательно.

Литература:

1. Петракова, Н. И. Проблемы и перспективы развития внутреннего контроля на предприятии/Н. И. Петракова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 13 (199). — с. 257-260.

- Материал из статьи «Бастрыкин назвал ущерб от коррупционных преступлений в 2021 году»/Электронная версия газеты «Известия»/URL: <https://iz.ru/1261808/2021-12-09/bastrykin-nazval-ushcherb-ot-korruptcionnykh-prestuplenii-v-2021-godu>

Особенности учёта импортных операций

Лавриненко Ирина Сергеевна, студент магистратуры
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В условиях сложной экономической ситуации на внутреннем рынке импорт товаров приобретает существенное значение. При современном уровне развития международных экономических отношений учёт и анализ импортных операций широко изучается в мировой практике. В связи с этим возрастает значимость учета импортных операций.

Ключевые слова: импортные операции, импорт, внешнеэкономическая деятельность, валютные операции, валютное регулирование.

В настоящее время всё большее количество компаний организуют и осуществляют внешнеэкономическую деятельность. Несмотря на то, что сальдо торгового баланса в Российской Федерации положительное за 2021 год, роль импорта играет значимую роль в экономике страны. Импортные операции помогают получать прибыль для большинства компаний, даже не смотря на всю сложность их проведения. Однако за последние 5 лет проведение импортных операций становится более лёгким. Это связано с появлением логистических компаний, таможенных брокеров и компаний-посредников.

Основополагающим документом в валютном регулировании Российской Федерации является Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 N 173-ФЗ. Целью настоящего Федерального закона является обеспечение реализации единой государственной валютной политики, а также устойчивости валюты Российской Федерации и стабильности внутреннего валютного рынка.

Российские организации могут проводить валютные операции, разрешенные действующим валютным законодательством, в том числе приобретать и продавать иностранную валюту, получать валютную выручку от продажи товаров или услуг, приобретать товары или услуги с расчетами в валюте при условии, если поставщик нерезидент, получать займы (кредиты) в иностранной валюте.

Начальным этапом импортной операции является заключение внешнеторгового контракта или договора. В данном соглашении должны отражаться сведения о условиях поставки продукции, дата перехода права собственности, правила, форма и сроки проведения оплат.

Для установления условий контракта или договора применяются Международные правила определения терминологии «ИНКОТЕРМС 2010» [2].

Далее компания-импортер для организации расчетов с продавцом открывает валютный счет и предоставляет

в банк документы, требуемые для учета валютных операций.

Бухгалтерский учёт импортных операций специфичен и подвергается особому контролю.

Согласно п. 5 ПБУ 5/01 и п. 15 Методических указаний, регламентированных Приказом Минфина от 28.12.2001 г. № 119н, продукция ставится на учет по фактической себестоимости. Фактическая себестоимость включает в себя цену по контракту, расходы на доставку товара, страховые расходы, таможенные пошлины, акцизы и прочие дополнительные расходы. К дополнительным расходам можно отнести услуги таможенного брокера, проведение досмотра, взвешивания таможенным органом или иные расходы импортёра [1].

Следует отметить, что расходы, относящиеся к фактической себестоимости, входят только таможенные пошлины, но не включает таможенных сборов. Но так как их уплата при импорте продукции — непереносимое условие, эти расходы также нужно учитывать, как непосредственно связанные с покупкой продукции и включать в ее стоимость.

Рассмотрим корреспонденцию в бухгалтерском учёте импортной операции.

Дт 41 Кт 60 — стоимость продукции на момент перехода права собственности;

Дт 44 Кт 60 — затраты по транспортировке;

Дт 44 Кт 60 — посреднические услуги по приобретению продукции (оформление через посредническую фирму);

Дт 44 Кт 76/Расчеты с таможней — таможенная пошлина (сбор);

Дт 41 Кт 44 — стоимость продукции с учетом затрат на покупку;

Дт 41 Кт 19/Акцизы — включение акциза в себестоимость ввезенной продукции.

Для отражения в бухгалтерском учете затрат, которые поступили после оприходования товара допустимо применять счет 44, если информация о таких расходах будет

раскрыта в отчетности в соответствии с требованиями действующего законодательства. Для этого целесообразно организовать обособленное ведение учета таких расходов, например, на отдельном субсчете или путем ведения соответствующей аналитики по счету 44. Способ учета этих расходов можно раскрыть в учетной политике организации.

Одним из важнейших этапов импортной операции является таможенное оформление. Для прохождения таможенного оформления необходимо получить декларацию на товары. Декларация на товары — это документ, содержащий всю информацию о внешнеэкономической сделке и перевозимых товарах.

Чтобы рассчитать таможенные платежи, требуется определить таможенную стоимость продукции. Она устанавливается декларантом или таможенным органом (п. 3 ст. 23 Закона от 03.08.2018 г. № 289-ФЗ, п. 14 ст. 38 ТК ЕАЭС) [4]. Для определения суммы таможенных платежей декларанту необходимо определить код товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (код ТН ВЭД), который подходит под описание и груза.

Уплатить НДС необходимо в срок с момента регистрации таможенной декларации и до момента выпуска товаров таможенным органом.

Сумма НДС, уплаченная при ввозе товаров на территорию РФ после принятия их к учету, принимается к вычету, но при условии наличия первичных документов и документов, подтверждающих фактическую уплату НДС.

Бухгалтерский учет импортных операций должен обеспечивать полную и объективную картину внешнеэкономической деятельности организации. Для этого, с одной стороны, необходимо приведение всех денежных измерителей к единой валюте, потому что систематизация, накопление и обобщение информации о фактах хозяйственной деятельности возможно лишь в едином измерителе. С другой стороны, предполагается наряду с ис-

пользованием единой валюты ведение учета параллельно в реальной валюте расчетов и платежей, что позволяет контролировать и принимать решения по дебиторской и кредиторской задолженности.

Таким образом, можно выделить основные моменты, которые необходимо принимать во внимание бухгалтеру организации, которая занимается импортными операциями.

1) согласование с иностранным поставщиком и внесение во внешнеэкономический контракт условия о переходе права собственности на товар;

2) установление в учетной политике для целей бухгалтерского учета: способа учета транспортно-заготовительных расходов (для сближения с налоговым учетом целесообразно включать данные затраты в фактическую себестоимость товаров); способа учета поступления товаров (в случае применения для этих целей счета 41 целесообразно раскрыть аналитику или субсчета, которые будут использованы для организации учета);

3) установление в учетной политике для целей налогового учета (для сближения бухгалтерского и налогового учета): перечня прямых расходов, связанных с приобретением товаров (в части затрат, относимых к транспортным расходам). В числе таких затрат можно указать, например, затраты на погрузку и разгрузку товаров, вознаграждение таможенных представителей за услуги по таможенному оформлению. Иные виды затрат определяются с учетом особенностей организации транспортировки товара; способа учета ввозных таможенных пошлин и сборов путем их включения в состав прямых расходов.

Также бухгалтерский учет импортных операций имеет много других особенностей. Чтобы учитывать их все, бухгалтер должен иметь соответствующие компетенции, регулярно повышать квалификацию и следить за изменениями валютного, налогового законодательства.

Литература:

1. Приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01».
2. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2010».
3. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 N 173-ФЗ.
4. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 N 289-ФЗ.

Риск-менеджмент страховых организаций: сущность, проблемы и задачи

Лазарева Валентина Павловна, студент

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В данной статье рассмотрены современные реалии риск-менеджмента страховой отрасли, проанализированы характерные особенности риска в данной сфере, выявлены наиболее существенные проблемы риск-менеджмента в страховых компаниях.

Ключевые слова: страхование, риск-менеджмент, риск, управление, финансы, стратегия.

Риск-менеджмент в существующих экономических особенностях является основным и активно развивающимся направлением. Из названия следует, что для предприятия важно уделять особое внимание управлению рисками, для стабилизации своего финансового состояния и перспективы развития. Таким образом, риск-менеджмент представляет особую систему по управлению экономическими рисками, предусматривает стратегию развития и тактику для развития финансовых отношений.

Такое понятие как «стратегия управления» было введено для последовательных действий со стороны руководства компании, чтобы с помощью различных рычагов управления достигались поставленные цели. Благодаря чётко прописанным этапам можно эффективно аккумулировать средства, находящиеся в пользовании компании, нормативно закрепить набор правил и ограничений на период действия данной стратегии. Такой подход к развитию коммерческой организации позволяет выбрать оптимальный вариант для развития и улучшения экономических показателей. После рассмотрения всех предложенных вариантов, руководитель одобряет один из них и запускает механизм в работу, по достижению поставленных целей стратегия перестаёт действовать. По окончании успешного применения стратегии управления предприятие оценивает полученный эффект и ставит перед собой новые цели, для которых необходимо будет разработать новый план.

Основная цель риск-менеджмента — снижение опасности принятия ошибочного решения и уменьшение возможных негативных последствий нежелательного развития событий в ходе реализации принятых решений [1].

Страхование, как особая отрасль, влияющая на экономику, основывается на оценке рисков. В настоящий момент, между страховщиками не хватает налаженной системы обмена информацией, например, по наступлениям страховых случаев, по уровню мошенничества, по процентам раскрытия преступления. Поэтому не существует актуальной статистики, которая смогла бы отразить действительность, с её помощью страховые компании могли бы использовать свои инструменты управления и влиять на улучшение экономического состояния не только собственной фирмы, но и страны в целом. Благодаря чему уровень защищённости государства мог конкурировать с западными странами и вывести Россию в конкурентную среду.

Сейчас страховые компании вынуждены повышать тарифы на свои страховые продукты, так как рынок спроса стремительно меняется, поэтому каждый день приходят новые установки и приказы для адаптации услуг под потребителей. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» в своём исследовании продемонстрировало совокупные риски страховых организаций и их влияние на страховую отрасль и экономику общества. [2].

В страховых компаниях принято выделять следующие этапы Риск-менеджмента [3]:

1. Выявление рисков.
2. Оценка рисков.
3. Управление рисками.
4. Мониторинг и контроль рисков.

При мониторинге и контроле оценивается как повлияли введённые мероприятия на деятельность компании и как изменилось воздействие рисков. Если результат не устраивает руководителя, то план корректируется и страховая компания вынуждена поменять своё поведение на рынке.

Основные риски в страховом секторе связаны с самым масштабным сегментом страхования — ОСАГО, но существуют и другие:

- кредитные риски;
- регулятивные риски;
- риск отсутствия глобальной цели развития отрасли;
- риск в продуктах инвестиционного страхования жизни;
- качество используемых активов компании.

Страховые компании так же выступают в роли инвестора для экономики страны, так как аккумулирует значительные финансовые ресурсы, поэтому необходимо выстраивать систему управления рисками.

В ФЗ № 4015-1 «Об организации страхового дела в РФ» более подробно сформулированы основы финансовой устойчивости страховщиков [4]. Наличие достаточного капитала — неотъемлемое условие стабильной деятельности страховых компаний. Эффективность использования капитала во многом определяется качеством управления риском.

Следовательно, анализируя риск-менеджмент, нужно учитывать такие показатели, как:

- уровень платёжеспособности и финансовой устойчивости;
- баланс активов и пассивов страховщика;

— рациональное использование средств компании.

При заключении страхового договора, страховщик уже заранее знает какие риски влекут разные виды страхования, какой ущерб может причинить то или иное негативное событие. Так как для любого коммерческого предприятия главной целью является — получение прибыли, в тарифы уже заранее заложена стоимость возможного ущерба, зарплата агентов и процент, который будет направлен в страховые фонды для предотвращения дальнейших угроз [5].

Согласно Закону РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [4] задачами системы управления рисками в страховой компании являются:

- идентификация и оценка существенности принимаемых рисков;
- оценка и прогноз уровня потенциально существенных рисков;
- установление лимитов и ограничений существенных рисков;
- мониторинг за принимаемыми в страхование и перестрахование рисками, действия по снижению уровня принятого риска с целью его поддержания в пределах установленных внешних и внутренних ограничений;
- оценка достаточности финансовых средств для покрытия основных и наиболее крупных рисков;
- развитие в страховой отрасли риск-культуры и компетенций по управлению рисками с учетом лучших мировых практик.

Литература:

1. Гончаренко, Л. П. Риск-менеджмент: учебное пособие/Гончаренко Л. П., Филин С. А., Олейников Е. А. под ред. — Москва: КноРус, 2016. — 215 с.
2. Журнал «Вестник Евразийской науки», № 3, 2018 Редькина А. А., Гребеник В. В. Особенности риск-менеджмента в страховых компаниях, 11 с.
3. Рудская, Е. Н., Десятниченко Л. В. Роль BIG DATA в управлении рисками: развитие умного страхования // Вектор экономики. 2017. № 6 (12). с. 55.
4. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 N 4015-1 (с изменениями на 1 апреля 2020 года).
5. Солодов, А. К. Основы финансового риск-менеджмента: учебник и учебное пособие/А. К. Солодов; Финуниверситет. — Москва: Издание Александра К. Солодова, 2018-286 с.

Формирование культуры рисков способствует упрощению структуры защиты и направленности развития для страховых компаний. При формировании комитета по рискам и отлаженной работе между подразделениями возможно уменьшение кредитного, валютного и рыночного рисков, а также появляется случай положительно влиять на процентную ставку.

Из всего вышесказанного можно выделить главные проблемы риск-менеджмента в страховых компаниях:

- Ряд страховых организаций не имеет выстроенной системы риск-менеджмента.
- Не существует прописанных должностных инструкций для сотрудников, оценивающих риски компании. Для этого стоит создать коллегиальный орган и документально закрепить обязанности.
- Нет взаимодействия между страховыми компаниями.
- Отсутствует актуальная статистика.
- Изменчивость экономической среды не позволяет прописать универсальные риски и применять стандартные мероприятия по борьбе с ними.

Обязательным этапом построения системы риск-менеджмента является стресс-тестирование. Компании предлагается сформировать ряд негативных сценариев и обчислить их с точки зрения воздействия на капитал, маржу платежеспособности, коэффициенты ликвидности. Для реализации данной задачи необходимо сформировать ряд динамически изменяющихся параметров и провести тесты с обязательным присутствием мультивариантности.

Конкурентоспособность организации

Мещерякова Екатерина Антоновна, студент магистратуры;

Мещеряков Максим Вадимович, студент магистратуры

Воронежский государственный университет

Данная статья посвящена конкурентоспособности, ее значению для предприятий в современных реалиях. Рассмотрены фундаментальные условия устойчивости и развития компании. Отражены пути повышения конкурентоспособности предприятия. Особое внимание уделено методу оценки конкурентоспособности компании, основанному на теории эффективной конкуренции.

Ключевые слова: конкурентоспособность, эффективность, конкуренция.

Общество никогда не стоит на месте, оно всегда развивается. Данный тезис применим во всех аспектах деятельности человека. В статье наиболее полно рассматривается конкурентоспособность предприятия, как основополагающий фактор его выживаемости и эффективности. Не зря в современном мире между понятиями «конкурентоспособность» и «эффективность» можно поставить знак равенства, ведь пока компания способна оперативно и без серьезных потерь для себя подстраиваться под изменяющиеся рыночные тенденции — она будет развиваться и наращивать свой вес не только на внутренней, но и международной арене.

Способность создавать, поддерживать и развивать конкурентные преимущества характеризуется понятием «конкурентоспособность», причем последнее приобретает свое значение только в условиях конкурентного соперничества. Универсальной трактовки категории «конкурентоспособность» в научных трудах экономистов найти невозможно, поскольку каждый из них реализует свое понимание этого понятия, причем последнее полностью зависит от исследуемых аспектов.

Иными словами, конкурентоспособность — это качество объекта, характеризующееся степенью действительного или возможного удовлетворения им определенной потребности по сопоставлению с подобными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность характеризует способность организации выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами. [1]

Современные экономисты рассматривают конкуренцию не как процесс борьбы и соперничества, а скорее как процесс экономического взаимодействия между хозяйствующими субъектами при определенных условиях и в определенной ситуации. Вот почему возникает некоторая терминологическая путаница на уровне понятийного восприятия.

Конкурентоспособность не только трудно определить, но и чрезвычайно трудно измерить: как известно, ноу-хау, принесшее успех одной компании, может оказаться не столь полезным для других компаний из-за различных дополнительных влиятельных аспектов.

Конкурентоспособность следует учитывать как один из ключевых аспектов жизнеспособности бизнеса при оценке общего качества бизнес-среды.

Термин «конкурентоспособность», ассоциируемый с компанией, предполагает безопасность, эффективность, качество, высокую производительность, адаптивность, успех, современное управление, превосходные продукты, оптимальные затраты. Оценка конкурентоспособности компании может быть произведена путем анализа экономической эффективности по отношению к другим конкурентам на рынке. На практике конкурентоспособность компании анализируется с точки зрения двух показателей: полученной прибыли и влияния продуктов/услуг на рынок. Опыт показывает, что доходность рассматривается как средство обеспечения прибыльности бизнеса (развитие и достижение установленных экономических и социальных целей), а не как цель предприятия. Таким образом, основной целью предприятия является удовлетворение потребностей клиента и общества в целом, но прибыль не следует пренебрегать, учитывая, что она является показателем эффективности компании по ее конкурентоспособности. Это следует рассматривать как следствие результатов, полученных предприятием, как награду за успех на конкурентном рынке. В то же время влияние продуктов/услуг фирмы на рынок подчеркивает эффективность предприятия за счет адаптации продуктов или услуг к потребностям и требованиям клиентов. Цель предприятий состоит в том, чтобы удовлетворить требования клиентов для достижения важной доли рынка и прибыли, необходимой для расширения их бизнеса.

Фирма является конкурентоспособной, когда ей удается достичь результатов, сопоставимых или превосходящих результаты ее конкурентов. Это достигается, когда имеющиеся условия (факторы производства, управления и маркетинга, финансовые ресурсы, технические и творческие ресурсы и т.д.) становятся долгосрочным преимуществом перед конкурентами (с точки зрения стоимости, разнообразия, качества и экономической эффективности), обеспечивая нормальные дивиденды акционерам, самофинансирование и трудовые ресурсы, связанные с производительностью. Следовательно, конкурентоспособность в значительной степени зависит от внутренних условий предприятия, которые выражают все компоненты и функции, определяющие его.

По сути, рост конкурентоспособности означает рост благосостояния. На Всемирном экономическом форуме

считается, что конкурентоспособные экономики — это те, которые, скорее всего, смогут расти более устойчиво и инклюзивно, что означает большую вероятность того, что все в обществе получают выгоду от плодов экономического роста.

Важность конкурентоспособности для выживания, роста и торговли компаний делает ее ключевым элементом экономического развития.

Несмотря на то, что термин «конкурентоспособность» обычно используется в таких областях, как экономика или политика, он не имеет стандартизированного определения. Напротив, его значение может сильно варьироваться в зависимости от контекста и восприятия.

Действительно, существуют разные теории конкурентоспособности, разные подходы и прогнозируются разные цели как на микро, так и на макроуровне. Тщательно углубившись в литературу, можно признать, что конкурентоспособность все еще расплывчата, двусмысленна, но заключена в изобретательности. По-прежнему остается много открытых вопросов, связанных с определением конкурентоспособности, факторами конкурентоспособности, применимостью и практическими подходами к повышению конкурентоспособности.

Интернационализация хозяйственной жизни расширяет базу конкуренции. Вместе с монополиями в рыночную борьбу входят средние и небольшие компании. К соперничеству государств с традиционно развитым экспортом присоединяются новые (в основном из числа «новых индустриальных стран»), предпринимающие радикальные усилия для перемены ситуации на мировом рынке в свою пользу. Стало нормальным явление активной заинтересованности правительств в поддержке национальных экспортеров и стимулировании внешнеторговых операций. Это все обуславливает для предприятия потребность осуществления конкурентной борьбы на внешнем (мировом) рынке, для чего осуществляется стратегическое управление конкурентоспособностью предприятия.

Таким образом, фундаментальным условием устойчивости и развития компании является наличие четкого стратегического планирования. Под стратегическим планированием подразумевается наличие у организации долгосрочных целей с обозначением средств, методов и сроков, посредством которых они будут достигнуты. Наличие данного инструмента во многом определяет способность компании эффективно функционировать в условиях рынка.

Литература:

1. Морозов, Ю. В. Основы маркетинга: учеб. пособие / Ю. В. Морозов. — М.: Дашков и К, 2016. — 148 с.
2. Хулей, Г. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование. Пер. с англ. В. Шагоян / Г. Хулей, Д. Сондерс, Н. Пирси. — Днепропетровск: Бизнес-букс, 2015. — 800 с.
3. Портер, М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 453 с.

Для того, чтобы в ходе проведения стратегического планирования были сформированы корректные выводы и определены перспективные направления деятельности необходимо провести оценку конкурентоспособности хозяйствующего субъекта для того, чтобы:

- 1) разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности;
- 2) произвести выбор контрагентов для совместной деятельности;
- 3) провести организацию мероприятий по эффективному использованию ресурсов предприятия;
- 4) составить программы выхода предприятия на новые рынки сбыта;
- 5) разработать новые виды товаров и услуг;
- 6) активизировать инвестиционную деятельность. [2]

Целью анализа конкурентоспособности компании является обнаружение и анализ факторов, оказывающих большое влияние на отношение потребителей к предприятию и его продукту. Для более корректной оценки следует рассматривать организацию не как единое целое, а разбить ее на части, иными словами, оценить:

- 1) конкурентоспособность продукции;
- 2) конкурентоспособность организации труда и системы управления;
- 3) конкурентоспособность персонала;
- 4) конкурентоспособность технологических процессов;
- 5) показатели финансового состояния предприятия.

Одним из наиболее известных и общераспространенных методов оценки конкурентоспособности фирмы считается метод, базирующийся на теории эффективной конкуренции. Согласно данной теории, наиболее конкурентоспособным считается предприятие, где лучше всего организована деятельность всех служб и подразделений. На эффективность деятельности каждого оказывает влияние большое количество факторов. Анализ производительности работы любого подразделения подразумевает оценку эффективности применения и использования им этих ресурсов.

Подводя итоги, необходимо отметить, что повышение конкурентоспособности — это очень трудоемкий и ресурсоемкий процесс. Способность компании быстро реагировать на те изменения, которые происходят вокруг, в дальнейшем и будет определять ее уровень конкурентоспособности.

Цифровая трансформация государственного управления

Обушева Катерина Андреевна, студент магистратуры

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

В статье автор проводит анализ прогресса в области цифровой трансформации государственного управления и дает основные рекомендации по улучшению этого процесса.

Ключевые слова: государственное управление, цифровая трансформация, информационная безопасность.

Использование цифровых технологий в сфере государственного управления и предоставления государственных услуг позволяет получить доступ ко всей необходимой информации, а также дает возможность быстро и эффективно получить необходимую государственную услугу.

Цифровая трансформация (далее именуемая ЦТ) — это совокупность изменений в обществе, которые связаны с внедрением и развитием цифровых технологий. Сейчас это явление затрагивает все сферы жизни, что вполне естественно, поскольку цифровые технологии предоставляют множество возможностей, которые раньше можно было использовать лишь довольно экономно. Например, в сфере государственного управления использование цифровых технологий позволяет создать благоприятные условия для получения гражданами доступа ко всей необходимой информации и дает возможность быстро получить необходимую услугу. Действительно, это эффективный инструмент управления, который помогает повысить эффективность и качество предоставляемой информации.

Модель цифровой экономики в России. В модели РФ государство занимает активную экономическую позицию, участвует в управлении многих частных компаний, в контроле над основными отраслями экономики, банковской сфере, СМИ. Это дает возможность контролировать темпы развития экономики и существенно влиять на перераспределение общественных благ [1, с. 2673].

Функциональность органов публичного управления должна поддерживать необходимый уровень регулирования социально-экономических процессов для обеспечения стабильного общественного развития государства. Среди основных факторов, влияющих на процесс цифровизации публичного управления в зарубежных странах, можно выделить:

— активное внедрение новых знаний и глобальных информационных технологий во все сферы общественной жизни;

— развитие гражданского общества и социального партнерства в цифровой среде;

— особенности созданной в стране модели рыночной экономики, которые выражаются в стимулировании свободы предпринимательства, свободного движения рабочей силы, конкурентности рынков;

— степень децентрализации власти и эффективность проведения структурной и региональной политики

для улучшения социально-экономических условий жизни граждан;

— степень развития экономики страны, который определяет материальные возможности людей по использованию современных информационных технических средств;

— реализация социально значимых проектов, способствующих соблюдению принципов социального равенства и справедливости в цифровой экономике.

Преимущества использования цифровых технологий в анализируемой области очевидны: значительное сокращение времени, необходимого для обработки документов, упрощение бюрократических процедур, облегчение координации действий, а также достижение большей открытости и прозрачности деятельности государственного управления для граждан, что повышает их доверие к государственным институтам.

Соответственно, неудивительно, что цифровая трансформация государственного управления (далее именуемая ЦТГУ) является одним из ключевых направлений модернизации экономики как за рубежом, так и в нашей стране. Внедрен федеральный проект «Цифровое государственное управление» в рамках национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

Его основная задача заключается в цифровизации государственного управления, обеспечивая при этом граждан, имеющих прямой доступ к государственным услугам, платформам и суперсервисам посредством цифрового доступа. Цель включает в себя создание успешно функционирующей системы управления данными и развитие инфраструктуры электронного правительства.

В частности, к 2024 году предлагается осуществлять 70% взаимодействий граждан с государственными органами в цифровой форме. Все государственные услуги должны быть оказаны в электронном виде к этому времени, а доля электронного документооборота государственных и бюджетных учреждений должно быть доведено почти до 100%. Кроме того, необходимо запустить 25 сервисов. Таким образом, цифровизация ЦТГУ ставит новые амбициозные цели, что требует гибкости и скорости выполнения, и в то же время надежности и устойчивости, поэтому необходимо определить, что мешает этому процессу [4].

ЦТГУ посвящен ряд работ зарубежных и российских ученых. Например, зарубежные исследования определяют этапы цифровизации, оценивают достижения цифрови-

зации на основе платформ производительности, анализируют электронные государственные услуги и описывают последние инструменты цифровизации. Российские авторы обсуждают особенности, принципы и направления цифровизации в государственном секторе. В этой области есть определенные достижения.

В этой сфере активно внедряются цифровые технологии и платформенные решения. Однако такой серьезный вопрос, как проблемы, связанные с внедрением цифровизации, требует более детального рассмотрения. Этому посвящено несколько работ, но трудности, связанные с ЦТГУ, рассматриваются очень схематично, и имеют неполные данные.

На взгляд автора, необходимо создать целостную картину. Четкая классификация проблем ЦТГУ, дополненная рекомендациями, должна быть создана. Действительно, этот вопрос следует тщательно рассмотреть, поскольку только адекватная оценка подобных проблем поможет выработать подробные рекомендации по дальнейшему развитию и совершенствованию этой области. Это позволяет нам наметить основные направления исследований: выявление достижений и основных проблем процесса ЦТГУ с целью содействия развитию этого перспективного направления в ближайшем будущем.

Проведенный анализ эмпирических данных показывает, что цифровые технологии активно используются в государственном управлении как в России, так и за рубежом. Лидерами в области ЦТГУ в настоящее время являются США, Великобритания, Южная Корея. Эти страны разработали цифровые платформы, которые предоставляют широкий спектр государственных услуг. В частности, обзор Всемирного банка электронных государственных услуг Великобритании показывает, что, если только треть предоставляемых государственных услуг преобразуется в цифровой форме, то ежегодная экономия составит более 1 миллиарда фунтов стерлингов.

Боле того, взаимодействие граждан и государства в такой форме обходится в 50 раз дешевле, чем в очном режиме работы. В России, если все государственные услуги, которые будут переведены в цифровой формат, предполагаемая выгода составит около 4 миллиарда рублей в год. Это очень впечатляющая цифра, которая объясняет, почему ЦТГУ является приоритетом [4].

Имеющиеся данные показывают, что цифровизация российского государственного сектора развивается быстрыми темпами. Это доказывается тем, что увеличился объем инвестиций в эту сферу. Например, рентабельность инвестиций в бюджетный сектор в 2018 году составила 83,4 млрд рублей. Рост составил 11% по сравнению с данными 2017 года. Крупнейшим заказчиком является государство в лице Пенсионного фонда России, Федерального казначейства, министерств и органов государственной власти. Индекс развития электронного правительства в России также достаточно высок. В последние годы он значительно вырос и оценивается ООН как «очень высокий», что позволяет России занимать 32-е

место в общем рейтинге развития электронного правительства.

Что касается предоставления государственных услуг, то на начало 2019 года на официальном портале государственных услуг Российской Федерации было зарегистрировано более 85 миллионов человек.

Объем оказанных услуг составляет более 2,6 миллиарда рублей. Более того, ЦТГУ привело к созданию многочисленных многофункциональных центров, Единого портала государственных услуг, системы межведомственного электронного взаимодействия.

Темпы цифровизации государственного сектора значительно ускорились из-за пандемии, что послужило важным стимулом. Например, в 2020 году было запущено 12 цифровых сервисов, включая выплату пособий, выдачу материнского капитала и регистрацию электронных пропусков. Было подано более 50 миллионов заявок и предоставлено 46 миллионов услуг [4]. Все эти услуги можно было получить, не выходя из дома, что экономит время и деньги. Все вышесказанное свидетельствует о возрастающей роли ЦТГУ. Для того, чтобы более точно определить преимущества, которые дает использование цифровизации, необходимо сначала определиться с особенностями государственного сектора.

Работа в сфере государственного управления требует выстраивания многоканальных отношений, а вся сфера сложна и масштабна. Кроме того, сотрудники органов государственного управления выполняют различные виды деятельности, требующие использования средств автоматизации. Несомненно, также важно, чтобы работник бюджетной сферы выполнял волю государства, в этом случае он не может увеличивать его доход от предоставления коммерческих услуг. В то же время каждый государственный служащий должен обеспечивать высокую эффективность управления всей организацией. Все это требует сокращения времени, необходимого для освоения цифровых технологий, повышения надежности программного и аппаратного обеспечения для их реализации, увеличения объема и скорости обработки информации, а также повышения производительности пользователей цифровых технологий [2, с. 118].

Эффективность внедрения цифровых технологий в данном случае обеспечивается за счет достижения высоких скоростей операций по работе с информацией, повышения качества расчетов за счет создания единой информационной базы и за счет ее централизованной обработки, улучшения информационных услуг на разных уровнях, за счет сокращения времени на составление и получение документов.

Основные эффекты, вытекающие из ЦТГУ, будут сведены к повышению производительности труда сотрудников и сокращению времени на принятие решений; создание новых рабочих возможностей (централизация управления, электронный документооборот, единый источник информации); накопление опыта и совершенствование деятельности за счет комплексного исполь-

зования баз данных, информационных порталов, корпоративных поисковых систем; повышение гибкости управленческих решений; сокращение числа ошибок при принятии решений; минимизация времени предоставления государственных услуг за счет консолидации операций и функций.

Все вышеперечисленное показывает возможности, предоставляемые ЦТГУ с точки зрения повышения доступности, качества и функциональности, а также снижения затрат на функционирование государственного управления и минимизации затрат на национальные проекты. Необходимо рассмотреть, что мешает прогрессу в этой области.

На пути динамичного развития этой сферы существует ряд препятствий. Следует отметить несколько проблем: недостаточные нормативные нормы, ограниченное бюджетное финансирование, нехватка квалифицированных кадров в этой сфере, неадекватные технологические стандарты и низкий уровень информационной безопасности.

Первая проблема, которую необходимо рассмотреть, — это ограниченное финансирование. Распространение цифровых технологий является дорогостоящий процесс, требующий значительных инвестиций, особенно на начальном этапе цифровизации, в то время как возврат инвестиций не будет быстрым. Именно поэтому практически все страны, и Россия не исключение, испытывают финансовые проблемы при внедрении цифровизации в анализируемой сфере. Выделение необходимых средств затруднено из-за ограниченного финансирования. Так, в 2019 году на программу цифрового государственного управления было выделено всего 5,7% от необходимой суммы денег, а проект цифровой экономики был профинансирован только на 8,3%. В контексте оптимизации затрат вряд ли удастся профинансировать это направление в полном объеме, что может замедлить темпы цифровизации. Однако следует помнить, что эти инвестиции быстро окупятся за счет значительной экономии времени, денег и человеческих ресурсов, поэтому необходимо идти в ногу со временем и стимулировать ЦТГУ [4].

Вышеупомянутая проблема тесно связана с проблемой неадекватных технологических стандартов. Здесь мы сталкиваемся с очень противоречивой ситуацией. С одной стороны, для России характерна некоторая технологическая отсталость. Это связано с тем, что Россия начала цифровизацию позже других стран, поэтому требуется время, чтобы догнать их. В то же время многие пользователи отмечают отсутствие упрощенного и адаптированного программного продукта для обычных пользователей, в результате чего некоторые слои населения не могут эффективно пользоваться ЦТГУ. Другим аспектом является разнообразие цифровых технологий, используемых в государственном секторе, и, как следствие, трудности в интеграции и работе с различными данными при решении одной задачи требуется создание отдельного инструмента, что увеличивает стоимость выполнения конкретной задачи.

Необходимо утвердить единые технологические стандарты в этой области. В целом решение технологических проблем не лежит на поверхности, но очевидно, что нам следует продолжать работу по объединению отдельных информационных систем в единое целое, что подразумевает разработку платформ. Кроме того, следует продолжить работу по созданию стандартизированного, простого в использовании инструмента для оцифровки государственных услуг, к которому миллионы новых пользователей смогут легко получить доступ.

Проблемы с персоналом включают в себя нехватку высококвалифицированных кадров в этой сфере. Некоторые сотрудники даже имеют низкий уровень компьютерной грамотности, что мешает активному использованию цифровых технологий в своей работе. Не все сотрудники готовы приобретать новые навыки. Для решения этого круга проблем необходимо поощрять сотрудников к активному использованию цифровых технологий, повышать уровень компьютерной грамотности путем участия в семинарах и вебинарах, которые должны регулярно проводиться в организациях государственного сектора.

Проблема недостаточных нормативных норм цифровизации государственного сектора возникает из-за отсутствия координации между текущими усилиями по цифровой трансформации и действующими правовыми актами и административными регламентами. Также стоит отметить несовершенство законодательства и отсутствие единых стандартов при выборе систем цифровизации. Это подводит нас к выводу, что действующее законодательство отстает от темпов развития цифровой экономики, поэтому в качестве решения этой проблемы мы должны привести в соответствие нормативные документы, которые обязаны соответствовать скорости изменений в области ЦТГУ. Кроме того, необходимо внести дополнительные изменения в нормативную базу, чтобы это способствовало более быстрой цифровизации анализируемой области.

Наконец, важно повысить информационную безопасность в сфере предоставления цифровых услуг. Россия показывает здесь хорошие результаты, занимая 10-е место в мире. Но уровень киберпреступности растет во всем мире, поэтому нам также необходимо приложить дополнительные усилия для повышения уровня информационной безопасности [3, с. 161]. Использование технологии распределенного хранения данных (блокчейн) рассматривается как перспективное в решении проблемы безопасности данных.

В целом перспективы России с точки зрения ЦТГУ оптимистичны, и существует значительный потенциал для дальнейшего развития. По данным экспертной группы Digital Mckinsey, цифровизация экономики нашей страны увеличит ВВП на 4,1-8,9 млрд рублей к 2025 году [5]. Планируется обеспечить функционирование и развитие цифрового правительства, а также дальнейшее развитие и совершенствование тех информационных систем, которые направлены на предоставление государственных услуг

и выполнение государственных функций в цифровой форме.

Таким образом, необходимо изучить пользовательский опыт во всем мире, требуется проанализировать существующие цифровые системы и разработать общие требования к модернизации, которые учитывали бы лучшие практики. Стоит разработать еще более подробные способы улучшения процесса оцифровки информации для государственного управления и государственных услуг, что повысит эффективность организаций в этой области.

Несомненно применение мировых стандартов на национальную почву будет обусловлено местными особенностями, но сами попытки в этом направлении будут способствовать цифровой трансформации России.

Необходимо продолжить дальнейшую стандартизацию цифровых систем и утверждение единых технологических стандартов, повысить уровень информационной безопасности и внедрить новые инструменты оцифровки, сочетающие простоту использования с высокой функциональностью.

Литература:

1. Бахтаирова, Е. А. Цифровая трансформация государственного управления и новая электронная бюрократия // Креативная экономика. — 2021. — Том 15. — № 6. — с. 2673-2692.
2. Москвитина, Н. В. Цифровая трансформация государственного управления // Социология. — 2021. — № 4. — с. 114-128.
3. Сухарева, М. Н. Цифровая трансформация как приоритетный вектор совершенствования механизма государственного управления // В сборнике: Актуальные проблемы развития государства и права. сборник научных статей научно-практического круглого стола. — 2021. — с. 160-162.
4. Belyakova, O. V. Digital Transformation Of Public Administration: Achievements And Problems // Conference: Global Challenges and Prospects of The Modern Economic Development. — 2021. — 174-180.
5. Digital government 2020: Prospects for Russia — Текст: электронный // World Bank Group official website: [сайт]. — URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/24402> (дата обращения: 25.04.2022).

Антикризисное управление в период пандемии в Казахстане и за рубежом

Отемис Жандаулет Сержанулы, студент магистратуры
Университет «Туран-Астана» (г. Нур-Султан, Казахстан)

В данной статье автор дал авторское понятие кризиса и предоставил статистическую информацию состояния мировой экономики в период пандемии и меры государств по преодолению и управлению кризиса.

Ключевые слова: антикризисное управление, коронавирус, кризис, МСБ.

Сегодня основное внимание уделяется кризисному управлению. Это значительное событие, когда и ученые, и профессионалы в данной сфере — обсуждают тему. Ведь отсутствие тесного сотрудничества между ними может привести к нерациональным, поспешным и неуместным управленческим решениям в разных отраслях экономики [1, с 156].

Понятие «кризисное управление» возникло в Казахстане сравнительно недавно. Считается, что она возникла в результате экономической реформы Казахстана, поскольку наша страна постепенно вошла в кризисную зону. Многие не ожидали, что реформы приведут к кризису, но теперь многие понимают, что только новая качественная форма управления может вывести экономику из кризиса, что поможет решить две взаимосвязанные проблемы — признание кризиса и предотвращение кризиса [1].

Когда речь идет об опыте управления кризисами, необходимо сначала изучить понятие «кризис» и то, что это значит в нашей стране и в западных странах. Искажение

значения кризисного управления было вызвано переводом термина «crisis management» с английского на русский язык как «crisis management», где в определение термина «crisis» была добавлена приставка «anti», имеющая негативный оттенок. Так что сегодня у нас следующая ситуация. В то время как снаружи объектом «кризисного управления» является кризис как ситуация или процесс, здесь объектом кризисного управления является организация, находящаяся в кризисе (или находящаяся под угрозой кризиса). Согласно унаследованному советскому пониманию, кризис — это «угроза убийством». За рубежом кризис не рассматривается как нечто, неизбежно ведущее к катастрофе. Поэтому существует ряд определенных кризиса, в которых подчеркивается необходимость проявлять активность в критических ситуациях, включая: [2, с 320].

— кризис — это критическое событие, которое может иметь серьезные негативные последствия, если оно не будет должным образом урегулировано;

— кризис предприятия — это событие, которое угрожает цели, жизнеспособности или существованию компании и требует немедленного реагирования. [2]

Поэтому ключевым термином в понятии «кризисное управление» (по нашему мнению, «кризисное управление») является «кризис». Содержание концепции кризиса непосредственно определяет содержание кризисного реагирования.

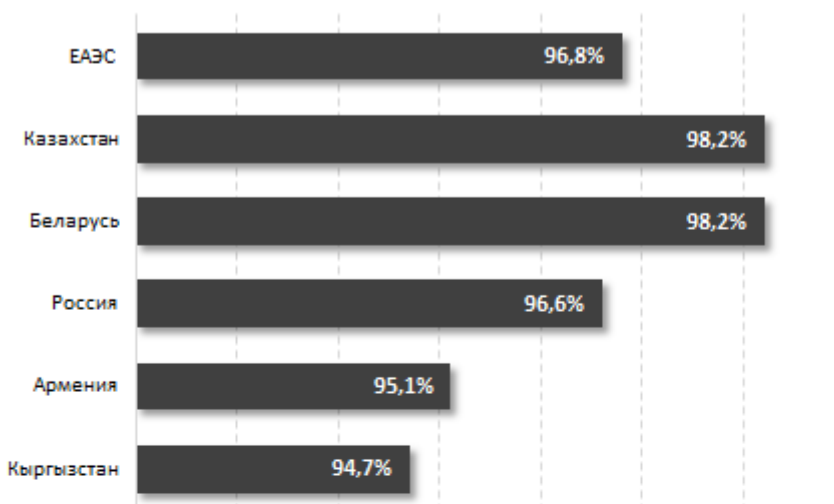
Мы понимаем концепцию «кризиса» и сейчас, чтобы говорить о мерах по управлению кризисом, нам нужно

не только диагностировать кризис, но и устранять его причины. Теперь давайте обратимся к цифрам.

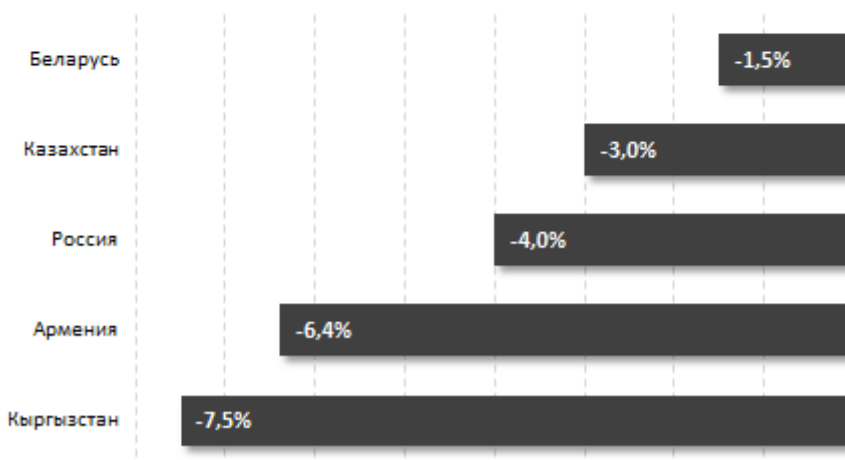
Несмотря на глобальный спад, реальная экономика Казахстана растет.

Мировая экономика несет серьезные потери в результате коронавирусного кризиса. Так, по уточненным прогнозам, международных финансовых организаций, произошло снижение роста мировой экономики с $-4,4\%$ до $-7,6\%$ в 2020 году. В свою очередь, МВФ указывает, что кризис этого года является худшим со времен Великой депрессии за 30 лет и преодолевает все предыдущие кри-

Индекс физического объема валового внутреннего продукта стран ЕАЭС. Январь–июнь 2020



Прогноз ЕАБР по изменению ВВП в 2020 году. Страны ЕАЭС



Finprom.kz

На основе данных ЕЭК и ЕАБР

Рис. 1. Индекс физического объема ВВП стран ЕАЭС

зисы. Всего МВФ прогнозирует рецессию в 157 из 194 стран [3, с 640].

Кризис также негативно сказался на экономике Казахстана. По сравнению со странами ЕС меньше других стран пострадали Казахстан и Белоруссия. В 2020 году ЕАБР прогнозировал рецессию в 6,4% в Армении, 7,5% в Киргизии, 4% в России, 3% в Казахстане и 1,5% в Белоруссии. Между тем среди стран ЕАЭС ожидали восстановление совокупного ВВП до докризисных уровней, в основном в Казахстане во второй половине 2021 года, в России, Киргизии и Армении в первой половине 2022 года, и в Белоруссии в 2023 году.

Больших потерь для казахстанской экономики в значительной степени удалось избежать благодаря беспрецедентным мерам государственной поддержки граждан и бизнеса. Казахстан выделил около 6 трлн тенге, или 9% ВВП, на антикризисные меры. Этот уровень государственной поддержки является одним из самых высоких

в мире и сопоставим с уровнем развитых стран. В России, например, антикризисный пакет составлял всего 4,5% ВВП — почти вдвое меньше уровня Казахстана.

Согласно мировому опыту, как в развитых, так и в развивающихся странах антикризисные меры в основном направлены на оживление МСБ и предотвращение банкротства бизнеса, а также снижение уровня безработицы [4, с 320].

В Германии, например, финансовая помощь включала финансирование МСБ и крупных компаний, государственные гарантии по коммерческим облигациям, быстрые кредиты для МСБ, краткосрочные кредиты на оборотный капитал и т.д. Банковская система США финансирует льготные кредиты МСБ с капиталом и процентными грантами на срок до 6 месяцев, жилищные программы и корпоративное финансирование за счет выкупа облигаций Федеральной резервной системой, программу поддержки для стабилизации отраслей, испытывающих трудности, и т.д. [5, с 352].

Литература:

1. Антикризисное управление (карман. формат)/Под ред. Короткова Э.М.. — М.: Риор, 2017. — 156 с.
2. Антикризисное управление: теория и практика: Учебник/Под ред. Ряховской А. Н, Кован С.Е.. — М.: КноРус, 2016. — 320 с.
3. Антикризисное управление. Механизмы государства, технологии бизнеса. Учебник и практикум/под общ. ред. Бобылёвой А.З. — М.: Юрайт, 2017. — 640 с.
4. Антикризисное управление. Теория и практика. Учебное пособие/под ред. В.Я. Захарова. — М.: Юнити, 2016. — 320 с.
5. Антонов, Г.Д. Антикризисное управление организацией: Учебник/Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, В.Трифонов. — М.: Инфра-М, 2018. — 352 с.

Стратегии развития высших учебных заведений

Рахматуллина Эльвина Исаковна, студент магистратуры
Уфимский государственный авиационный технический университет

Актуальной проблемой образовательного процесса является формирование эффективной стратегии развития высшего учебного заведения. В настоящее время образование характеризуется переходом к новому мышлению, это значит, что у человека формируются новые образовательные запросы и связано это с изменением статуса университетов как институтов познания.

Прежде чем разрабатывать стратегии развития вуза, следует подробно рассмотреть все возможные причины возникновения проблем обучения.

В первую очередь следует отметить невостребованность знаний, полученных в вузе, т.е. неприменимость полученных знаний к новым требованиям рынка труда. В итоге, получив диплом о высшем профессиональном образовании, выпускник вынужден переквалифицироваться на другую, более современную профессию, которая соответствует требованиям работодателей. Связано

это с тем, что технологии постоянно меняются. В современном мире скорость изменений действительности настолько огромна, что некоторые профессии трансформируются молниеносно, а знания, актуальные сегодня, через 1-2 года уже попросту устаревают [1]. В результате, высшее образование, развивающееся по классической схеме, попросту теряет востребованность и полезность.

Чтобы избежать данной проблемы, вузам требуется пересмотреть специальности, которые не приносят значительных результатов и ввести в процесс обучения новые специальности и направления обучения, связанные с современными технологиями и инструментами, которые еще недостаточно известны общественности. В условиях конкуренции выбор новых образовательных услуг осуществляется с учетом перспектив развития вуза. Выбираются такие образовательные программы, которые с большой вероятностью должны привлечь работода-

телей, а значит, и абитуриентов, и создать вузу новые конкурентные преимущества. Примером является открытие во многих учебных заведениях образовательных программ в области нанотехнологий [2].

Уровень базовых знаний студентов-первокурсников является основным фактором, влияющим на результат его профессиональной подготовки. Качество школьного образования и несоответствие требуемому уровню для поступающих в университеты является проблемой, которую не желают замечать. Система школьного образования предлагает одинаковое обучение для всех, в то время как требования для поступающих в высшие учебные заведения разнятся.

Для того чтобы уровень знаний абитуриентов соответствовал требованиям, вузы проводят подготовительные курсы для поступающих. Довузовская подготовка необходима для профориентационной работы, способствующей расширению кругозора абитуриента, его мотивации при выборе профессии и вуза, корректировки знаний по различным школьным дисциплинам, адаптации при переходе из средней в высшую школу [2]. Университеты заинтересованы в увеличении числа абитуриентов. Таким образом, это позволит отбирать более подготовленных учащихся, что положительно скажется на имидже образовательной организации.

Продолжим рассуждение о поступлении в вуз. Многие абитуриенты стремятся поступить в один из престижных вузов страны, которые находятся в крупных городах, таких как Москва или Санкт-Петербург. Но немногие жители регионов могут позволить себе поступить в такие вузы. В основном это связано с материальными возможностями, так как переезд, жилье в крупных городах стоит не мало денег, так же стоит учитывать жесткий отбор абитуриентов в головные вузы.

Мероприятием по проникновению вуза на новые территориальные рынки является создание сети филиалов. Открытие филиалов значительно снижает отток молодежи в другие города, что положительно сказывается на демографической ситуации в регионах. Также повысится доступность образовательных услуг, за счет снятия социально-бытовых проблем абитуриента (проживание, медицинское обслуживание, транспортное обслуживание, мероприятия досуга и т.д.). Базовые работодатели территориально расположены ближе к филиалам. Филиалу сложно выжить без поддержки местного бизнеса, а бизнесу тяжело придется без кадров, которые готовит подразделение вуза [3].

Литература:

1. Высшее образование потеряло актуальность? // Сноб.: [сайт]. [2021]. URL: <https://snob.ru/entry/208460/> (дата обращения: 16.05.2022).
2. Стратегии развития российских вузов: ответы на новые вызовы/Под науч. ред. Н.Л. Титовой. — М.: МАКС Пресс, 2008. — 668 с.
3. Свирина, А. Нужны ли филиалы в вузах: 5 неочевидных фактов об образовании в отделениях университета // Реальное время: [сайт]. [2022]. URL: <https://realnoevremya.ru/articles/238002-nuzhny-li-filialy-v-vuzah-rossii> (дата обращения: 12.05.2022).

Поэтому филиалы вуза не имеют проблем с организацией практики, тем самым работодатели начинают отбирать студентов уже на ранних стадиях обучения.

Кроме поступления в филиалы, абитуриенты могут поступить на дистанционное обучение. В последнее время данный вид обучения стал более известным и перспективным. Онлайн формат обучения дает возможность студентам окончить учебные заведения, которые находятся в других регионах, не выходя из дома. К преимуществам дистанционного обучения относятся меньшая стоимость обучения, сокращение времени обучения, широкое использование мировых образовательных ресурсов и увеличение доли самостоятельного освоения материала, тем самым повышая такие качества студента, как самостоятельность, организованность, ответственность и умение реально оценивать свои силы и принимать взвешенные решения.

Но в данный момент такой вид обучения не совершенен в полном объеме и в значительной степени уступает традиционному обучению. В первую очередь, это недостаток практических занятий, так как дистанционное обучение больше подходит для теоретических занятий, увеличение нагрузки. Таким образом, вузам следует совершенствовать дистанционные технологии для комфортного обучения.

Проведя исследование в области развития вузов, можно выделить основные стратегии:

- введение новых специальностей в образовательный процесс;
- расширение возможностей довузовской подготовки;
- создание сети филиалов;
- совершенствование технологий дистанционного обучения.

Таким образом, в высших учебных заведениях могут использоваться различные стратегии развития или их комбинации. При разработке стратегии организации высшего образования необходимо учитывать оптимальное сочетание образования и рыночных отношений. А это значит, что в стратегии вузов должны преобладать современные учебные программы. Вуз, который стремится идти в ногу со временем, должен ставить амбициозные цели и последовательно их реализовывать, при этом создавая современную материально-техническую базу, которая будет соответствовать уровню развития науки и техники и оптимальные условия для развития способностей студентов в режиме опережающего образования [4].

4. Кайгородцев, А. А., Сарсембаева Г. Ж., Кайгородцева Т. Ф. Концепция стратегии развития вуза в условиях рыночной экономики // Международный журнал экспериментального образования. — 2015. — № 11. — с. 379-382.

Исследование факторов принятия биткойна

Сейтбек Акгул Муратовна, студент магистратуры;
Хинатоллаев Чингис Утегенович, студент магистратуры
Казахстанско-Британский технический университет (г. Алматы, Казахстан)

Иновации интернет-технологий, такие как интернет вещей, укрепляют и расширяют возможности смарт-контрактов и могут привести к новой экономической парадигме. Цифровые валюты, которые принадлежат цифровым сообществам и регулируются ими, выигрывают от быстрого совершенствования технологий. Спрос на криптовалюты вырос в результате прорывов в новых технологиях и финансовой экономики, которые упростили построение доверия между людьми во всем мире. Криптовалюты могут быть привлекательными благодаря ряду технологических и экономических преимуществ. Криптовалюты, например, обеспечивают одноранговые транзакции, быстрые транзакции в реальном времени с электронной историей, трансграничное использование, низкие транзакционные издержки, конфиденциальность и анонимность, а также другие преимущества.

Значительный спрос на электронные деньги увеличил объем рынка с 1,44 миллиарда долларов в 2013 году до более чем 1076 миллиардов долларов в 2021 году, при этом, по прогнозам, к 2028-2030 годам объем увеличится в четыре раза. Существует более 2000 криптовалют, наиболее известными из которых являются Ripple, Ethereum, Litecoin, Bitcoin и другие.

За последние несколько лет биткойн, известная криптовалюта, вызвал большой интерес со стороны средств массовой информации, правительства и ученых. Сатоши Накамото предложил биткойн в качестве альтернативной валюты в 2008 году, позволяя пользователям мгновенно отправлять и получать платежи без вмешательства правительства, финансовых учреждений или любой другой третьей стороны. Биткойн — это цифровая валюта, которая перемещается по миру без физической формы или официальной поддержки, но на нее распространяются некоторые цифровые правила и ограничения.

Ученым рекомендуется исследовать индивидуальное восприятие биткойна из-за нехватки подходов, ориентированных на человека, в литературе по биткойну. Насколько известно авторам, в существующей литературе существует всего несколько статей уровня журнала, посвященных ориентированным на человека подходам к биткойну. В нашем исследовании используется Модель Принятия Технологий (МПТ), которая является наиболее известной моделью в исследованиях информационных систем и объясняет, почему люди принимают новые техно-

логии в таком большом количестве. Текущее исследование отличается от предыдущих исследований ориентированных на человека подходов биткойна тем, что расширило МПТ, включив в него эффекты безопасности и контроля, а также обработки транзакций, которые ранее никогда не изучались в литературе по Биткойну.

Биткойн состоит не более чем из битов, которые совершенно неосознаемы. Биткойн завоевал широкий интерес за короткий период времени благодаря своему потенциалу высокой прибыли, быстрой волатильности цен, прозрачности и множеству других потенциальных технологических преимуществ. Традиционные банковские системы, с другой стороны, не решаются принимать биткойн, потому что он не принадлежит, не контролируется и не одобряется большинством правительств. В результате опасения по поводу приемлемости биткойна могут снизить желание людей использовать его. Однако утверждается, что уровень принятия биткойнов продолжает расти в результате активного участия розничных продавцов в оплате своих обязательств напрямую или через поставщиков услуг. Со временем растущая популярность биткойна может оказать огромное влияние на его будущую стоимость и полезность. Учитывая этот контекст, было бы крайне важно рассмотреть желание использовать биткойн. Несмотря на повышенный интерес к биткойнам за последние несколько лет, литература по этому вопросу все еще находится в зачаточном состоянии. Для изучения феномена биткойнов некоторые из этих исследований опирались на вторичные источники данных. Тем не менее, в литературе мало исследований по методам, ориентированным на человека, и требуются высококачественные журнальные статьи. Крайне важно понять, как думают потенциальные пользователи биткойнов, чтобы предвидеть, будут ли они использовать валюту. В результате крайне важно переключить передачу и сосредоточиться на ориентированных на человека способах изучения феномена биткойн.

Дэвис представил МПТ как решение [3]. Фезермен [4] и Венкатеш [2] позже расширили МПТ. МПТ основан на «Теории разумного действия» [10], в которой изучались поведенческие изменения после принятия новой технологии. Два компонента МПТ в первую очередь отвечают за поведенческое намерение человека использовать реальную систему. Основные конструкции МПТ, за-

ключающиеся в восприятии простоты использования и воспринимаемой полезности, служат для формирования у пользователя намерения осваивать новые технологии [8]. МПТ — это широкая модель, которая предсказывает желание человека осваивать и использовать новые технологии [11]. Он широко используется для анализа тенденций внедрения инновационных технологий в информационные системы, образование и другие области. Чтобы проанализировать намерение людей в Казахстане использовать биткойн, в текущем исследовании используется МПТ и добавляются обработка транзакций, безопасность и контроль в качестве переменных принятия.

Гипотезы

Воспринимаемая простота использования и намерение использовать биткойн. Степень уверенности человека в использовании/эксплуатации определенной технологии/системы с минимальными усилиями характеризуется воспринимаемой простотой использования [3]. Индивидуальное восприятие воспринимаемой простоты использования зависит от множества аспектов, связанных с использованием компьютера. Компьютерная игривость, самоэффективность и использование компьютеров для снижения беспокойства и внешнего контроля являются примерами таких аспектов [12]. Было обнаружено, что знакомство и соответствующий опыт работы с компьютерами могут повысить самоэффективность человека и уменьшить беспокойство, связанное с ранним внедрением современных технологий. В различных контекстах исследования некоторые исследования подтвердили полезную связь между воспринимаемой простотой использования и поведенческими намерениями. Ученые считают, что снижение технологического барьера входа для участия в криптовалютах необходимо. Сети биткойн содержат различное вычислительное оборудование, которое легко доступно и используется (например, ноутбуки, смартфоны, мейнфреймы). Из этого вытекает наша исходная гипотеза.

Гипотеза 1: Воспринимаемая простота использования связана с желанием принять биткойн. Воспринимаемая простота использования и воспринимаемая полезность. Когда все остальные факторы остаются неизменными, приложения, которые конечные пользователи находят более простыми в использовании, предпочтительнее тех, которые они считают более сложными. Когда люди верят, что технологии не требуют усилий и просты в использовании, они считают их полезными. Другими словами, согласно [1] чем проще использовать технологию, тем она будет более полезной для людей. Согласно текущим исследованиям, воспринимаемая простота использования и воспринимаемая полезность имеют благоприятную связь. Наше исследование предполагает, что люди будут больше ценить систему биткойн, если будут считать, что для ее использования не требуется никаких усилий. В результате вносится следующее предложение:

Гипотеза 2: Воспринимаемая полезность биткойна положительно связана с его предполагаемой простотой использования.

Обработка транзакций и предполагаемая полезность. Современные информационные системы часто характеризуются с точки зрения их возможностей структуры данных и обработки транзакций. Обработка транзакций биткойн может похвастаться некоторыми преимуществами, связанными с транзакциями, связанными с системой биткойн, предоставляющей такие возможности для своих пользователей, как круглосуточная доступность, низкая комиссия за транзакцию, быстрые транзакции, система децентрализации и международные денежные переводы. Биткойн быстрее, чем любой другой способ оплаты, потому что он обеспечивает прямой онлайн-платеж между пользователями. Кроме того, децентрализация является свойством системы биткойн, на которую не влияют компромиссы безопасности и другие органы контроля. Согласно [4], большинство пользователей биткойн утверждают, что децентрализация является одной из ключевых причин, по которой они начали использовать биткойн. Система биткойн позволяет проводить трансграничные транзакции и занимает меньше времени, в то время как стандартные платежные системы требуют различных процедурных формальностей, которые задерживают транзакции. Предприятия электронной коммерции используют криптовалюты, такие как биткойн, чтобы преодолеть эту задержку и получить различные возможные преимущества. Криптовалюты сокращают затраты на аутентификацию и транзакции благодаря своей высоколиквидной структуре. Традиционные платежные системы (такие как дебетовые/кредитные карты) взимают комиссию за транзакцию, однако система биткойн имеет более низкую цену транзакции, чем другие существующие платежные механизмы, что делает ее выгодной для магазинов и потребителей, а транзакции могут быть бесконечными. Согласно сообщениям, система биткойн защищает клиентов от монопольного ценообразования и что никто не может взимать монопольную цену, даже если система станет монопольной. Биткойн можно использовать, среди прочего, для мелких транзакций и повседневных покупок. Согласно сообщениям, можно отправить очень небольшое количество (0,00000001 биткойнов) другим [7]. Система биткойн также отслеживает историю платежей своих пользователей, и эта функция позволяет им просматривать свои транзакции. Наконец, система биткойн отображает баланс биткойнов в местной валюте пользователя и позволяет пользователям подключать свое мобильное устройство к своему веб-кошельку, сканируя QR-код. Наша третья гипотеза основана на приведенной выше литературе и аргументах: Гипотеза 3: Характеристики, связанные с обработкой транзакций, положительно связаны с предполагаемой полезностью биткойна.

Результат. Целью этого исследования было изучить намерение человека использовать биткойн с помощью данных, собранных у граждан Китая. Результаты показали значительное влияние воспринимаемой простоты использования на намерение использовать биткойн и вос-

принимаемую полезность (H1, H2). Полученные данные подтверждают аргументы о том, что технология имеет достаточные шансы быть принятой пользователями, если она проста в использовании, понятна, гибка и полезна, что согласуется с прошлыми исследованиями [6]. Например, Дэвис [3] сообщил, что кажущаяся простота использования технологии усиливает намерение пользователя использовать новую технологию. Точно так же Венкатеш и Дэвис [2] сообщили о положительной связи между воспринимаемой простотой использования и намерением использовать технологию. Результаты для H2 показывают, что воспринимаемая простота использования оказывает значительное влияние на воспринимаемую полезность. Практики пришли к выводу, что воспринимаемая простота использования является важным предиктором воспринимаемой полезности [5]. Наши выводы согласуются с предыдущей литературой, подтверждающей, что технология будет восприниматься как более полезная, если она

проста в использовании [2]. Результаты для H3 показывают, что обработка транзакций имеет положительную связь с воспринимаемой полезностью, что согласуется с предыдущей литературой [13]. Есть несколько вероятных причин. Например, система биткойн обеспечивает несколько преимуществ, связанных с транзакциями, таких как низкая комиссия, быстрая транзакция, система децентрализации, исключительная конфиденциальность и трансграничное использование [12]. Он позволяет оплачивать небольшую часть суммы (даже 0,00000001 биткойнов), что обычно не поддерживается другими платежными системами [7]. Биткойн также снижает стоимость комиссий по кредитным картам и возвратных платежей. Точно так же, в отличие от дебетовых/кредитных карт, можно продолжать совершать транзакции, не беспокоясь о подаче заявки на повторный выпуск/продление. Таким образом, все такие функции повышают его воспринимаемую полезность.

Литература:

1. Бхатиасеви, В., и Юпетч, К. (2015). Детерминанты намерения использовать электронное бронирование среди молодых пользователей в Таиланде. *Журнал гостиничного и туристического менеджмента*, 23, 1-11.
2. Венкатеш, В., и Дэвис, Ф. Д. (2000). Теоретическое расширение модели принятия технологии: четыре лонгитюдных полевых исследования. *Наука управления*, 46 (2), 186-204.
3. Дэвис, Ф. Д. (1989). Воспринимаемая полезность, воспринимаемая простота использования и принятие пользователями информационных технологий. *MIS Quarterly*, 13, 319-340.
4. Кромбхольц, К., Юдмайер, А., Гузенбауэр, М., и Вайппл, Э. (2016, февраль). Другая сторона медали: взаимодействие пользователей с безопасностью и конфиденциальностью биткойнов. В *Международной конференции по финансовой криптографии и безопасности данных* (стр. 555-580). Берлин, Гейдельберг: Springer
5. Лю, С.-Х., Ляо, Х.-Л., и Пэн, К.-Дж. (2005). Применение модели принятия технологий и теории потоков к поведению пользователей электронного обучения в режиме онлайн. *Вопросы информационных систем*, 6 (2), 175-181.
6. Лу, Ю., Папагианнидис, С., и Аламанос, Э. (2019). Изучение эмоциональных предшественников и результатов принятия технологий. *Компьютеры в человеческом поведении*, 90, 153-169.
7. Поппер, Н. (2017). Что такое биткойн и как он работает? *Нью-Йорк Таймс*. <https://www.nytimes.com/2017/10/01/technology/what-is-bitcoin-price.html>
8. Рока, Дж. К., Чиу, К.-М., и Мартинес, Ф. Дж. (2006). Понимание намерения продолжения электронного обучения: расширение модели принятия технологии. *Международный журнал исследований человека и компьютера*, 64 (8), 683-696.
9. Фезерман, М. С., и Павлоу, П. А. (2003). Прогнозирование внедрения электронных услуг: перспектива аспектов предполагаемого риска. *Международный журнал исследований человека и компьютера*, 59 (4), 451-474.
10. Фишбейн, М., и Айзен, И. (1980). Понимание установок и предсказание социального поведения. *Прентис Холл*.
11. Фолкинштейн, Д., и Леннон, М. (2016). Выдерживая биткойн: анализ модели принятия технологий (ТАМ). *Журнал исследований в области информационных технологий и приложений*, 18 (4), 220-249. <https://doi.org/10.1080/15228053.2016.1275242>
12. Шахзад, Ф., Сю Г., Ван Дж. и Шахбаз М. (2018). Эмпирическое исследование принятия криптовалют среди жителей материкового Китая. *Технологии в обществе*, 55, 33-40.
13. Элвелл, С. К., Мерфи, М. М., и Зейцингер, М. В. (2013). Биткойн: вопросы, ответы и анализ правовых вопросов (Отчет CRS 7-5700). Исследовательская служба Конгресса.

Бизнес-процесс как основа процессного подхода

Сильченко Ксения Геннадьевна, студент магистратуры;
Кривоносенко Надежда Анатольевна, студент магистратуры
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

Статья посвящена вопросам рассмотрения бизнес-процессов с позиции процессного подхода в управлении; реинжиниринга как методического направления, изучающего вопросы процессной организации систем управления.

В статье представлена классификация бизнес-процессов, выявлена необходимость их изучения. Изучены принципы и этапы внедрения процессного подхода на предприятии. Доказана целесообразность применения процессного подхода в управлении.

Ключевые слова: бизнес-процесс, процессный подход в управлении, классификация бизнес-процессов.

Современные представления о корпоративном управлении основаны на том, что бизнес должен быть четко определен, измерен, проанализирован и усовершенствован. Бизнес-процессы нуждаются в постоянном совершенствовании, что имеет предопределяющее значение для функционирования субъектов хозяйствования, которые стремятся повысить и удержать свой уровень конкурентоспособности. Анализ последнего десятилетия продемонстрировал актуальность оптимизации своих бизнес-процессов с целью удовлетворения запросов клиентов на улучшение качества и характеристик товаров и услуг.

Бизнес-процессы представляют собой различные виды деятельности, совокупность которых используется «на выходе» в виде одного или нескольких ресурсов, результатом чего становится создание продукта, обладающего максимальной ценностью для конечного потребителя. Следовательно, для любого бизнес-процесса

характерно наличие четырех составляющих — входа, выхода, управления и ресурсов.

1. Вход. Это информация или материал, используемый или преобразованный бизнес-процессами для того, чтобы получить результаты, именуемые выходом. При этом важно отметить, что не у всех бизнес-процессов есть вход.

2. Выход. Это информация или материал, которая является результатом бизнес-процессов. Отсутствие результата равно отсутствию смысла и целесообразности.

3. Ресурсы. Это весь персонал субъекта хозяйствования, а также совокупность инструментария, оборудования, оснащения и других материальных и нематериальных активов.

4. Управление. Это совокупность процедур, технологий, правил, стандартов, нормативов, которые лежат в основе бизнес-процессов и являются ориентирами для руководства.

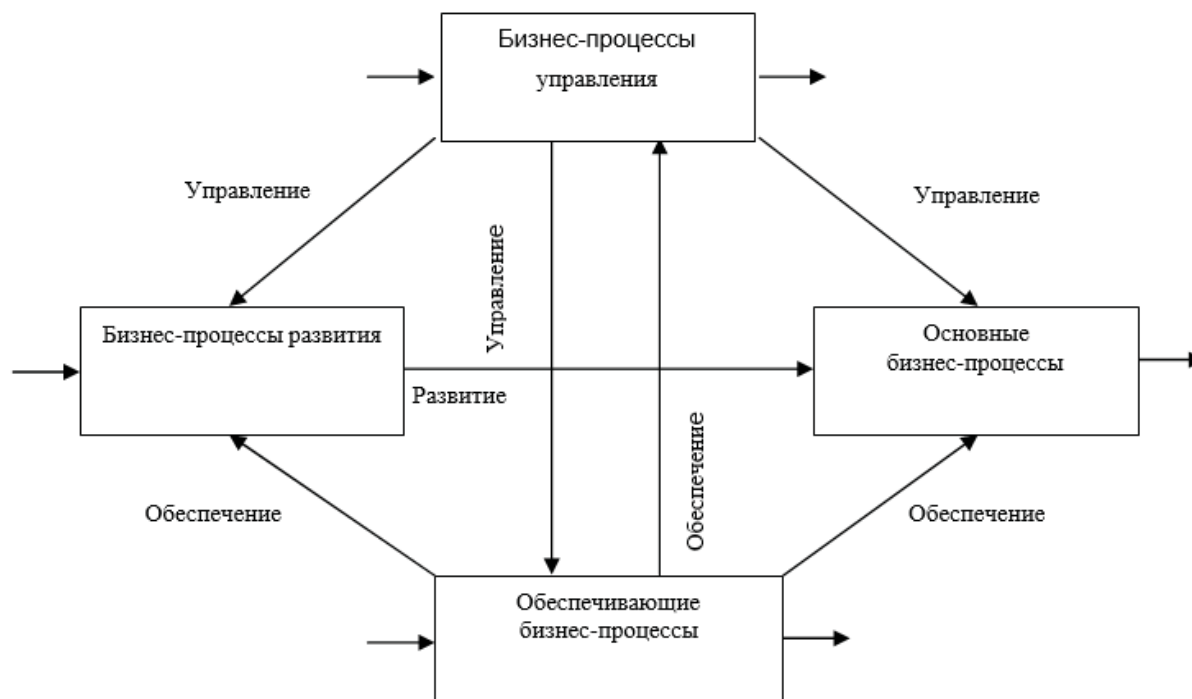


Рис. 1. Классификация бизнес-процессов

Бизнес-процесс напрямую зависит от менеджмента, однако менеджмент не преобразует такие процессы. Исключение составляет такой показатель как износ. Преобразование управления и ресурсов актуально преимущественно для вспомогательных бизнес-процессов. Речь идет о подготовке кадров, ремонте оборудования, изменении технологий. При этом важно отметить, что совокупность этих технологий, оборудования и кадров представляет собой входы и выходы таких процессов, у которых есть свои ресурсы и свое управление.

По своей природе бизнес-процессы делятся на четыре группы: управляющие, развивающие, обеспечивающие и основные. Это удобная классификация для менеджеров, расширяющая их возможности для эффективного управления и оптимизации компании. У каждой из этих категорий есть своя роль и значение. Так, функция основных бизнес-процессов заключается в том, что они приносят компании прибыль и по своей сущности являются центром прибыли. Значение обеспечивающих бизнес-процессов сводится к поддержанию инфраструктуры компании и обеспечения основных бизнес-процессов.

Роль управляющих бизнес-процессов сводится к уравновешиванию и конгломерации выше описанных двух категорий. Максимальный интерес представляет группа развивающих бизнес — процессов. Их цель — обеспечить выживаемость субъекта хозяйствования, увеличит прибыль, обеспечить ее стабильный прирост на долгосрочную перспективу. По своей сути это центр инвестиций или так называемый венчурный центр.

Практика сегодня показывает, что бизнес-процессы нуждаются в регламентации. Ее обязательность характерна для многих случаев:

1) Выстраивается интегрированный холдинг. К примеру, компания, которая занимается изготовлением и реализацией игрушек, закупает производственное оборудование и сырье, выстраивает вертикальную систему менеджмента по логистике, продажам и т.д. Упорядоченная новая структура предполагает достоверное описание процессов, обозначение входов и выходов.

2) Внедряются информационные системы, такие как ERP-системы. Это предопределяет описание, планирования, реинжиниринга бизнес-процессов и решения сопутствующих вопросов.

3) Передается управление наемному рабочему, если имеет место продажа бизнеса или смена руководства. Собственник бизнеса вынужден описывать бизнес-процессы, поскольку опись является обязательной составляющей составления любого акта передачи.

4) Осуществляется политика по повышению управляемости и прозрачности субъекта хозяйствования.

Процессно-ориентированное управление считается самым сложным и эффективным подходом к выстраиванию менеджмента компании, и такой процесс выстраивается на бизнес-процессах. В этом аспекте актуализируется процессный подход, который является документированием функционирования подразделения

субъекта хозяйствования в виде процессов, что обуславливает усовершенствование цепочки взаимодействия по критерию входов и выходов между подразделениями субъекта хозяйствования.

Прогнозирование результативности попытки использования процессного подхода является сложным для реализации. Это обусловлено множеством факторов. Для каждого руководителя может быть характерен свой, индивидуальный способ управления. Если он хорошо срабатывает в определенных реалиях, это не гарантия его аналогичной эффективности в других ситуациях. Тем не менее, процессный подход актуален и популярен по многим причинам. Главная из них — оптимальность использования для оптимизации и преобразований в компании.

Введение новшеств — неотъемлемая составляющая стратегии и тактики современных руководителей. Это инструмент выстраивания конкурентоспособности и соответствия актуальным требованиям сегодняшних дней. Процессный подход облегчает такую задачу. Его внедрение может иметь место только тогда, когда в компании есть полноценный процесс управления персоналом. Для многих субъектов хозяйствования внедрение такого процесса останавливается на этапе описания и регламентации процессов в последующем. Отсутствие системности в этом аспекте — главная проблема современных компаний.

Требования ИСО 9001:2000 содержат пункт о внедрении процессного подхода. Согласно стандарту, рекомендуется выделение процессов и организация менеджмента в отношении. Однако сегодня не регламентирован четкий алгоритм и механизм этих действий. Система менеджмента качеством (СМК) рассматривается руководителями некоторых компаний как неформальная система внедрения, поскольку для них первостепенным является реальная оптимизация процесса, а не строгое соблюдение СМК.

Практическая реализация процесса сопровождается многими трудностями. Это влечет к ограничению исполнения совокупности формальных требований ИСО и служит предпосылкой преобразования системы в формальную составляющую. Персонал ошибочно начинает воспринимать СМК в негативном ключе, и как следствие, негативно воспринимает процессный подход как обязательную часть этой системы.

Эффективность управления оценивается путем выделения менеджера и владельца процесса, оценки спектра их полномочий, способов возможного воздействия на исполнителей. Владельцами процессов являются руководители, у которых есть правомочия вносить процесс в изменения собственными волевыми решениями. Менеджеры процесса являются сотрудниками, которые проявляют максимальную заинтересованность в том, чтобы исполнить конкретный факт происхождения процесса. Эти субъекты непосредственно ответственны за результат.

Схема процесса оценивается совокупностью нескольких показателей:

— количество задействованных в структурах сотрудников;

— количество возможных исключений. Каждое исключение представляет собой угрозу для управленческих процессов;

— количество процедур, что позволяет планировать, контролировать, эффективно управлять процессом. Оптимальное количество процедур от 7 до 11;

— количество входов и выходов. Оптимальное соотношение: чем меньше, тем лучше. Например, когда на один унифицированный вход приходится два-три выхода.

В контексте рассматриваемого вопроса важно акцентировать внимание на значимости процессно-задачного подхода. В контексте выделения бизнес-процессов, составом которых стали задачи бизнеса, базирующиеся на совокупности принципов и критериев:

— принцип динамичности. Входные ресурсы, внутренние правила, алгоритмы, технологии и законы постоянно изменяются, что влечет постоянное изменение выходного продукта во времени;

— принцип продуктивности, подразумевающий, что в итоге всегда имеет место выходной продукт;

— принцип ресурсоемкости, предполагающий факт потребления ресурсов;

— принцип автономности, согласно которому бизнес-процессы и бизнес-задачи имеют свою логическую завершенность;

— принцип связанности, подразумевающий, что у бизнес-процессов есть созависимость и сопряженность друг с другом, а их задачи связаны между собой;

— принцип нормализованности, в соответствии с которым у бизнес-процессов нет пересекаемых задач;

— принцип детерминированности, подразумевающей, что каждый бизнес-процесс и каждая бизнес-задача имеет определенное, четкое содержание;

— принцип полноты состава бизнес-процессов, предполагающий, что весь бизнес покрывается бизнес-процессами, которые в свою очередь покрываются соответствующими бизнес-задачами.

Процессный подход предполагает внедрение в соответствии с четким алгоритмом, включающим несколько этапов:

1. Обучаются бизнес сотрудники. Это предполагает актуализацию важности понимания процесса управления и его специфики.

2. Выделяются бизнес-процессы верхнего уровня. Производится дифференциация деятельности компании на равные самостоятельные сегменты в количестве примерно 15-20 частей. Процессы верхнего уровня оцениваются с ракурса «как есть».

3. Производится детальное описание ранее выделенных процессов верхнего уровня. Конкретизируются входы и выходы каждого подпроцесса и ответственные подразделения.

4. Оценивается срок выполнения каждого этапа работы с учетом среднего, а не максимального временного интервала.

5. Анализируются бизнес-процессы, выявляются проблемные и наиболее важные процессы. Детально описываются все выбранные проблемные процессы.

6. Анализируется совокупность уже описанных процессов верхнего уровня по ряду параметров.

7. Проводится регламентация бизнес-процессов, то есть их фиксация на бумажных носителях.

В рамках одного из этапов осуществляется анализ описанных процессов верхнего уровня по ряду параметров. Первостепенными из них являются такие критерии:

Насколько возможно изменить процессы, насколько это затратно и целесообразно?

Какова степень проблематики: насколько процесс не соответствует идеалу?

В чем заключается значимость процесса с ракурса реализации стратегических задач: какова роль конкретного процесса в общей цепочке реализации стратегии?

Исходя из результата такого анализа, делается вывод о первостепенных процессах для оптимизации, с учетом самых важных и ключевых из них, тех, которые легче всего проверить. Только оптимизированные процессы подлежат дальнейшей регламентации. Если они находятся только в процессе оптимизации, регламентация утрачивает смысл.

В контексте рассматриваемого вопроса первостепенное значение имеет управление процессами. По итогу прохождения всех этапов и шагов появляется сотрудник или группа лиц, которым необходимо поддерживать описание этих процессов и которые должны поддерживать регламенты в надлежащем состоянии. В обратной ситуации описание процессов утрачивает смысл.

Все новые подходы и методики в компании внедряются сопряжено с решением ряда проблемных аспектов. Это касается, в том числе, внедрения процессного управления, если руководство не проявляет надлежащее внимание к проекту. Дефицит информации, недостаточная осведомленность сотрудников также являются проблемным вопросом.

Кроме того, остро актуализируется проблема ненадлежащей организации коммуникаций и недостаточного внимания в этом ракурсе. Если сотрудники вовлекаются в процесс принудительно, без объяснения причин и предпосылок, это также проблемный аспект. Любая необходимая информация должна быть доступна для рабочей группы, если речь идет о внедрении процессного подхода.

Все перечисленные проблемы можно предотвратить, если своевременно предпринять превентивные меры. Так минимизируются риски и затраты. Например, представляется целесообразным перед озвучиванием цели проекта и знакомством команды с новыми задачами сформировать проектную группу во главе с руководителем, которая бы разработала систему мотивации и надлежащим образом донесла цель. Предпочтительно, чтоб участниками этой группы стали сотрудники разных подразделений для исключения рисков чрезмерной субъективности и однобокости взглядов. Рекомендуется, чтоб группа включала минимум одного специалиста по процессному управлению.

С начала 1990-х гг. методическим направлением, изучающим вопросы процессной организации систем управления и дающим решения по их построению, является реинжиниринг бизнес-процессов (РБП). Впервые термин «РБП» был введен Михаилом Хаммером — автором первого, «традиционного» подхода к РБП, который предполагает создание новых бизнес-процессов «с чистого листа». Второй подход к проведению РБП появился в результате анализа критических замечаний в адрес метода «чистого листа». Его автором считается Томас Дэйвенпорт, который предлагал, прежде чем приступить к проектированию новых бизнес-процессов, изучить и отчетливо представить себе существующие бизнес-процессы

Реинжиниринг, по сути, задуманный как технология, способствующая повышению эффективности организации за счет переопределения бизнес-процессов организации и корректировки или замены используемой в ней бизнес-модели, должен и, что самое главное, может помочь многим российским предприятиям.

В заключении хотелось бы отметить, проведенный анализ позволил прийти к следующему выводу: реинжиниринг воспринимается очень неоднозначно, процент неудач очень велик, особенно в России. Отмечают следующие обстоятельства, которые препятствуют успеху в проведении реинжиниринга:

- попытки «отладить» процесс вместо того, чтобы его изменить;
- недостаточное внимание к бизнес-процессам;
- занятие только перепроектированием процессов и игнорирование необходимости других, обусловленных им, изменений;

- удовлетворение незначительными изменениями;
- прекращение изменений как можно быстрее;
- сужение проблем и ограничение масштабов реинжиниринговых мероприятий;
- ситуация, когда существующая корпоративная культура и стиль руководства мешают проведению реинжиниринга;
- попытка осуществления реинжиниринга «снизу вверх»;
- неоправданное сокращение ресурсов, выделяемых на реинжиниринг;
- прекращение реинжиниринговых мероприятий, когда люди начинают сопротивляться изменениям, порождаемым реинжинирингом;
- растягивание реинжиниринговых мероприятий.

Если удастся избежать описанных выше ошибок, то вероятность достижения целей реинжиниринговых мероприятий резко возрастает.

Таким образом, процессный подход к управлению рассматривает компанию как сеть связанных между собой бизнес-процессов, а не совокупность разрозненных функций.

Каждый бизнес-процесс представляется последовательностью операций, которые нацелены на достижение определенного результата. В отличие от функционального подхода к управлению, процессный подход делает компанию ориентированной на результат. Каждый сотрудник четко знает какую работу, в какой срок и какого качества ему нужно выполнить для того, чтобы бизнес-процесс, в котором он участвует, привел к желаемому результату.

Литература:

1. Арутюнов, Ю. А. П Репин В. В., Елиферов В. Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М., 2019. — ISBN 978-5-17-105750-3 (в пер.). — Текст: непосредственный.
2. Андерсон, Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. М., 2004. — ISBN 978-5-9948-2526-6. — Текст: непосредственный.
3. Гританс, Я. М. Организационное проектирование и реструктуризация (реинжиниринг) предприятий и холдингов. Экономические, управленческие и правовые аспекты. М., 2005. — ISBN 978-5-9948-2526-6. — Текст: непосредственный.
4. Елиферов, В. Г., Репин В. В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление. М., 2019. — ISBN 978-5-17-105750-3 (в пер.). — Текст: непосредственный.
5. Забулонов, А. Б. Реинжиниринг: практические подходы к реорганизации // Менеджмент в России и за рубежом. 2018. № 1. — ISBN 978-5-9948-2526-6. — Текст: непосредственный.
6. Хаммер, М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. М., 2005. — ISBN 978-5-9948-2526-6. — Текст: непосредственный.
7. Харрингтон Дж. Совершенство управления процессами. М., 2007. — ISBN 978-5-9948-2526-6. — Текст: непосредственный.
8. Ойхман, Е. Г., Попов Э. М. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. М., 1997. — ISBN 978-5-17-105750-3 (в пер.). — Текст: непосредственный.
9. Электронная библиотека: библиотека диссертаций: сайт/Российская государственная библиотека. — Москва: РГБ, 2003 — URL: <http://diss.rsl.ru/?lang=ru> (дата обращения: 02.05.2022). — Режим доступа: для зарегистрированных читателей РГБ. — Текст: электронный.

Стратегическое управление человеческими ресурсами в условиях кризиса

Софронеева Екатерина Тимофеевна, студент магистратуры
Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС»

Отдел управления человеческими ресурсами является одним из важнейших подразделений современных компаний, который приобретает еще большее значение во время кризисов. Кадровая политика оказывает большое влияние на людей, следовательно, эта политика должна иметь гуманистические последствия. В этом исследовании были изучены и представлены возможные последствия кризисов, а также классические и современные способы преодоления этих последствий.

Ключевые слова: антикризисное управление, управление человеческими ресурсами, стратегическое управление.

Антикризисное управление — это комплекс мер по предварительной оценке вероятности и возможных последствий потенциальных кризисов, выявлению первых признаков кризисов, разработке антикризисной стратегии, выполнению планов антикризисных мероприятий по предупреждению и ликвидации кризисной ситуации, ликвидации последствий кризиса и предотвращению возможности появления острых кризисов в перспективе. В общем объеме исследования кризис понимается только как финансовый, однако с точки зрения человеческих ресурсов важно учитывать любой кризис.

Кризис можно описать как полное или частичное разрушительное событие, когда люди, имущество, оборудование или окружающая среда могут в конечном итоге негативно повлиять на стоимость компании. Это губит репутацию и ухудшает отношение заинтересованных сторон к организации. В современном мире во время кризиса роль человеческих ресурсов становится еще более важной для предотвращения непоправимого ущерба, чем это было раньше. Данное исследование не содержит в себе информацию о том, как предотвратить кризис, но оно раскроет некоторые современные подходы, которые можно применить в сложных ситуациях.

Сегодня, чтобы добиться устойчивого конкурентного преимущества и высокой эффективности бизнес-процессов, компании начали уделять всё больше внимания кадровой политике. Концепция управления человеческими ресурсами (далее УЧР) возникла из идеи рационального и эффективного использования человеческого капитала.

HR отдел в компаниях служит для разных целей: укрепление конкурентоспособности, технологические инновации, обеспечение этических вопросов и т.д. Также он известен как защитник ценностей и принципов компании, хранитель корпоративной культуры во всей организации. Сотрудники HR отдела играют стратегическую роль в случае кризиса, и чем лучше они будут подготовлены, тем ниже будет уровень беспокойства во всей компании. Всё это даёт основания полагать, что HR-отдел

играет чуть ли не самую важную роль в компании до, во время и после кризиса.

Управление человеческими ресурсами заключается в реализации потенциала сотрудников, рациональном использовании оптимального количества персонала на подходящих должностях и в подходящее время для достижения целей бизнеса. За счет этого повышается мотивация и удовлетворенность работой персонала, следовательно, эксплуатационные расходы снижаются, а рентабельность растет.

Один из способов использования человеческих ресурсов для успеха бизнеса — вывести управление персоналом за рамки правил, используя навыки и потенциал сотрудников, чего можно достичь путем слияния функций управления: планирование, организация, мотивация, координация и контроль.

1. Планирование включает оценку и принятие комплекса экономических и социальных мероприятий по поводу дальнейшего развития.

2. Организация заключается в формировании эффективной структуры, а также обеспечение всеми необходимыми ресурсами.

3. Мотивация основывается на побуждении сотрудников эффективно трудиться для достижения запланированных целей компании.

4. Координация помогает установить рациональные связи между сотрудниками с целью добиться от них согласованной и слаженной работы в процессе достижения целей и выполнения задач.

5. Контроль можно рассматривать как процесс измерения (сопоставления) фактически достигнутых результатов по отношению к запланированным.

«Управление человеческими ресурсами» теоретически возникло в начале 1980-х годов. До этого его чаще всего называли «Управление персоналом». Сегодня это гораздо больше, чем просто управление персоналом. Оно включает в себя многие аспекты: обучение, оценка, управление талантами, командная работа, лидерство, социальная ответственность, вознаграждение и мотивация. Все они укрепляют человеческий дух, который является основой любой организации.

Управление персоналом — это традиционный способ управления сотрудниками в организации, в то время как управление человеческими ресурсами — это стратегический и логически последовательный подход к управлению наиболее ценным активом организации.

Стратегическое управление представляет собой совокупность действий, которые определяют долгосрочную эффективность компании: прогнозирование, понимание, изменение, улучшение и управление поведением людей в организации в соответствии со стратегическими планами, составленными высшим руководством. Как правило, стратегия управления персоналом официально декларируется высшим руководством, как часть стратегических планов компании, а далее детально формируется HR отделом.

Кризисная ситуация требует антикризисного управления, которое приведёт к оперативной и гибкой организационной адаптации к быстро меняющимся условиям. Любая компания могла бы легче справиться с любым кризисом, применяя вместо реактивного поведения проактивное. В связи с этим УЧР становится важным с точки зрения процесса принятия решений, поскольку оно должно учитывать интересы не только компании, но и ее сотрудников. В то же время кризисные ситуации побуждают сотрудников работать лучше, быть более преданными организации.

Как классические, так и современные методы управления применяются для того, чтобы смягчить последствия кризиса для организации и ее сотрудников. Некоторые из наиболее важных последствий перечислены ниже:

- паника внутри компании;
- потеря ключевых сотрудников и знаний;
- высокая текучесть кадров;
- отсутствие морального духа и мотивации;
- низкая производительность;
- новая компенсационная политика;
- негативная репутация и имидж в обществе;
- дезинформация;
- трудности в понимании психологических проблем на этапах реагирования и восстановления;
- остановка найма;
- отмена запланированных программ обучения.

Для достижения должного антикризисного управления с учетом упомянутых выше последствий существуют современные подходы. Самое первое, что следует наблюдать в начале кризиса, — это паническая ситуация. В неподготовленной компании это будет неожиданно как для руководства, так и для сотрудников. Классическое понимание ничего не делает для уменьшения эффектов паники и стресса. Современный же подход справляется с этим, формируя команду менеджеров антикризисного управления, которая помогает справиться с возможным кризисом. Следует регулярно проводить встречи для обсуждения возможных кризисных ситуаций и мер, которые необходимо принять. Это будет под-

держивать психологическую готовность всей команды к любому кризису.

Во время кризисов многие компании теряют своих ключевых сотрудников либо путем их увольнения, либо они сами покидают компанию из-за паники, в которой находятся. Классические подходы обычно предусматривают меры по повышению производительности, усиливающие последствия кризиса: руководство предпринимает действия для выполнения той же работы с меньшим количеством сотрудников, игнорируя уровень качества. Современные же подходы требуют управления талантами. Распределение талантов внутри компании должно быть еще одним планом действий, который необходимо составить до кризиса и регулярно обновлять.

Высокая текучесть кадров в бизнес-среде затронет все компании, работающие в одном секторе. До сих пор действия компаний только увеличивали рост текучести за счет сокращения рабочих мест и замены их более дешевой рабочей силой. Современный подход предлагает организовать учебные программы для обеспечения гибкости в переключении между задачами и проектами. HR отдел играет решающую роль в планировании всех программ обучения в кризисный период, поскольку одной из его важнейших функций является минимизация организационных потерь и предотвращение текучести кадров. Также это направлено на профессиональное развитие для удержания талантливых сотрудников и поддержания их лояльности.

Все ранее упомянутые эффекты повлекут за собой снижение мотивации сотрудников, а следом и уровень их производительности. Во время финансовых кризисов сотрудникам, нуждающимся в мотивации, может потребоваться отдельная программа поддержки, которая может применяться без учета общего плана восстановления. При необходимости могут быть реализованы процедуры аутплейсмента, программы коучинга и наставничества. Всё это должным образом восстановит и поддержит мотивацию сотрудников, что будет необходимо не только для бизнеса и сотрудников, но и для семей этих работников.

Во время кризисной ситуации компании часто урезают льготы для сотрудников: затраты на медицинское страхование будут для компании тяжелее, чем раньше; это, безусловно, приведет к демотивации сотрудников. В современном же понимании эти расходы могут быть разделены с работниками или со страховыми компаниями могут быть проведены некоторые сделки для уменьшения выплат.

Традиционный способ борьбы с кризисом не имеет возможности восстановить репутацию. Руководство считает, что все компании находятся в одинаковом положении и ничего с этим не поделать. Однако после окончания кризиса плохая репутация может стать визитной карточкой этой компании, именно поэтому многие современные менеджеры уделяют этому вопросу особое внимание и под-

держивают свою репутацию непрерывной рекламой. В качестве политики найма и увольнения современные подходы используют аутплейсмент, как еще один вариант защиты имиджа компании в глазах общественности. Социальные сети также могут использоваться для защиты репутации и создания положительного эффекта в обществе.

Внутри и вокруг компании будет появляться дезинформация, что повлияет на способ ведения бизнеса, моральный дух и производительность сотрудников. В классическом способе решения этой проблемы чаще всего руководство использует угрозы и увольнение в качестве инструментов для предотвращения дезинформации и сплетен. В современных же подходах у HR отдела должен быть план кризисных коммуникаций, описывающий, как общаться с сотрудниками, клиентами, СМИ и т.д. Рекомендуемые каналы связи в кризисных ситуациях могут включать в себя: внутреннюю интрасеть компании, обновления по электронной почте, социальные сети и т.д.

Социальные сети могут использоваться для распространения дезинформации, но также во время кризисов их используют для общения, и остановить это невозможно. Лидеры играют заметную роль в управлении каналами связи для обработки сплетен через социальные сети. В кризисных ситуациях, окруженных сплетнями, будет проявляться потеря веры. В традиционной практике менеджеры, которые также испытывают стресс и не могут контролировать свою логику и чувства, часто склонны обвинять друг друга или компании, которые находятся вне их контроля. Однако современные подходы отвергают это.

Кризисное лидерство в основном связано с функциями человеческих ресурсов, в связи с чем менеджеры должны усиливать свои навыки коммуникации для решения физических и психологических проблем сотрудников. Однако это часто игнорируется высшим руководством, которое безразлично относится к психологическим проблемам своих работников.

Многие сотрудники могут ожидать повышения, внезапный кризис отменит все эти возможности, что, безусловно, повлияет на мотивацию.

Нагрузка на сотрудников может увеличиться автоматически. Иногда избежать этого невозможно, потому что в большинстве случаев происходит остановка найма. Современный менеджмент хоть и замораживает найм, но он владеет инструментами, которые позволят облегчить ситуацию: сокращенный рабочий день, гибкие варианты отпусков/пожертвования отпусков, и т.д.

Литература:

1. Антонов, И. В. Антикризисное управление как способ повышения эффективности управления предприятием // Теоретические исследования и экспериментальные разработки студентов и аспирантов: сб. науч. тр. — Тверь, 2018. — с. 3-8.

Ожидается, что во время кризисов обе стороны (работодатель и работники) пойдут на жертвы. Преданность работодателя так же важна, как и преданность сотрудников. В качестве современного подхода, до тех пор, пока не исчезнут последствия кризиса, вместо произвольного увольнения можно принять добровольное увольнение, внедрение модели работы неполный рабочий день, а также отмена бонусов, премиальных выплат и повышения заработной платы.

Прежде чем строить антикризисные планы, уместно провести SWOT-анализ. SWOT-анализ, который определяет сильные и слабые стороны, возможности и угрозы для организации, полезен для стратегического планирования антикризисного управления. Также компании должны принимать во внимание безопасность и благополучие физического, психического и психологического здоровья сотрудников при составлении и выполнении антикризисных планов. Антикризисный план должен охватывать определенные вопросы без учета типа и размера организации. От деморализации до оттока сотрудников следует принять ряд мер и действий. Вот некоторые из них:

- процесс найма должен быть реорганизован по приоритетам;
- следует изучить и переоценить анализ работы;
- должны быть изобретены новые системы бонусов и поощрений;
- следует заботиться об особых талантах в компании;
- необходимо пересмотреть краткосрочные цели для достижения долгосрочных целей;
- следует пересмотреть долгосрочные цели;
- стратегические цели необходимо разбить на более мелкие шаги;
- следует четко определять препятствия, не игнорируя их.

В современном мире наступление кризисов неизбежно, в связи с чем компании должны быть хорошо подготовлены к уменьшению негативных последствий. Успех организации во многом зависит от навыков, опыта сотрудников и их непрерывного профессионального обучения. Следовательно, уровень подготовки, навыки, знания и опыт сотрудников HR отдела имеют большое значение для решений, которые они будут принимать. Его успех или неудача влияет на всю компанию.

Здоровье, моральный дух и мотивация сотрудников являются важными факторами, когда организация справляется с кризисами. Очевидно, что доверие сотрудников и вера в компанию являются движущими факторами мотивации. Поэтому высшее руководство должно проводить политику по поддержанию доверия сотрудников не только во время кризисов, но и в нормальных рыночных условиях.

2. Баландина, Д. А. Стратегический менеджмент в условиях антикризисного управления предприятием/Д. А. Баландина, К. Н. Нечахина, А. В. Колесников // Инновации в управлении социально-экономическими системами (RCIMSS-2020): материалы нац. (всерос.) науч.-практ. конф. — Москва, 2021. — с. 140-147.
3. Бурыкин, А. Д. Оптимизация процесса управления предприятием в условиях кризисной ситуации/А. Д. Бурыкин, А. А. Розин // Научоград: наука, производство, общество. — 2017. — № 4 (14). — с. 35-40. — Электрон. копия доступна на сайте Науч. электрон. б-ки eLibrary. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36932872> (дата обращения: 10.02.2022).
4. Горлова, В. В. Управление потенциалом предприятия в условиях кризиса/В. В. Горлов, Е. Ю. Кузьмина, В. И. Сурат, И. В. Соклакова. — Москва: Дашков и К, 2021. — 194 с.
5. Евстратова, Е. А. Антикризисное управление в системе управления предприятием/Е. А. Евстратова, Л. А. Загеева // Экономико-правовые аспекты антикризисного управления предприятием в условиях новой России: материалы очн. всерос. науч.-практ. конф./под общ. ред. В. В. Московцева. — Липецк, 2018. — с. 39-41.
6. Жмачинский, В. И. Особенности антикризисного управления в современных условиях/В. И. Жмачинский, М. В. Иванов, И. Г. Ильющенко // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. — 2019. — № 2. — с. 15.
7. Федорова, А. Э. Антикризисное управление персоналом организации: учеб. пособие/А. Э. Федорова, Ю. А. Токарева. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. — 164 с. ISBN 978-5-7996-2169-8
8. Alan, M. Saks (2021). Caring human resources management and employee engagement/Human Resource Management Review (IF7.444), Pub Date: 2021-04-14, DOI: 10.1016/j. hrmr. 2021.100835.
9. Banu Ozkeser (2019). Impact of training on employee motivation in human resources management/Procedia Computer Science, vol. 158, Pages 802-810.
10. Dorothea Wahyu Ariani (2021). Job stress, motivation, and job performance: direct and indirect relationship. Journal of Human Resource Management, 2021.
11. Nikola Staffenova, Alzbeta Kucharcikova (2021). Digitalization and human capital. Journal of Human Resource management, vol. XXIV
12. Pelin Vardarlier, C. Zafer (2020). Social media and crisis management: The case study of cambridge analytica/Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 18 (Özel Sayı), 31-44.
13. Feodor Mikhaylov, Kolesnikova Julia, Salyakhov Eldar (2018). Current Tendencies of the Development of Service of Human Resources Management. Procedia — Social and Behavioral Sciences, Volume 150, Pages 330-335.
14. Francesco Abbracciavento, Simone Formentin, Emanuela Gualandi, Rita Nanni, Andrea Paoli, Sergio M. Savaresi (2020). Modeling and prediction for optimal Human Resources Management, 21st IFAC World Congress, Berlin, Germany, Volume 53, Issue 2, Pages 1-17628.

Формирование эффективной системы управления экономической безопасностью инжинирингового предприятия путем разработки системы мониторинга результатов экономической деятельности предприятия

Тимофеев Кирилл Александрович, студент
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Одно из направлений промышленной политики Российской Федерации — это развитие конкурентоспособной и инновационной промышленности. Реализация этого направления, безусловно, необходима для перехода российской экономики к инновационному типу развития. Данный тезис подкрепляется актуальной нормативно-правовой базой. Так, например, Указом Президента «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 г.» одной из приоритетных целей развития экономики является повышение уровня научных исследований и разработок в приоритетных научно-технологических областях [5]. Федеральным законом от 31.12.2014 г. №

488-ФЗ «О промышленной политике в РФ» одной из мер стимулирования деятельности определяется поддержка научно-технической и инновационной деятельности [6]. Вдобавок, с 2019 года осуществляется Госпрограмма «Научно-технологическое развитие РФ» [1]. Таким образом, в настоящее время, инжиниринговые центры занимают одну из ведущих позиций в экономике страны.

Однако для успешного развития индустрии необходимо выстроить систему обеспечения экономической безопасности российских инжиниринговых предприятий. Сейчас все чаще экономика предприятий подвергается воздействию новых видов угроз, это, в свою очередь,

обуславливает необходимость разработки механизмов по нейтрализации и нивелированию рисков, а также создания модернизированных инструментов и методов для оценки экономической безопасности предприятий и выявления неблагоприятных воздействий.

Несмотря на то, что вопросы обеспечения экономической безопасности предприятий в своих научных работах рассматривало множество отечественных и зарубежных деятелей, отдельные вопросы оценки и моделирования комплексной оценки инжиниринговых предприятий остаются не проработанными [4]. На сегодняшний день комплексная оценка определения уровня экономической безопасности инжиниринговых предприятий отсутствует, ввиду отсутствия концепции мониторинга данной отрасли деятельности в России и в Евразийском экономическом союзе [2].

Экономическая безопасность инжиниринговых предприятий — это динамическое состояние защищенности, при котором осуществляется стабильное функционирование и бесперебойная работа по предоставлению консультационных услуг и доведению научно-конструкторских разработок до стадии производства, со-

вершенствованию инновационно-технологических возможностей, посредством предупреждающих и корректирующих мер функциями корпоративной защиты, имеющих значение для инновационного потенциала страны [3]. Отсутствие механизмов мониторинга и закреплённых методологических подходов к оценке экономической безопасности инжиниринговых предприятий в нормативно-правовом поле определило необходимость разработки авторской методики.

Для диагностики уровня экономической безопасности инжиниринговых предприятий авторами предлагается следующая система показателей, состоящая из детерминант внутренней и внешней среды в соответствии со спецификой деятельности инжиниринговой организации (Таблица 1). Пороговые значения рассчитаны авторами с помощью отраслевого среза аналогичных предприятий, имеющих выручку свыше 500 миллионов рублей. Для разработки показателей изучались коэффициенты как внутренней (финансовой устойчивости, платежеспособности, кадровые, научно-технические), так и внешней среды (внешнеэкономические, политические, социальные и пр.).

Таблица 1. Предлагаемые формулы расчета и пороговые значения показателей внутренней и внешней среды, характеризующих экономическую безопасность предприятия

	Показатель	Формула	Диапазон показателя и его значение			
			Критическое	Предкритическое	Нормальное	Высокое
Внутренняя среда	Экономические показатели финансовой устойчивости и платежеспособности					
	Коэффициент автономии	стр. 1300/стр. 1600	<0,3	0,31-0,4	0,41-0,6	>0,61
	Коэффициент текущей ликвидности	стр. 1200/стр. 1500	<1	1-1,5	1,5-2,5	>2,5
	Коэффициент абсолютной ликвидности	(стр. 1240+ стр. 1250)/ (стр. 1500 — стр. 1530 — стр. 1540)	<0,1	0,1-0,2	0,21-0,5	>0,5
	Показатели, характеризующие деловую активность					
	Норма чистой прибыли, %	стр. 2400/стр. 2210*100	<0,25	0,26-3,31	3,32-6,41	>6,41
	Рентабельность активов, %	стр. 2400/(стр. 1600 _{н.г.} + стр. 1600 _{к.г.}) × 100	<0,65	0,66-6,45	6,46-12,6	>12,6
	Кадровые показатели					
	Темп роста средней з/п, %	Ср. з/п _{текущ.} /Ср. з/п _{базис.} × 100	<80	81-90	91-100	>100
	Доля сотрудников, имеющих высшее образование, %	Кол-во сотрудников с ВО/Общее кол-во сотрудников × 100	<30	31-60	61-80	>80
	Доля сотрудников, имеющих научную степень, %	Кол-во сотрудников с НС/Общее кол-во сотрудников × 100	<1	1-10	11-30	>30
	Научно-технические показатели					
	Технический и технологический уровень производства	Экспертная оценка	1	2	3	4
	Результаты исследований и разработок в общей величине активов, %	стр. 1120/стр. 1600 × 100	<10	10-25	26-50	>50

Внешняя среда	Внешнеэкономические показатели					
	Уровень инфляции за год, %	$\text{Инф}_{\text{баз.}} / \text{Инф}_{\text{тек.}} \times 100$	>11	8-11	5-7	<5
	Темп роста среднегодового курса рубля к доллару, %	$(\text{Курс руб./долл.}_{\text{базис.}}) / (\text{курс руб./долл.}_{\text{текущ.}}) \times 100$	>150	131-150	100-130	<100
	Социальные показатели					
	Отношение средней з/п компании к отрасли, раз	$\text{Ср. з/п компании} / \text{ср. з/п отрасли} \times 100$	< 0,6	0,6-0,79	0,8-1	>1
	Уровень занятости по РФ, %	$\text{Кол-во занятых} / \text{общее число рабочей силы} \times 100$	<60	60-65	66-70	>70
	Научно-технологические показатели					
	Темп роста затрат на технолог. инновации (ТИ), %	$\text{Затраты на ТИ}_{\text{базис.}} / \text{Затраты на ТИ}_{\text{отчет.}} \times 100$	<80	81-90	91-100	>100
	Политические показатели					
	Влияние санкционной политики	Экспертная оценка	1	2	3	4

После расчета интегральных показателей необходимо определить для каждого результата балл в зависимости от степени отклонения. Так, показатели с критическим значением получают 0 баллов, с предкритическим — 5, с нормальным (средним) — 10, с высоким значением (выше среднего) — 15 баллов.

После чего предлагается следующий механизм расчета итогового интегрального показателя экономической безопасности инжинирингового предприятия:

$$\text{ЭБИП} = \frac{X_{\text{внутр. ср.}} + X_{\text{внешн. ср.}}}{2} = \frac{\sum_{n=1}^i Z + \sum_{m=1}^j Y}{2}$$

где $X_{\text{внутр. ср.}}$, $X_{\text{внешн. ср.}}$ — совокупный показатель внутренней и внешней среды соответственно;

Z_i, Y_j — оценка внутренней и внешней среды предприятия в баллах соответственно;

n, m — количество исследуемых показателей внутренней и внешней среды соответственно.

Исходя из полученного значения можно оценить уровень экономической безопасности предприятия: $\text{ЭБИП} \geq 15$ — кризисный уровень, $10 \leq \text{ЭБИП} < 15$ — предкризисный уровень, $5 \leq \text{ЭБИП} < 10$ — нормальный уровень, $0 \leq \text{ЭБИП} < 5$ — устойчивый уровень.

Таким образом, в настоящее время остро стоит проблема отсутствия механизмов комплексной оценки экономической безопасности предприятий инжиниринговой направленности, ввиду отсутствия методологии мониторинга экономической деятельности инжиниринговых предприятий. Внедрение разработанных интегральных показателей может являться способом идентификации и оценки кризисных зон, с целью дальнейшего проведения мероприятий по их нейтрализации, и, как следствие, укрепления экономической безопасности предприятия.

Литература:

1. Государственная программа «Научно-технологическое развитие Российской Федерации» от 29.03.2019 [Электронный ресурс].
2. Ефимов, В.В. Комплексная оценка потенциала экономической безопасности хозяйствующего субъекта/В.В. Ефимов. — Текст: непосредственный // Инновационное развитие экономики. —, 2014. — с. 59-68.
3. Кулакова, Е.Е. Совершенствование концепции мониторинга инжиниринговых предприятий в Российской Федерации/Е.Е. Кулакова, Е.В. Печерица. — Текст: непосредственный // Национальная безопасность и стратегическое планирование. — 2020. — № 2. — с. 92-98.
4. Тимофеева, Т.А. Исследование экономической безопасности предприятия с системных позиций // Проблемы социально экономического развития в новых экономических условиях: взгляд молодых исследователей./Т.А. Тимофеева, Е.А. Неживенко. — Текст: непосредственный // Сборник статей участников Международной научно-практической конференции IV Уральского вернисажа науки и бизнеса. Сер «Экономика: 291 профессионализм и творчество».: Экономика: 291 профессионализм и творчество, 2017. — с. 274-278.
5. Указ Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» от 7 мая 2018 г. № 204.
6. Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» от 31.12.2014 № 488-ФЗ. [Электронный ресурс].

Анализ эффективности управления ассортиментом ООО «Суксунское»

Тихомирова Екатерина Максимовна, студент

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

Актуальность темы исследования определена тем, что молочная продукция является основным элементом обеспечения полноценной жизнедеятельности человека. В свою очередь, тенденции современного потребителя этой продукции приводят к необходимости постоянного изучения и расширения ассортимента производственных предприятий с учетом пожеланий основных целевых групп.

Данное исследование выполнено на примере производственного предприятия ООО «Суксунское», которое осуществляет полный цикл производства основных видов молочной продукции (молока, масла, сыров, сметаны, сливок и т.п.)

Первоначально в рамках изучения темы необходимо обратиться к общему понятию ассортимента продукции, особенностям управления ассортиментной политикой сельскохозяйственных предприятий.

В.А. Горovenko предлагает рассматривать ассортимент в виде набора товаров, которые объединяются по каким-либо признакам, а признаки, в свою очередь определяются видами, классами, группами, моделями, размерами, цветовой характеристикой или другими соответствующими признаками отдельного наименования товарной единицы [2, с. 83].

А.В. Петрова указывает на то, что управление товарным портфелем обеспечивает предприятию поддержку его конкурентных позиций и связь между отбором товаров и конкурентной стратегией. Его осуществляют с целью максимизации общей ценности (стоимости), созданной портфелем, во время балансировки между рисками и производительностью [3, с. 75].

Для любого производственного предприятия характерно использование собственной ассортиментной номенклатуры продукции и товаров. Но превалирует использование простого или сложного ассортимента.

Многие авторы отмечают высокую зависимость эффективной системы управления ассортиментом в сельскохозяйственных организациях с функциями маркетинга, которые в свою очередь в анализируемой отрасли недостаточно развиты [1, с. 107].

ООО «Суксунское» осуществляет деятельности в области разведения молочного крупного рогатого скота и производства сырого молока. В последнее время данное сельскохозяйственное предприятие активизировано производство молочной продукции, которая упакована с соответствующим узнаваемым логотипом.

Более подробно в таблице 1 рассмотрим динамику и структуру выпущенной продукции.

Таблица 1. Динамика и структура выпущенной продукции ООО «Суксунское» за 2019-2021 гг., ц

Наименование показателя	Фактическое значение показателей за период						Изменение за 2019/2021 гг.		
	2019 год		2020 год		2021 год				
	Ц.	Уд. вес., %	Ц.	Уд. вес., %	Ц.	Уд. вес., %	Ц.	Прирост, %	Уд. вес., %
Молоко питьевое пастеризованное	29915,7	94,7	33730,3	95,1	36163,7	96,9	6248	20,9	2,2
Сливки	393,9	1,2	512,5	1,4	387,1	1,0	-6,8	-1,7	-0,2
Масло сливочное	152,2	0,5	74,1	0,2	45,1	0,1	-107,1	-70,4	-0,4
Продукты сырные и творог	555,3	1,8	532,4	1,5	376	1,0	-179,3	-32,3	-0,8
Прочие молочные продукты	573,2	1,8	609,8	1,7	346,4	0,9	-226,8	-39,6	-0,9
Всего	31590,3	100,0	35459,1	100,0	37318,3	100,0	5728	18,1	0,0

В 2021 году по отношению к показателю 2020 года наблюдается увеличение только доли питьевого пастеризованного молока на фоне снижения удельного веса всех других видов выпускаемой молочной продукции ООО «Суксунское».

В таблице 2 представим структуру ассортимента произведенной продукции по объемам полученной выручки от реализации.

Таким образом, представленные в таблице 2 данные указывают на существенный прирост объема полученной выручки от реализации сливок, сырных продуктов, творога и питьевого пастеризованного молока.

Для оценки эффективности управления ассортиментом необходимо проанализировать рентабельность производства продукции с учетом цены за единицу (ц.) и затраченными средствами (себестоимость на ц. продукции).

Таблица 2. Динамика и структура реализованной продукции ООО «Суксунское» за 2019-2021 гг., тыс. рублей

Наименование показателя	Фактическое значение показателей за период						Изменение за 2019/2021 гг.		
	2019 год		2020 год		2021 год		Тыс. руб.	Прирост, %	Уд. вес, %
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %			
Молоко питьевое пастеризованное	63830	84,5	73500	83,0	93769	84,1	29939	46,9	-0,3
Сливки	1378	1,8	3622	4,1	3749	3,4	2371	172,1	1,5
Масло сливочное	3967	5,2	5653	6,4	2470	2,2	-1497	-37,7	-3,0
Продукты сырные и творог	4692	6,2	3566	4,0	8016	7,2	3324	70,8	1,0
Прочие молочные продукты	1711	2,3	2224	2,5	3462	3,1	1751	102,3	0,8
Всего	75578	100,0	88565	100,0	111466	100,0	35888	47,5	0,0

На рисунке 1 отразим сравнительную характеристику рентабельности продаж отдельных видов продукции, выпускаемой и реализуемой ООО «Суксунское».

На основании данных рисунка 1 необходимо сделать выводы о положительном росте рентабельности продаж по сливкам с отрицательного значения до 5,6% в 2021 году. Но за трехлетний период отмечается снижение рентабельности продаж питьевого пастеризованного на 2,8% и рентабельности продажи сливочного масла на 6,1%. Отмечен положительный рост рентабельности продаж по прочим молочным продуктам на 16,4% и по сырным продуктам и творогу на 17,1%.

За трехлетний период на фоне роста рентабельности продаж по прочим молочным продуктам их общий объем в производстве был снижен на 32,3%, а по произ-

водству сырных продуктов и творога на 39,6% несмотря на их высокую экономическую эффективность. Аналогично на фоне увеличения рентабельности продаж сливок их доля в общем объеме производства была снижена.

На рисунке 2 представлена аналогичная сравнительная оценка рентабельности затрат по всем видам произведенной продукции

На основании данных рисунка 2 необходимо сделать выводы о том, что на фоне снижения рентабельности продаж за трехлетний период по производству и реализации питьевого пастеризованного молока на 3,2% и снижение рентабельности затрат на 3,2% объем производства этого вида продукции существенно увеличивается.

Максимальный рост рентабельности затрат за трехлетний период наблюдается по производству

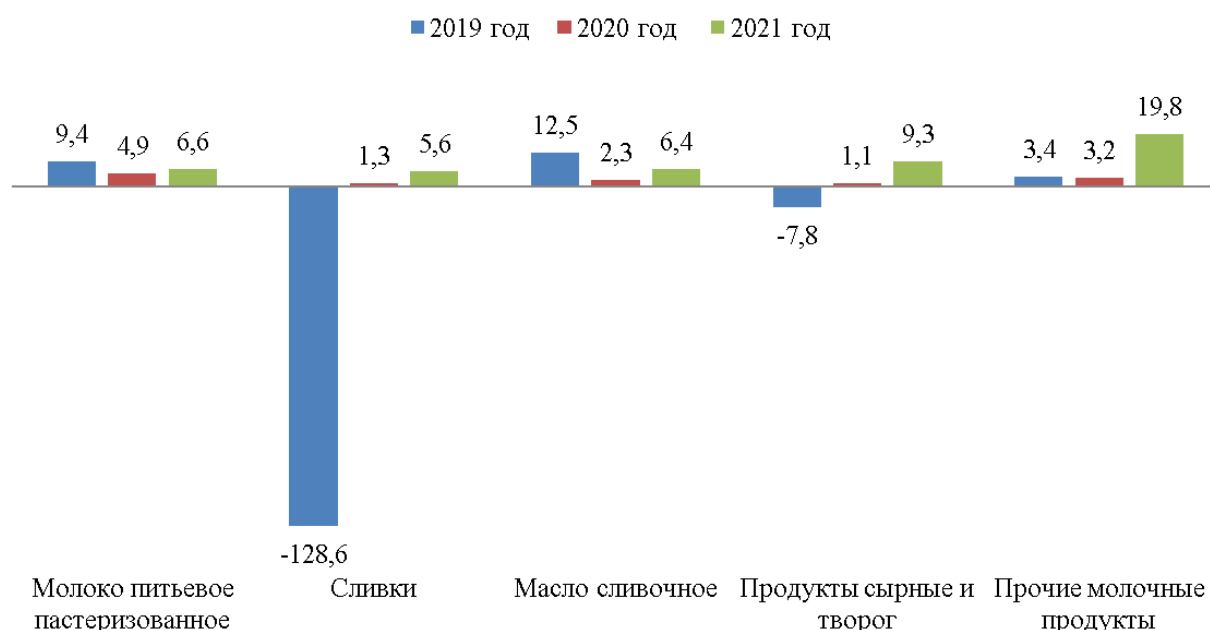


Рис. 1. Динамика рентабельности продаж продукции ООО «Суксунское», %

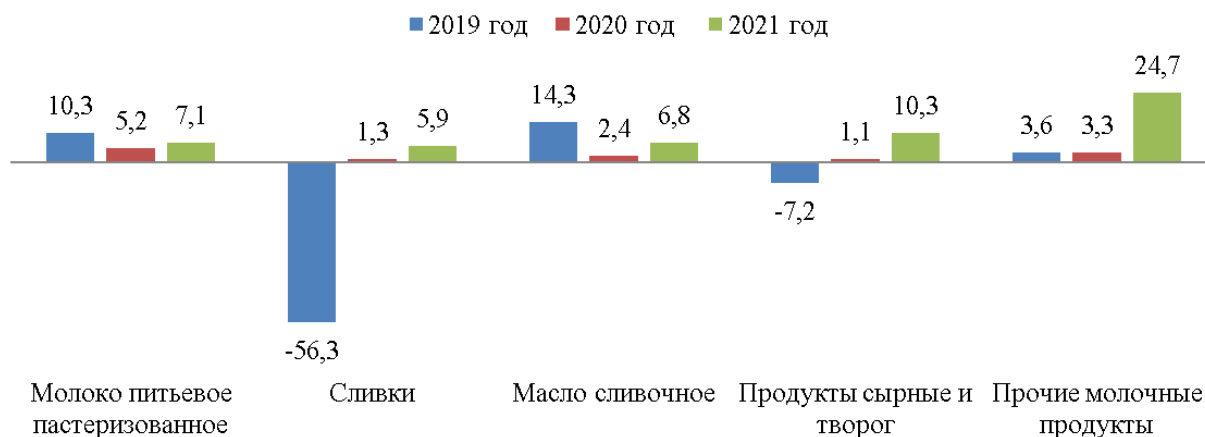


Рис. 2. Динамика рентабельности затрат продукции ООО «Суксунское», %

сливок (рост на 62,2%), сырной продукции и творога на 17,5% и по прочей молочной продукции на 21,1%, несмотря на факт снижения общего объема выпуска данных видов продукции и их реализации на рынке.

Таким образом, на фоне существенного роста рентабельности продаж и рентабельности затрат по производству сырных продуктов, творога и прочей молочной продукции ООО «Суксунское» по этим видам ассортиментных позиций снижает объемы производства.

По результатам данного исследования сделаны выводы о том, что ассортимент — это группа товарных позиций, объединенных характерными признаками или совокупностью признаков. В аспекте организации деятельности производственного предприятия ассортимент в большей

степени рассматривается как товарный ассортимент и соотносится с элементами товарного портфеля производителя.

В деятельности ООО «Суксунское» выявлена недостаточно эффективная система управления ассортиментом, так как по некоторым товарным позициям в условиях роста рентабельности продаж и рентабельности затрат наблюдается противоположное снижение производства. Соответственно, необходим тщательный анализ реализуемой ассортиментной политики, проведение анализа потребительских предпочтений целевых рынков сбыта, и принятия эффективных управленческих решений в сфере оптимизации ассортимента для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности на рынке.

Литература:

1. Баранова, Л. С. Анализ основных компонентов управления продажами предприятия пищевой промышленности/Л. С. Баранова // *Инновации и инвестиции*. — 2020. — № 3. — с. 105-108.
2. Горовенко, В. А. Оптимизация товарного портфеля как фактор повышения экономической эффективности производственного предприятия/В. А. Горовенко // *Актуальные вопросы экономики и управления: теоретические и прикладные аспекты. Материалы VI Международной научно-практической конференции. В 2-х ч.. Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «ДОННТУ»*. Горловка, — 2021. — с. 82-88.
3. Петрова, А. В. Факторы, оказывающие влияние на формирование товарного ассортимента предприятия/А. В. Петрова // *Экономика и бизнес: теория и практика*. — 2021. — № 4-2 (74). — с. 74-77.
4. Сабетова, Т. В. Анализ ассортимента аграрного предприятия как способ обоснования планов и решений/Т. В. Сабетова, А. А. Толстых // *Современная экономика: актуальные проблемы, задачи и траектория развития. Материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции*. Курск, — 2020. — с. 91-96.

Проблемы социального обеспечения деятельности в сфере государственной поддержки семьи, материнства, отцовства и детства в Калининградской области и пути их решения (на примере ОГКУ «Центр социальной поддержки населения»)

Толеубаева Виктория Алексеевна, студент

Научный руководитель: Андриухина Ирина Юрьевна, кандидат педагогических наук, доцент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Западный филиал (г. Калининград)

Тщательный анализ проблем социальной защиты семьи, материнства, отцовства и детства в Калининградской области показал, что на данный момент отсутствует целенаправленная государственная семейная политика в качестве самостоятельного направления деятельности органов государственной и муниципальной власти. Правоотношения между семьями и государством, урегулированные нормами социально-обеспечительного законодательства, складываются зачастую без учета реальных интересов семей, в том числе многодетных, стихийно. Реальное воплощение этих норм законодательства должно быть последовательно и непротиворечиво.

Перед руководством Калининградской области на современном этапе должны быть поставлены следующие задачи: выполнение обязательств по социальной поддержке семей с детьми; обеспечение потребностей семей и детей в социальном обслуживании; создание благоприятных условий для жизнедеятельности семьи, функционирования института семьи.

Для устранения противоречивого характера предметной области и системы государственной поддержки семьи, материнства, отцовства и детства нами были сделаны предложения по ее оптимизации.

Ключевые слова: оптимизация, социальное обеспечение, семья, материнство, отцовство, детство, мотивация, муниципальные служащие, социальная защита, государственная поддержка.

Problems of social security of activities in the field of state support of family, motherhood, fatherhood and childhood in the Kaliningrad region and ways to solve them (on the example of the OGKU «Center for Social Support of the Population»)

A thorough analysis of the problems of social protection of the family, motherhood, fatherhood and childhood in the Kaliningrad region has shown that at the moment there is no purposeful state family policy as an independent area of activity of state and municipal authorities. Legal relations between families and the state, regulated by the norms of social security legislation, often develop without taking into account the real interests of families, including those with many children, spontaneously. The real implementation of these legal norms should be consistent and consistent. The following tasks should be set before the leadership of the Kaliningrad Region at the present stage: fulfilling obligations for social support of families with children; ensuring the needs of families and children in social services; creating favorable conditions for the life of the family, the functioning of the family institution to eliminate the contradictory nature of the subject.

Keywords: optimization, social security, family, motherhood, fatherhood, childhood, motivation, municipal employees, social protection, state support.

Исследуя основные проблемы законодательства в области социального обеспечения семей, можно сформировать мнение о том, что нарушения права человека на социальную защиту порождаются несовершенствами нормативно-правовых актов и выработавшейся правоприменительной деятельности. Чтобы их исключить или минимизировать, надо отказаться от принятия необдуманных, «быстрых» решений, выработать долговременную научно обоснованный алгоритм развития социального обеспечения, отвечающую для начала интересам человека, а экономической сферы [4].

В ходе интервью с заместителем директора Центра Бушмакиной Еленой Николаевной были определены ос-

новные проблемные зоны в деятельности ОГКУ «Центр социальной поддержки населения» и предложены пути их решения.

Проблема: Большой объем выполняемой работы специалистами учреждения и постоянный рост круга обязанностей, в то время как уровень оплаты труда остается на прежнем уровне, так как индексация должностных окладов сотрудников производилась достаточно давно.

Путь решения: постоянная работа по мотивации сотрудников в процессе курсов повышения квалификации, а при возможности — ротация кадров (выездные мастер-классы работников структурных подразделений Центра, обмен опытом между структурными подразделе-

ниями путем проведения выездных конференций, перемещение сотрудников с их письменного согласия в другие структурные подразделения с целью взаимопомощи и обмена опытом среди сотрудников Центра).

Предлагаем также активно использовать нематериальные мотиваторы, влияющие на производительность труда: предоставление отгула, похвала на общих собраниях, грамоты и дипломы за проделанную работу, предоставление возможности отдыха в санаториях Калининградской области за счет средств бюджета.

Проблема: слабое техническое оснащение учреждения (дефицит бюджетных денежных средств на приобретение дополнительного оборудования).

Путь решения: за счет средств регионального бюджета с привлечением средств федерального бюджета произвести оснащённость каждого из подразделений Центра современной компьютерной сетью с выходом в Интернет; оборудование компьютерного класса в каждом из подразделений с учетом санитарно-гигиенических норм, требований техники безопасности и противопожарных норм, обосновав данные расходы тем, что техническая оснащённость Центра — залог для творческого саморазвития работников Центра, сохранения и поддержания их здоровья и, следовательно — работоспособности.

Проблема: низкий уровень информационной образованности среди населения Калининградской области, что увеличивает потребность населения в консультациях у специалистов Центра, также увеличивает количество жалоб на несправедливость решений, принимающихся на государственном уровне.

Путь решения: ведение работы по информированию населения об оказываемых Центром услугах путем предоставления информационных материалов на бумажном и электронном носителях через Многофункциональные центры Калининградской области, а также работы с обучающимися профильных классов школ, колледжей и ВУЗов.

В результате опроса сотрудников Центра был выявлен ряд проблем в работе ОГКУ «Центр социальной поддержки населения»:

- слабое техническое оснащение учреждения;
- недостаточное использование инновационных технологий;
- отсутствие системы повышения квалификации;
- преобладание эмоциональной составляющей в деловых коммуникациях сотрудников; отсутствие системы психологической защиты специалистов;
- низкий уровень материальной оплаты труда сотрудников;
- слабый уровень развития мотивации среди сотрудников.

Муниципальные служащие работают с большой перегрузкой, у них отсутствует мотивация к должностному росту, так как они полагают, что на более высокой должности придется работать больше [1]. Так, Андрияшина И.Ю. предлагает алгоритм расчета Индекса эф-

фективности деятельности служащих. На основе проведенных расчетов автор предлагает формировать рейтинги государственных гражданских и муниципальных служащих органов государственной власти и местного самоуправления, для оценки потерь служебного времени в системе муниципальной службы актуализируется использование метода фотографии рабочего дня [2].

В целях повышения мотивации профессиональной деятельности сотрудников Центра, необходимо внедрить в учреждении эффективную систему менеджмента, включающую совершенствование организационной культуры учреждения, в том числе, расширение спектра поощрений сотрудников, развитие системы повышения квалификации сотрудников, совершенствование системы деловых коммуникаций, обеспечение обратной связи; совершенствование технической оснащённости рабочих мест; внедрение современных информационных технологий; создание условий для снятия эмоциональной нагрузки и профилактики профессионального выгорания.

Таким образом, особое значение в условиях реализации социальной политики в нашей стране приобретают вопросы практического применения современных форм управления персоналом, позволяющих повысить эффективность работы органов социальной защиты населения [5]. Сложившаяся на данный момент система социальной защиты населения формировалась годами, с учетом потребностей граждан в социальных услугах и социальной поддержке, специфики социальной политики территории, а также географических, национальных и культурных особенностей [7]. Однако в условиях постоянной динамичности эта система постоянно расширяется, преобразовывается и требует новых подходов к реализации ее управления [6].

Государство оказывает социальную поддержку не в связи с рождением ребёнка, а в связи с нахождением семьи с ребёнком в сложной социально-экономической ситуации, близкой к неблагоприятной [3]. Подобный подход не способствует улучшению демографической обстановки в стране и направлен на воспроизводство общего уровня благополучия и низкого дохода. В этой связи нельзя не отметить, что общая концепция государственной семейной и демографической политики нуждается в усовершенствовании. В число средств, направленных на совершенствование социальной защиты семьи, должны входить меры, которые бы позволяли родителям совмещать воспитание и уход за детьми с трудовой деятельностью. Поэтому в законодательстве в этой области должны содержаться положения, направленные на формирование у молодых людей желания иметь семью и много здоровых детей.

В этих целях следует предусмотреть для вступающих в брак молодых людей:

- налоговые льготы;
- предоставление долгосрочных кредитов на льготных условиях;

— особый порядок предоставления жилых помещений с рассрочкой его оплаты;

— бесплатное предоставление земельных, садовых участков;

— различные виды социальной поддержки молодой семьи;

— материальную и финансовую помощь при рождении каждого ребёнка.

Отмечается большой разрыв как нормативно-правового регулирования, так и правоприменения в области скоординированности действий государственных органов в сфере охраны и защиты детства — органов опеки и попечительства, прокуратуры, судов, органов местного самоуправления, которые не всегда эффективно и быстро взаимодействуют друг с другом в вопросах охраны прав и законных интересов ребёнка.

Для этого полагаем необходимым разработать и внедрить программу социального сопровождения «Калининградская семья», в основу которой будет положен учет состава и подчиненности организаций, привлеченных к работе с семьями с детьми, сложившейся практики их взаимодействия, опыта и инновационной практики реализации нормативно-правовых документов по сопровождению замещающих семей, профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних и др. Данная программа должна быть разработана для использования в обеспечении социального сопровождения семьи с детьми организациями социального обслуживания, организациями других ведомств, задействованных в социальном сопровождении с учетом особенностей территориального управления, кадрового и финансового обеспечения региона.

В рамках программы должна оказываться адресная материальная помощь семье исходя из выявленных критериев нуждаемости.

Для этого необходимо открыть целевые социальные счета для каждой семьи с привязкой к ним карт «МИР», на которые будут поступать целевые денежные средства. Данная система позволит формировать отчетность по целевым тратам денежных средств с каждого социального счета.

Также на региональном уровне необходимо отработать механизм повышения ежемесячного пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет. Именно этот период наиболее сложный в жизни молодой семьи, поскольку зачастую

работает в ней лишь один из родителей, а второй осуществляет уход за ребенком, что негативно сказывается на уровне благосостояния семьи. Для исключения злоупотреблений получателей пособий по уходу за ребенком в части траты пособий не на нужды ребенка, а на собственные нужды, необходимо:

отработать механизм перечисления пособия по уходу за ребенком на специальный социальный счет, и не реже 1 раза в месяц проводить мониторинг целевого расходования полученных денежных средств (в интересах ребенка);

на региональном уровне необходимо предусмотреть выплату пособия матерям, находящимся в декретном отпуске, в размере прожиточного минимума, установленного в регионе.

Предложенные меры позволят исключить злоупотребления получателей пособий по уходу за ребенком и их нецелевого использования, ущемляющего интересы несовершеннолетних детей.

Изучая основные проблемы законодательства в области социального обеспечения семей, можно сформировать мнение о том, что нарушения права человека на социальную защиту порождаются несовершенствами нормативно-правовых актов и выработавшейся правоприменительной деятельности. Чтобы их исключить или минимизировать, надо отказаться от принятия необдуманных, «быстрых» решений, выработать долговременную научно обоснованный алгоритм развития социального обеспечения, отвечающую для начала интересам человека, а экономической сферы.

Государственная семейная политика является комплексной системой мер, принципов и задач, направленных на защиту, поддержку и укрепление семьи как фундаментальной основы российского общества. Поэтому при разработке мер поддержки семьи нужно понимать, что они должны затрагивать различные отрасли законодательства, не ограничиваясь лишь отраслью семейного права.

Предложенный комплекс мер по совершенствованию деятельности ОГКУ Центр социальной поддержки населения в сфере поддержки семьи, материнства, отцовства и детства позволит оказать адресную материальную, социальную, юридическую и психологическую помощь каждой семье Калининградской области и свести к минимуму риск злоупотреблений как при назначении поддержки, так и со стороны ее получателей.

Литература:

1. Андрюхина, И. Ю. Кадровая политика: проблемы должностного продвижения муниципальных служащих// Вестник экспертного совета № 1 (24) 2021 г. с. 35
2. Андрюхина, И. Ю. Новые подходы к оценке персонала в системе государственной и муниципальной службы// Евразийский юридический журнал за 2022 г. № 1. с. 140-141
3. Гусева, Т. С. Социальное обеспечение семьи, материнства, отцовства и детства в России: теоретические и практические проблемы: дис.... докт. юрид. наук/Т. С. Гусева. — М., 2017. — 347 с. 2.
4. «Европейская социальная хартия (пересмотренная)» (принята в г. Страсбурге 03.05.1996)// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_120807/(дата обращения 25.01.2022 г.)

5. Иосифович, Н. Ты — босс. М.: Дело, 2018. 316 с.
6. Печенкина, Т. И., Колосова М. В., Морозов А. И., Петров Е. В. Особенности подготовки социальных работников в системе высшего профессионального образования Сибирского региона // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2018. Т. 2. № 4 (127). с. 61-69.
7. Холостова, Е. И. Технологии социальной работы. М.: ИНФРА-М, 2017. 400 с

Допускаемые ошибки при формировании бизнес-плана

Толстых Екатерина Сергеевна, студент магистратуры
Московская международная академия

Бизнес-план инвестиционного проекта является документом, общепринятым в отечественной практике и аргументирующим получение инвестиционных ресурсов. Для успешной деятельности необходимо обладать теоретическими и практическими навыками составления бизнес-плана.

Использование грамотно составленного бизнес-плана развития предприятия считается одной из мер снижения риска. Правильное формирование бизнес-плана дает возможность эффективно и оперативно осуществлять предпринимательскую деятельность.

Настоящая статья посвящена анализу ошибок, допускаемым в рамках формирования бизнес-плана.

Ключевые слова: бизнес-план, формирование бизнес-плана, ошибки предпринимателей.

Mistakes made when forming a business plan

Tolstikh Yekaterina Sergeevna, student master's degree
Moscow International Academy

The business plan of an investment project is a document generally accepted in domestic practice and justifying the receipt of investment resources. To be successful, it is necessary to have theoretical and practical skills in drawing up a business plan.

The use of a well-designed business plan for the development of an enterprise is considered one of the risk reduction measures. The correct formation of a business plan makes it possible to carry out business activities efficiently and promptly.

This article is devoted to the analysis of errors made in the framework of the formation of a business plan.

Keywords: business plan, formation of a business plan, mistakes of entrepreneurs.

Инвестиционный проект начинается с процесса планирования, в ходе которого предприниматель анализирует предпосылки к развитию, риски и возможности развития предприятия. Без грамотного бизнес-планирования предприниматель не достигнет существенных показателей в виде прибыли.

В современных рыночных условиях правильное составление бизнес-плана является главной задачей планирования деятельности предприятия.

Бизнес-план предоставляет возможности деятельности предприятия в виде многообещающих альтернатив в сфере принятия решений, для выхода на другие рынки сбыта или осуществления производства иных видов продукции.

Бизнес-план позволяет сформировать возможную доходность, проанализировать степень издержек в производстве и реализации продукта, сопоставить их с предполагаемым уровнем цен.

Бизнес-план осуществляет контроль внутренней деятельностью предприятия, дает возможность проанализировать

перспективы развития иного течения деятельности.

План дает возможность заинтересовать в сотрудничестве потенциальных компаньонов, оценить риски и угрозы, способных помешать реализации целей и способствует осведомленности персонала о поставленных целях и координации действий персонала.

Бизнес-план в целях привлечения возможных инвесторов у руководителей считается, в основном, документом инвестиционного проекта для определенной аудитории.

К основным причинам появления ошибок разработки бизнес-планирования можно отнести следующие моменты:

1. дефицит ресурсов либо попытка предприятия сэкономить на услугах специалистов разработки проектов;
2. отсутствие навыков и опыта у сотрудников предприятия для самостоятельного составления бизнес-плана;
3. отсутствие времени для доскональной проработки бизнес-плана.

Ошибки при составлении бизнес-плана разделяются на такие группы как:

- технические ошибки
- концептуальные ошибки
- методические ошибки
- юридические ошибки

К техническим ошибкам можно отнести ошибки в технико-экономических расчетах, не в должной мере детализированная информация, расхождение данных, нет информации об источниках, отсутствие обоснованных исследованиями выводов и другое.

Концептуальные ошибки — это ошибки, относящиеся к концепции продукции — продукт, технология, стадийность реализации проекта и другое.

Методические ошибки — это ошибки, приводящие к искажению структуры и содержания бизнес-плана и сокращению эффективности.

Юридические ошибки, возникающие вследствие неверно выбранной системы налогообложения или незаложенные расходы на лицензирование, а также неоформленные юридически права на имущество.

Группа методических ошибок является самой крупной по содержанию группой, поэтому требует более подробного рассмотрения.

К первой ошибке относится реализация проекта лишь из одного источника, тогда как необходимо рассмотреть вариант вложения средств авторов бизнес-плана.

Ко второй ошибке относится отсутствие в бизнес-плане условий присутствия инвестора в проекте. А должно быть конкретно отмечено, сколько и каких средств, срок, под какой вид обеспечения.

К следующим ошибкам относятся ошибки расчета длительности и организационных затрат в предынвестиционном периоде вследствие некомпетентности составителя бизнес-плана в данной области. В этом случае стоит обратиться к услугам стороннего специалиста.

Следующие ошибки — это ошибки упущенных вероятных расходов, которые впоследствии могут вылиться в существенный дефицит финансов. Учесть все возможные расходы также может привлеченный сторонний специалист.

Пятая ошибка — это ошибка отсутствия полного списка вероятных неблагоприятных ситуаций раздела «Анализ рисков». Следует проанализировать все возможные риски с оценкой вероятности и угрозы, используя ряд версий последующего развития ситуаций.

Также к ошибкам предпринимателей при формировании бизнес-плана можно отнести стремление разработать бизнес-план согласно западной методике. Это категорически неприемлемо вследствие различий в законодательно-нормативных базах стран, порядка унификации и типизации и норм поведения участников хозяйственных отношений. Стремление следовать западной методике, неприспособленной к отечественной, приведет лишь к потере средств, времени и сил.

Ошибкой предпринимателей выступает, и составление слишком позитивных прогнозов рыночной емкости и перспектив сбыта продукции, что может вызвать подозрение и дополнительные вопросы у инвестора.

Предприниматель неадекватно искажает конечную цену сбыта товара путем завышения, что может свидетельствовать о его неосведомленности ситуации на рынке.

Предприниматель занижает затраты реализации инвестиционного проекта, тем самым создав для вида картину из высоких финансовых показателей. Занижение затрат достигается и пренебрежением налогообложением, что чревато штрафами.

Считается ошибкой еще и недолжное внимание аналитике рынка продукции-услуг, аргументированию конкурентоспособности продукции — услуг и поверхностные маркетинговые исследования.

Обычно много сил тратится на разработку разделов «Финансовый план», «Анализ эффективности проекта», но недостаточно внимания уделяется анализу рынка продукции (услуг) и обоснованию ее конкурентоспособности. Но если потребность в будущей продукции завышена, а такое нередко наблюдается, то ценность финансового плана и анализа эффективности становится равной нулю [2, с. 97].

Избыточная направленность финансового раздела бизнес-плана на получении прибыли может отвлечь от значимых важных других вопросов, таких как удовлетворение интересов других заинтересованных лиц, помимо инвесторов. Другими заинтересованными лицами могут быть поставщики, сотрудники предприятия, клиенты предприятия и другие.

Неприемлемым считается лишнее усложнение структуры бизнес-плана, так как процесс планирования должен сводиться к простоте и минимализму.

Размеры проекта не должны многократно превышать текущие финансовые результаты предприятия. Несоответствие требований ресурсов размеру предприятия, наличию собственного имущества и активов ведет к недоверию со стороны потенциальных инвесторов и отказу.

Ошибка должного оформления бизнес-плана тоже имеет место. Бизнес-план должен иметь положенную форму, в которой недопустимы халатность, неграмотность в оформлении и подобное. Бизнес-план следует организовать, применять таблицы, схемы, диаграммы, слайды, делать информацию визуальной.

Бизнес-план строится на бизнес-предложение, на потенциальной возможности развития, однако в отличие от бизнес-идеи бизнес-план должен содержать соответствующее обоснование и инструменты своей реализации. Обозначение концепции без фактической основы и прогностической проработки — это существенная ошибка, которая не позволит инвесторам принять решение относительно доходности предложения, не создаст необходимой базы для управленцев и иных работников, ответственных за реализацию бизнес-плана [7].



Рис. 1. Основные ошибки, допускаемые на разных этапах разработки бизнес-плана [4]

Порой даже незначительная ошибка разрушить шансы предприятия привлечь инвесторов. Вот поэтому все действия по устранению ошибок при составлении бизнес-плана способствуют разработке отличного документа и на него стоит потратить время.

При всем этом, даже в случае отличного составления бизнес-плана, у инвестора может не возникнуть интерес к проекту. И в то же время инвестор может заметить проект, имеющий ряд просчетов, но в то же время имеющий содержание некой ценной крупицы.

Литература:

1. Хомкин, К. А. Инновационный проект: подготовка для инвестирования/К. А. Хомкин. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2015. — 121 с.
2. Афонасова, М. А. Бизнес-планирование: учебное пособие/М. А. Афонасова. — 2-е изд., доп. — Томск: Эль Кон-тент, 2015. — 108 с.
3. Бизнес-планирование: учебное пособие [Электронный ресурс]/авт. — сост. Ю. В. Устинова, Н. Ю. Рубан; Кемеровский государственный университет. — Кемерово, 2020.
4. Иночкина, Н. В., Семенова Д. П. Проблемы и распространенные ошибки при составлении бизнес-плана // Евразийский союз ученых. — 2018. — № 4-6 (49). — с. 52-59.
5. Каракозова, К. Д. Основные ошибки предпринимателей при формировании бизнес-плана нового предприятия // Актуальные вопросы экономических наук и современного менеджмента: сб. ст. по матер. XL-XLI междунар. науч.-практ. конф. № 11-12 (32). — Новосибирск: СибАК, 2020. — с. 42-47.
6. Шальнева, В. В., Блажевич О. Г. Бизнес-план реализации инвестиционного проекта // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. — 2019. — № 3. — с. 82-92.
7. Водоватов Владилен. Ошибки, допускаемые при составлении бизнес-плана. //oroalbero.ru/oshibki-dopuskaemye-pri-sostavlenii-biznes-plana/

Управление дебиторской задолженностью организации

Толстых Екатерина Сергеевна, студент магистратуры
Московская международная академия

Статья посвящена актуальной в настоящее время теме управления дебиторской задолженностью предприятий, возможных в практике методов. Повышение актуальности вопроса управления дебиторской задолженностью связано с результатами пандемии коронавируса и карантинными ограничениями в мире, приведшим к перебоям в поставках и перевозках товаров предприятий, изменению приоритетов потребления потребителей, и закрытию предприятий. Проблемы выражаются в задержках и невозможностью оплаты.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью.

Receivables Management of the organization

Tolstikh Yekaterina Sergeevna, student master's degree
Moscow International Academy

The article is devoted to the current topic of managing accounts receivable of enterprises, possible methods in practice. The increasing relevance of the issue of accounts receivable management is associated with the results of the coronavirus pandemic and quarantine restrictions in the world, which led to interruptions in the supply and transportation of goods to enterprises, changes in consumer consumption priorities, and the closure of enterprises. Problems are expressed in delays and inability to pay.

Keywords: receivables, receivables management.

Большое значение в продуктивном использовании оборотных средств имеет управление дебиторской задолженностью. Дебиторская задолженность — главный раздел финансовой политики организации. От политики управления дебиторской задолженностью зависит,

будут ли средства предприятия безнадежно «заморожены» или эти средства послужат дополнительными внутренними резервами. Актуальность настоящего исследования связана с тем, что неправильный подход к управлению дебиторской задолженностью может привести к потере

средств и ухудшению финансового здоровья организации. Управление дебиторской задолженностью напрямую влияет на доходность организации и формирует кредитную политику, возможности быстрого востребования долгов и снижения доли безнадежной задолженности. На эту тему, казалось бы, написано достаточно много научных работ, однако современные условия диктуют продолжать анализировать и совершенствовать пути к оптимизации дебиторской задолженности.

Теоретическая база исследования представлена значительным количеством научных разработок, рассматривающих различные моменты в понимании экономической сущности и управления дебиторской задолженностью и определяющих ее проблематику, начиная с основоположников практики учета и анализа дебиторской задолженности — представителей античного мира до экономических деятелей нынешнего времени.

Дебиторская задолженность — это причитающаяся организации сумма долгов от юридических и физических лиц при финансовых отношениях с ними.

Рассматривая понятие дебиторской задолженности как экономическое явление, проявляющееся в финансовых отношениях между дебитором и кредитором, можно подчеркнуть ряд определяющих ее моментов:

- дебиторская задолженность представляет собой один из видов оборотных активов организации;
- есть неполученная часть выручки от продаж;
- представляет собой вид особый вид отношений, появляющихся из договора, а также вследствие причинения ущерба и т. д.

Величину дебиторской задолженности можно рассчитать как произведение однодневного оборота дебиторской задолженности на ее оборачиваемость в днях.

К ряду показателей качества дебиторской задолженности относятся:

1. коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в оборотах, рассчитываемый как отношение выручки к средней величине дебиторской задолженности;
2. период оборота дебиторской задолженности в днях, рассчитываемый как отношение 360 дней к коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности;
3. коэффициент закрепления дебиторской задолженности — обратный коэффициенту оборачиваемости;
4. доля дебиторской задолженности в текущих активах — отношение средней величины дебиторской задолженности к текущим активам;
5. доля просроченной задолженности в общем объеме рассчитывается как отношение просроченной дебиторской задолженности к средней величине дебиторской задолженности;
6. доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме — отношение сомнительной дебиторской задолженности к средней величине дебиторской задолженности;

7. оборот покупателей дебиторской задолженности в днях представляет собой отношение 360 дней к коэффициенту оборачиваемости покупателей.

Классификацию дебиторской задолженности относительно можно представить в виде ряда групп, которые представлены на рисунке 1.

Дебиторская задолженность, в любом случае, будет иметь место. И это вполне нормальное явление. Вопрос в том, насколько она превышает установленные нормы. Организация самостоятельно устанавливает оптимальный остаток согласно политике планирования дебиторской задолженности в соответствии с объемами финансово-хозяйственной деятельности и в зависимости от специфики деятельности организации.

Планирование дебиторской задолженности представляет собой механизм заблаговременных финансовых расчетов, анализа результатов принятых решений. Соответственно, какими методами будет регулироваться уровень дебиторской задолженности, будет зависеть от оптимально-установленной нормы.

Выбор оптимального уровня дебиторской задолженности зависит от специфики деятельности каждого предприятия. Например, фирмы, у которых наблюдаются недогрузка производственных мощностей и низкий уровень переменных издержек в себестоимости продукции, могут придерживаться более либеральной политики и согласиться на больший уровень задолженности, чем компании, работающие на полную мощность и имеющие низкую долю прибыли в выручке от реализации [2, с. 62].

При любом состоянии на предприятии целесообразно запланировать отдел по работе с дебиторской задолженностью, ответственные сотрудники которого целенаправленно будут вести работу по долгам разных категорий.

В случае, когда по поводу дебиторской задолженности не может возникнуть опасений, и по классификации она является нормальной, мероприятия носят профилактический характер. Организации можно предложить, помимо назначенных ответственных лиц, контролирующих и мониторящих сумму дебиторской задолженности, разработать и применять в работе методологические карты по работе с покупателями и заказчиками. В методологических картах содержится разработанный стандарт оценки клиентов, от новых до потенциальных, с выбором определенной кредитной политики. К каждой категории стандарта применяется определенный подход.

А также ответственными лицами Организации регулярно ведется мониторинг финансового состояния предприятий, с которыми заключены договора и заблаговременное оповещение о наступлении срока платежа.

Функции ответственных лиц по работе с дебиторской задолженностью должны быть документально закреплены во внутренних положениях, инструкциях и нормативах Организации, с пошаговым алгоритмом описания обязанностей и действий при различных возможных ситуациях.

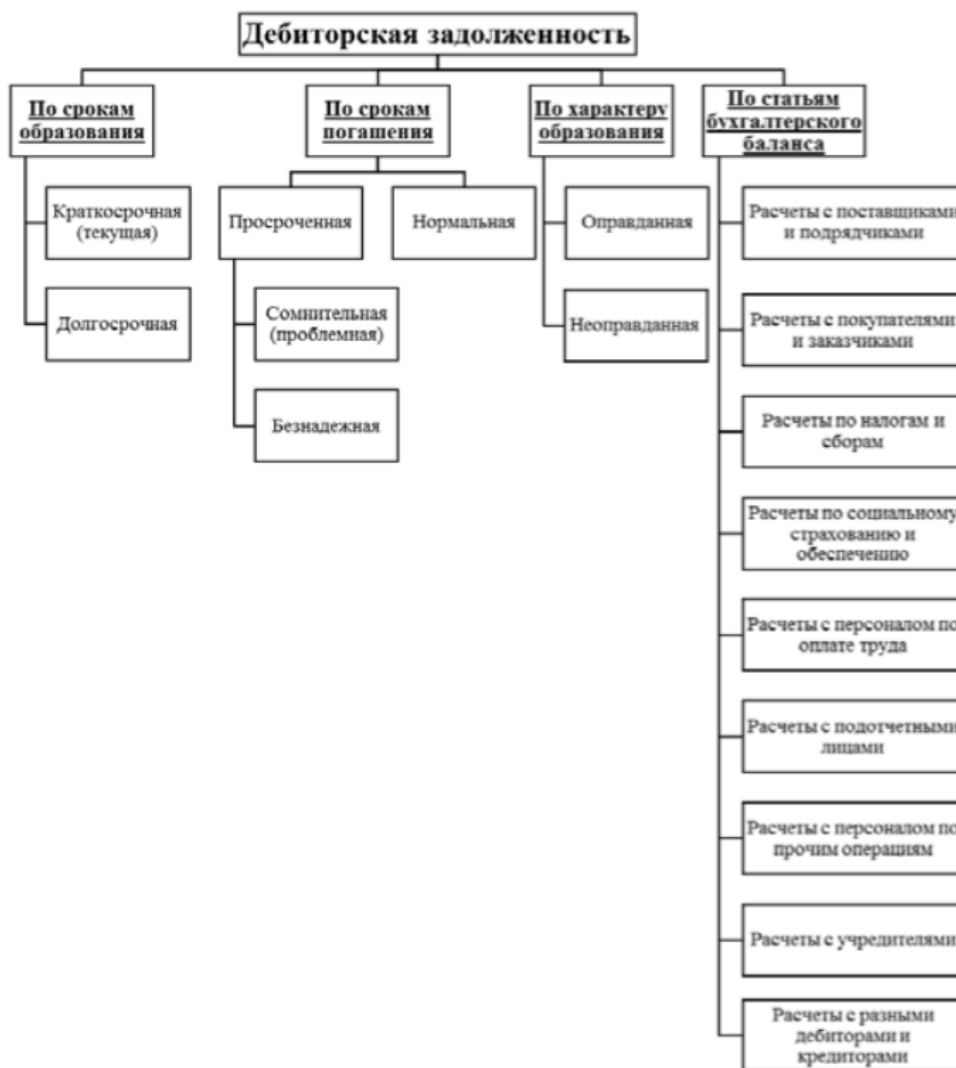


Рис. 1. Классификация дебиторской задолженности [1, с. 48]

При анализе групп сумм дебиторской задолженности по срокам возникновения, к примеру, с 30-дневным периодом, выявляются суммы сомнительной и безнадежной задолженности.

Просроченная дебиторская задолженность, представленная долгами, которые не были погашены в сроки, установленные по договору, сомнительная и безнадежная, представляет сложности для Организации, влияя на финансовую устойчивость и, вследствие этого требует повышенного внимания и кардинально-действенных мер.

Если у организации имеется сомнительная дебиторская задолженность, то должен быть сформирован резерв по сомнительным долгам, созданный по результатам инвентаризации задолженности на момент последнего отчетного периода. Его размер устанавливается индивидуально касательно каждого должника.

Основная работа по возврату долга ответственными лицами ведется индивидуально с каждым предприятием-должником. Анализируется финансовое состояние

должника, проводятся переговоры, договоры, звонки, оповещения, предлагаются компромиссные варианты в виде погашения долга за счет активов предприятия-должника.

К дополнительным методам погашения дебиторской задолженности относят:

- взаимозачет
- предоставление частичного погашения долга при расчете
- механизм факторинга, к преимуществам которого относятся немедленное получение большей части платежа, снижение рисков и вероятности трансформации сомнительного долга в безнадежный. Однако для оформления сделки необходим достаточно объемный пакет документов с обеих сторон для предъявления и значительная комиссия банку-посреднику.
- механизм цессии, минусом которой служит высокая стоимость.
- страхование дебиторской задолженности, преимуществом которого является кредиты в банке на выгодных

Таблица 1. Классификатор оценки покупателей и заказчиков

Категория	Информация о клиенте	Применяемые действия
A	новый клиент	отказ, дополнительные гарантии, предоплата 100%, залог, поручители.
B	разовое сотрудничество	предоплата 50%,
C	постоянный клиент	без дополнительных гарантий, наличие скидок

Таблица 2. Анализ фактического состояния дебиторской задолженности

Срок	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес в общей сумме, %	Сумма безнадежных долгов, тыс. руб.	Удельный вес безнадежных долгов, %	Сумма к получению (гр. 2—4), тыс. руб.
1	2	3	4	5	6
0—30 дней					
30—60 дней					
60—90 дней					
90—120 дней					
120—360 дней					
Свыше 360 дней					
Всего					

Примечание. Составлено автором на основе источника [3, с. 189]

для организации условиях. Минусом является высокая стоимость услуги.

Безнадежная дебиторская задолженность — это сумма, которую организация не может взыскать с должника по причине отсутствия имущества к взысканию, по причине истечения срока исковой давности, ликвидации предприятия, банкротства должника.

Касательно безнадежных невозвратов также необходим анализ финансового состояния и в качестве завершающей стадии передача информации юристам. Если предприятие может позволить себе, запланировать Отдел по взысканию безнадежной задолженности или Бюро по взысканию задолженности, где назначенные лица будут искать пути возврата долгов с юридической стороны, получать доступы к информации о наличии активов предприни-

я-должника, к наличию счетов владельцев, информации по поручителям, если таковые имеются, занимаются судебными разбирательствами и т. д.

Судебные разбирательства занимают определенное время, что влечет за собой потерю стоимости дебиторской задолженности и не гарантируют положительного результата.

Политика управления дебиторской задолженностью предусматривает ряд мер и методов, имеющих свои плюсы и минусы. Чем сложнее ситуация с задолженностью, тем меры глобальнее по времени и по затратам. Именно поэтому Организации не стоит надеяться на действия юристов Отдела по взысканию, а жестко контролировать механизм производства продаж законодательно доступными подходами.

Литература:

1. Гордиенко, М. С. Дебиторская задолженность лизинговой компании: учебное пособие/М. С. Гордиенко [и др.]. — Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2021. — 128 с.

2. Закирова, О. В. Управление финансовыми потоками и бюджетирование на предприятии/О. В. Закирова, Е. Е. Гамова. — Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2018. — 156 с.
3. Воронина, М. В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров/М. В. Воронина. — 3-е изд., стер. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2022. — 384 с.
4. Арутюнов, Ю. А. Антикризисное управление: учебник для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации»/Ю. А. Арутюнов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — с. 327,329
5. Непримеров, С. Н. Управление дебиторской задолженностью предприятия // Молодой ученый. — 2020. — № 24 (314). — с. 200-202.
6. Тарасова, Е. Ю. Управление дебиторской задолженностью// Управление. — 2015. — № 4 (10). — с. 41-48.
7. Гусельникова, Т. А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности организации/Т. А. Гусельникова; Сибирский государственный университет путей сообщения (СГУПС). — Новосибирск: б. и., 2021. — 63 с.: схем., диагр., табл. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=618557> (дата обращения: 18.03.2022).

Развитие малого и среднего предпринимательства как инструмент обеспечения экономической безопасности региона

Ферова Ирина Сергеевна, доктор экономических наук, профессор;
Красинская Юлия Витальевна, студент
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

В статье автор исследует роль развития малого бизнеса как инструмент обеспечения экономической безопасности региона, оценивает современное состояние малого и среднего предпринимательства региона на примере Иркутской области, влияние внешних факторов на развитие этого сектора экономики, а также меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства со стороны государства

Ключевые слова: малое предпринимательство, среднее предпринимательство, государственная поддержка, экономическая безопасность, экономическая безопасность региона.

Всем известно, что уровень экономической безопасности всего государства складывается из уровня экономической безопасности его субъектов. Достижение такого состояния региональной экономики, при котором будет обеспечиваться устойчивость, конкурентоспособность, а также гарантированная защита экономических интересов субъекта и всего населения, которое в нем проживает — первостепенная задача государства.

Одним из ключевых факторов обеспечения экономической безопасности региона является развитие малого и среднего предпринимательства, поскольку именно оно является источником создания новых рабочих мест, благодаря которым происходит повышение доходов населения, улучшается их благополучие, а государство, в свою очередь, получает стабильный источник налоговых поступлений. Благодаря таким предприятиям молодое население региона всегда может найти работу или открыть собственное дело, а товары и услуги, которые реализуются этими предприятиями, делают жизнь населения области значительно комфортнее.

Рассмотрим состояние малого и среднего предпринимательства региона на примере Иркутской области. Его можно охарактеризовать следующими показателями:

1. Общее количество субъектов малого и среднего предпринимательства в 2022 году в области составило 87208, что на 4,5% меньше, чем в 2019 году. Из них 39603 — юридические лица (36291 — юридические лица микропредприятий, 3091 — юридические лица малых предприятий, 221 — юридические лица средних предприятий), 51734 — индивидуальные предприниматели (индивидуальные предприниматели категории микропредприятия — 51253, индивидуальные предприниматели категории малые предприятия — 478, индивидуальные предприниматели категории средние предприятия — 3)

2. Общая среднесписочная численность работников составила 200515, что на 12% ниже, чем в 2019 году. Средняя численность сотрудников микропредприятий снизилась на 11,2%, малых предприятий на 17,5%, средних предприятий на 5,8%.

Такой спад обусловлен не только коронавирусом кризисом, но и общим ухудшением экономической обстановки в стране. Санкции, введенные против Российской Федерации, оказывают сильное воздействие на положение бизнеса в нашей стране. Больше всего пострадали малые и микропредприятия, так как их проще всего ликвидировать: меньше вложенных средств, меньше численность посредников, объём кредиторской задолженности и прочее.

Следовательно, малое и среднее предпринимательство зависит от многочисленных внешних факторов, которые определяют его дальнейшее развитие. Исходя из этого, финансовое регулирование со стороны государства, которое направлено на поддержку малого и среднего предпринимательства, в наши дни является необходимостью.

Подпрограмма поддержки, реализуемая в Иркутской области - «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Иркутской области» на 2019-2024 годы государственной программы Иркутской области «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2019-2024 годы», утвержденной постановлением Правительства Иркутской области от 12 ноября 2018 года № 828-пп создана для развития благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса [1]. Общий объем финансирования в 2022 году составляет 210956,2 тыс. рублей. Из них 85105,7 тыс. рублей — финансирование за счет средств областного бюджета и 125850,5 тыс. рублей — за счет средств федерального бюджета. Эти средства пойдут на оказание поддержки малому и среднему предпринимательству в связи с распространением коронавирусной инфекции, на создание системы ускоренного развития субъектов малого и среднего бизнеса, привлечение

большого количества людей к предпринимательской деятельности и оказание расширенного доступа к финансовой поддержке, в том числе к льготному финансированию.

Также, структуру поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в Иркутской области можно представить в виде совокупности как государственных, так и негосударственных, коммерческих и некоммерческих организаций, которые способны оказывать предпринимателям различные услуги по каждому направлению ведения предпринимательской деятельности, среди которых выделяются [3]: Центр «Мой бизнес» (Фонд поддержки и развития предпринимательства Иркутской области); Фонд микрокредитования Иркутской области; Иркутский областной Гарантийный Фонд; Корпорация развития Иркутской области и прочие общественные предпринимательские сообщества и организации.

Таким образом, развитие малого и среднего предпринимательства в регионе во многом обусловлено влиянием внешней среды. Государственная поддержка помогает благоприятному воздействию внешних факторов, способствует устойчивому развитию предпринимательства, что во многом определяет экономическую безопасность региона.

Литература:

1. Постановление Правительства Иркутской области от 12 ноября 2018 года № 828-пп
2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Иркутской области/ [Электронный ресурс]/URL — <https://ofd.nalog.ru/statistics.html?statDate=10.05.2019&level=0&fo=7&ssrf=38&t=1652782206379&t=1652782206379>
3. Официальный портал Иркутской области. Государственная поддержка среднего и малого бизнеса/ [Электронный ресурс]/URL — <https://irkobl.ru/region/economy/business/>
4. А. А. Харченко. Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Иркутской области/ Бизнес-образование в экономике знаний — 2019. — № 2 — с. 68

Новые энергетические технологии как основа защиты окружающей среды и устойчивого развития

Фролова Анастасия Сергеевна, студент магистратуры
Уфимский государственный нефтяной технический университет

В статье рассмотрены подходы к решению проблем окружающей среды и изменение климата на примере ведущих стран мира США, Японии, Германии, Европейского союза и Китая. Отмечается, что переход от использования ископаемого топлива к новым видам возобновляемой энергии будет связан с большими издержками, но также предоставляет и многочисленные выгоды, которые могут быть достигнуты путем изменения стратегий экономического роста, энергетических структур и усилий широкого круга стран.

Ключевые слова: зеленая экономика, глобальное изменение климата, углеводородные ресурсы, возобновляемая энергия.

В мире практикуется два подхода перехода производства на энергетику нового поколения. Смысл первого подхода заключается в необходимости использовать технологии, гарантирующие нейтральный (нулевой) уро-

вень углекислого газа (CO₂), в ответ на растущие выбросы парниковых газов и, как следствие, изменение климата. В первую очередь решением такой задачи занимаются ведущие страны мира. Второй подход к решению

задачи ориентирован на мнение, что новые энергоносители могут нанести ущерб конкурентоспособности ряду традиционных отраслей. В свою очередь, второй подход имеет сторонников, рассматривающих угрозу изменения климата как реальную и неотложную. Но оценка степени существующей опасности у оппонентов разнится. Одни утверждают, что нужно отказаться от перехода на новый вид энергии, а другие считают, что этот переход необходимо замедлить. Оба подхода конкурируют между собой.

Рассмотрим эти два подхода. Рассуждения будут основаны с учётом ситуации, сложившейся в Соединенных штатах, Европейском союзе, Японии и Китае.

Около 40% производства электроэнергии приходится на возобновляемые источники энергии. Целью данных технологий являлось сокращение влияния на изменение климата в пределах 55% к 2030 году и нейтральность климата к 2050 году. Германия стремительно расширяет использование возобновляемых источников энергии, повышает энергоэффективность, занимается вопросами лесовосстановления, разрабатывает экологически чистые технологии, применяет водородное топливо, реализует хранение аккумуляторных батарей, стремится к рациональному использованию ресурсов, большое внимание уделяет переработке и повторному использованию ресурсов, повышает уровень сельскохозяйственной политики. [1]

Также Германия играет важную роль в распространении информации об огромном преимуществе возобновляемой энергии на международном уровне. Но в список мировых лидеров по использованию технологий возобновляемой энергии она не входит.

В мировом отчете об использовании возобновляемой энергии «21 REN» приводятся следующие страны и показатели:

1. Китай — 727 ГВт (в том числе: 176 ГВт солнечно, 17,8 био, 322 ГВт гидро, 210 ГВт ветра).
2. ЕС — 469 ГВт (в том числе: 339 ГВт негидро).
3. Индия — 124 ГВт (в том числе: 33 ГВт солнечной, 10,2 ГВт био, 35 ГВт ветра, 45 ГВт гидро).
4. Германия — 119 ГВт (в том числе: солнечная 45 ГВт, гидроэнергия 5,6 ГВт, ветер 59 ГВт, био 8,4 ГВт).
5. Япония — 86 ГВт (в том числе: 22 ГВт гидро, 3,7 ГВт ветра, 56 ГВт солнечной, 4 ГВт био).
6. Великобритания — 44 ГВт (в том числе: 13 ГВт солнечная, 1,9 ГВт гидроэнергия, 21 ГВт ветер, 7,7 ГВт био). [3]

Всё больше стран меняют свою энергетическую политику в пользу современных энергосберегающих технологий. Эти задачи решаются на государственном уровне. Например, бывший губернатор штата Калифорнии Соединённых штатов Америки Джерри Браун распорядился обеспечить нулевой уровень выброса углекислого газа, введя законопроект, направленный на 100% производство электроэнергии без выбросов к 2045 году. Таким образом в штате Калифорния власти обеспечили переход к электрической мобильности, продвижение «чистых»

технологий, возглавили систему торговли квотами на выбросы в рамках своего штата, проводят политику повышения эффективности использования топлива. Не отстают по уровню своей амбициозности планы и других штатов Америки.

Законодатели собраний штатов выпустили собственное предложение о Калифорнийском зелёном новом соглашении. Законопроект призывает Калифорнию возглавить лидерство в части ускорения перехода на новые источники энергии, обеспечив при этом наиболее благоприятный переход. Данная политика направлена на обеспечение и создание новых рабочих мест, а также оказания помощи тем, чьи права были ущемлены в связи с применением мер по борьбе с изменением климата.

Представленный в Брюсселе законопроект от 4 марта 2020 года обязывает страны ЕС значительно сократить выбросы парниковых газов до нуля к 2050 году. Все выбросы должны будут нивелироваться с помощью технологий поглощения парниковых газов.

Существует договорённость стран о том, чтобы ЕС стало нейтральным в отношении выбросов углекислого газа к середине данного столетия и о развитии экономических систем улучшения благосостояния населения. [4]

Добыча природных ресурсов с целью производства товаров влечёт за собой выбросы парниковых газов, увеличение отходов и уменьшение биоразнообразия и только 12% всех материалов, применяемых в промышленности, перерабатывается. В связи с этим, для обеспечения наибольшей устойчивости политики, продвигающей энергосберегающие технологии, разрабатываются планы, стратегии в области цифровизации и промышленного производства.

В Китае в последнее время уделяется больше внимания заботе об окружающей среде и вектор развития страны указывает на изменение отношения к экологичности производства товаров.

Си Цзиньпин не малое значение придаёт улучшению экологических условий, снижению уровня загрязнения окружающей среды и развитию зелёных насаждений.

Лидеры КНР ставят перед собой целью получения Китаем статуса богатой страны к середине века, «всесторонне обеспеченным обществом» (общество Сяокан), достижение базового уровня современной экономики и экологической цивилизации к 2035 году. [5]

Впервые термин «экологическая цивилизация» появился в 2007 году в отчёте семнадцатого Национального народного конгресса. Лидер Китая Си Цзиньпин указал на невозможность ради временного экономического роста жертвовать окружающей средой. Он заверил народ что установит экологическую «красную линию», которая позволит гарантировать на всех уровнях правительства развитие промышленности в естественных условиях, не нарушающих природный баланс. В настоящий период Китай испытывает серьёзную проблему в части снижения уровня выбросов углекислого газа, учитывая количество населения, выходящего за отметку 1,4 млрд. человек.

В связи с этим руководство Китая уделяет особое внимание реструктуризации своей энергетической промышленности. В Китае строятся атомные и угольные электростанции, одновременно с этим уделяется внимание возобновляемым источникам энергии с дальнейшими планами их расширения. Продолжается инвестирование в разведку нефти за рубежом и на шельфе.

Япония в связи с резким падением доли ядерной энергетики пришла к изменениям в энергетической политике, к снижению спроса на энергию посредством повышения энергоэффективности, инициированию программ разработки возобновляемых источников энергии, а также огромному вниманию инновациям в среде чистых технологий. Одновременно Япония может обеспечить себе 20% ядерной доли, на которую рассчитывает.

Также необходимо отметить Японию как лидера в транспорте, коим она долгое время была. Речь идёт об использовании высокоскоростного железнодорожного общественного транспорта и автомобилей гибридного типа.

Вышеперечисленные примеры ведущих стран мира свидетельствуют о важнейших сдвигах в пользу понимания и принятия взаимосвязи энергии, экономики и окружающей среды, так как новые технологии и представления могут значительно повлиять на восприятие научной информации, поведенческие принципы отдельных групп и лиц, на инвестиционные решения отраслевых магнатов.

Но новые тенденции по перестройке энергетических и экономических механизмов, всё более востребованные и укоренившиеся имеют некоторые отличия в подходах к сути проблемы между Северной Америкой, Европой и Восточной Азией.

Существуют группы людей, которые предпочитают постепенные и не такие радикальные, глубинные изменения

в существующем порядке. Они всячески стремятся замедлить переход к новым технологиям, обеспечивающим экологическую стабильность и устойчивость.

Однако естественнонаучные исследователи и экономисты имеют общую заинтересованность в сохранении окружающей среды, биоразнообразия и минимального воздействия на изменение естественного климата.

Необходимо понять, насколько далеко может развиваться экономика всех стран в планетарных пределах. И как это отразится на экологии. Организация ООН также занимается установлением целей и задач в данном направлении.

Существует множество точек зрения, включая экономические традиции и интеллектуальный подход к вопросу. Некоторые экономисты считают, что, находясь под давлением индустриального развития, планета не в состоянии противостоять отрицательному влиянию сопутствующему экономическому росту. Другие же аргументируют противоположную точку зрения фактом необходимости борьбы с бедностью.

Эти два диаметрально противоположных мнения наиболее ярко отражают сложную взаимосвязь между людьми и окружающей их средой.

Такие отрасли как лесное хозяйство, рыболовство и сельское хозяйство всё чаще попадают под внимание международных организации по борьбе с изменением климата.

Правительственная политика играет важнейшую роль в преобразовании мировой экономики с целью устойчивого развития всех стран.

Сложность и неотложность задачи, стоящей перед миром, ставит нас перед необходимостью искать решение посредством инновационных технологий, совместных обдуманных и экологических решений.

Литература:

1. Организации Объединенных Наций 2015-https://treaties.un.org/doc/Treaties/2016/02/20160215%2006-03%20PM/Ch_XXVII-7-d.pdf
2. Савостова, Т. Л. Топливо-энергетический комплекс: конкурентоспособность и устойчивое развитие // Экономика в промышленности, 2015. — № 1 (25). — с. 4-8
3. Григорьев, Л. М., Курдин А. А. Экономический рост и спрос на энергию // ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ ВШЭ. — 2013 — № 3 — с. 414-429
4. Ferdinand E Banks. The Political Economy of World Energy: An Introductory Textbook. World Scientific Series on Energy and Resource Economics. World Scientific Pub Co Inc. 2007. — 449 p.
5. Renewables Global Status Report 2018/REN212018 — URL: <http://www.ren21.net/gsr-2018/>
6. Renewables Global Status Report 2019/REN212019 — URL: <https://www.ren21.net/gsr-2019/>
7. Obama, Barack. Weekly Address, November 21, 2008. — URL: <http://www.manythings.org/b/e/130/>
8. Recognizing the Duty of the Federal Government to Create a Green New Deal. H. Res. 109. — 116th Congress (2019–2020) 02..07.2019. — URL: <https://www.congress.gov/bill/116th-congress/houserresolution/109>
9. Хлопов, О. А. Глобальные проблемы экологической безопасности и изменения климата в контексте международного сотрудничества // Тенденции развития науки и образования». — 2019 — № 53. (2). — с. 68-74

Анализ финансовой устойчивости предприятия

Цицеров Владислав Дмитриевич, студент магистратуры
Международный банковский институт имени Анатолия Собчака (г. Санкт-Петербург)

В статье автор пытается определить основные особенности анализа финансовой устойчивости предприятия, факторы, влияющие на него, а также классифицировать основные показатели финансовой устойчивости предприятий.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, анализ, предприятие.

Важнейшей характеристикой финансовой деятельности предприятия является его финансовая устойчивость. При наличии абсолютной финансовой устойчивости у предприятия имеется преимущество перед другими предприятиями той же сферы в получении кредита, в выборе поставщиков, в привлечении инвестиций. Таким образом, одним из наиболее важных этапов анализа финансового состояния предприятия является оценка его финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость характеризуется, главным образом, структурой и составом источников финансирования деятельности [1]. Таким образом, при помощи пассива баланса, а именно, на основе величины собственного капитала рассчитываются многие показатели. А чистая прибыль является основным источником пополнения собственного капитала предприятия. Следовательно, можно отметить близкую связь показателей прибыли и рентабельности и показателей финансовой устойчивости.

В качестве главной информационной базы при проведении анализа финансовой устойчивости предприятия выступает прежде всего бухгалтерская (финансовая) отчетность. Бухгалтерская отчетность состоит из следующих документов:

- 1) бухгалтерский баланс;
- 2) отчет о финансовых результатах;
- 3) приложения к ним (отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, отчет о целевом использовании средств).

Бухгалтерский баланс является основным отчетным документом, используемым при анализе финансовой устойчивости. Состав его показателей может быть разным у различных компаний, но в основе анализа лежат общие принципы и методики. Именно анализ показателей, которые содержатся в указанных отчетах, позволяет рассчитать индикативные коэффициенты финансовой устойчивости и определить уровень стабильности развития оцениваемой организации.

Целями анализа финансовой устойчивости могут являться:

1. Обеспечение финансовой стабильности и устойчивости компании
2. Достижение высокого уровня конкурентоспособности компании
3. Достижение высокого уровня технологической оснащенности компании

4. Обеспечение эффективности системы управления компанией и оптимальность организационной структуры
5. Правовая защищенность компании
6. Защита информации и коммерческой среды компании
7. Обеспечение безопасности капитала, активов и интересов персонала компании

На уровень финансовой устойчивости влияют следующие факторы:

1. Уровень инфляции в стране;
2. Условия кредитного договора и требования кредиторов.
3. Изменения в налоговом законодательстве.
4. Банкротство должников организации.
5. Изменения на валютном рынке и волатильность валютных курсов.
6. Состав и структура выпускаемой продукции.
7. Отраслевые критерии и иные факторы.

В широком смысле факторы, влияющие на уровень финансовой устойчивости, можно разделить на внутренние и внешние.

Внешние факторы, влияющие на уровень финансовой устойчивости: ориентированность спроса на импорт, слабость правового режима, инфляция издержек, противоречивая государственная финансовая политика, чрезмерная налоговая нагрузка, бюджетное недофинансирование, государственное или муниципальное участие в капитале предприятия.

Внутренние факторы могут быть: неконкурентоспособность продукции, неинтенсивный маркетинг, нерентабельность бизнеса, износ основных средств, неоптимальные долги и запасы, раздробленность уставного капитала. [2]

За последние 80 лет было предложено множество показателей и методик оценки финансовой устойчивости предприятия, которые обладают различной степенью точности. Классификацию основных показателей можно увидеть в Таблице 1.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовое состояние организации можно признать устойчивым, если при неблагоприятных изменениях внешней среды она сохраняет способность нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы.

Таблица 1

Группа	Показатель
Прибыльность	1. Рентабельность продаж
	2. Рентабельность активов
	3. Чистая рентабельность активов
Задолженность и долговая нагрузка	4. Коэффициент обслуживания долга (прибыль до налогообложения/долг)
	5. Коэффициент обслуживания долга (чистая прибыль/долг)
	6. Коэффициент обслуживания долга (долг/выручка)
	7. Задолженность по кредитам и займам/выручка
	8. Задолженность по кредитам и займам/активы
	9. Чистая кредиторская задолженность/выручка
	10. Чистая кредиторская задолженность/активы
	11. Чистая задолженность/активы
	12. Чистая задолженность/выручка
Ликвидность	13. Коэффициент абсолютной ликвидности без учета финансовых активов
	14. Коэффициент абсолютной ликвидности с учетом финансовых активов
	15. Коэффициент текущей ликвидности
	16. Коэффициент быстрой ликвидности
Размер компании	17. Размер выручки относительно медианы по отрасли
	18. Размер активов относительно медианы по отрасли
	19. Темп прироста выручки относительно медианы по отрасли
	20. Темп прироста активов относительно медианы по отрасли
Оборачиваемость	21. Оборачиваемость оборотных активов
	22. Оборачиваемость суммарных активов

Литература:

1. Ковалева, К. С. Финансовая устойчивость предприятия, проблемы ее оценки и применения показателей // Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов XII Международной научно-практической конференции «Экономические науки и прикладные исследования» 2015. — Т. 1. — [С. 74-81].
2. Агаева, Л. К. Проблемы и факторы формирования финансовой устойчивости предприятия // Наука среди нас. — 2017. — № 2. — [С. 136-142].
3. Бороненкова, С. А., Мельник М. В., Чепулянис А. В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: учеб. пособие. — Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017. — 296 с.
4. Петрова, Л. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие для вузов/Л. В. Петрова, Н. А. Игнатушенко, Т. П. Фролова. — М.: Издательство Московского государственного открытого университета, 2016. — 179 с.

Состояние рынка сельского хозяйства России и пути его развития

Цицеров Владислав Дмитриевич, студент магистратуры
Международный банковский институт имени Анатолия Собчака (г. Санкт-Петербург)

В статье автор дает оценку тому, насколько сильно противоэпидемиологические меры ударили по рынку сельского хозяйства России по итогам 2020 года, а также высказывает предложения по поводу развития российского сельского хозяйства в ближайшие годы.

Ключевые слова: сельское хозяйство, коронавирус, развитие.

Сельское хозяйство является одной из ключевых отраслей нашей страны. Согласно официальным данным доля сельского хозяйства в контексте валовой добавленной стоимости в масштабах страны составляет примерно 4,5%.

При этом, почти 9% занятых граждан работают в данной отрасли. Также Россия активно экспортирует сельхозпродукцию в другие страны. В последние годы Россия занимает лидирующие позиции по экспорту пшеницы за рубеж.

В 2020 году мир столкнулся с пандемией и ограничениями, которые затронули все страны, в том числе Россию. На государственном уровне было принято решение о введении строгих мер, направленных на противодействие пандемии, которые оказали негативное влияние на многие отрасли экономики. На фоне происходящих событий СМИ начали прогнозировать, что осенью проявится продовольственный кризис, и АПК не выполнит намеченные планы по сбору урожая. Такие заголовки часто встречались в новостных изданиях. При этом в основе данных заявлений лежал эмоциональный аспект, и отсутствовала объективная оценка актуального состояния сельского хозяйства страны.

Несмотря на все это, в 2020 году в России не только не упали показатели сбора урожая зерновых и зернобобовых культур, но и были заложены положительные тенденции роста этих показателей, практически достигнув своего пика в историческом разрезе. Валовой сбор составил 133,5 млн. тонн зерна, этот показатель на 10,2% превышал тот, который был зафиксирован в конце 2019 года. При этом прослеживалась небольшая разница с 2017 годом, которая составила 1,4%. Урожайность в 2020 году составила 28,6 ц/га, что превышало показатели предыдущего аналогичного периода на 7,1%. Посевные площади, предназначенные для выращивания зерновых и зернобобовых культур, в 2020 году заметно увеличились, достигнув показателя в 47,9 млн. га. В результате была достигнута разница с прошлым годом, составившая 2,7%. Доля посевных площадей, предназначенные для посева зерновых и зернобобовых культур в масштабах всей страны в 2020 году составила около 60% от всех посевных площадей [1].

Также стоит заметить, что в Россию ввозится довольно мало зерна из-за рубежа.

В большинстве случаев импорт подразумевают под собой ввоз в страну семян культур, которые применяются в качестве посадочного материала, сюда же можно отнести зерна ячменя, используемые для создания пивных напитков.

В 2020 года на территории страны было ввезено около 597 тыс. тонн злаков (группа ТНВЭД 10 — злаки). Если сравнить с предыдущим периодом, то наблюдается увеличение объема поставок — показатель составил 15,8%. Основные поставщики продукции в Россию — Казахстан, из этой страны поставляется 228,7 тыс. тонн (33% от общего объема), Индия, откуда было завезено 132,2 тыс. тонн (22,1%). Одновременно с этим был запущен процесс поставок злаковых из Украины (в 2019 году ввоз не осуществлялся) — 57,3 тыс. тонн (9,6%).

В 2018 году был зафиксирован пик экспорта злаков из России в другие страны, основной причиной является хороший урожай, собранный в 2017 году. В 2019 году объемы поставок в другие страны снизился на 28,1%. В результате, в конце 2020 года из России было экспортировано 48,7 млн. тонн злаков, что 23,6% превышало показатель за предыдущий период. Если переводить ито-

говый показатель в денежный эквивалент, то из страны было вывезено продукции на 10,1 млрд. долларов США. В сравнении с прошлым периодом показатель возрос на 27,7% [2]. Экспортеры были представлены производителями, сюда же можно отнести трейдеров. Больше всего продукции было поставлено в другие страны из Ростовской области, Москвы и Краснодарского края. В 2020 году из этих регионов было поставлено 78,7% всего экспорта злаков [3].

К числу покупателей продукции, выращенной на территории России, можно отнести Турцию, Египет и Саудовскую Аравию. Эти три страны закупили почти половину от всего объема продукции. Если сравнивать это с предыдущим периодом, то объемы поставок злаков из России в Турцию выросли на 14,6%, в Египет — на 34,5%..

Объемы экспорта продукции из России в Саудовскую Аравию в 2020 году увеличились в 2,4 раза. В качестве основного продукта, выступает пшеница, ее доля в совокупном объеме в 2020 году, составила 79,1%. Если сравнивать это с предыдущим периодом, то отечественный АПК увеличил объемы пшеницы в другие страны на 20,9%. Больше всего пшеницы купил Египет — 8,25 млн. тонн (21,4% от общего объема), Турция — 7,9 млн. тонн (20,5%) [4].

Также в другие страны вывозится много ячменя и кукурузы, доли этих продуктов в общем объеме экспорта злаков из России в 2020 году, составили 12,3% и 7,8% [5]. Больше всего ячменя, выращенного в России, купила Саудовская Аравия, показатель составил 46,7%. Больше всего кукурузы купила Турция, на втором месте Вьетнам. Доли этих стран в закупках кукурузы за рассматриваемый период составили 16,5% и 13,2%.

Для того чтобы и дальше наращивать темпы производства в сфере сельского хозяйства необходимо развитие сотрудничества малых форм хозяйствования и их объединения в большие сельскохозяйственные организации. Только таким образом можно будет обеспечить условия для стабильного и быстрого развития экономики и укрепить продовольственную безопасность России.

Эффективное сочетание форм хозяйствования должно представлять собой диверсифицированную систему, которая является взаимовыгодной для всех участвующих хозяйствующих субъектов. Это позволит не только грамотно вести производство сельскохозяйственной продукции, но и эффективно реализовать конкурентные преимущества отрасли. Также большую роль должно играть обеспечение социальной и экономической поддержки тех территорий, на которых выращивается сельскохозяйственная продукция. При этом нельзя пренебрегать историческими традициями и предпочтениями конкретных регионов в плане организации сельского хозяйства.

Одним из важнейших направлений развития отечественного сельского хозяйства России должно быть объединение предприятий, производящих сельхоз продукцию с компаниями, которые занимаются переработкой этой продукции и обслуживают технику. В результате этого

компании смогут обеспечить баланс между производственными возможностями и перерабатывающими мощностями. Также, благодаря этому, более эффективно будет распределяться прибыль от реализации готового продукта. Объединение предприятий различных направлений деятельности, будь то компании, занимающиеся перевозками, заготовками или пункты приема хлеба, позволит сформировать сплоченные сельскохозяйственные комплексы на террито-

риальном уровне, которые будут быстро находить решения насущных вопросов производства, а также заниматься поддержанием и улучшением социальной среды. [6]

Если грамотно применить на практике вышеперечисленные компоненты интеграции агропромышленных предприятий, то сельскохозяйственную отрасль России обязательно будет ждать экономический рост, даже во время кризиса.

Литература:

1. В.Н. Смирнов, А.В. Леванов. Состояние аграрного сектора сельского хозяйства России // Бюллетень науки и практики. — 2021. — № 4. — с. 73-77.
2. Комшанов, Д. С, Павлова А. И, Павлов И. Н. Тенденции развития овощеводства в России // Московский экономический журнал. — 2021. — № 10. — с. 201-210.
3. Рыжкова, С. М., Силко Е. А. Рынок овощной продукции в России // Вестник аграрной науки. — 2015. — № 4 (55).
4. Тарасова, А. А., Галеев М. М. Современное состояние и тенденции развития рынков картофеля и овощей // Вестник аграрной науки. — 2021. — № 6 (93). — С 131-137.
5. Долгих, П. П, Гончарова М. А Состояние тепличной отрасли в России и перспективы ее развития // Эпоха науки. — 2021. — № 25. — С 26-29.
6. Кабаненко, М. Н., Дуброва Л. И. Современное состояние и перспективы развития сельского хозяйства России // Экономика, предпринимательство и право. — 2020 — № 3 — С 715-726.

Venture capital market in Russia under sanctions

Shiriaev Kirill Konstantinovich, master student
Ural Federal University (Yekaterinburg)

This article analyses the specifics of the development of the venture capital market in Russia under conditions of sanctions. The main reasons for the crisis phenomena in the venture capital market are investigated, and an assessment and forecast of its development in the context of sanctions and economic downturn is given.

Key words: *venture capital, venture investments, sanctions, politics*

For the past several years leaders in Russia were arguing whether we should move away from being a resource-based economy. Now, more attention is being paid to stimulating innovations in economy (development, implementation, and use of scientific and technological advances).

Greater efficiency of production through innovative technologies creates conditions for competitive advantage of Russian products among domestic and foreign markets [4]. Commercialization of innovative developments is a complex and risky process, which requires years of financial investment and professional development to bring new products to the market. In addition, we should say that venture capitalists are the ones, who invest the necessary funds on an interest-free and non-repayable basis in return for a stake in the company.

The relevance of the study is determined by the fact that the sanctions imposed against Russia have made the existing problems in the real and financial sectors even worse, than they once were, and now it is even harder for Russia to build up new economy of innovations, as many new challenges are now on the horizon.

Russia's economy is now in yet another crisis after the COVID-19 and is in the phase of initial recovery after a noticeable decline, against the background of political disagreements between Russia, on the one hand, and the USA and European Union, on the other. Now we can say mutually beneficial bilateral economic relations have been suspended, at least partly.

The uncertainty caused by geopolitical tensions and sanctions had a shocking impact on the Russian economy in 2014 and contributed to increased macroeconomic instability and a significant slowdown in growth. The situation only became worse in 2022.

In recent years we may have seen a great number of negative effects as dramatic changes in the Central Bank key rate. Experts say that it is strongly connected with the introduction of sanctions and restrictions on access to cheap foreign loans for some of Russian banks, rising prices for products of companies operating with foreign capital associated with the ban on investment by Russian companies from the European Union, instability of gas and oil prices, and increases in prices for consumer goods.

Any investments made in companies, based in Russian Federation, at this stage are a great support to Russian economy. These investments might help to recover economy of Russia sooner. Although venture business in Russia has recently been gaining momentum, and, in fact, rose by a lot in 2021, the prospects, and problems of venture capital funds in Russia are needed to be researched, and thus, the subject of this study.

Venture Capital (VC) is a form of private equity and a type of financing that investors provide to startup companies and small businesses that are believed to have long-term growth potential. Investors, usually investment banks or other financial institution, seek to undertake risky projects, usually of an innovative nature, for the purpose of making a profit. Usually venture capital funds are set up. Funds are created and managed by professional investors — venture capitalists [8].

Venture capital business started to be shaped by the government in the US in 1953. This is the year, in which the U.S. Small Business Administration (SBA) was founded. However, the philosophy and idea of creating some agency, that would help small businesses to flourish, began to arise years earlier in a number of other agencies, mainly as a response to the crisis, caused by the Great Depression [5]. The SBA (Small Business Administration) adopted a special law on investment in small business. The government started lending to small businesses on preferential terms. If the SBA approved a project, the government provided a soft loan for it. The credit was then also approved by the SBA [4].

Venture capital investments are very risky, so venture capitalists should carefully consider every detail, every step they take, weigh all pros and cons, whether they should invest their money or not. In most cases, these funds invested in new startups simply do not pay off, which often leads to large losses, or even to bankruptcy [3]. We should also say, the risks in venture capital entrepreneurship come from the fact, that products, which are developed and sold by startups are new. So, that is why it is impossible to predict with high accuracy, how consumers will react to a brand-new product or service, what they will buy and what will not [7].

In such a case, the investor must have excellent knowledge and intuition, as well as market trends today and be able to predict and foresee consumer behavior in the nearest future. Otherwise, «the invisible hand of the market» will come into force, which will show that if one of two participants of the market relations turned out to be more successful, considered all possible options of investments, foresaw all risks, and chose the winning project and got a bigger profit, the other capitalist, however, will suffer great losses. Such a problem has been encountered by many investors who point out that when investing in such risky projects it is worth considering the Pareto Principle (20x80) which states that only 20% of our investments bring 80% of our profit. Based on this principle, one should choose not one but several startups to invest, thereby diversifying the risks [4].

However, it should be noted that despite the huge risks of not getting a return on investment, this type of activity is a necessity for the economy as it makes a tremendous contribu-

tion to the development of small and medium-sized businesses, promotes the development of entirely new technologies and sustains progress, which has a significant impact on the state of economic development. Venture capital, combining different forms of capital (equity, loan, and entrepreneurial capital), mediates economic relations between investors and companies in need of financing [2]. The assessment of the essence, functions and characteristics of venture capital allows us to consider it as a kind of financial capital.

This kind of financial capital forms a specific investment factor — a resource in social reproduction, which has a predominant focus of action on the intensification of scientific, technological and innovation activity, combining high risks and uncertainty of the market trends with high returns on funds invested in new or developing firms [1]. The venture capital market consists of several segments — the main one is institutional venture capital. Professional financial intermediaries operate in this market, the purpose of which is raising funds from financial institutions such as NPFs, commercial banks and insurance companies. For this purpose, venture capital funds are created and managed by professional investors — venture capitalists [5].

A study of the experience of venture business development abroad reveals that most of the countries with lagging economies undergoing transformation have made huge leaps, evolved, and emerged as a leading technology and economic powerhouse thanks to venture business, which has attracted large amounts of capital. The most prominent examples of such countries include Singapore, Japan, South Korea, and Israel. These states, unlike Russia, do not have large territories, rich natural resources, or a large population, but they are in many ways ahead of our country in terms of their economic development and in the development of innovations. The need to transform the Russian economy into a post-industrial stage has been a pressing issue for economists for the past decades [7].

The growth in investment was caused by several factors. Firstly, this trend can be seen as a distinctive characteristic of the global venture capital market. According to Crunchbase, the venture capital market is now growing by about 90% annually. Secondly, for the second year in a row, the volume of investment in startups by the Russian corporate sector has doubled. This year, it reached the RUB 11.5 billion mark.

Economic trends always depend on geopolitics and social events, happening in the country and in the whole world. That is why all the predictions made for 2022 have become irrelevant. In the year 2021, deals with foreign and corporate investors as well as private funds showed the greatest growth. Foreign investors even surpassed Russian venture capitalists in terms of investments: 44 billion rubles against 40 billion rubles. At the same time, state funds, were investing less actively. In 2021 there were only 29 deals totaling 2.3 billion rubles, compared to 3.9 billion rubles in 2020 [9].

The pool of investors is now limited to startups from Russia. It is very likely that the government will try to invest more money in new and young companies to substitute imported

pro. Also, there will be more private investors in Russia because many businessmen have lost the opportunity to invest their money in real estate and other property abroad. Most likely, investors will pay special attention to startups that are already operating and have a profit, rather than to projects with a good long-term perspective.

Startups that will be able to replace foreign software, applications and services with their Russian counterparts will now be in demand. There will also be a need for projects that will solve the problem of finding suppliers and different ways of making the process of logistics cost-effective.

A specific feature of venture capital financing in Russia is the predominant role of the government. This is because Russia's high-tech complex was formed based on the legacy of the centrally planned economy of the USSR. At that time, the government was making emphasis on the development of the military-industrial complex.

In 21st century, as time has changed, government has begun to support the IT startups. Since 2022, taxes have been abolished. This fact may help to create many IT companies in Russian Federation, which will drive the economy of the country. Especially now, when companies are leaving Russia, the threshold for entering the market has fallen. Western companies have suspended cooperation with Russia, freeing up a niche. Therefore, the state is now in need of specialists in the field of cybersecurity. New startups will take the place

of the companies that have left Russian market and will develop [4].

We think that it is safe to say, Russian venture capital market will continue to grow, but the challenge for any investor now is to choose the right partner and startup to invest into. Right decisions will help to build up the capital. Now, venture capitalists in a short time, to provide people with something they have suddenly lost, and to build their business on it.

The venture capital market cannot exist in isolation from the country's economy and politics. It reflects all positive and negative trends that are taking place in the context of economic sanctions, imposed by the West and the economy's downturn.

The number of foreign investments has dropped significantly, but new ways have opened, regarding import substitution. Russia still has enough potential to form a new economy, which align with requirements of today's world.

Crisis in Russian Federation may certainly help its economy to grow if we will be able to use it right. They usually stimulate entrepreneurs to create new projects because, when unemployment and living standards are rising, entrepreneurs start looking for new opportunities for survival and become more open to new ventures. The announced import substitution policy aims at revitalizing domestic production and making it more competitive in the future. Innovative projects, which will make production more in-demand and competitive, could be a catalyst for economic development.

References:

1. Ammosov Yu. P. Venture capitalism: from the beginnings to the present/Ju. P. Ammosov. Saint-Petersburg: Russian Association of direct and venture investment, 2004. 409 p.
2. Chernysheva M. D. Peculiarities of venture financing in modern Russia // Global markets and financial engineering. 2016. Vol. 3. No. 2. Pp. 165-182.
3. Karova E. A. Innovation development of Russia in conditions of economic sanctions // Economic Science. 2014. No. 9. Pp. 21-24.
4. Kuznetsova, M. V. The impact of economic sanctions on the development of venture capital industry in Russia/M. V. Kuznetsova, E. A. Pyanzina // Corporate Economics. — 2018. Pp. 16-24.
5. Kuznetsova M. V. Characteristics of venture capital market/M. V. Kuznetsova // Scientific Bulletin of the Magnitogorsk branch of Russian Academy of national economy and public administration, 2014. No. 1. Pp. 183-188.
6. Kuznetsova M. V. Venture capital as a specific source of innovation funding/Actual directions of fundamental and applied studies: materials of the VIII international scientific-practical conference. North Charleston: Published by «CreateSpace», 2016. Pp. 173-177.
7. Rodionov I., Nikkonen A. Venture capital and direct investments in the innovation economy. The choice of venture capital sources: course of lectures. Saint-Petersburg: of venture capital, 2011. 171 p.
8. Rogova E. M., Tkachenko E. A. Fiyaksel E. A. Venture capital management. M.: Higher School of Economics, 2011. 500 p.
9. Russia's venture capital market is booming, fuelled by a run of billion dollar IPOs. Intellinews (2022). Available at: <https://www.intellinews.com/russia-s-venture-capital-market-is-booming-fuelled-by-a-run-of-billion-dollar-ipos-226135> (accessed 17 May 2022).

Venture capital business, its development and features

Shiriaev Kirill Konstantinovich, master student
Ural Federal University (Yekaterinburg)

This article will discuss venture business, trends in its development in Russia and worldwide, its impact on the country's economy, as well as venture investments. This is the age of scientific progress; new technologies that can change the life of mankind are constantly emerging, so a business that promotes these technologies is very important. However, the development of such a business has its challenges, which will also be discussed.

Keywords: innovative technology, profits, risks, venture investments, venture capital market.

The experience of developed countries shows that venture entrepreneurship has become crucial part of any economy, also in terms of support of scientific and technological progress.

Experts say that venture capital has become a mechanism that allows to implement innovations at the most critical stages of their development and commercialization, where other mechanisms do not always work.

Venture capital, combining different forms of capital (equity, loan, and entrepreneurial capital) can be considered as an intermediary in economic relations between investors and companies, which are in need of financing [2].

We can say, that in real life, venture capital investments meet global trends in scientific and technological innovations and are considered effective for development of innovative companies and startups. Venture capital business is crucial when creating modern economy of the country.

Utilizing venture capital will allow developing economies to come closer to developed countries, like USA and Germany in terms of revenues in the nearest future. The greatest example is Singapore has succeeded in setting its innovation venture capital business at a high level and this has helped it to match the per capita GDP of advanced economies around the world. This was achieved largely due to the development of venture business in the country [2].

A specific feature of the venture business is the high intellectual and professional level of venture entrepreneurs and managers. Such professionals are extremely difficult to nurture. Their knowledge and experience lie at the intersection of basic and applied sciences, innovation management, and knowledge of high-tech industries.

Venture capital business started to be shaped by the government in the US in 1953. However, the philosophy and idea of creating some agency, that would help small businesses to flourish, began to arise years earlier in several other agencies, mainly as a response to the crisis, caused by the Great Depression and World War II [1]. The SBA (Small Business Administration) adopted a special law on investment in small business. The government started lending to small businesses on preferential terms. If the SBA approved a project, the government provided a soft loan for it. The credit was then also approved by the SBA [4].

Right now, the US venture capital business is very well developed. In 2021, US startups attracted a record \$329.8 bil-

lion in venture capital investment, compared to \$166.6 billion a year earlier [7]. This suggests that investors have shown a willingness to invest large sums in relatively young companies.

The main stages of venture capital business development in the United States of America were as follows:

1. 1970s — semiconductors and biotechnology;
2. 1980s — personal computers;
3. 1990s — Internet (Dot-Com Boom).

In Europe, the venture business began to develop in the early 1980s. It was their advantage, because European investors could use twenty years of US experience in the industry. There is no separation between private equity funds and personal venture capital funds in Europe. This is one of the main differences between the EU and the U. S. in the venture capital business. Today, the European venture business is more focused on the real support and development of (Small and Medium-sized enterprises) SMEs.

As we already mentioned, the American experience in venture capital is largely copied by the Europeans. In 1983, the European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) was established as a joint initiative of the European Commission and representatives of the venture capital industry of European Union.

The EVCA helps creating favorable conditions for the development of venture capital business in European countries. Its main strategic objectives are attracting the attention of institutional investors to venture capital investments, representing its members and other venture capital industry players in European institutions, developing accessible and efficient venture capital exit mechanisms and strategies.

Overall, the venture capital market is on the rise and breaking records. Global venture investments in year 2021 totaled \$643 billion. Compared to 2020 (\$355 billion), it increased by 92 percent [7].

The venture capital business has become a highly sought-after industry, especially in Japan, South Korea, Canada, USA and many other countries in Europe.

The venture capital market in Russia is quite young. The beginning of the formation of venture entrepreneurship in Russia was in 1990. The European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) was at its origins. Compared to the venture capital markets in western countries, Russia is underdeveloped, so it is yet to see its peak. That said, the industry is

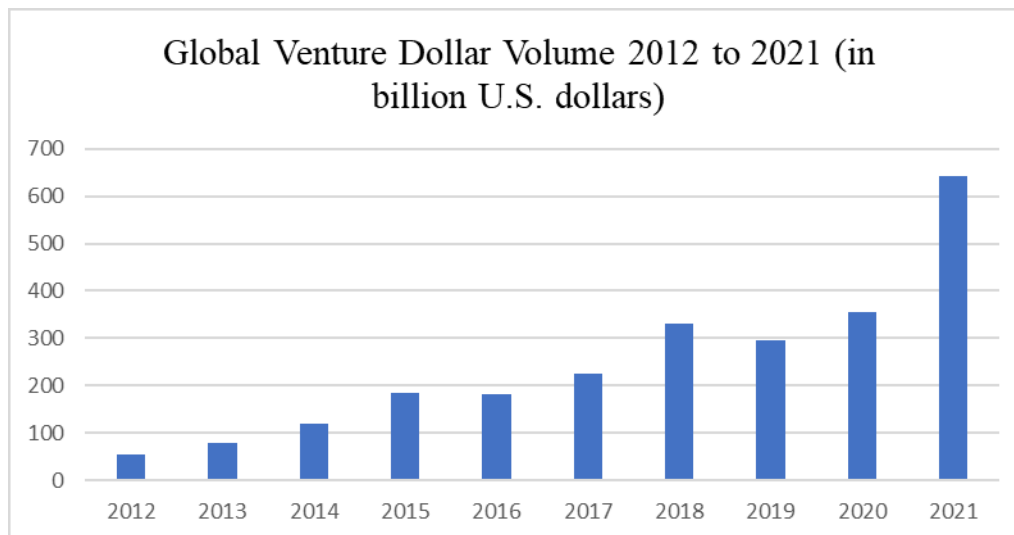


Figure 1

actively developing, and the venture capital market in Russia is keep on growing.

We should point out, that political and entrepreneurial climate favorable for venture capital investments is gradually forming in our country with each year. Several steps taken by the venture capital industry community and government contribute to the development of SMEs. These companies, in their turn, help Russian economy grow [2].

In 2021, the Russian venture capital market grew almost 3.5 times, from ₪24.9 billion to ₪85.2 billion, while the number of deals increased from 203 to 221. The market growth was driven by an increase in the average check in the «foreign investors», «private funds» and «corporate investors» segments [2]. We should mention that this happened during the crisis, which makes this growth even more impressive. This happened despite an overall decline in IT companies' revenues in 2020. However, some markets, such as the cloud technology, only keeps on growing.

The foreign investment sector showed the most significant growth. It accounted for 44 billion rubles, just over half of the total market [2].

Experience of countries comparable with Russia in the level of development shows that state intervention in innovative processes is necessary to create incentives for innovations in the private sector itself — to introduce new technologies, to enter new markets and to launch their own technological productions. For Russia, considering objective tendencies of its economy, it is more convenient to use its own scientific and technical potential, attracting foreign investments and technologies.

In this case the government support is needed when talking about crucial segments of Russian economy [5]. Some actions are already being taken (reforming higher education, creation of «special economic zones» for startups involved in creating innovations, development of innovation infrastructure). Small innovative entrepreneurship in science and technology is the most dynamic sector of innovative economy, able to respond quickly

to the needs of the market of science-intensive high-tech products, to quickly rearrange their production, to effectively master the creation of knowledge-based products and services.

Innovative activity of Russian enterprises is still low, even with all the measures taken. According to the Federal State Statistics Service, only 8-9% of enterprises are engaged in technological innovations, while in the countries with developed economies, like USA, Canada, Japan — from 71 to 82% [7]. Thus, the innovation potential of the Russian economy, science and education system is yet to be unveiled.

The main problems holding back the development of the venture capital industry in Russia are:

- Very little presence of Russian capital on the venture capital market in Russia;
- Lack of economic incentives for attracting direct investment in high-tech enterprises, providing acceptable risk for venture investors;
- Underdeveloped infrastructure;
- Insufficient realization of specific innovation projects due to low demand for scientific and technological products.
- High level of corruption
- Sanctions

The Russian economy is currently characterized by a high degree of differentiation of regions by the level of investment attractiveness, which is associated with many factors, in particular the investment potential of the region, which is determined by the resource and raw material, personnel, production, financial security, and the level of investment risks associated with economic and political changes in the business environment. In Russia in the implementation of venture capital financing should not disperse funds over many regional programs but concentrate them on the highest priority areas [5].

It is important to rely on regions that are leaders in economic development. Currently in Russia there are several major prosperous cities (Moscow, Saint-Petersburg, Kazan, Yekaterinburg, etc.) where it makes sense to finance projects to create technology parks for the development of key areas [3].

Thus, venture business in Russia is rather underdeveloped (except for the nuclear and space spheres), mainly due to lack of sufficient funding and investment. To remedy this, the state should create specialized funds aimed at supporting innovative innovations and helping them to be promoted. The state support will allow the country to develop ventures to a certain level, which will attract foreign investors from large corporations. All this together will give a qualitative and active development of the industry in Russia.

The actions of the government of Russia are also needed to create the infrastructure to enable the creation and development of high-tech businesses [6].

Government incentives to increase interest in technology, as well as any payments and guarantees for high-tech start-ups, may help to increase the number of firms creating new technologies. Thus, entrepreneurs will feel confident in creating high-tech businesses because they will feel support. After all, many entrepreneurs start a more common business precisely because of the higher degree of risk in high-tech entrepreneurship, and state support will help level out these risks and attract investors, so that over time venture capital business in Russia will become a developed sector and people will seek to start businesses related to new technologies.

References:

1. About the SBA. SBA (2022). Available at: <https://proxy.www.sba.gov/about-sba/what-we-do/history> (accessed 19 May 2022).
2. Foreign Investment and Government Indifference: Trends in Russian Venture Capital. RBC (2022). Available at: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/61c039b19a7947635587c04d> (accessed 19 May 2022).
3. Kuznetsova M. V. Ways of improving the effectiveness of innovative projects venture financing: Monograph/M. V. Kuznetsova. M.: INFRA-M, Series Scientific Thought, 2016. 102 p.
4. Kuznetsova, M. V. The impact of economic sanctions on the development of venture capital industry in Russia/M. V. Kuznetsova, E. A. Pyanzina // Corporate Economics. — 2018. Pp. 16-24.
5. Kuznetsova M. V. Characteristics of venture capital market/M. V. Kuznetsova // Scientific Bulletin of the Magnitogorsk branch of Russian Academy of national economy and public administration, 2014. No. 1. Pp. 183-188.
6. Rodionov I., Nikkonen A. Venture capital and direct investments in the innovation economy. The choice of venture capital sources: course of lectures. Saint-Petersburg: of venture capital, 2011. 171 p.
7. What to watch for in the 2022 IPO market. PitchBook (2022). Available at: <https://pitchbook.com/news/articles/2022-ipo-spac-market-vc-exits-predictions> (accessed 17 May 2022).

Повышение эффективности государственного финансового контроля на современном этапе

Экшарова Юлия Александровна, аспирант
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

Государственный финансовый контроль является важным элементом качественного управления финансовой безопасностью страны. В статье выявлена проблема закрепления системы государственных органов, осуществляющих финансовый контроль в Российской Федерации.

Ключевые слова: государственный контроль, финансы.

Основное преимущество функционирования финансового контроля в финансовом органе — охват всех этапов бюджетного процесса, начиная от планирования бюджета до результатов его исполнения.

Необходимым условием повышения эффективности бюджетной политики является строго выстроенная система внутреннего финансового контроля. Этому способствовал переход в 2020 году на общие стандарты внутреннего государственного финансового контроля, в которых закреплены все основные положения осуществления кон-

трольной деятельности от планирования до реализации результатов контрольных мероприятий.

Повышение эффективности полностью зависит от наличия, уровня качества стандартов, регламентов, которыми руководствуются ревизоры.

Для реализации контрольных мероприятий государственного финансового контроля, соответствующих современным требованиям и способствующих более эффективному развитию финансов России, необходимо устранение следующих недостатков:

Ключевыми проблемами выделяют:

1) необходимость уточнения методологического контроля

— критериев отнесения финансовых нарушений к ущербу;

— в связи с невозможностью дальнейшего исполнения необходимо снятие с контроля представлений, предписаний;

— формирование отчетов о результате контрольной деятельности (определение суммы проверенных средств с учетом выборочного контроля, количественный и суммовой учет нарушений, учет результатов работы по предупреждению и предотвращению нарушений для внесения в отчет);

— методология проверки отдельных вопросов для использования с целью усиления качества проверок (справочники, блок-схемы, рекомендации)

2) для устранения необходимо формирование правового поля результатов аналитических мероприятий, предупредительного и текущего контроля, мониторинга

— усилить уведомительный и блокирующий контроль;

— анализ данных информационных систем;

— анализ потребностей и способов их реализации;

— оценка приоритетности расходов;

— текущий мониторинг выполнения проектов, госпрограмм, конкретных потребностей;

— анализ и оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

3) Необходимо устранить проблемы взаимодействия с учредительским контролем

— согласование планов контрольной деятельности;

— представление актов проверок в органах госфинконтроля для принятия мер административного воздействия;

— представление отчетов о результатах проверок в органах ВГФК.

4) проблемы организации муниципального контроля

— отсутствие кадров;

— несоблюдение принципа функциональной независимости органа контроля;

— отсутствие единых подходов к контролю на уровне субъекта

— формальность контроля.

В настоящее время в Российской Федерации ведутся разговоры о необходимости акцентирования на предупредительном контроле.

Также рассматривают вопросы о разработке методических рекомендаций к определенным стандартам и утверждены формы документов, применяемых в процессе контрольной деятельности.

Существует базовая структура классификатора. Особо необходимо рассмотреть определенные виды нарушений, конкретных квалификаций и единый классификатор. В целом это будет выглядеть как взаимодополняющая связка классификатора Счетной палаты, Федерального казначейства и региональных классификаторов.

В случае выявления нарушений казначейство применяет бюджетные меры принуждения, направляет представление, предписания только в части средств федерального бюджета, в то время как в отношении средств бюджетов других уровней, меры принуждения остаются нереализованными.

Возникает ряд вопросов — как в таких случаях поступать органам контроля на уровне субъектов РФ в части средств областного бюджета? Проводить новую проверку или нет? Как применять бюджетные меры принуждения в случае установления казначейством фактов нецелевого использования бюджетных средств и т. д.

Примером может послужить внедрение элементов синхронизации контрольной деятельности Федерального казначейства и органов контроля субъектов РФ. Благодаря совместной проработке вопросов классификации нарушений, единому подходу к количественному и денежному выражению нарушений, созданию перечня риск-ориентированных направлений к контрольной деятельности, формируется основа для взаимного признания результатов деятельности.

Одновременно существуют инструменты, которые смогут внести Федеральное казначейство для целей аналитики, то есть работа такой подсистемы единой информационной системы, как риск-мониторинг. Эта подсистема недоступна. Ежедневно ей пользуется центральный аппарат Федерального казначейства.

Также стоит вопрос у Федерального казначейства как к 2022 году подключить их к риск-модулю.

Безусловно важным этапом развития госфинконтроля является закрепление в Бюджетном кодексе РФ и федеральных стандартах следующих правовых норм:

— определение порядка взаимного признания органами ГФК результатов контрольной деятельности при планировании, подготовке и проведении контрольных мероприятий;

— установления права применения органами контроля субъекта РФ соответствующих мер в части средств областного бюджета, предоставленных в качестве софинансирования, по результатам проверок казначейства без проведения отдельного контрольного мероприятия.

Такая модель позволит выстроить наиболее эффективное взаимодействие между органами контроля, снизить нагрузку на объекты контроля. Развитие элементов риск-анализа и централизованного планирования контрольной деятельности органов Федерального казначейства обеспечивает проведение как точечных «риск-прицельных» проверок на территории отдельных субъектов РФ, так и контрольных мероприятий с охватом приоритетных и стратегических направлений в масштабах всей страны.

В целях повышения эффективности контрольной деятельности продолжится использование риск-ориентированного подхода к её планированию и осуществлению, применение единых федеральных стандартов контроля и форм документов.

Повышение эффективности контрольной работы невозможно без внедрения в практику новых инструментов, позволяющих обеспечить автоматизацию отдельных ее этапов с полным охватом подконтрольной среды. Один из наиболее важных процессов любой деятельности — планирование. Контроль в финансо-

во-бюджетной сфере не является исключением, и эффективное планирование позволяет ориентировать его на наиболее социально и экономически значимые вопросы и обеспечить в качестве результата в том числе объективные данные о состоянии той или иной сферы деятельности.

Литература:

1. Официальный сайт Счетной палаты РФ: <https://ach.gov.ru>
2. Минитаева, А. М. Экономические науки. — 2017. — № 2. — с. 79
3. Бюджетный кодекс

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

The sociological support of the advertising campaign

Klovanich Yuliya Dmitriyevna, student master's degree
Tyumen Industrial University

The article considers the use of sociological support for an advertising campaign.

Keywords: advertising, advertising campaign, sociology, society, social environment, psychology.

Социологическое сопровождение рекламной кампании

Клованич Юлия Дмитриевна, студент магистратуры
Тюменский индустриальный университет

В статье рассматривается использование социологической поддержки для проведения рекламной кампании.

Ключевые слова: реклама, рекламная кампания, социология, общество, социальная среда, психология.

Introduction

An important element of any advertising company in our time is how well its sociological support was carried out. It is thanks to him that it is possible to achieve the greatest efficiency and thereby get the greatest benefit from the advertising campaign.

Basic definitions

First of all, there are two main definitions. Sociological support of advertising activities — a set of measures to study and analyze social processes and phenomena in the social environment in order to develop and justify specific measures aimed at improving the effectiveness of advertising activities and advertising messages. It is a process of information and intellectual support for the decisions of advertisers by providing the results of sociological research and documents prepared on their basis.

An advertising campaign is a purposeful system of planned promotional activities, united by one idea and concept to achieve a specific marketing goal within the framework of the advertiser's agreed marketing strategy, within the period of time, scope, market and target audience established by a preliminary analysis [1].

Opportunities providing sociological support

Thanks to the use of sociological support, it is possible to obtain a number of competitive advantages when conducting an advertising campaign:

— obtaining a complete picture of the social situation during the advertising campaign;

— optimal use of working time, creative potential, scientific organization of labor of participants in the advertising process;

— predict the impact of managerial and other measures of advertisers on the social sphere;

— methods of social research allow you to establish direct contact with people at the stage of the implementation of an advertising campaign, to develop practical recommendations for improving the process;

— implementation of social expertise, which allows predicting the consequences of advertising and other activities.

To obtain such support, it is necessary to conduct a series of studies in order to collect and analyze primary information as well as secondary data. Secondary data, in turn, helps in assessing the economic and competitive characteristics of the market, and also helps to form the goals and objectives of an advertising campaign [2].

Goals and objectives of sociological support

The main goals that set before sociological support can be called:

— optimization of the work process, the most efficient use of both service, creative and scientific potential;

— identification of reserves and intensification of the work of advertisers, contributing to the creation of favorable conditions for the effectiveness of managerial influence on social processes in the field of social relations and sales, aimed at high-quality problem solving within the framework of advertising activities;

- creation of practical recommendations for conducting an advertising campaign;
- predicting the consequences of advertising activities in the interests of strengthening the solidarity of society.

In turn, the following tasks for the social support of the advertising campaign can be distinguished:

These goals should not necessarily be true for all advertising campaigns, because the advertising industry is a rather flexible and changeable environment, which is why it is necessary to build sociological support goals for specific needs.

At the same time, the following tasks can be identified for the sociological support of the advertising campaign:

- determining the objective readiness of society for a new product or service;
- creation of an advertising product;
- clarification of the main parameters of the information infrastructure for advertising.

However, these tasks are associated with a number of problems in the process of their implementation. One of the main ones is the difficulty associated with finding the answers necessary to obtain information: is the society ready to accept this advertising campaign, their attitude to the product or service, at what levels this acceptance will take place and what factors this acceptance will be associated with. All these problems pose a challenge for advertisers to apply those methods that will be most effective in these matters [3].

Methods for providing sociological support for an advertising campaign

So now it is worth determining what methods help advertisers in providing social support through the provision of sociological research.

Poll

One of the main types of obtaining sociological information and statistics. There are several types of surveys: written, oral or another form.

Questionnaire

The most popular and basic method for obtaining primary information and statistics. With the help of a questionnaire, you can get a large amount of data in a relatively short period of time. A feature of this method is the correct formulation of questions in the questionnaire. Each of the questions should be related to a certain indicator that we are going to study. Questioning can be both written and oral, for example, a telephone survey.

Interview

A qualitative method in sociology, when the respondent is interviewed personally in the course of a semi-formalized conversation on a specific topic. Although more time is spent on interviewing and coding one respondent, the researcher can get more useful information by asking various additional questions. This method requires more preparation on the part of the interviewer.

Expert survey

In fact, it does not differ from a questionnaire or an interview, but the respondents here are experts, that is, people with a high level of knowledge about the subject of research. One of the most well-known forms of expert polling is a round table, where experts are present at the same time and there is a discussion on the chosen issue.

There is a much larger number of methods, however, it is these research methods that are most often used and applied to the advertising environment, due to their relative simplicity and effectiveness [4].

Conclusion

So, summing up all the above, we can conclude that the importance of such an aspect as sociological support during an advertising campaign is difficult to overestimate. Thanks to it, it becomes possible to predict and calculate the approximate effectiveness and expediency of an advertising campaign, as well as its possible consequences. On the basis of which we can conclude that the social environment is important not only for the advertising market in particular, but also for conducting any business and other activities in general.

References:

1. Sociological support of advertising activities 2014 [Electronic resource]. — <https://studopedia.org/14-99519.html> (date of the application 14.05.2022)
2. Sociological support of the advertising campaign 2017 [Electronic resource]. — https://studref.com/568213/sotsiologiya/sotsiologicheskoe_obespechenie_reklamnoy_kampanii (date of the application 15.05.2022)
3. Sociological support of the advertising campaign 2019 // [Electronic resource]. — <https://studfile.net/preview/8968536/page:47/>(date of the application 16.05.2022)
4. Rakhmanov U.V. METHODS OF SOCIOLOGICAL RESEARCH// RUSSIAN STATE PEDAGOGICAL UNIVERSITY them. A. I. GERTSEN, Schoolbook. St. Petersburg, 2021. p. 39-49.

Особенности маркетинга российских стриминговых видеосервисов

Морозова Дарья Андреевна, выпускник

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва)

Маркетинг по определению существует в любой человеческой деятельности: от производства до искусства. Маркетинговые стратегии и коммуникации меняются в зависимости от продукта или услуги, однако цель остается неизменной — продвинуть в массы и продать. Этот подход применим как к производству автомобилей, так и к прокату фильмов и сериалов. Сейчас процесс цифровизации охватывает все больше отраслей, и киноиндустрия не стала исключением. Появление видеостриминговых платформ на российском рынке заставило маркетологов пересмотреть существующие маркетинговые коммуникации, которые были доступны для полнометражного кино и ТВ и адаптировать их под современный формат потокового видео. Сама трансформация стриминговых сервисов также коренным образом повлияла на киномаркетинг платформ.

В след за западными платформами в библиотеках отечественных сервисах появились так называемый original контент или как его еще называют премиальный контент — это продукция, производство которой полностью принадлежит стриминговой платформе и доступно для просмотра исключительно на ней [1]. Именно такое определение использует известный медиаобозреватель Ксения Болецкая со ссылкой на исследования платформы Netflix. Такая продукция становится своеобразным УТП (уникальное торговое предложение) российских видеостриминговых сервисов. Многие платформы выбрали выпуск original series в качестве стратегии запуска, как например видеосервис Premier, ставший первым, кто выпустил собственную продукцию, а именно сериал «Домашний арест». Подобному примеру последовали и другие платформы такие как More. TV, Start, Кинопоиск HD. Данный маркетинговый ход не только привлек новую аудиторию для стримингов, но и положил начало новому витку для киноиндустрии.

Для лучшего понимания специфики работы и способов продвижения видеостриминговых сервисов необходимо учитывать, что сама форма контента — аудиовизуальный продукт может быть УТП сервиса. Например, есть специальный жанр веб-сериалов, где в процессе просмотра зритель может совершать выбор, который в дальнейшем влияет на повествование [2]. Также очень популярны screen life фильмы и сериалы, которые сняты на web-камеры и также отражают происходящее на мониторе, например, фрагмент переписки. В целом, одно из важнейших преимуществ видеостриминговых сервисов является переход к малым экранам, то есть приоритет в просмотре на портативных средствах, таких как телефон, планшет или ноутбук [3]. За счет этого сервисы становятся доступнее и лояльнее к своей аудитории,

отвечая ее потребностям. Еще одним важным экономическим фактором развития аудиовизуальных платформ является принадлежность к определенному холдингу. Это означает, что, например, сервис Start и More. TV, являющиеся частью медиахолдинга НМГ, могут рассчитывать на льготные условия размещения рекламы на других ресурсах медиахолдинга, например, на официальном сайте, или на телевизионных каналах, принадлежащих холдингу, к примеру, на СТС. Знания данных специфик помогает маркетологам определять стратегию продвижения каждого стримингового видеосервиса и его конкретного продукта соответственно.

Целью киномаркетинга является коммерциализация отрасли кино и достижение эффективного использования денежных вложений. Основная сложность киномаркетинга состоит в том, что производителям необходимо учитывать не только финансовые аспекты, но также ориентироваться на потребительский спрос зрителя, считаясь с культурной и социальной функцией кино [4]. Необходимо помнить, что данный вид маркетинга также характеризуется анализом целевой аудитории, пониманием основных сильных и слабых сторон товара, особенностях дистрибуции (показ на ТВ, на стриминговом сервисе или в кинотеатре), а также пониманием особенностей производства аудиовизуальной продукции. С помощью маркетинговых исследований возможно получить важную и актуальную информацию о ситуации на рынке, об эффективности продвижения продукции предприятия, а также определить с нужной стратегией продвижения и возможного направления развития бизнеса [5]. Поэтому важно рассмотреть существующие маркетинговые стратегии развития российских стриминговых сервисов, это определяет не только вектор развития отрасли, но и в целом киноиндустрии.

Как уже отмечалось ранее, такие факторы, как контент видеостриминговых сервисов, принадлежность их к определенному холдингу и тип просмотра может лечь в основу стратегии маркетингового продвижения. Также к этим факторам можно отнести способы монетизации. Существует 4 модели распространения аудиовизуальной продукции среди которых TVOD (Transactional Video On Demand), SVOD (Subscription Video On Demand), AVOD (Advertising Video On Demand) и EST (Electronic Sell-Through) [6]. Хотя самой распространённой моделью является AVOD — то есть показ контента вместе с рекламой, многие сервисы комбинируют способы монетизации, сочетая оплату, аренду кинопродукции как на платформе IVI или форму подписки как в сервисе Premier.

Многие российские видеостриминговые сервисы используют в качестве маркетинговой стратегии для при-

влечения клиентов период пробной подписки — бесплатного использования в ограниченный период времени. В основном этот период длится от 7 до 30 дней. Также платформы активно используют промокоды и скидки на кино и сериалы, приобретаемые в аренду или навсегда.

Таким образом, привычный киномаркетинг для полнометражных фильмов существенно отличается от маркетинга, применяющегося к российским видеостри-

минговым сервисам в основном за счет технических возможностей платформ и их контента. Однако, маркетинговые коммуникации и некоторые приемы, среди которых пр-освещение премьеры, таргетированная и контекстная реклама в социальных сетях применима к обоим сферам. В заключении хотелось бы подчеркнуть, что для того, чтобы создать эффективную маркетинговую стратегию необходимо учитывать особенности видеостриминговых сервисов, а также контента, размещенного на них.

Литература:

1. Болецкая Ксения Гонка в новые времена. Стратегии стриминговых платформ // Искусство Кино. 2020. № 7/8. с. 5-14.
2. Прохоров Артем Вячеславович Веб-сериалы: специфика и ключевые особенности формата // Художественная культура. 2019. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/veb-serialy-spetsifika-i-klyuchevye-osobennosti-formata> (дата обращения: 14.04.2021).
3. Bob O'Donnell. The Battle for the Second Screen [Электронный ресурс] // recode 2015. 8 декабря. URL: <https://www.recode.net/2015/12/8/11621290/the-battle-for-the-second-screen> (дата обращения: 01.12.2018).
4. Домарева, Е. В. Особенности и место маркетинга в сфере киноиндустрии / Е. В. Домарева, В. В. Пишкало. — Текст: непосредственный // Вестник магистратуры. — 2015. — № № 9 (48). — с. 51-52.
5. Зачем нужны маркетинговые исследования и как из результаты могут помочь бизнесу [Электронный ресурс] // KUBAN.KP.RU: Информационный портал «Комсомольская правда». 2017 г. — Электрон. данные. URL: <https://www.kp.ru/guide/marketingovye-issledovaniya.html> (дата обращения 16.05.2020 г.)
6. Сахарова Ирина Николаевна, Тютрюмов Александр Аркадьевич Анализ зарубежного рынка видеосервисов по запросу // Петербургский экономический журнал. 2019. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-zarubezhnogo-rynka-videoservisov-po-zaprosu> (дата обращения: 07.02.2021).

Этапы становления столичного рынка наружной рекламы

Розенталь Виктория Арифовна, студент магистратуры

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

В статье рассматриваются этапы становления рынка наружной рекламы в городе Москве, предпосылки его становления, анализируются проблемы и тенденции развития, а также, роль и место рынка наружной рекламы в функционировании рыночной экономики.

Ключевые слова: реклама, рекламный рынок, наружная реклама, рынок.

Stages of formation of the capital market outdoor advertising

Keywords: advertising, advertising market, outdoor advertising, market.

Особенностью российского рынка рекламных услуг является его быстрое и всестороннее развитие. С начала рыночных реформ и до сегодняшнего дня рынок структурировался и принял реальные формы, установились его внутренние пропорции между различными видами рекламной деятельности. В настоящее время реклама — это динамично развивающийся бизнес, привлекающий огромные инвестиции в эту сферу. Существует определенный теоретический опыт, посвященный исследованию рекламных

услуг в целом, но в то же время недостаточно аналитических публикаций, в которых анализируются проблемы и тенденции развития отдельных ее видов. Указанные обстоятельства и очевидная актуальность выявленных проблем стали решающими при выборе темы данной статьи.

Цель статьи: проанализировать этапы становления рынка наружной рекламы.

Многие авторы занимались изучением рынка наружной рекламы в столице. Профессор, доктор фило-

логических наук Владимир Евстафьев и журналистка Евгения Пасютина стали соавторами книги «История российской рекламы». Благодаря Евстафьеву был запущен и успешно реализован ряд значимых проектов, таких как изучение существующей структуры рекламного образования, подготовка рейтинга рекламных факультетов и их программ, проведение ежегодной конференции руководителей рекламы, связей с общественностью и смежных факультетов.

Алексей Владимирович Сазиков, доктор искусствоведения и ведущий исследователь, представил в своей книге первое комплексное исследование истории московской наружной рекламы, основанное на документальных источниках, таких как архивные документы, воспоминания современников, оригинальные иллюстрации и т.д. Составлена типология рекламоносителей, раскрывающая момент зарождения того или иного вида рекламоносителей в Москве, характерные особенности рынка наружной рекламы, перипетии и перспективы исторического развития.

Рынок наружной рекламы Москвы берет свое начало с 1989 года, в то время стало появляться множество рекламных агентств, растет конкуренция. На пороге XXI в наружная реклама приобрела «новую концептуальную основу» [4], ее развитие сопровождалось внедрением новых средств, возможностей и законодательных ограничений. В 1990-х годах рынок наружной рекламы развивался скачками и за 10-15 лет был достигнут прогресс, эквивалентный развитию рекламного рынка в Европе за столетие. Всего в 1990-е годы рынок пережил 3 этапа развития:

1. Начало развития рынка наружной рекламы. Первые экономические реформы (1990-1995 годы).

В 1992 г. было положено начало для развития наружной рекламы, были проведены экономические реформы, рынок наружной рекламы в Москве официально зародился чуть позже других секторов рынка рекламы — прессы, радио и телевидения. Это объясняется тем, что в Москве практически не было рекламных структур, и к моменту появления коммерческой рекламы СМИ уже существовали.

Появились первые агентства, специализирующиеся на наружной рекламе, которые работали в соответствии со своими представлениями о постсоветской эпохе. В то время наружная реклама пользовалась успехом на российском рынке, потребители проявляли удивительное доверие к рекламе, охватив все сферы жизни наружная реклама успешно влияла на общество. Рынок был достаточно новым, только начинал развиваться, поэтому реклама того времени учитывала полное незнание и доверчивость потребителей в отношении новых продуктов, а также невежество рекламодателей и непрофессионализм агентств [3].

2. «Бурный рост рынка рекламы» (1994-1998 гг.)

Период одновременно интенсивного и экстенсивного роста рекламного рынка. В то время произошел скачок

вперед, увеличились бюджеты на наружную рекламу, агентства и рекламодатели наконец-то начали осознавать все нюансы рекламы в городе.

С 1994 г. Департаментом по делам печати и информации разрабатывались документы, оговаривавшие условия размещения рекламы в городах. Несмотря на попытки законодательно урегулировать рекламную деятельность, участились случаи коррупции. В 1994 году отдел возглавил Леонид Белов. С этого момента волна злоупотреблений стала нарастать, что в конечном итоге привело к повсеместной коррупции в административных органах, регулирующих рынок наружной рекламы [3]. Однако именно в 1994 году индустрия наружной рекламы совершила скачок вперед. Сравнивая с 1993 год, в 1994 году объем российского рынка наружной рекламы увеличился более чем в пять раз — с 12 млн. долларов до 69,02 млн. долларов. В связи с таким скачком, в Москве стали появляться все больше новых рекламных агентств. Распределение рекламных площадей в столице в 1993-1996 годах было стихийным и практически не регулировалось. Из-за недостатка опыта рекламисты пытались использовать опыт мировой рекламы 1940-х и 1950-х гг. Причиной таких мер то, что область маркетинга не очень развита и нет понимания ее развития в целом. Существовала лишь общая реклама, направленная на создание сильного, устойчивого образа марки продукта [5].

Быстрый рост рынка не устраивал государство, прибыль которого была не так уж велика. Согласно записям 32% рекламных конструкций не существовало. Компании начали демпинговать, и весь рынок наружной рекламы начал страдать. В связи с этим мэрия Москвы приняла меры к тому, чтобы рекламные агентства получали контракты только в случае победы в тендерах, а все незаконные конструкции были снесены.

Кризис 1998 года в России оказал негативное влияние на рынок наружной рекламы, который еще не был стабильным. Рынок вошел в рецессию, падение общего рынка составило около 60%. Таким образом, план проведения тендеров утратил свою актуальность.

3. Законодательные ограничения (1998-2000 гг.)

18.05.1998 было принято новое постановление № 442 «О размещении средств наружной рекламы в г. Москве». Введены «территориальные агентства по рекламному и информационному оформлению» и на их базе созданы ГУПы — государственные унитарные предприятия, всем руководило Управление Правительства Москвы по делам наружной рекламы, информации и оформления города [2]. Но несмотря на создание нормативной базы, по факту, в разных административных округах Москвы были разные правила к участникам рынка, начиная от оформления и подачи документов и заканчивая финансовыми сборами [6].

Позже были приняты еще два неприятных постановления о размере платы и сроках размещения наружной рекламы, в том числе на транспортных средствах. После всех этих событий началась волна недовольства

со стороны рекламных компаний и рекламодателей. В начале 2000-х годов они вернули себе некоторые поблажки, но они были не столь значительны, с тех пор рынок наружной рекламы вступает в следующую стадию развития [1].

Изучив этапы становления рынка, можно сказать что, как и любой другой рынок, рынок наружной рекламы может развиваться двумя путями: интенсивным и экстенсивным.

Интенсивный способ — увеличение степени использования заполнения, т.е. отношение использования (сдачи в аренду) к общей продолжительности отчетного периода. Это один из важнейших показателей рыночной ситуации. Экстенсивный путь — это пустое умножение конструкций, что и происходило с момента появления рынка. И все же рынок начал расти, хотя и медленно и к концу 1999 года рынок наружной рекламы в Москве восстановился.

Прежде всего, наружная реклама является первым из самых эффективных методов рекламы товаров, услуг или компаний в столице. Без рекламных щитов, невозможно представить архитектуру современного мегаполиса. Рынок наружной рекламы сумел преодолеть пик кризиса и по-прежнему является крупнейшим по объему рынком в стране. В начале 2000 рынок стабилизировался, поскольку использование площадей больше не отличается ярко выраженной динамикой. На рынке появляется все больше новых конструкций. Привлечение передовых технологий связано с тем, что серьезные (в основном западные) рекламодатели предъявляют высокие требования к рекламным носителям, что также свидетельствует о развитии рынка. И сегодня он задает новые тенденции и формирует технологическое лицо города. Это огромная разница с тем временем, когда с размещением рекламы в Москве царил полный хаос.

Литература:

1. Данилова, И.И. Рынок рекламы в РФ: становление, формирование и перспективы развития/Известия СПбГЭУ. 2009. № 2. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-reklamy-v-rf-stanovlenie-formirovanie-i-perspektivy-razvitiya> (дата обращения: 07.04.2022).
2. Евстафьев, В., Пасютина Е. История российской рекламы. / — М.: ИМА-пресс, 2002. — 392 с.
3. Евстафьев, В. А. История российской рекламы. Современный период/Евстафьев В. А. — Москва: Дашков и К, 2017. — 872 с.
4. Зубань, А.Н. Историко-стилистический анализ развития наружной рекламы в России/Universum: филология и искусствоведение. 2014. № 10. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoriko-stilisticheskiy-analiz-razvitiya-naruzhnoy-reklamy-v-rossii> (дата обращения: 07.04.2022)
5. Церетели, Л. Наружная реклама: проблемы и перспективы/Лейла Церетели // Общественный Совет по развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]/URL: http://osspb.ru/experts/otrasli_MB/reklama_i_agitaciya.php (дата обращения: 07.04.2022)
6. Сазиков, А. В, Виноградова Т. Б. Наружная реклама Москвы./Сазиков А. В // — М.: Изд-во Русский Мир, 2013.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 20 (415) / 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 01.06.2022. Дата выхода в свет: 08.06.2022.

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.