

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



16+

42
2022
ЧАСТЬ V

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 42 (437) / 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)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук
Рахронов Азиз Боситович, доктор философии (PhD) по педагогическим наукам (Узбекистан)
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Буриев Хасан Чутбаевич, доктор биологических наук, профессор (Узбекистан)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Досманбетов 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 Кулуг-Бек Бекмурадович, доктор педагогических наук, и.о. профессора, декан (Узбекистан)
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 *Илья Николаевич Чинков*, персонаж фильма «Территория» (2014). Это экранизация одноименного романа Олега Куваева, ремейк фильма 1978 года. Фильм, как и книга, основан на реальных событиях и повествует об открытии грандиозного месторождения золота на крайнем северо-востоке СССР.

1960 год. Крайний северо-восток СССР. Географическая привязка: город — Магадан, поселок — Певек. После войны стране необходимо золото, но Территория продолжает давать только олово. Управление Территории закрывают. Главный инженер, легендарный Илья Чинков по прозвищу Будда убежден, что золото на Территории есть. Он бросает вызов судьбе и за один полевой сезон берется его найти. Пользуясь абсолютным авторитетом, Чинков организует поиски золота на Территории, несмотря на отсутствие на это прямых указаний руководства и печальную судьбу своего предшественника, карьеру которого уничтожили из-за того, что золота на Территории найдено не было.

Пройдя через множество испытаний, потерь, как человеческих, так и материальных, герои фильма все же нашли золото, при этом сохранив человеческий облик.

Прототипами Чинкова стали двое: Николай Ильич Чемоданов (1917–1969) — советский геолог, один из первооткрывателей месторождений золота на Кольме и Чукотке и организатор системы Северо-Восточного геологического управления, кандидат геолого-минералогических наук, автор научных работ, посвященных геологическому изучению Чукотки, и Николай Алексеевич Шило (1913–2008) — российский советский геолог, директор Северо-Восточного комплексного научно-исследовательского института Дальневосточного научного центра АН СССР, академик АН СССР и РАН, один из крупнейших исследователей геологии россыпей.

В героях книги и фильма узнали себя и другие геологи, прошедшие Чукотку в поисках золота. «Роман — квинтэссенция эпопеи открытия чукотского золота. В нем четко проповедовался принцип: работа как религия. Адепт веры у Куваева —

Чинков Илья Николаевич, на самом деле — Чемоданов Николай Ильич. Главный инженер Чаунской экспедиции, на территории которой и происходят все события. Золото там нашли в 1956 году. Куваев стал работать в экспедиции в 1958-м, закончив Московский геологоразведочный институт», — рассказал в интервью Владимир Павлович Полеванов, бывший вице-премьер РФ, доктор геолого-минералогических наук, автор полусотни научных трудов и монографий по геологии и месторождениям золота России и мира.

Роль Чинкова в современной версии «Территории» сыграл Константин Лавроненко. Съемки фильма велись с июня 2011-го по декабрь 2012 года на плато Путорана, в московских павильонах и в бухте Провидения на Чукотке.

— Во время зимней и летней экспедиций на плато Путорана вся съемочная группа не имела возможности пользоваться сотовой связью и интернетом. В наличии было всего три спутниковых телефона.

— Во время летней экспедиции на плато Путорана в июне — июле 2011 года, когда группа больше месяца провела в палаточном лагере на 150 человек, она налетала 220 часов вертолетного времени.

— Во время зимней экспедиции на плато Путорана члены группы размещались по 12 человек в одном палаточном модуле.

— В течение девяти дней из-за плохой погоды на съемочную площадку на плато Путорана не могли долететь даже вертолеты МЧС.

— Художнику по гриму Элизабет Лоусон, работавшей с Робертом Паттинсоном над картиной «Милый друг», с Дэниелом Крэйгом над картиной «Вызов», так понравилось путешествие в Россию и работа в проекте, что она начала писать книгу о России и о «Территории».

Режиссер «Территории» Александр Мельник подчеркивал: «Американцы искали золото для себя, а мы — чтобы Гагарин в космос полетел!»

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Алешникова М. В.

Система стимулирования и мотивации персонала учреждений социальной защиты 273

Аманназаров Д. А., Реджепов И. Г.

Ценообразование на промышленную продукцию и планирование себестоимости..... 275

Березин Е. В.

Методология оценки результативности персонала 276

Бикмаева Г. Н.

Государственные закупки: понятие, проблемы, пути решения 281

Буланова М. С.

Особенности логистики морских грузоперевозок в контексте актуальных проблем в международной торговле..... 283

Дурнова К. А., Куликова М. А.

Формирование финансовой отчетности и анализ её основных показателей 288

Дурнова К. А., Куликова М. А.

Финансовая устойчивость предприятия 290

Захарцова Н. А.

Контроль и надзор в механизме современного государства: понятие, сущность, основные характеристики..... 293

Калиниченко М. А.

Будущее мировой финансовой системы.....297

Кортаева М. В.

Корреляционный анализ темпа роста ВВП и инфляции 299

Кульбекова А. С.

Анализ стратегий развития управления в таможенных органах РФ 2020 и 2030 гг..... 303

Лаврова О. Э.

Факторы и условия развития территории Александровского муниципального округа Пермского края..... 305

Левченко К. А.

Санкции — новый стимул для Российского импортозамещения 309

Морозова А. И., Караба Д. Ю., Бабич А. М.

Современные тенденции и проблемы формирования имиджа государственного служащего как инструмент повышения эффективности в профессиональной деятельности 311

Осипенко Е. С., Корсакова Е. И.

Цифровая экономика в условиях пандемии314

Рукосуева А. В.

Влияние фондового рынка на экономическую безопасность государства 316

Сахар А. М., Кузин В. И.

Корпоративная финансовая политика как инструмент управления финансами 317

Соколова О. И.

Пути и направления повышения эффективности деятельности на строительных предприятиях. 320

Торопенко Е. Г.

Принципы создания системы мотивации персонала на предприятии 323

Торопенко Е. Г.

Способы стимулирования сотрудников на предприятии 324

Фурсова Т. В., Харькина Е. С.

Нормативно-правовое регулирование межбанковских расчетов..... 326

Чочимаков А. С.

Влияние инвестиций на ВВП и экономическую безопасность страны 331

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Алымов М. Г.

Коммуникационная деятельность компании
на рынке автомобильных грузоперевозок..... 335

Микулич В. А.

Многомерные методы маркетингового анализа
бренда.....337

Муратова Э. С.

Форматы, подходящие для использования метода
«сторителлинг», их особенности..... 339

МОЛОДОЙ УЧЕНЫЙ

ҚАЗАҚСТАН

Бекбаева З. Н., Айтқажы А. Е.

Есту қабілеті зақымдалған балалардың логикалық
ойлау ерекшеліктері341

Жұмағұлов Н. А.

Мектептегі химия пәнін басқа ғылым
салаларымен байланыстыра оқыту..... 343

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Система стимулирования и мотивации персонала учреждений социальной защиты

Алешникова Маргарита Викторовна, студент магистратуры
Российский государственный социальный университет (г. Москва)

Актуальность проблемы заключается в том, что содержание управленческой деятельности усложнилось в связи с изменением содержания труда в современных условиях, повышением значимости мотивации в управлении персоналом в связи с повышением уровня образования и социальных ожиданий работников.

Дальновидные руководители организаций социальной защиты, стремящиеся повысить эффективность работы своих сотрудников, не полагаются только на материальные методы мотивации. Они рассматривают потребности работников в комплексе и допускают, что у людей могут быть и другие мотивы.

Многие руководители допускают ошибки при создании систем мотивации сотрудников, что приводит к снижению мотивации сотрудников и уменьшению качества труда.

Система мотивации сотрудников — это сочетание материальных и нематериальных методов повышения мотивации сотрудников к выполнению своих должностных обязанностей. Чтобы повысить мотивацию сотрудников, необходимо использовать правильные методы мотивации. Существует несколько видов стимулирования.

Финансовые (зарплата, премии, денежные вознаграждения) Финансовые стимулы предлагаются в ответ на эффективное выполнение работником своих обязанностей.

Административные (нематериальные поощрения и наказания). К популярным нематериальным методам относятся не только похвала, но и корпоративные вечеринки и другие методы. Категория наказаний включает штрафы и выговоры.

Психологический. Оказывать влияние на сотрудников, пользуясь мнением и уважением коллег. Сюда входит статус работника среди других сотрудников, отношение начальства и другие важные социальные факторы. Основная задача при разработке стратегии мотивации сотрудников — найти оптимальный баланс между рядом экономических, административных и психологических методов. Это соотношение варьируется от команды к команде [1].

Стимулирование трудовой деятельности работников социальных учреждений заключается в создании механизма, позволяющего осуществлять активную трудовую деятельность, которая приносит особые, заранее определенные результаты, необходимые и достаточные для удовлетворения важных и социально обусловленных потребно-

стей работников социальных учреждений, формирования у них стимулов к труду. В трудовом законодательстве Российской Федерации размер материального стимулирования определяется с учетом результатов труда работника и продолжительности его непрерывной работы в учреждении. Основания для выплаты премий утверждаются руководством организации и согласовываются с выборным профсоюзным органом, если таковой имеется, и выдаются после учета результатов хозяйственной деятельности. Премии рассматриваются как вознаграждение, поскольку они выплачиваются очень редко, когда сотрудник перевыполняет план, превосходит в организационной компетентности, постоянно проявляет инициативу и т. д. [3].

В частности, имеет смысл выплачивать индивидуальный бонус раз в год, поскольку он будет более осязаемым, в противном случае он будет похож на зарплату и может потерять свою исключительность. Из этого следует, что премия является лучшим стимулом для работников, чем ежемесячная зарплата. Система денежных выплат призвана обеспечить большинству работников желаемый уровень дохода при условии хорошего выполнения ими своих обязанностей и точного выполнения плана. Удовлетворенность финансовым положением и его справедливым распределением поощряет инициативу персонала, формирует чувство ответственности и улучшает кадровый состав учреждения.

Система потребностей, интересов, приоритетов и целей человека имеет очень сложную и разнообразную иерархию, поэтому важно учитывать обстоятельства, при которых предлагаются финансовые стимулы. Хотя роль этой формы мотивации чрезвычайно важна, не стоит переоценивать ее значение и недооценивать нематериальные стимулы [5].

Важно признать, что нематериальные методы не всегда являются синонимом «бесплатных». Например, социальные льготы (надбавки к пенсии, поездки, семинары, медицинское страхование и т.д.) часто классифицируются как нематериальные методы мотивации, но организация тратит на них деньги. Нематериальные стимулы включают устную похвалу сотрудников коллегам, конкурсы «сотрудник месяца или года», мемориальные доски, грамоты и почетные знаки. Цель методов нематериального стимулирования — повысить вовлеченность сотрудников в работу, что в конечном итоге приводит к повышению качества труда работников социальной защиты.

Применение нематериальных вознаграждений в России имеет свои нюансы. Многие ценные сотрудники социальной защиты ставят материальные соображения на второе место и готовы работать в первую очередь ради важности своей работы, самореализации и т.д. При разработке и внедрении системы нематериального поощрения целесообразно применять индивидуальный подход к каждому сотруднику.

Неформальное общение и дружеские отношения между коллегами традиционно очень важны в нашей культуре. Женщины особенно восприимчивы ко всем аспектам отношений в бизнесе. Они сильнее реагируют на эмоциональную атмосферу, поэтому при работе с сотрудниками-женщинами особое внимание следует уделять нематериальному вознаграждению.

Вопрос нематериального стимулирования особенно важен в российских реалиях.

Этические и психологические методы стимулирования будут включать следующие основные элементы. Создание среды, в которой сотрудники испытывают профессиональную гордость за то, что они лучше других справляются со своими задачами, что они преданы делу и ответственны за результаты; они чувствуют ценность результатов, их особую значимость для кого-то. Рабочее

место — это вызов, соревнование и возможность для каждого сделать все возможное, выразить себя в работе, проявить себя в результатах и показать, что он может сделать что-то важное для компании [2]. Например, выдающиеся сотрудники могут подписывать документы, в создание которых они внесли свой вклад, что дает им ощущение собственной значимости. Согласно Трудовому кодексу РФ, образцовое выполнение должностных обязанностей, повышение производительности труда, продолжительная и безупречная работа, новаторство в труде и другие достижения должны поощряться благодарственными письмами, ценными подарками, почетными грамотами, занесением в Книгу почета и список заслуженных. Внутренние правила могут предусматривать и другие стимулы, например, почетные грамоты от своей организации [4]. За исключительную работу сотрудники поощряются наградами, званиями и медалями, дипломами, почетными знаками, почетными званиями и лучшими в своей профессии.

Практика доказала и будет доказывать, что если чего-то сильно захотеть, то можно получить желаемый результат. Если человек пассивен, т.е. его мотивация слаба, то положительных результатов будет мало или не будет вообще.

В деятельности работников социальной защиты они должны быть мотивированы работать более эффективно. Их деятельность основана на системе материальных и нематериальных стимулов, поощрений и наказаний, побуждающих каждого человека выполнять задачи и добиваться результатов.

Мы рассмотрели основные, но далеко не все аспекты создания эффективной системы мотивации и вдохновения работников социальной защиты. Однако автор надеется, что представленные здесь основные положения анализа систем трудовой мотивации помогут руководителям организаций социальной защиты внести позитивные изменения в свою кадровую политику.

Литература:

1. Зайцева, Т.В. Мотивация трудовой деятельности: учебное пособие/под ред. проф. В.П. Пугачева. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 394 с.
2. Кириллов, Н.П. Теоретико-методологические основы системы мотивации персонала/Н.П. Кириллов, Н.Н. Худойназарова // Материалы Ивановских чтений. — 2019. — № 1 (23). — с. 183-193.
3. Кочанова, А.А. Современная практика мотивации персонала/А.А. Кочанова // Экономика и социум. — 2020. — № 12-1 (79). — с. 663-666.
4. Кошкина, Ю.А. Формы мотивации персонала и методы её оценки/Ю.А. Кошкина // Синергия Наук. — 2020. — № 54. — с. 349-355.
5. Кузнецова, А.Ю. Основные теории мотивации/А.Ю. Кузнецова // Студенческий. — 2019. — № 2-2 (46). — с. 39-41.

Ценообразование на промышленную продукцию и планирование себестоимости

Аманназаров Довлетмырат Аллалыевич, преподаватель;
Реджепов Имамкули Гулович, преподаватель
Туркменский государственный институт финансов (г. Ашхабад, Туркменистан)

Цена — один из важнейших экономических рычагов в повышении эффективности общественного производства. Цены при социализме должны обеспечивать возмещение издержек производства и обращения и известную прибыль каждому нормально работающему предприятию.

Стимулирующая роль цены особенно возросла в условиях перехода на новую систему планирования и экономического стимулирования. Теперь цена становится могучим фактором экономического развития, технического прогресса, повышения качества продукции.

Цена представляет собой денежное выражение стоимости товара. При социализме цена выступает как общественная мера затрат труда и как средство распределения доходов между отдельными отраслями промышленности.

В настоящее время в промышленности действуют следующие виды цен: оптовые цены предприятий; оптовые цены промышленности; заготовительные цены на сырье.

По оптовым ценам предприятия заводы реализуют свою продукцию друг другу и снабженческо-сбытовым организациям. Оптовая цена предприятия включает себестоимость и прибыль (в пределах 15% к величине основных и оборотных фондов по отрасли в целом).

Оптовая цена промышленности применяется для реализации продукции сбытовой организацией (или предприятием) за пределы отрасли промышленности, главным образом в систему торговых организаций. Она строится на базе оптовой цены предприятия с прибавлением к цене по товарам народного потребления налога с оборота и отчислений на содержание сбытового звена, а по средствам производства скидки в пользу сбытовых организаций.

Государственная розничная цена применяется для продажи товаров народного потребления населению (например, легковых автомобилей, телевизоров, холодильников и т.д.). Она включает, кроме оптовой цены промышленности, еще и скидку в пользу торговых организаций, дающую возможность последним покрывать свои издержки и образовывать стимулирующие фонды.

Наибольшее распространение получили оптовые цены предприятия и промышленности: постоянные (прейскурантные) цены, временные оптовые цены, разовые цены, цены на опытные образцы продукции.

Временные цены утверждаются на изделия, впервые изготовленные в стране и в дальнейшем предназначенные к серийному выпуску. сроком от 9 до 15 месяцев. Временные цены утверждаются министерствами — изготовителями продукции по согласованию с министерствами потребителями продукции.

Разовые цены устанавливаются министерствами (предприятиями) изготовителями по согласованию с ми-

нистерствами (предприятиями) — потребителями исходя из сметной стоимости изделий и рентабельности в пределах действующего норматива. Разовые цены устанавливаются на заказ и действуют только во время его выполнения.

При проектировании новых изделий рекомендуется использовать ступенчатые цены. Ступенчатая цена представляет собой ряд последовательно снижающихся цен, одновременно устанавливаемых на одно и то же изделие на период его серийного выпуска и помещенных в прейскуранте с указанием даты введения каждой из них.

В условиях полного хозрасчета необходима радикальная перестройка ценообразования. Цена должна отражать действительные затраты общественного труда на производство и реализацию продукции, ее качество и платежеспособный спрос.

Показатели себестоимости рассчитываются при разработке планов предприятий (объединений) и используются в расчетах планов вышестоящих организаций (министерств, ведомств и т.д.). Цель планирования состоит в определении оптимального уровня затрат на производство продукции.

В промышленности осуществляется как перспективное, так и текущее планирование себестоимости. Перспективные планы разрабатываются на пять лет с последующим распределением по годам. В текущих годовых планах плановые задания распределяются по кварталам, а при необходимости и по месяцам.

На стадии перспективного планирования и проектов годовых планов рассчитывается себестоимость товарной продукции. В текущем (годовом) планировании, уточненный расчет себестоимости дополняется расчетами плановых смет и калькуляций затрат на производство.

Для предприятий, выпускающих разнородную продукцию, используются показатели снижения себестоимости сравнимой товарной продукции и затрат на 1 руб. товарной продукции.

Плановый уровень затрат на производство определяется в такой последовательности: анализируется уровень себестоимости товарной продукции базисного периода, определяется изменение уровня затрат в плановом периоде. Базисным уровнем затрат для первого года перспективного плана являются затраты на 1 руб. товарной продукции, или себестоимость единицы продукции предшествующего года. Себестоимость продукции планируемого года определяется на основании данных о базисном уровне затрат и предлагаемом плановом объеме производства. Объем товарной продукции рассчитывается по условиям производства и реализации в базисном году.

Задания по снижению себестоимости сравнимой товарной продукции устанавливаются в процентах к предыдущему году исходя из годового выпуска продукции, предусмотренного на плановый период. К сравнимой товарной продукции относятся изделия, изготавливающиеся на дан ном предприятии при массовом типе производством году. Сравнимая товарная продукция, намеченная к выпуску в плановом периоде. Оценивается по плановой себестоимости и по среднегодовой себестоимости соответствующих видов этой продукции за предшествующий плановому год. Плановую экономию от снижения себестоимости сравнимой товарной продукции показывает разность между средне Годовой себестоимостью этой продукции за прошлый год и плановой се себестоимостью. Отношение этой экономии к среднегодовой себестоимости предшествующего года (в процентах) дает величину планового снижения себестоимости сравнимой товарной продукции.

Если в общем выпуске предприятия преобладает несравнимая товарная продукция, используется расчетный показатель затрат на 1 руб. товарной продукции. Затраты на 1 руб. товарной продукции рассчитываются как частное

от деления себестоимости всей товарной продукции предприятия на тот же объем товарной продукции в оптовых ценах предприятия. Этот универсальный показатель характеризует динамику затрат как по сравнимой, так и по несравнимой продукции. В условиях экономического эксперимента объединениям (предприятиям) устанавливается предельный уровень затрат на 1 руб. товарной продукции.

Смета затрат на производство и плановая калькуляция-основные документы при планировании себестоимости продукции. Им пред шествует расчет следующих смет. расходов вспомогательных цехов: расходов на содержание и эксплуатацию оборудования; цеховых и общезаводских расходов, транспортно-заготовительных расходов: расходов на подготовку и освоение производства: сметы прочих производственных расходов и др.

Сводная плановая калькуляция себестоимости товарной продукции является завершающим этапом планирования себестоимости.

Плановая калькуляция охватывает всю номенклатуру вырабатываемой продукции и рассчитывается на единицу продукции, определенный объем данного вида продукции и на весь товарный выпуск предприятия.

Литература:

1. Ахматнурова, З.С. Роль цены в рыночной экономике/З.С. Ахматнурова, Ф.Н. Салимова // Экономика и социум. — 2017. — № 4 (35). — с. 136-139. — Электрон. Копия доступна на междунар. Платформе публикаций Readera. URL: <https://readera.org/rol-ceny-v-rynochnoj-jekonomike-140123127>.
2. Васюхин, О. В. Основы ценообразования: учеб. Пособие. — Санкт-Петербург: СПбГУ ИТМО, 2010.
3. Гафуров, А. М. Цена как экономический регулятор // Инновационная наука. — 2016. — № 6. — с. 63-64. — Электрон. Копия доступна на сайте науч. Электрон. Б-ки КиберЛенинка. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/tsena-kak-ekonomicheskii-regulyator>
4. Демцура, С. С. Особенности ценовой конкуренции на рынке // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2020. — Т. 9, № 3 (32). — с. 131-134. — Электрон. Копия доступна на сайте журнала. URL: <http://aniue.ru/>.
5. Жильцова, Э. Л. Цены в условиях рынка. Функции цен // Экономика и социум. — 2014. — № 1 (10). — с. 575-77. — Электрон. Копия доступна на междунар. Платформе публикаций Readera. URL: <https://readera.org/ceny-v-usloviyah-rynka-funkcii-cen-140106564>.

Методология оценки результативности персонала

Березин Евгений Валерьевич, студент магистратуры

Научный руководитель: Кауфман Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент

Сургутский государственный университет (Тюменская обл.)

В статье рассмотрены вопросы управления эффективностью персонала посредством оценки его результативности и компетенций.

Ключевые слова: персонал, эффективность персонала, управление результативностью, оценка компетенций.

К числу ключевых целей-ориентиров каждой организации относятся создание новой стоимости и поддержание высокой прибыльности бизнеса [1]. Достичь этого возможно только если постоянно работать над улучше-

нием эффективности бизнес-процессов и операций. Повышение эффективности и результативности персонала это один из методов [2], который позволит достичь заявленных целей.

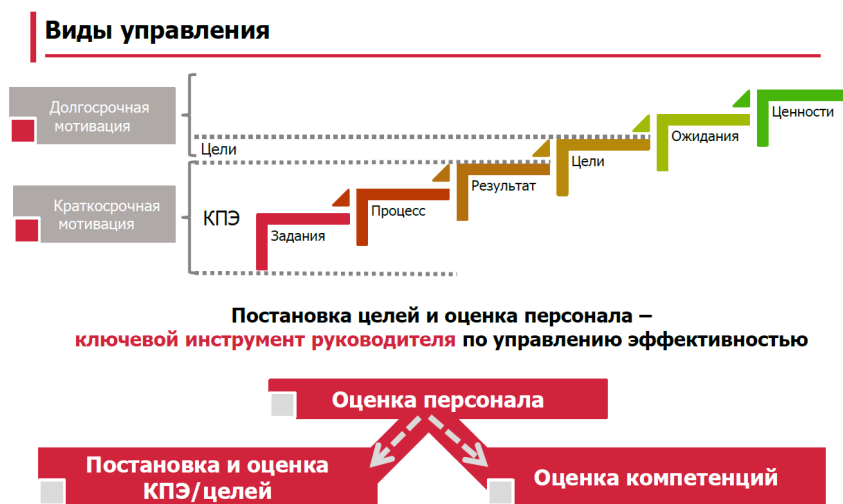


Рис. 1. Постановка целей и оценка персонала

В основе управления эффективностью персонала — целеполагание и оценка результатов деятельности [3, с. 15].

Методология «Оценка результатов деятельности, корпоративных и управленческих компетенций» была разработана путем анализа лучших практик ведущих мировых компаний [4, с. 117-122].

В основе системы управления эффективностью персонала лежит методика краткосрочной и долгосрочной мотивации сотрудников, с целью управления этими процессами и повышения результативности [5, с. 94].

Саму предлагаемую систему оценки можно разделить на два процесса (в дальнейшем мы подробно рассмотрим каждый из них):

Постановка и оценка КПЭ/целей — позволяет оценить эффективность работника и степень достижения им индивидуальных целей/КПЭ должности

Оценка компетенций — определяет «сильные» и «слабые» стороны работников, позволяет понять при-

чины недостаточной эффективности и определить способы ее повышения.

Что такое КПЭ?

Ключевые показатели эффективности (КПЭ) — это набор измеряемых показателей, которые характеризуют эффективность деятельности в целом организации, либо отдельного структурного подразделения, либо работника.

КПЭ разделяем на две категории:

Корпоративные КПЭ — показатели эффективности характеризуют результаты деятельности организации и являются общими для всех работников.

Индивидуальные КПЭ — показатели эффективности, устанавливаемые для конкретной должности в рамках сферы полномочий и ответственности работника на данной должности и отражающие функциональные обязанности работника.

На Рисунке 2 вы видите примеры таких показателей на примере работников нефтяной компании:



Рис. 2. Ключевые показатели эффективности (КПЭ)

Очень важно, что индивидуальные КПА устанавливаются работнику руководителем из существующего Справочника КПА, где показатели структурированы по направлениям деятельности. В случае необходимости корректировки существующих КПА или их параметров руководитель может инициировать внесение изменений в Справочник путем направления заявки в Службу поддержки работы Системы.

Гораздо большую гибкость, чем КПА, дает руководителю инструмент постановки целей. Здесь важно помнить про использование принципов SMART, а именно о том, что цель должны быть конкретной, измеримой, достижимой, актуальной и, что, пожалуй, самое главное, иметь временные рамки.

Принципы постановки КПА и целей

Цель – четко сформулированный, конкретный, измеримый, потенциально достижимый, ожидаемый результат деятельности работника на должности

Ключевые показатели эффективности (КПА) – набор измеряемых показателей деятельности, которые характеризуют эффективность деятельности работника на должности

При постановке целей необходимо применять принципы SMART:

- S Specific Конкретный** Ясно и конкретно
- M Measurable Измеримый** Показатели должны быть измеримы
- A Achievable Достижимый** Целевые значения показателей должны быть **достижимы** с точки зрения внешних факторов и внутренних ресурсов
- R Relevant Значимый** Показатели работника должны быть согласованы с показателями его непосредственного руководителя, и работать на их достижение
- T Time-bound Определенный во времени** Для каждого показателя должны быть назначены **временные рамки**

Принципы постановки КПА:

- Показатели должны находиться в зоне прямого влияния работника на результат их выполнения
- Показатели разрабатываются с учетом их декомпозиции по уровням и объектам измерения и отражают четкую связь между КПА руководителя и подчиненного

В ходе постановки КПА и/или целей:

- Непосредственный руководитель выбирает КПА из Справочника КПА
- Показатели в Справочнике сгруппированы по направлениям деятельности, а не по должностям
- Для одной должности можно устанавливать КПА по нескольким направлениям деятельности

Рис. 3. Принципы постановки КПА и целей

Приведу следующие примеры:
 — В 2022 году улучшить показатели по себестоимости. Это неправильно поставленная цель — она не конкретна и не измерима.
 — Но, например, в 2022 году снизить себестоимость добытой продукции на 2% по сравнению с 2021 годом — это уже четко сформулированная цель, поставленная в соответствии с принципами SMART.

Помимо оценки результативности, методология предлагает проводить оценку Корпоративных и Управленческих компетенций. Компетенции — это знания, умения, навыки и личностно-деловые качества, которые обеспечивают эффективное поведение работников и достижение результатов на должности [6, с. 85].

Оценка компетенций

Корпоративные компетенции

- Ответственность
- Командность
- Лояльность
- Адаптивность
- Инновационность
- Профессионализм

отражают ценности Компании и особенности организационной культуры

Управленческие компетенции

- Стратегическое мышление
- Принятие решений
- Лидерство
- Коммуникация
- Организация деятельности

необходимы для эффективного выполнения управленческих функций

Рис. 4. Виды компетенций

В системе все компетенции оцениваются по индикаторам, что позволяет проводить как самооценку работником, так и оценку компетенций руководителем.

В качестве примера, рассмотрим корпоративную компетенцию «Командность».

Командность — это:

- Готовность работать в единой команде для достижения поставленной цели при соблюдении личной ответственности за результаты своей и совместной деятельности

- Оказание при необходимости помощи членам своей команды

- Открытость обсуждения и информирование о принятых решениях

- Уважение и поддержка друг друга

Существует 3 индикатора корпоративных компетенций — компетенция не проявляется, проявляется частично, проявляется в полном объеме;

Для управленческих компетенций задано 5 уровней-индикаторов:

- Уровень осведомленности (1) — Демонстрирует понимание отдельных элементов ситуации/процесса, ограничивается рамками подразделения

- Уровень знаний (2) — Четко представляет процесс в рамках своего подразделения

- Уровень опыта (3) — Демонстрирует видение процесса в целом, в том числе за пределами своего подразделения

- Уровень мастерства (4) — Формирует стратегию развития курируемого (ых) подразделения (й) в рамках функционального направления на основе анализа факторов внешней и внутренней среды

- Уровень экспертный (5) — Формирует комплексную стратегию развития

На Рисунке 5 показана взаимосвязь процессов постановки КПЭ и оценки результативности и оценки:

Этапы ежегодной оценки персонала



Рис. 5. Этапы ежегодной оценки персонала

Процессы оценки результативности и оценки компетенций проходят параллельно, согласно графику для каждого подпроцесса.

Здесь мы упрощенно рассмотрим все этапы и подпроцессы:

Итак, 1 Этап: сформирован и закреплен приказом перечень должностей, которым установлены КПЭ и цели, проведена привязка корпоративных КПЭ к организационно-штатной структуре Организации, руководителями в личном кабинете Системы были установлены КПЭ и цели работникам, которые после ознакомления с установленными показателями, были закреплены приказом.

Далее наступает 2 Этап — этап внесения корректировок в утвержденные КПЭ и цели, внесенные изменения в котором закрепляются соответствующим приказом.

Далее всем работникам предстоит выполнить следующие этапы:

Этап самооценки — работнику будет необходимо последовательно заполнить в личном кабинете Системы:

- формы оценки результативности с отражением фактического выполнения индивидуальных целей и обоснованием отклонений

- и формы оценки компетенций с определением уровня развития компетенций и обоснованием выставленных значений

Этап оценки руководителем — руководитель знакомится в личном кабинете Системы с результатами самооценки работника и указывает фактическое выполнение КПЭ и целей и уровень развития компетенций работника.

Этап ознакомления — работник в личном кабинете Системы знакомится с результатами КПЭ и целей и вы-

ставленными оценками компетенций. По результату работник должен внести отметку о согласии или несогласии с результатами оценки.

Для подведения итогов ежегодной оценки создается специальная Комиссия, которая рассматривает обобщенную информацию по случаям несогласия работников с результатами оценок. Результаты работы этой Комиссии оформляются протоколом и утверждаются.

После полного завершения цикла оценки, каждый руководитель получит ответы на следующие вопросы:

- насколько результативны мои сотрудники?
- насколько они обладают необходимыми корпоративными компетенциями?
- каков уровень управленческих компетенций сотрудников?

Итоговая цель оценки

Развитие персонала



Результативность сотрудников



Соответствие ожидаемым корпоративным компетенциям



Уровень управленческих компетенций

Рис. 6. Итоговая цель оценки

Полученные данные являются базой для дальнейшей развития и мотивации персонала.

Литература:

1. Тарасова, А.Н. Оценка эффективности развития бизнес-процессов на предприятиях нефтегазовой отрасли/А.Н. Тарасова, Е.П. Карлина, Э.В. Полянская. — Текст: непосредственный // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. — 2018. — № 2. — с. 45-49.
2. Оценка эффективности персонала. — Текст: электронный // Первый эксперт: [сайт]. — URL: <https://first-expert.ru/otsenka-effektivnosti-personala/> (дата обращения: 18.10.2022).
3. Огарков, А.А. Основы современного менеджмента: учебное пособие/А.А. Огарков. — Волгоград: Издательство Волгоградского института управления — филиала РАНХиГС, 2017. — 94 с. — Текст: непосредственный.
4. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами/М. Армстронг. — 14-е изд. — Санкт-Петербург: Питер, 2018. — 1039 с. — Текст: непосредственный.
5. Одинцова, О.В. Стратегическое управление персоналом: подходы и тенденции/О.В. Одинцова. — 1-е изд. — Москва: РГУ им. А.Н. Косыгина, 2020. — 166 с. — Текст: непосредственный.
6. Трудовой потенциал предприятия: формирование, развитие, реализация/Л.Т. Снитко, Т.Ф. Тарасова, А.Н. Доценко, В.С. Тарасов. — 1-е изд. — Белгород: Эпицентр, 2021. — 226 с. — Текст: непосредственный.

Государственные закупки: понятие, проблемы, пути решения

Бикмаева Гульфира Насрулловна, студент магистратуры

Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (г. Уфа)

Ключевые слова: закупка, государственные закупки, система госзакупок

Система государственных закупок — один из основных институтов, регулирующий государство. На сегодняшний день государство является одним из основных заказчиков и потребителем продукции, товаров или услуг ряда сфер, тем самым государственный спрос — это сильнейший инструмент экономического регулирования.

Основным нормативно-правовым актом, упорядочивающим процедуры государственных закупок в Российской Федерации, является Федеральный закон № 44-ФЗ от 05 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1]. В данном законе указаны основные понятия, принципы, способы планирования государственных закупок, мониторинг и аудит закупок, контроль закупок, особенности проведения отдельных видов закупок, обжалование действий (бездействий) субъектов контроля.

В научной литературе существуют множество различных определений понятия «государственные закупки», например, А. М. Бабич и Л. Н. Павлова в рамках своих научных трудов определяют государственные закупки как «совокупность заключенных государственных или муниципальных контрактов на поставку товаров, производство работ, оказание услуг за счет средств соответствующего бюджета» [2]. По мнению Т. Г. Шешуковой, понятие «государственные закупки» можно рассмотреть как «систему правоотношений между заказчиком, а также поставщиком приобретаемых товаров, работ и услуг с целью обеспечения государственных, муниципальных нужд за счет средств государственного бюджета для более эффективного их использования» [3].

Государственный комитет Республики Башкортостан по конкурентной политике опубликовал аналитический отчет о результатах мониторинга закупок товаров, работ, услуг для обеспечения нужд Республики Башкортостан по итогам 2021 года в соответствии со статьей 97 Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44 — ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон № 44 — ФЗ), с постановлением Правительства Республики Башкортостан от 25.06.2020 г. № 54 «Об утверждении Положения о Государственном комитете Республики Башкортостан по конкурентной политике и внесении изменений в Положение о Министерстве экономического развития Республик Башкортостан» [4]. По информации, полученной из региональной информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг

для обеспечения нужд Республики Башкортостан (РКС) за 2021 год заказчиками проведено 392,3 тыс. процедур с НМЦК более 128,3 млрд. руб. В целях противодействия распространению коронавирусной инфекции произошло увеличение контрактов у единственного поставщика по основанию п. 9 ч. 1 ст. 93 Закона № 44 — ФЗ.

Основной объем несостоявшихся закупок, по результатам которых заключены контракты с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) приходится на следующие рынки: лекарства и медицинские изделия 19,1%; дорожная деятельность 17,7%; строительство, ремонт 15,6%; медицинское оборудование 11,0%; операции с недвижимым имуществом 8,8%. Данные показатели могут быть связаны с такими проблемами, как:

— геополитическая и экономическая обстановка в стране: (банкротство бизнеса, вследствие эпидемиологической обстановки (прежде всего строительный рынок); наличие капиталоемких контрактов, выполнение которых возможно только крупными участниками рынка;

— компетенции заказчика и поставщика (отсутствие в контрактах правовой защиты заказчика от действий поставщика; низкий уровень экспертизы, проводимой заказчиками при приемке товаров, работ и услуг; низкая финансовая дисциплина заказчиков при оплате контрактов; формирование заказчиками НМЦК без предварительного изучения рынка, лишь на основании полученных коммерческих предложений, которые порою не отражают реальную информацию о цене; недобросовестное поведение участников на торгах).

Стоит отметить, что существуют и такие проблемы, как: завышенный уровень требований к участникам, закупаемым товарам (работам, услугам); проблема кадровой политики среди государственных заказчиков; единообразие применения, однозначность и ясность норм законодательства о контрактной системе, что проявляется как в использовании различных подходов к оценке аналогичных действий со стороны органов Федеральной антимонопольной службы, арбитражных судов и судов общей юрисдикции, так и в отсутствии органа, наделенного правом давать обязательные для исполнения разъяснения законодательства о контрактной системе; постоянные изменения в законодательстве, то влечет за собой незнание тех или иных норм, которые только вступили в силу.

По нашему мнению, должен быть создан определенный федеральный орган исполнительной власти, у которого были бы полномочия толковать и давать официальные разъяснения всех нормативных актов, связанных

тем или иным образом с государственными закупками. Для формирования кадров, являющихся профессионалами в сфере государственных закупок, необходимо доработать единые стандарты к обучающим организациям: на сегодняшний день, организациям достаточно иметь только лицензию, также законодательство допускает обучение в пределах 16 учебных часов, отсутствуют единые профессиональные стандарты к учебным программам и квалификации преподавателей.

Необходимо сделать вывод о том, что согласно статистическим данным в сфере государственных закупок в Российской Федерации, данный институт экономики требует детальной доработки. Комплексное изменение законодательства, устранение различных пробелов в нормативных актах различного уровня может привести к усовершенствованию данной системы.

Литература:

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ (в ред. от 26.03.2022) — сайт КонсультантПлюс: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения — 10.04.2022 г.)
2. Бабич, А. М., Павлова Л. Н. Государственные и муниципальные финансы: Учебник для вузов. М., 2007. с. 375.
3. Шешукова, Т. Г. Система государственных закупок: понятие, влияние на экономику. Международный бухгалтерский учет. 2018;21 (5):520-527.
4. Сайт Государственного комитета Республики Башкортостан по конкурентной политике: <https://zakupki.bashkortostan.ru/documents/reports/411739/> (дата обращения — 10.04.2022 г.).

Особенности логистики морских грузоперевозок в контексте актуальных проблем в международной торговле

Буланова Мария Сергеевна, студент магистратуры
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

В данной статье рассматриваются морские грузоперевозки в контексте международной торговли, отмечается важность морских грузоперевозок для эффективного функционирования международной торговли, рассматривается доля и роль морского транспорта в международной торговле по таким критериям как грузооборот и интегрированность в международные цепи поставок. Предметом настоящего исследования являются контейнерные грузоперевозки, осуществляемые морским транспортом, к примеру контейнеровозами, так как они являются основой международных грузоперевозок. Актуальность статьи обусловлена тем, что в данной статье рассматриваются актуальные проблемы международных цепей поставок и актуальные проблемы морской логистики, в частности, морского транспорта, которые вызваны пандемией коронавируса, регионализацией международной торговли, а также специальной военной операцией РФ.

Ключевые слова: международная торговля, грузоперевозки, контейнер, контейнеровоз, сухогруз, генеральный груз, пандемия COVID-19, логистика морских грузоперевозок, экспедитор, грузоперевозчик, эффективность, цепь поставок, добавленная стоимость.

Морские грузоперевозки охватывают около 85% от общемирового объема международных грузоперевозок. Морские пути используются для трансфера большого объема грузов. Общеизвестным является тот факт, что морские грузоперевозки, являясь основой для развития международных отношений и торговли, имеют непосредственное влияние на глобализацию и установление прочных и стабильных международных контактов.

Морская торговля как система транспортировки грузов функционирует бесперебойно и непрерывно. Морские грузоперевозки позволяют перевозить большое количество товара на дальние расстояния, но они имеют некоторые географические ограничения. Морские грузоперевозки основаны на определенном количестве существующих маршрутов, которые традиционно соединяют мировые порты.

Придерживаться определенного маршрута обязательно ввиду географических особенностей: прибрежных зон, морских течений, глубины рифов, и политических границ, а также границ государств, определенных международным правом.

Морские грузоперевозки — это перевозки грузов между портами по внешним водным транспортным путям.

Водные пути делятся на внутренние и внешние. К водному пути выдвигаются следующие требования, которые и объясняют географические ограничения, имеющиеся у водных путей:

Водный путь должен быть:

— достаточно глубоким для проходимости по ним судов

— достаточно широким для прохода в ширину нескольких судов

— свободен от преград для навигации, таких как водопады и пороги, или иметь пути их обхождения (напр., каналы и судоподъемники)

— течение в водном пути должно быть достаточно спокойным

Морские грузоперевозки являются основой мировой экономики, так большая часть мировой торговли осуществляется посредством использования морских маршрутов. Несмотря на имеющиеся ограничения, морские грузоперевозки являются одним из самых распространенных способов перевозки грузов, что доказывает следующая статистика:

Статистика конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) представляет следующие данные: в 2017 году около 80% мировой торговли по общему объему грузоперевозок осуществлялась морским транспортом и операторами торговли были порты.

Груз предназначенный или пригодный для транспортировки по морю делится на три основных типа: сухие жидкие специализированные. Сухие грузы перевозятся генеральный груз, то есть штучный груз или товар, который перевозится в упаковке. В качестве упаковки используются мешки, ящики, бочки, тюки, пакеты, контейнеры и др. Также груз перевозится навалом или насыпью. Навалом перевозят такие грузы как зерно руда уголь — балкер — судно для перевозки сыпучих грузов навалом в трюме. Универсальное судно для транспортировки генеральных грузов — сухогруз. Рефрижераторные судна перевозят скоропортящиеся товары. Ролкеры перевозят груз на колесной базе — автомобили грузовой транспорт и железнодорожные вагоны. Загрузка на ролкеры горизонтальная производится чрез откидывающийся ном или корму (конструкция аппарат или рампа). Наливные грузы перевозит танкер.

В 2018 году во всем мире насчитывалось около 50000 торговых судов различных типов, предназначенных для всех видов грузов. Однако необходимо отметить, что, несмотря на большое количество грузовых судов, суще-

ствуется очевидная проблема международных морских грузоперевозок: средний возраст эксплуатации грузового судна в мире составляет от 25 до 30 лет. В РФ эта проблема является ярко-выраженной, так как средний возраст грузового судна составляет 38 лет.

В США средний возраст, к примеру, контейнеровоза составляет 14,1 лет, однако, необходимо отметить, что в США средний возраст грузового морского судна также увеличивается каждый год.

Согласно статистике июня 2022 года, средний возраст стандартного сухогруза составил 11,4 года, а в июне 2017 года средний возраст сухогрузов составлял 8,7 лет.

Данную проблему необходимо решать в строительном новых судов и выводом из эксплуатации судов, у которых превышены нормативные сроки эксплуатации.

На данный момент самым распространенным типом морских грузоперевозок являются контейнерные перевозки на контейнеровозах.

Существует 9 типов контейнеровозов:

Handysize Class — 260-1000 TEU¹

Handymax Class — 1000-1700 TEU

Feeder Class — 1700-2500 TEU

Sub-Panamax Class — 2500-4000 TEU

Panamax Class — (4000-7000 TEU).

Post-Panamax Class — (7000-13000 TEU).

Super-Post-Panamax Class/E-Class — (более 13000 TEU)

Explorer Class (более 16600 TEU) — серия судов, построенных Компанией CMA CGM. В эксплуатации четыре судна.

Triple E-Class (более 18200 TEU) — на 1 марта 2015 года работают пятнадцать судов такого класса на линии Maersk-Line AE1-AE3.

При этом очевидна следующая тенденция изменения технических характеристик контейнеровозов: они становятся больше и вместительнее, что доказывает не только популярность морских контейнерных перевозок, но и способствует улучшению их качества, за счет сокращения, к примеру времени доставки.

Контейнеровозам открыто больше 1000 портов в двухстах странах мира. Контейнерные грузоперевозки занимают 13% всего рынка грузоперевозок при этом они занимают 60% рынка морской торговли. Контейнерные грузоперевозки — самый быстроразвивающийся сегмент морских грузоперевозок за последние 20 лет. В контейнеры упаковывают все больше грузов, а контейнеровозы вмещают все большее количество контейнеров. Контейнерные грузоперевозки полностью интегрированы в цепи поставок по всему миру.

Вопросы, связанные с морскими грузоперевозками, решает логистика морских грузоперевозок. Логистика морских грузоперевозок — система процедур и действий, направленных на организацию доставки грузов морским

путём. Морская логистика занимается перемещением товаров из одного порта в другой, их хранением и распределением.

Контейнерные грузоперевозки занимают особое место в цепях поставок.

Основная задача контейнерных грузоперевозок — сократить время доставки, снизить стоимость доставки.

Учитывая две основные задачи контейнерных грузоперевозок в 1955 году Малькольм Маклин, предприниматель из США, начал использовать следующую схему контейнерных грузоперевозок: в грузовое судно помещались прицепы грузовых автомобилей вместе с грузом внутри, который не был предварительно разгружен. Идея основана на удобстве перемещения — один и тот же грузовой прицеп может быть перемещен по морю, в последствии неразгруженный прицеп цепляли к другому тягачу, и грузовой автомобиль дальше ехал по дороге. Следуя данному принципу, были пропущены следующие этапы перевозки грузов разными видами транспорта (больше одного) — разгрузка, погрузка при отправлении, а также разгрузка по прибытию и дальнейшая погрузка в другой вид транспорта. Эта схема значительно повышала и повышает в настоящий момент эффективность цепи поставок, а также снижает стоимость доставки, сокращая добавленную стоимость товара.

Для обеспечения легкости международных морских грузоперевозок ISO разработала стандарты контейнерных габаритов, что означает контейнеры могут быть помещены на любой вид транспорта.

В контексте транспортной логистики для определения качества функционирования цепей поставок имеются следующие критерии: эффективности, затратности, надежности и гибкости.

В контексте логистики морских грузоперевозок эффективность делится на две категории: операционная и сервисная эффективность [4].

Операционная эффективность включает такие критерии как оценка денежных потоков, оптимальность использования судов, использование человеческих ресурсов, использование оборудования.

1. Сервисная эффективность включает такие показатели как время транзита, надежность графика и расписания движения судов, качество обслуживания, гибкость и чувствительность к изменениям.

В международных грузоперевозках часто принимается во внимание экологический аспект перевозки грузов на судах. Транспорт является одним из лидеров по загрязнению атмосферы парниковыми газами. Несмотря на то, морской транспорт считается одним из самых безопасных для окружающей среды, международные грузоперевозки оказывают существенное пагубное влияние на окружающую среду.

¹ Двадцатифутовый эквивалент (TEU от англ. twenty-foot equivalent unit) — условная единица измерения вместимости грузовых транспортных средств. Используется при описании вместимости и пропускной способности контейнеровозов и контейнерных терминалов. Данная единица измерения основана на объеме 20-футового (6,1 метра) интермодального ISO-контейнера — металлической коробки стандартного размера, которая пригодна для транспортировки различными видами транспорта.

2. Социальная эффективность морского транспорта регулируется Морской международной организацией (ИМО). Морские грузоперевозки имеют интернациональный характер и, в силу этого, регулируются несколькими международными конвенциями. К примеру, такая конвенция как Международная конвенция о подготовке и дипломировании моряков, несению вахты. Безопасность моряков регулируется Международной конвенцией по охране человеческой жизни на море. Международные стандарты по условиям труда разработаны Международной Организацией труда. В ней содержится информация о рабочих часах, заработной плате, минимальных стандартов безопасности и квалификации.

Очевидно, что показатели эффективности разработаны в теоретическом плане и иногда могут вступать

в противоречие между собой. Реализация одного из показателей эффективности может повлечь за со собой снижение других критериев эффективности. К примеру, перевод судов на работу на пониженной скорости с целью сокращения парниковых газов. Выполнение данной задачи, согласно критерию экологичности — снижает несколько других критериев и параметров операционной эффективности — увеличивается потребление топлива, увеличивается время доставки груза и т. д.

Каждый перевезённый груз в зависимости от способа и времени доставки для конечного потребителя увеличивается в цене. Рассмотрим параметры увеличения добавленной стоимости в морских (контейнерных) грузоперевозках.

Таблица 1. Параметры увеличения добавленной стоимости в контейнерных грузоперевозках

Сегмент	Основные игроки	Основная деятельность	Доход
Обустройство судов и управление складами	Грузоотправитель грузовой перевозчик Провайдеры логистических услуг, NVOCCs ¹	Продажа, комплектование грузов, бронирование слотов, составление маршрута грузоперевозки, таможенное оформление, складирование и хранение и поддержание судов в рабочем состоянии	32 млрд \$
Управление контейнерами	Морские перевозчики арендодатели контейнеров	Владение контейнерами лизинг контейнера релокация контейнера, хранение и поддержание контейнера в рабочем и пригодном для использования состоянии.	8 млрд \$
Морской транспорт	Сорской перевозчик арендодатели контейнеровозов	Владение судном фрахтование судна сервисные работы составление расписания движения судов	102 млрд \$
Порты и погрузочно-разгрузочные терминалы	Операторы терминалов погрузки и разгрузки. Администрация портов морские перевозчики	Владение терминалом и аренда терминала операции на терминалах погрузки. Разгрузки погрузка разгрузка хранение контейнеров	35 млрд \$
Внутренний транспорт (автомобильный, железнодорожный, речной)	Операторы железнодорожного транспорта грузоперевозчики	Перевозка по железным дорогам, перевозка по автомобильным дорогам и сопутствующие операции на грузовых автомобилях, эксплуатация контейнеров.	28 млрд \$

¹ NVOCC — морской перевозчик, выдающий коносамент на перевозку товаров судами, которые данный перевозчик не имеет в собственности, а также не управляет этими судами. NVOCC несет полную ответственность за транспортировку. Законодательно закреплён статус NVOCC только в Китае и США.

С точки зрения логистического менеджмента эти пять сегментов добавленной стоимости, показанные в таблице 1, могут быть интерпретированы как логистика грузоперевозок, логистика контейнерных перевозок, морская логистика, управление портом и погрузочно-разгрузочными терминалами, логистика внутренних грузоперевозок.

Логистика грузоперевозок занимается комплектованием и формированием партий грузов, разработкой маршрута и расписания движения товаров с одного места в другое, что не обязательно будет включать перемещение товаров морским или речным транспортом. До комплектования в контейнеры.

Логистика морских грузоперевозок занимается организацией и управлением перевозок осуществляемых, в том числе, контейнеровозами. Управлением и координацией работы Лоцмейстерское судно (служебно-вспомогательное судно, обеспечивающее постановку, снятие и обслуживание буев и других знаков навигационной обстановки на водных путях, а также ликвидации аварийных разливов нефти и перевозку техники). Лоцмейстерское судно составляет графики и маршруты судов с целью максимизации прибыли, которую грузоперевозка на контейнеровозе теоретически способна принести.

Логистика контейнерных грузоперевозок — это управление контейнерами и контейнеровозами.

Логистика портов и погрузочно-разгрузочных терминалов имеет следующую задачу: эффективное управление контейнерами в процессе взаимодействия с судами, поездами, грузовыми автомобилями. А также стандартные функции портово-ориентированной логистики, к примеру складирование контейнеров.

Внутренняя транспортная логистика управляет транспортировкой контейнеров между портами и морскими грузоперевозчиками или терминалами.

Международные грузоперевозки служат международной торговле. Международная торговля возникает, когда организация покупает товары от поставщиков из другой страны, использует логистику для перемещения товаров, продаёт покупателю в этой или третьей стране с целью получения прибыли. Здесь процессы транзакции включают поставщика производителя и потребителя, когда по крайней мере двое из агентов находятся в разных странах. С точки зрения соотношения спроса и предложения международная торговля на стороне спроса, что инициирует необходимость в международной логистике, а международная логистика на стороне предложения и служит международной торговле тем, что перемещение потоков товаров, хранение товаров и информационный обмен.

В настоящее время на смену глобализации в международной торговле приходит регионализация. [2] Рассмотрим регионализацию и актуальные изменения в международной торговле, которые оказывают значительное влияние на логистику морских грузоперевозок:

За последние несколько лет произошла существенная регионализация международной торговли. Междуна-

родная торговля стала политическим инструментом. К примеру, Китай и США в 2018 году начали торговую войну, которая имеет свое начало в августе 2017 года, когда президент США Дональд Трамп инициировал расследование о краже интеллектуальной собственности США Китаем.

В марте 2018 года по итогам расследования торгового представителя США по краже интеллектуальной собственности Китаем было выявлено, что Китай использует дискриминационные практики, наносящие вред американской торговле.

В начале апреля был выпущен список примерно из 1300 товаров, пошлины на ввоз которых из Китая выросли на 25%. Список включал разнообразные товары — электронику, спутники, медицинские товары, оборудование и другие — общий объём импорта в США, из Китая которых составлял примерно 50 миллиардов долларов.

1 апреля Китай ответил на действия США, обложив дополнительными пошлинами мясо, фрукты и прочие товары, которые импортировали из Соединенных Штатов. К примеру, на свинину и алюминиевый лом была введена 25% пошлина, на 120 различных продуктов питания (от орехов до яблок и ягод) была введена 15% пошлина. Импорт подобных товаров в Китай из США составил в 2017 году 3 миллиарда долларов.

В октябре 2019 года США и Китай достигли частичного соглашения в сфере торговли: Правительство Китая согласилось нарастить закупки американской сельскохозяйственной продукции, США снизили торговые пошлины на импорт товаров из Китая.

Повышение тарифов на ввоз и вывоз товаров в моменте нанесло ущерб экономикам двух стран и оказало существенное влияние на международную торговлю. США стремились торговать с другими азиатскими странами, а Китай импортировал товары и продукты других поставщиков, например, у поставщиков из Бразилии.

Еще одним важным событием для международной торговли является «Брекзит» (Выход Великобритании из Европейского союза). В январе 2020 года Великобритания объявила о том, что выходит из Европейского союза. Переходным периодом был объявлен год — до конца 2021 года. С января 2021 года начали действовать новые правила торговли, бизнеса и передвижения для граждан Великобритании и ЕС. Учитывая тот факт, что 44% торговли Великобритании было направлено в страны ЕС, а 53% экспорта в Великобританию осуществляли страны из ЕС, то Брекзит оказал и продолжает оказывать существенное влияние на международную торговлю. Бельгия, Германия и Нидерланды — это те страны, на которые Брекзит оказал существенное влияние, в силу тесных торговых связей с Великобританией. Брекзит также оказал и оказывает влияние на страны, которые не являются членами ЕС, так как Великобритания больше не может пользоваться преимуществами торговых отношений, которые подписаны со странами ЕС.

В 2013 году произошло еще одно важное для международной торговли событие — «Организация международного сотрудничества шёлковый путь»

Целью создания подобной организации было: усилить общность государств, убрать барьеры, препятствующие свободной торговле и инвестициям между странами членами организации, улучшить и упростить ведение бизнеса на территории этих государств и создать зоны свободной торговли. Шелковый путь объединяет 78 государств в Азии, Африке и Европе. Проект Шёлковый путь включает строительство дорог, железнодорожных путей, морских портов и трубопроводов, которые бы способствовали развитию международной торговли. Благодаря реализации этого проекта перемещение производственных мощностей из Китая в другие страны стало возможным. Возможность подобного перемещения осуществляется за счет транспортных коридоров и более дешевой рабочей силы за пределами Китая.

В 2020 году началась пандемия коронавирусной инфекции, которая, согласно заявлениям МВФ, является и являлась последние два года «пугающей неопределенностью». Во время разгара пандемии коронавируса (2020–2021 гг.) китайский морской транспорт находился в почти полном простое из-за политики нулевой терпимости к коронавирусу. Влияние подобной политики и решений в области здравоохранения очевидны — значительно меньше товаров из Китая перевозили в другие страны в течение двух лет. К примеру, один контейнеровоз, который может перевозить 20000 контейнеров, вышел из порта Шанхая, имея на борту всего 2000 загруженных контейнеров, то есть данный контейнеровоз был загружен всего на 10%.

Подобного рода проблемы в международной торговле оказали влияние на все государства, которые являются субъектами международной торговли. Например, амери-

канские и европейские ритейлеры столкнулись с трудностями по заполнению торговых полок весной 2020 года, так как они были не готовы переделывать цепи поставок, которые оказались неспособными к изменениям, при этом ухудшению ситуации способствовал тот факт, что в большинстве стран мира был объявлен локдаун.

В настоящий момент можно сделать вывод о том, что сокращение международной торговли, вызванное пандемией коронавируса в 2020 году, оказалось намного сильнее, чем сокращение торговли, причиной которого стал экономический кризис 2008-2009 годов:

В 2020 году сокращение объемов торговли наблюдалось во всех странах мира и во всех секторах сферы услуг. В Северной Америке экспорт услуг сократился на 32%, в Азии на 29% в Европе на 26%. В Латинской Америке на 46%, в наименее развитых странах падение составило 65%. Больше других отраслей пострадали туризм и транспорт, что доказывает ранее написанный пример с контейнеровозом. Торговля в РФ также значительно пострадала от пандемии коронавируса. Экспорт услуг сократился на 24%, а импорт на 35%.

Вакцинация во многом способствовала спаду пандемии коронавируса и постепенному налаживанию международной торговли. Однако, начатая в 24.02.22 РФ СВО (специальная военная операция по демилитаризации и денацификации Украины) в значительной мере повлияла на международную торговлю, которая только начала восстанавливаться после пандемии коронавируса. Таким образом, воздействие СВО на международную торговлю еще предстоит оценить. При этом очевидно, что ущерб от санкций, введённых рядом государств против экономики и политической системы в РФ, а также ответными мерами на введенные санкции, будет значительным и наносящим ущерб всей международной торговле.

Литература:

1. Neise, R. Container Logistics. The role of container in the supply chain. R. Neise. UK, Kogan Page, 2018.
2. Sarder MD, Logistics Transportation Systems, MD Sarder. UK, Elsevier, 2021.
3. Service trade drops 30% in Q2 as COVID-19 advantages international travel//https://www.wto.org/English/news_e/news20_e/serv_22oct20_e.htm
4. Song Dong-Ping. Container Logistics and Maritime transport. NY, Routledge, 2021.
5. Аникин, Б. А.; Родкина Т. А.; Волочиенко В. А.; Заичкин Н. И.; Межевов А. Д.; Федоров Л. С.; Вайн В. М.; Воронцов В. И.; Водянова В. В.; Гапонова М. А.; Ермаков И. А.; Ефимова В. В.; Кравченко М. В.; Серова С. Ю.; Серышев Р. В.; Филиппов Е. Е.; Пузанова И. А.; Учирова М. Ю.; Рудая И. Л.. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. — М.: Проспект, 2014.
6. Багинова, В. В. Транспортная логистика: Учебно-практическое пособие (практикум). В. В. Багинова, Мусатов Д. В., Федоров Л. С. — М. Прометей, 2022.
7. Потаева, К. Потребность в новых речных судах в России до 2030 года составит до 4000 единиц. К. Потаева [электронный ресурс], режим доступа <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2021/09/21/887661-rechnih-sudah>

Формирование финансовой отчетности и анализ её основных показателей

Дурнова Ксения Александровна, студент магистратуры;
Куликова Мария Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Тамбовский государственный технический университет

Деятельность предприятий зависит от получаемой экономической и финансовой информации. Большое влияние на развитие оказывает полнота, достоверность и прозрачность информации. Основным источником такой информации — это бухгалтерская финансовая отчётность. Анализ данной отчётности — это один из главных инструментов, без которого невозможно принять управленческие решения, направленные на укрепления финансового положения предприятия.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, финансовое положение, анализ финансовых показателей, отчёт о финансовых результатах.

Развитие экономических процессов на сегодня один из приоритетных и актуальных критериев, отражающих процесс развития экономических показателей роста предприятий и организаций.

Финансовая и статистическая отчетность необходима для эффективного и стратегического управления.

Введение финансовой отчётности, которая отражает ключевые показатели деятельности, — обязательный нор-

матив для всех организаций и предприятий, которые зарегистрированы в России.

Финансовая отчетность — это завершающий этап учетного процесса, представляющий собой информацию о финансовом положении экономического субъекта, финансовом результате и движении денежных средств за отчетный период.

Рассмотрим объекты, которые ведут бухгалтерский баланс:

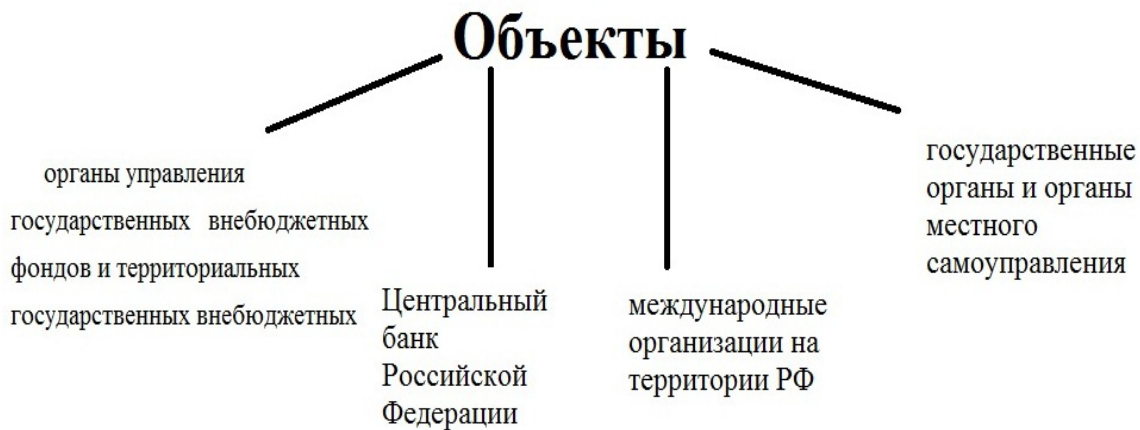


Рис. 1. Объекты бухгалтерского учета

Главным и основным критерием в бухгалтерском учете является отчетность предприятий. Она обобщает информацию о финансовом и имущественном положении организации, а также показывает результаты деятельности за определенное время. Формируется бухгалтерская отчетность по кварталам и году.

Порядок формирования бухгалтерской отчётности представлен на рис. 2.

Основные требования к отчетности определены Законом о бухгалтерском учете № 402 — ФЗ ст. 13. К общим требованиям относят — достоверность и полнота, ответственность и нейтральность, и сравнимость. Но самое главное требование — соблюдение учетной политики в течение отчетного года.

Во время проведения финансовой отчётности могут часто возникать ошибки. Сюда относят нарушение порядка подготовки к составлению отчётности и применение неверной учетной политики. Ошибки возникают из-за неправильного применения законодательства РФ; ошибки в вычислениях; недобросовестные действия лиц компании.

Существенная ошибка является та, которая влияет на экономические решения пользователей бухгалтерской отчетности.

Для решения задач по управлению финансовыми ресурсами предприятия проводится финансово-экономический анализ состояния предприятия. Его методология заключается в специальных инструментах и методах.

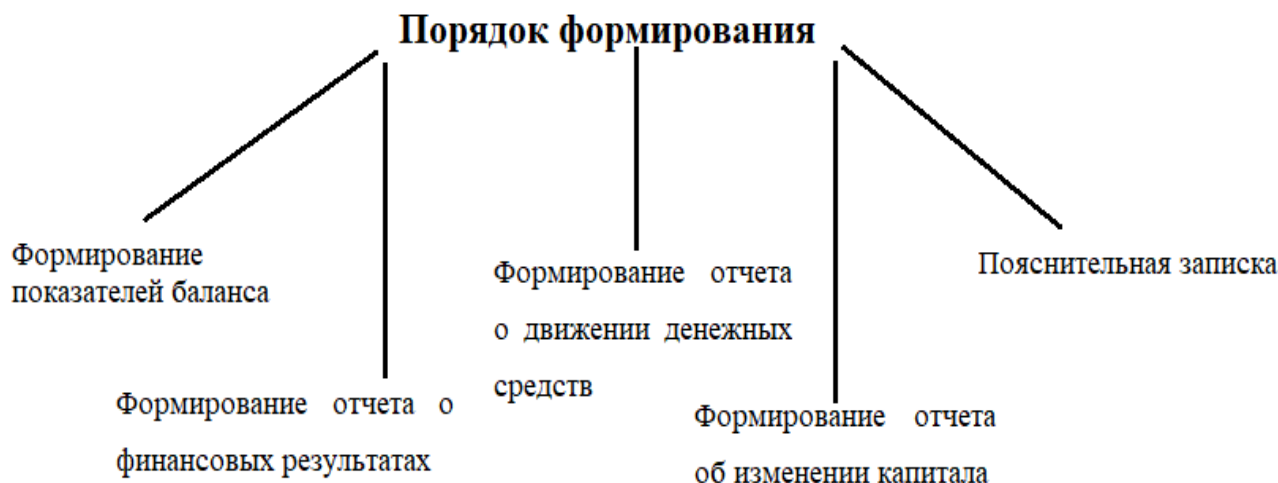


Рис. 2. Порядок формирования бухгалтерской отчётности

Существуют различные классификации методов финансового анализа:



Рис. 3. Совокупность методов экономического анализа

Чтобы провести анализ финансовых показателей, используют один из его методов — коэффициентный, охватывающий различные аспекты финансовой деятельности. Чаще всего проводят следующие виды анализа:

1. Анализ текущей деятельности. Он показывает эффективность текущей основной деятельности. Основные показатели — это фондоотдача, коэффициенты оборачиваемости средств в запасах и расчетах.

2. Анализ ликвидности, предполагающий отвечать по своим текущим обязательствам. Его проводят

для определения обеспеченности предприятия оборотными средствами.

3. Анализ финансовой устойчивости. Он позволяет понять, как эффективно предприятие управляло своими ресурсами в течение определенного времени (периода).

4. Анализ рентабельности показывает, какую прибыль получает предприятие с вложенных денег на его развитие. Основные показатели — это рентабельность авансированного и собственного капитала. Для определения факторов, которые влияют на прибыль предпри-

ятия, рассчитывают показатель рентабельности собственного капитала (ROE), характеризующий рыночную стоимость. Для этого используют факторную модель, в которой может быть различное количество влияющих факторов.

5. Анализ положения и деятельности на рынке капиталов. Им пользуются компании, которые зарегистрированы на биржах ценных бумаг и реализуют там свои акции.

Сам анализ финансовой деятельности регулируется с помощью следующих принципов: системности, единства информационной базы, существенности и сопоставимости результатов.

Таким образом, анализ бухгалтерской финансовой отчетности — важный элемент управления финансовой системы предприятия. Он позволяет оценить структуру предприятия, использование имеющихся ресурсов и эффективность привлечения средств от инвесторов.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете».
2. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности/Л.Е. Басовский — М.: ИНФРА-М, 2017. — 265 с.
3. Мошкова, Т.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность в системе финансового менеджмента/Мошкова Т.А.// учеб. пособие, 2018. — 7-9 с.

Финансовая устойчивость предприятия

Дурнова Ксения Александровна, студент магистратуры;
Куликова Мария Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Тамбовский государственный технический университет

Обсуждая и анализируя динамическое состояние финансов предприятия, можно легко догадаться о том, что идёт речь о таком важном показателе как финансовая устойчивость. Этот показатель не так быстро можно достичь, он является долговременной целью организации. Финансовая устойчивость играет главную роль при ведении организации, так как от нее будет зависеть общее состояние организации.

Ключевые слова: финансовое положение, финансовая устойчивость, динамика, анализ и управление финансовой устойчивости.

Важный элемент, без которого не обойтись при управлении финансами, является финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость — это распределение и использование финансовых ресурсов, которые обеспечивают развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях предпринимательского риска.

Можно выделить главные компоненты данного показателя. Это качество активов организации, собственного капитала и внешних источников финансирования.

Составляющие финансовой устойчивости предприятия представлены на рисунке 1.

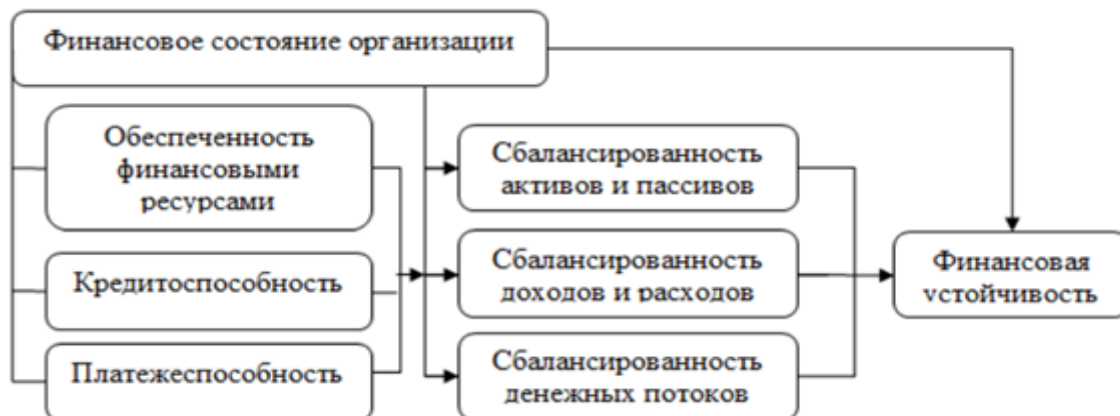


Рис. 1. Составляющие финансовой устойчивости

Обладая знаниями, как правильно вести финансовое положение организации, очень важно. Информация об этом показателе важна не только собственникам, ведь ими могут заинтересоваться конкуренты, поставщики, заказчики.

Огромное влияние на финансовую устойчивость влияют показатели: это внутренние и внешние факторы. Они представлены ниже на рисунке 2.



Рис. 2. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость

Внутренние и внешние факторы взаимосвязаны друг с другом и имеют тесную связь между собой. Конкретный фактор определяют на ту или иную проблему, а совокупность внутренних и внешних факторов указывают на серьезную проблему, которую необходимо решить как можно быстрее. При этом чем внешний фактор не определен, тем сложнее выявить внутренний и проанализировать, к каким последствиям может это привести.

Когда предприятие стабильно в течение нескольких отчетных периодов превышает доходы над расходами, свободно используют денежные средства и эффективно их использует, это свидетельствует о финансовой стабильности.

Основа общей устойчивости предприятия формируется не сразу, а постепенно, в течение всего процесса развития. За финансовой стабильностью необходимо следить постоянно, так как некоторые изменения могут сильно оказать влияние.

Обеспечивая устойчивое финансовое положение предприятия, это помогает улучшить качество продукции и ассортимента; увеличивает качество обслуживания покупателей; помогает привлечь инвесторов. Тем самым это помогает увеличить объем продаж, а значит увеличивается выручка. Чтобы оценить уровень финансовой устойчивости,

применяются финансовые коэффициенты. Производится расчёт целых рядов коэффициентов, которые представлены на рисунке 3.

Анализ рассказывает, как предприятие зависит от заемного капитала. Если у предприятия слабая финансовая устойчивость, значит, зависимость высокая. И, наоборот, если показатель высокий, то соответственно зависимость низкая.

Финансовая устойчивость у каждого предприятия разная. Ученые выделяют 4 типа:

- абсолютная;
- нормальная;
- неустойчивое положение;
- кризисное положение.

Абсолютная финансовая устойчивость — редкий показатель, который показывает, что все запасы предприятия покрываются собственными оборотными средствами.

Нормальная финансовая устойчивость обеспечивает платежеспособность предприятия. Такой тип устойчивости отражает эффективную производственную деятельность, т.е. предприятие для покрытия своих затрат использует собственные и заемные средства.

При неустойчивом финансовом положении может быть нарушена платежеспособность предприятия. Од-

Наименование показателя	Способ расчета	Рекомендуемое значение	Характеристика
1	2	3	4
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	Собственный капитал / Валюта баланса	$>0,5$	Показывает, какая часть капитала предприятия сформирована за счёт собственных средств или долю собственного капитала в источниках финансирования
Коэффициент финансовой устойчивости	(Собственный капитал + Долгосрочные займы и кредиты) / Валюта баланса	$>0,5$	Данный показатель отражает долю устойчивых источников финансирования в долгосрочной перспективе
Коэффициент финансирования	Собственный капитал / Заёмный капитал	>1	Значение показателя даёт общую оценку финансовой устойчивости предприятия, характеризуя, какая часть деятельности предприятия финансируется за счёт собственных средств, а какая - за счёт заёмных
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	Собственные оборотные средства / Собственный капитал	$0,2-0,5$	Характеризует, какая часть оборотного капитала покрывается собственными источниками финансирования

Рис. 3. Группа показателей финансовой устойчивости

нако есть возможность восстановить равновесие между средствами и обязательствами. Для этого привлекают дополнительные источники финансирования, которые сокращают напряженность.

Когда предприятие находится на грани банкротства, то это кризисное положение. В такой ситуации невозможно покрыть долги предприятия деньгами, ценными бумагами и дебиторской задолженностью.

Таким образом, делаем вывод о том, что показатель финансовой устойчивости очень важен для предприятия. Имея высокое значение коэффициента, предприниматель знает, что его организация интересна, финансово устойчиво, стабильно и чем более независима от внешних кредиторов.

Литература:

1. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности/Л.Е. Басовский — М.: ИНФРА-М, 2017. — 265 с.
2. Мелихова, Л.А., Пономарченко И.А. Анализ финансовой отчетности. — Волгоградский ГАУ, 2015. — 128 с.
3. Мошкова, Т.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность в системе финансового менеджмента/Мошкова Т.А.// учеб. пособие, 2018. — 7-9 с.

Контроль и надзор в механизме современного государства: понятие, сущность, основные характеристики

Захарцова Наталья Александровна, студент магистратуры
Московский университет имени С. Ю. Витте

В данной статье автором рассмотрены понятия контроля и надзора, его основные характеристики, роль в механизме современного государства. Исследованы мнения авторов относительно сходства и различий понятий контроля и надзора, а также условия, которые способствуют повышению уровня контрольно-надзорной деятельности.

Ключевые слова: государственный контроль, надзор, контрольно-надзорная деятельность, Российская Федерация.

Согласно Большому юридическому словарю государственный контроль — это одна из форм осуществления государственной власти, обеспечивающая соблюдение законов и других правовых актов, издаваемых органами государства [1].

Контроль над исполнением законов Российской Федерации, указов, распоряжений и поручений главы государства, принятых в их исполнение постановлений и распоряжений Правительства, а также нормативных правовых актов судебных органов, органов власти субъектов Российской Федерации (нормативно-правовых актов) составляет неотъемлемую часть системы управления.

Рассматривая вопрос о зарождении и развитии государственного контроля в России, условно можно выделить три его этапа развития:

первый этап — зарождение государственного контроля в дореволюционной России;

второй этап — государственный контроль в советское время;

третий — государственный контроль в постсоветское время.

Каждому выделенному этапу в развитии государственного контроля в России соответствовал свой государственный режим, свои производственные отношения, определяющие тот или иной тип общественно-экономической формации, и определенный уровень развития общественного самосознания [2].

Комплексное исследование такой масштабной и значимой проблемы, как совершенствование правовых основ контрольных механизмов, невозможно без применения исторического метода. Принцип историзма предполагает рассмотрение существующих государственно-правовых явлений не только под углом зрения их настоящего, но и с позиций их прошлого и будущего.

Подчеркнем, что в нынешнем обществе государственный контроль проявляется:

— в деятельности надлежащих государственных органов;

— контроль пронизывает сферы деятельности государства, обращая их в русло правопорядка;

— неразрывно соединен с иными функциями государства.

Между тем, по мнению автора, российское общество в настоящее время нуждается в развитии малого, среднего, крупного бизнеса, а также повышении его результативности. Грамотно отрегулированная бизнес-система государства даст возможность двигаться вперед к достижению амбициозных целей и реализации масштабных государственных проектов, обозначенных руководством страны. Эффективность бизнеса напрямую зависит от уровня взаимоотношений власти и субъектов предпринимательства, от того, насколько государство гарантирует провозглашенную Конституцией Российской Федерации свободу предпринимательства в общественных интересах. Эта проблема взаимоотношений многоаспектна.

Необходимым условием и принципом равных отношений государства и субъектов предпринимательской деятельности выступает законность.

Под государственным контролем (надзором), муниципальным контролем в Российской Федерации (далее — государственный контроль (надзор), муниципальный контроль) понимается деятельность контрольных (надзорных) органов, направленная на предупреждение, выявление и пресечение нарушений обязательных требований, осуществляемая в пределах полномочий указанных органов посредством профилактики нарушений обязательных требований, оценки соблюдения гражданами и организациями обязательных требований, выявления их нарушений, принятия предусмотренных законодательством Российской Федерации мер по пресечению выявленных нарушений обязательных требований, устранению их последствий и (или) восстановлению правового положения, существовавшего до возникновения таких нарушений [3].

Сущность государственного контроля представлена на рисунке 1.

Для того, чтобы понять сущность государственного контроля, необходимо выделить его цели (укрупненно представлены на рис. 2).

Государственный контроль — деятельность специально уполномоченных государственных органов, их должностных лиц и иных уполномоченных субъектов по наблюдению за функционированием подконтрольного объекта с целью установления его отклонений от заданных параметров [4].

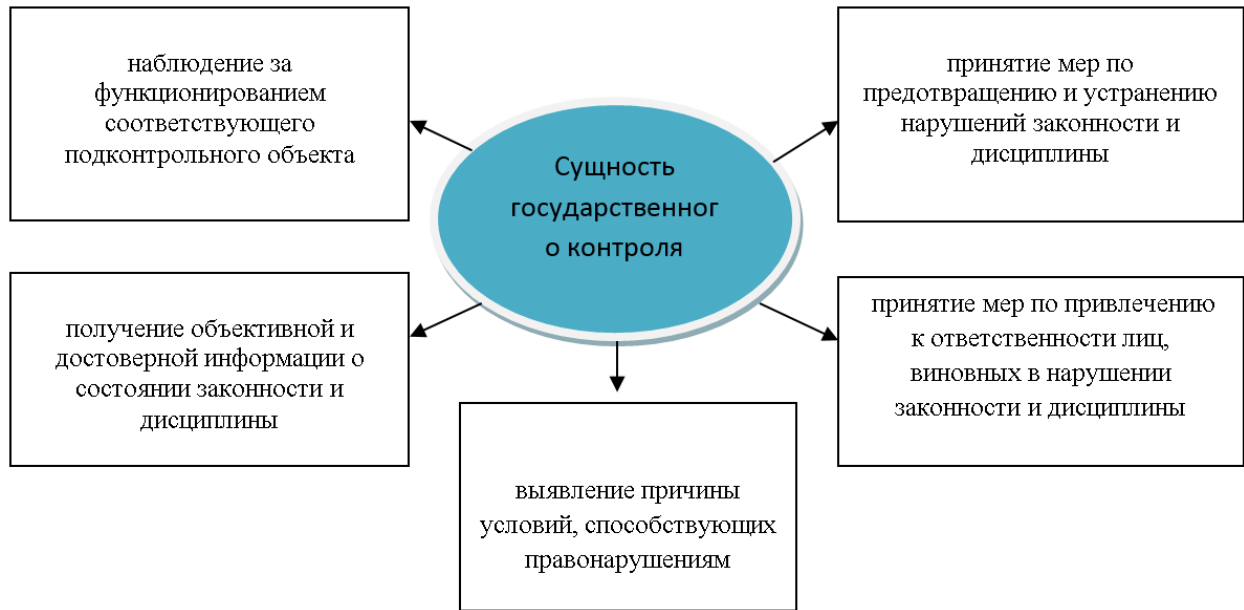


Рис. 1. Укрупненное представление сущности государственного контроля

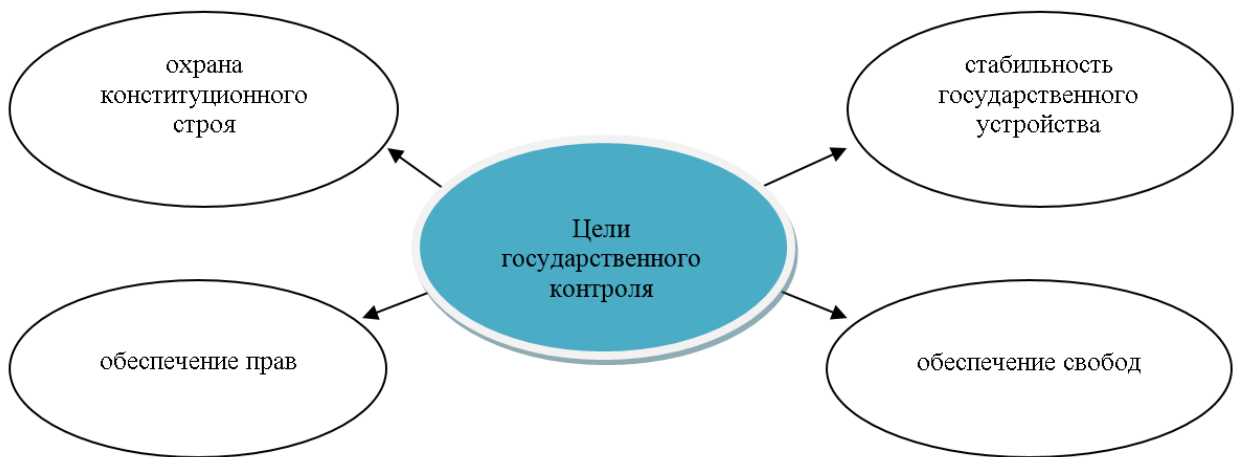


Рис. 2. Цели государственного контроля

Историю развития контроля в управлении можно проследить по взглядам авторов на его сущность и функциональное предназначение, которые дифференцировались вместе с изменением объективных условий, присущих тому или иному историческому периоду.

Определение контроля, означающее проверку, а также наблюдение с целью проверки, дано в Словаре русского языка С.И. Ожегова [5].

С. А. Авакьян в своей работе «Конституционное право. Энциклопедический словарь» дает определение термина «контроль» как «вид деятельности, осуществляемый в целях организации выполнения законов и иных нормативных правовых актов, указаний вышестоящих органов, соблюдения дисциплины, должного использования финансовых средств и имущества, организации работы с предложениями, заявлениями и жалобами граждан и т. п.». [6].

В.Е. Чиркин понятие «контроль» определяет как «явление характерное многочисленным процессам в обществе и природе. Путем наблюдения, проверок, измерений, вычислений, сопоставлений (многие из таких явлений необходимые предшественники контроля) и последующих выводов, контроль призван дать оценку состояния объекта (явления процесса и т.д.), и в конечном счете установить меру допустимого, черту за которой изменения в наблюдаемом, подконтрольном объекте могут перейти в иное качество и каким-то образом просигнализировать об этом» [7].

Анализируя точки зрения ведущих ученых в сфере контроля, можно согласиться с тем, что современное правовое и экономическое наполнение рассматриваемой категории вышло за рамки тех определений, которые содержатся в словарях и публикациях XX в. и одновременно утеряны две другие смысловые нагрузки: контроль как учреждение и контроль как контролирующее лицо.

В общественном сознании слово «контроль» приобрело более широкий смысл, нежели просто проверка или наблюдение с определенной целью (т.е. контроль как деятельность). Термин «контроль» может использоваться и как обозначение чьей-то подотчетности, а также для обозначения совокупности каких-либо процедур, выполняемых для проверки (т.е. контроль как процесс).

Контроль можно рассматривать как самостоятельно обособленную деятельность, которая получает выражение в целенаправленной, положительно организующей деятельности.

Следовательно, сущность контроля содержит в своем понятии организационно — правовые способы и средства, используемые должными лицами, и направленные на обеспечение законности. Он осуществляется соответствующими органами и должностными лицами от имени государства путем применения к подконтрольному субъекту государственного принуждения. Это способствует в свою очередь строгому и неуклонному исполнению законов и подзаконных актов физическими и юридическими лицами.

Надзор — это форма юридической деятельности управомоченных субъектов, выражающаяся в совершении ими в соответствии со своей компетенцией юридически значимых действий по разрешению на поднадзорных объектах юридических дел, возникающих в связи с неисполнением либо ненадлежащим исполнением законов государственными органами и должностными лицами в целях обеспечения законности и правопорядка, предупреждения и пресечения правонарушений.

По мнению Л.Л. Попова, надзор, как способ обеспечения законности, заключается в «систематическом наблюдении специальных государственных органов за деятельностью государственных органов, должностных лиц и граждан с целью выявления нарушений законности» [8].

Некоторые авторы, такие как Б.В. Россинский и Ю.Н. Стариков, считают, что надзор является одним из видов контроля.

В административно-правовой литературе выделяется три аспекта соотношения понятий «контроль» и «надзор»:

- 1) контроль и надзор отождествляются как способы обеспечения законности;
- 2) надзор рассматривается как разновидность контрольной деятельности;
- 3) каждый из указанных способов признается самостоятельной правовой категорией.

С правовой точки зрения между контролем и надзором значительной разницы нет. Целью и того и другого является обеспечение соблюдения законности и установленных правил подконтрольным объектом. И контрольные, и надзорные органы обладают полномочиями по применению определенных законодательством санкций к нарушителям. Поэтому зачастую эти понятия используются как синонимы.

Основываясь на вышеуказанном, можно сделать вывод, что понятия «контроль» и «надзор» нельзя отождествлять, поскольку «надзор» является более узким понятием.

Основные критерии, которые позволяют разграничить контроль и надзор, представлены в таблице 1.

Таблица 1. Критерии контроля и надзора

Критерии	Контроль	Надзор
Подчиненность	Наличие	Отсутствие
Возможность вмешиваться в деятельность подконтрольного или поднадзорного субъекта	Наличие	Отсутствие
Ответственность	Дисциплинарная	Административная, уголовная
Плановость/внеплановость контрольных мероприятий по надзору	В исключительных случаях контроль может осуществляться во внеплановом порядке	Может планироваться заранее
Выявление нарушений	Целесообразность	Выявление нарушений в сфере законности

Но контроль и надзор [9] должны выступать не только гарантией законности, но и сами осуществляться в режиме законности. Крайне важно, чтобы контрольно-надзорные органы, их должностные лица действовали в границах правового пространства, на основании и в точном соответствии с положениями федеральных законов, других нормативных правовых актов и в пределах предоставленных им полномочий. Законность выступает как принцип, режим и метод контрольно-надзорной работы, условие и предпосылка ее успешности [10].

Контроль и надзор в современной системе государственного управления играет важнейшую роль в осу-

ществлении политики российского государства. Главная цель — обеспечение комфортного и достойного существования граждан. Все это возможно при серьезном и строгом, грамотно построенном контроле и надзоре за соблюдением норм законодательства во всех сферах жизни общества, так как при отсутствии этих главных составляющих может произойти значительный ущерб, который не позволит привести в действие все намеченные планы, реформы и государственные программы.

В настоящее время, в связи с отсутствием единого системного подхода к организационной структуре контрольной и надзорной деятельности в системе государ-

ственного управления, существует множество источников различной отраслевой принадлежности, относящихся к данным видам деятельности. Данные источники понимаются как юридические средства, обеспеченные силой государства и содержащие правовые нормы, которые регулируют контрольно-надзорную деятельность государственных органов и должностных лиц, выраженных в актах государственных органов и должностных лиц и опирающихся на общепризнанные принципы и нормы международного права.

Система источников, регулирующих контрольно-надзорную деятельность государственного управления, требует разработанности, логического выстраивания в систему общих правовых норм по контрольно-надзорной деятельности и их закрепления.

К нормам, регулирующим контрольно-надзорную деятельность, относятся:

1. Конституция, нормы глав которой раскрывают статус и полномочия системных и несистемных субъектов контрольно-надзорной деятельности.

2. Общепризнанные принципы и нормы международного права, в том числе специально посвященные основам организации государственного контроля и надзора, являются составной частью отечественной правовой системы.

3. Федеральные законы, которые регулируют контрольно-надзорную деятельность государственных органов и должностных лиц на федеральном и региональном уровнях и занимающие следующую нишу в иерархии источников правового регулирования государственной контрольной и надзорной деятельности.

Важную роль среди источников, регламентирующих контроль, занимает Федеральный закон от 31.07.2020 № 248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации».

Литература:

1. Большой юридический словарь. СПб.: Центр содействия бизнесу «Петроград», 2008. с. 417.
2. Чернецкая, О. Н. Эволюция института государственного контроля в российском государстве в парадигме развития общественного самосознания [Электронный ресурс] // История государства и права. 2012. № 24. Электрон. версия печат. публ.
3. Федеральный закон от 31.07.2020 № 248-ФЗ «О государственном и муниципальном контроле в Российской Федерации».
4. Административное право: Учебник/Б. В. Россинский, Ю. Н. Стариков. — 4-е изд., пересмотр. и доп. — М.: Норма: Инфа-М, 2010.
5. Ожегов, С. И. Словарь русского языка/Под ред. Н. Ю. Шведовой. М., 1973. с. 268.
6. Конституционное право: энцикл. словарь. М.: НОРМА: НОРМА — ИНФРА. М, 2001. с. 322.
7. Чиркин, В. Е. Контрольная власть М.: Юрист, 2008. с. 8.
8. Мигачев, Ю. И. Административное право Российской: учебник для академического бакалавриата/Ю. И. Мигачев, Л. Л. Попов, С. В. Тихомиров; под ред. Л. Л. Попова. М.: Юрайт, 2016. с. 217.
9. О понятии государственного контроля и надзора см.: Беляев В. П. Контроль и надзор в Российском государстве: Монография. М.: Проспект, 2005. 275 с.; Назаров С. Н. Общая теория надзорной деятельности: Монография. М.: Книга сервис, 2007. 240 с.; Тарасов А. М. Государственный контроль в России: Монография. М.: Континент, 2008. 672 с.; Чиркин В. Е. Контрольная власть. М.: Юрист, 2008. 214 с.; Мартынов А. В. Проблемы правового регулирования административного надзора в России. Административно-процессуальное исследование: Монография.

Новым законом уточняется и расширяется понятийный аппарат, вводится федеральный и региональный уровни государственной контрольной деятельности, закрепляется принцип преимущественно уведомительного порядка осуществления отдельных видов деятельности, недопустимость дублирования проверок выполнения одних и тех же требований и др. Однако, в целом идеология и практика осуществления контрольно-надзорной деятельности в сфере предпринимательства за последние годы, к сожалению, изменились незначительно.

Настоящий Федеральный закон регулирует отношения по организации и осуществлению государственного контроля (надзора), муниципального контроля, устанавливает гарантии защиты прав граждан и организаций как контролируемых лиц.

4. Немаловажно указать кодифицированные источники, в которых содержатся правовые нормы, посвященные регулированию государственного контроля и надзора по отношению к подконтрольным субъектам в различных сферах жизнедеятельности: Трудовой кодекс Российской Федерации, Земельный кодекс Российской Федерации, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях и др.

5. Подзаконные нормативные правовые акты (Указы Президента Российской Федерации и постановления Правительства Российской Федерации).

Исходя из вышеуказанного, можно отметить многоуровневую и сложную систему источников, регулирующих контрольно-надзорную деятельность государственного управления, которая требует разработанности, логического выстраивания в систему общих правовых норм по контрольно-надзорной деятельности и их закрепления.

М.: NotaBene, 2010. 548 с.; Нистратов С.Г. Контроль и надзор как гарантии законности (теоретико-правовой аспект): Дис... канд. юрид. наук. Волгоград: Волгогр. гос. ун-т, 2012. 239 с.

10. См., например: Бут Н.Д., Ларьков А.Н. Свобода экономической деятельности и законность: Монография. М.: Юрлитинформ, 2010. 224 с.; Мартынов А.В. Указанная работа; Мицкевич Л.А., Васильева А.Ф. Государственный контроль (надзор) и бизнес. Баланс прав и обязанностей: Учебное пособие. М.: Проспект, 2018. 64 с.; Правовое обеспечение системы государственного жилищного надзора в Российской Федерации: Монография/Под ред. В.А. Баранова, О.Н. Петюковой. М.: Проспект, 2018. 152 с.
11. Горелкина, В.С. Актуальные проблемы контрольно-надзорной деятельности в системе государственного управления/В.С. Горелкина. — Текст: электронный //: [сайт]. — URL: <https://ui.tsu.ru/wp-content/uploads/2019/06/%D0%93%D0%BE%D1%80%D0%B5%D0%BB%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B0-%D0%92%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D1%80%D0%B8%D1%8F-%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%81%D0%BB%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B0.pdf???history=12&pfid=1&sample=8&ref=0> (дата обращения: 22.10.2022).

Будущее мировой финансовой системы

Калиниченко Михаил Андреевич, студент
Сургутский государственный университет

Современная глобальная финансовая система начала формироваться после Второй Мировой войны, а в конце 1980-х годов после распада социалистического лагеря сформировалась окончательно. Ключевую роль на данный момент в ней играют наиболее развитые страны. Блок развитых стран (США, Великобритания, Германия, Франция и др.) играют важнейшую роль в мировом экономическом и геополитическом пространстве, и это возможно благодаря многим факторам, одними из которых являются:

- открытая, рыночная, высокотехнологичная и наукоёмкая экономика;
- высокий уровень жизни населения;
- стабильная политическая ситуация

Несмотря на экономическое превосходство данных государств, мир меняется с каждым днём всё быстрее. Создаются новые геополитические объединения и возможности для экономического развития стран, меняется климат на всей планете, что придаёт новые возможности для развития малоосвоенных северных районов, но усугубляет продовольственный кризис в засушливых районах. Важной частью современного мира становятся именно развивающиеся страны, что становится возможным благодаря следующим факторам:

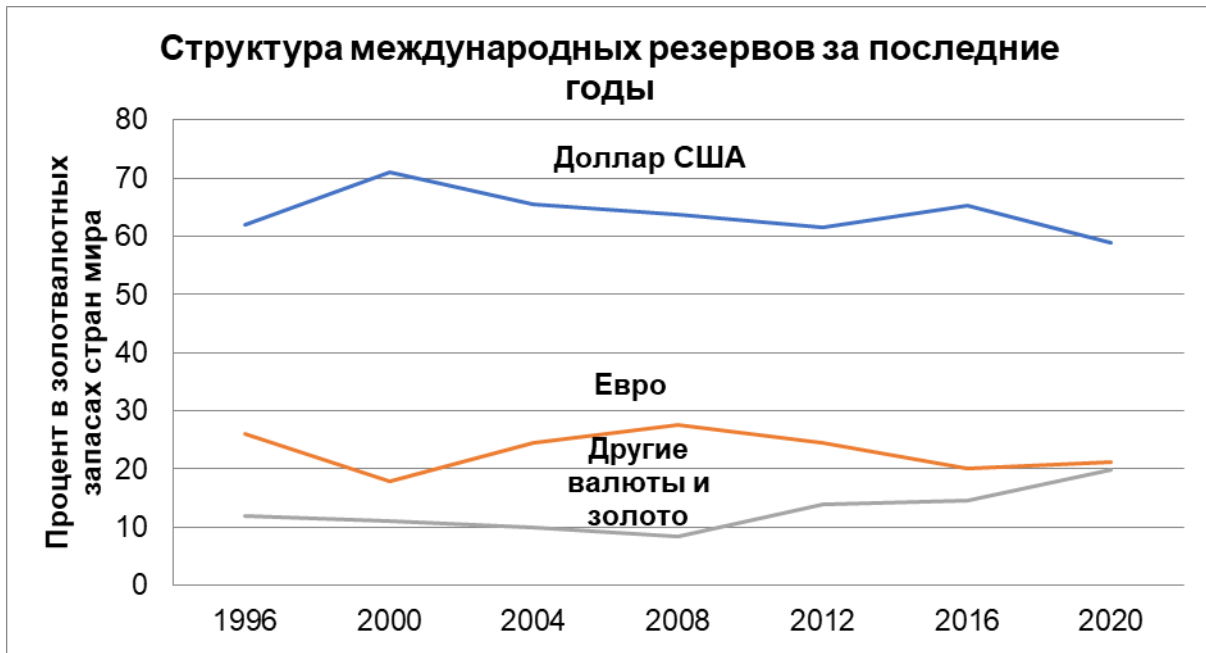
- рост доли развивающихся государств в мировой экономике,
- увеличение граждан этих стран в общей доле населения планеты (в основном, за счёт естественного прироста)
- стремительный рост их политического значения на мировой арене.

В конце XX — начале XXI века между различными экспертами велись разговоры о создании в ближайшие десятилетия единой мировой валюты, однако на данный

момент это представить сложно. Но в связи с ростом влияния развивающихся государств и постоянным расширением различных конфликтов с участием государств Старой Европы и США, международный расчёт может уходить от оплаты товаров и услуг в долларах США. Мировые руководители могут задуматься об этом, чтобы обезопасить свои страны от различных рисков, в том числе санкционных, но это явно будет небыстрым процессом.

На данный момент, а то есть на 2022 год, доля американского доллара в международных расчётах составляет более 40%. Одним из важнейших показателей для мировой финансовой системы является структура международных резервов стран мира, а в них также преобладает доллар США. По данным Международного валютного фонда — доля доллара США в международных резервах на 2020 год составляла чуть меньше 59%. Хотя это и является минимальным показателем с 1995 года, однако американская валюта по отношению к ближайшему преследователю, а именно — европейской валюте, имеет солидное преимущество, так как доллар обходит её в глобальных резервах почти в три раза, ведь евро занимает лишь около 20% мировых резервов. Необходимо отметить и то, что за последние 20 лет государства мира стали больше предпочитать хранить свои резервы в других валютах и золоте, по данным на 2020 год почти 20% мировых резервов хранятся именно в них. Благодаря росту китайской экономики за последние 30 лет (с 1990 года по 2020 год) почти в 50 раз, и превращению в экономического гиганта, государства мира стали хранить часть своих золотовалютных запасов и в китайской валюте.

Если и произойдёт такое глобальное изменение мировой финансовой системы, как дедолларизация мировой экономики, то это произойдёт небыстро. Ведь отказ от преемствующей американскому доллару мировой ва-



люты, а именно от международных расчётов в британских фунтах стерлингов тоже не был молниеносным, он происходил на протяжении всей первой половины 20 века. Окончательно закрепилась на лидирующих позициях американская валюта только после Второй Мировой войны. Но кто может прийти на смену доллару? Усиление значимости стран, которые стали бурно развиваться в последние десятилетия, не может не отразиться и на финансовой системе всего мира. Поэтому может рассматриваться другая валюта, например, уже упоминаемый — китайский юань, или же кардинально другой вариант — переход на расчёты в криптовалюте. Такой вариант также имеет место быть, благодаря происходящей цифровизации глобальной экономики.

Нельзя не отметить стремительно происходящую цифровизацию экономики, то есть повсеместное и глобальное внедрение цифровых технологий в экономику, в них входят: Big Data, интернет вещей, блокчейн, интеллектуальные информационные технологии. Это явление вызвано стремительным развитием информационных технологий, микроэлектроники и коммуникаций в подавляющем большинстве стран мира.

В Российской Федерации Министерство финансов в разрабатываемом законопроекте, который затрагивает регулирование криптовалютного рынка, разрешает юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям использовать криптовалюту в качестве средства оплаты внешнеторговой деятельности. Причём российский бизнес уже использует цифровые валюты для сделок, но в основном в операциях с недружественными странами. Необходимо отметить, что на фоне введения новых санкций против Российской Федерации объём таких расчётов вырос в несколько раз.

Также важной частью финансовой системы уже стала платформенная экономика, которая заключается в экономической деятельности, в основе которой стоит исполь-

зование бизнесом платформ (онлайн-систем) и связанных с ними созданных экосистем, не находящихся в пользовании компаний и не управляемыми ими, для осуществления взаимосвязи и коммерческих операций между их пользователями. Явными примерами платформенной экономики можно назвать: Alibaba, Amazon, Uber, а в России — Ozon, Wildberries и другие. По данным Российского государственного гуманитарного университета — уже в 2023 году объём платформенной экономики в мире превысит 450 миллиардов долларов США. То есть роль всех инструментов цифровой экономики будет только нарастать с каждым годом.

Несмотря на своё быстрое распространение, новые технологии имеют не только положительный эффект, но и отрицательный, ведь появляются новые риски и угрозы. Большими проблемами как для бизнеса и граждан, так и для государства могут стать:

- Резкое повышение уровня киберпреступности для нанесения материальных, репутационных и других рисков
- Незащищённость в полной мере, а то есть сильная уязвимость цифровой мировой инфраструктуры
- Большие расходы на быстро устареваемое оборудование, программное обеспечение и профессиональную переподготовку кадров
- Для отстающих в технологическом развитии стран создаётся угроза зависимости от более развитых стран

Если же рассматривать альтернативные доллару валюты, то каждая развитая страна захочет, чтобы именно их национальная валюта стала международным средством платежа. Среди мировых лидеров и экономических экспертов рассматриваются варианты создания валюты стран БРИКС, переход на валюты нейтральных стран (Швейцария), переход на японскую иену или китайский юань, но на данный момент наиболее вероятным кажется увеличение значения валют региональных лидеров.

Можно предположить, что в странах постсоветского пространства — усилится роль российского рубля, в азиатском регионе — роль китайской валюты, а в Европе —

ещё больше укрепится евро, однако полностью заменить американский доллар вряд ли получится в ближайшие годы.

Корреляционный анализ темпа роста ВВП и инфляции

Коротаева Марина Владимировна, выпускник
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье будет проведен корреляционный анализ для выявления связи между темпом роста ВВП и инфляции.

Существует ряд макроэкономических показателей, определяющих экономический рост в стране и уровень ее благосостояния. В данной статье будут проанализированы реальный ВВП и инфляция, а именно их взаимосвязь в таких странах как Германия, Франция и Турция в период с 2000 по 2021 годы. В ходе исследования был произведен корреляционный анализ.

Ключевые слова: инфляция, реальный ВВП, макроэкономические показатели, корреляция, корреляционное поле.

Correlation analysis of the GDP growth rate and inflation

Korotaeva Marina Vladimirovna, graduate student
St. Petersburg State University of Economics

In the article, a correlation analysis will be conducted to identify the relationship between the GDP growth rate and inflation.

There are a number of macroeconomic indicators that determine the economic growth in the country and the level of its well-being. This article will analyze real GDP and inflation, namely their relationship in countries such as Germany, France and Turkey in the period from 2000 to 2021. During the study, a correlation analysis was made.

Keywords: inflation, real GDP, macroeconomic indicators, correlation, correlation field.

Сегодня множество стран мира сталкиваются с такой экономической проблемой как инфляция, в процессе которой происходит рост цен на товары и услуги, а также увеличение денежной массы в стране. В результате происходит снижение покупательской способности населения страны, что в свою очередь, ведет к девальвации — ослаблению национальной валюты по сравнению с валютами других стран.

Важно, что изменение уровня инфляции на внутреннем рынке также влияет на валовый внутренний продукт государства, как на номинальный, так и на реальный. ВВП — это один из самых важных макроэкономических показателей экономического роста в стране, который рассчитывается как стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных и проданных страной [2]. Повышение темпа роста инфляции ведет к повышению номинального ВВП (так как номинальный ВВП измеряется в текущих ценах с учетом инфляции) и, обычно, к понижению реального ВВП (реальный ВВП рассчитывается по ценам прошлых периодов).

Однако стоит отметить, что существуют разные типы инфляции — от низкой инфляции до гиперинфляции, которые могут воздействовать на экономику по-разному. Также на разных стадиях экономического цикла воздействие инфляции может отличаться [1].

В данной статье будет разобрана взаимосвязь вышеупомянутых параметров — уровня инфляции и темпа роста реального ВВП. Для выявления данной взаимосвязи, в первую очередь, необходимо провести корреляционный анализ, в ходе которого необходимо рассчитать коэффициент корреляции, который покажет не только насколько сильно один параметр влияет на другой (от отсутствия связи до полной связи), но и направление взаимосвязи — положительное или отрицательное.

Коэффициент корреляции может быть рассчитан по следующей формуле.

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - x_{cp})(y_i - y_{cp})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - x_{cp})^2 * \sum_{i=1}^n (y_i - y_{cp})^2}}$$

где x_{cp} и y_{cp} — средние значения величин X и Y , n — объем выборки, i — номер наблюдения. В качестве примера рассмотрим экономические показатели Германии, Франции и Турции.

Германия. Экономика Германии — одна из наиболее развитых и стабильных в мире. За последние 20 лет в Германии наблюдалась низкая инфляция [3]. Для выявления взаимосвязями между темпом роста реального ВВП

и уровнем инфляции в Германии был взят период с 2000 по 2021 год. Источник данных для расчётов — The World Bank data [4]. Все расчёты и графики были произведены

в Excel. На рисунке 1 изображено корреляционное поле, отражающее зависимость двух рассматриваемых параметров — ВВП и инфляции в Германии.

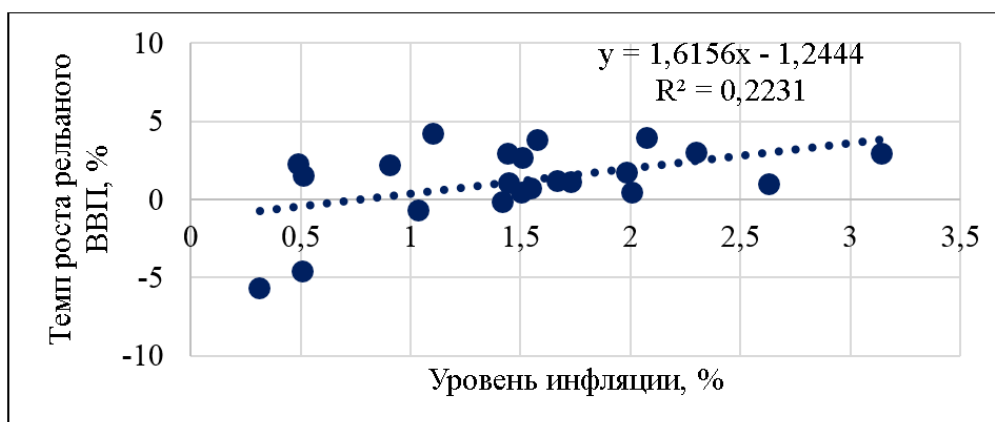


Рис. 1. Корреляционное поле, отражающее зависимость уровня инфляции и темпа роста реального ВВП в Германии, 2000-2021 годы, %

В ходе корреляционного анализа было рассчитано значение коэффициента корреляции равное 0,47, что говорит об умеренной положительной связи между темпом роста реального ВВП и инфляцией в Германии с 2000 по 2021.

Другими словами, чем ниже уровень инфляции, тем ниже темп роста реального ВВП. Рисунок 2 более наглядно продемонстрировал корреляционную связь между параметрами по годам.

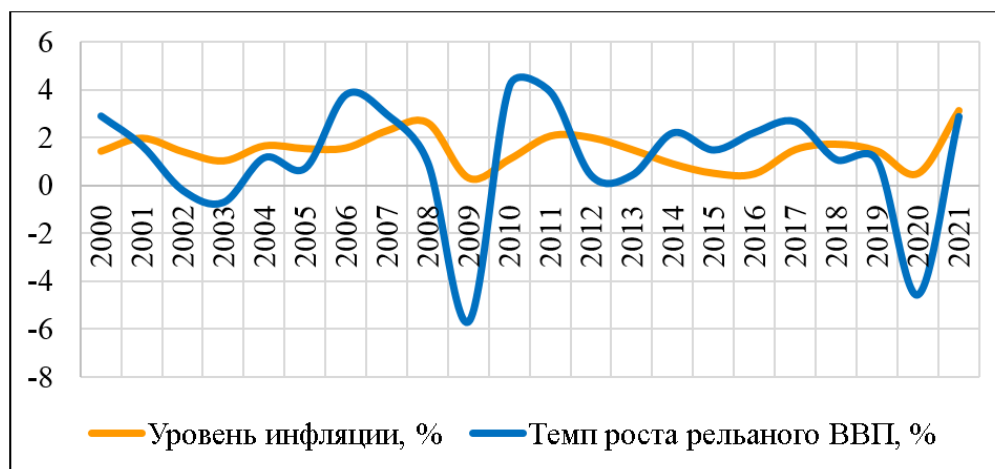


Рис. 2. Темп роста ВВП и инфляции в Германии, 2000-2021 годы, %

Из рисунка 2 можно заметить, что темп роста ВВП был минимальным в 2009 и в 2020 годах: — 5,7% и — 4,6%, соответственно. В то же время, в этих же временных промежутках уровень инфляции достигал минимальных значений: 0,3% и 0,5%, соответственно. Это говорит о том, что в период кризиса в экономике положительная корреляция усиливается, однако в период экономического подъема положительная связь слабеет.

Таким образом, в течение всего рассматриваемого периода была выявлена прямая умеренная корреляция между двумя параметрами, которая усиливалась в период кризисов и спадов. Однако нужно учитывать, что в течение 2000-2021 годов была только низкая инфляция, не превышающая 3,1%.

Франция. Экономика Франции считается высоко-развитой и является второй по величине в Европе после Германии, в частности по показателю ВВП. За последние 20 лет инфляция во Франции не превышала 3%, то есть была низкой. По этой причине во Франции был выявлен тип взаимосвязи между темпом роста ВВП и инфляции близкий к взаимосвязи параметров в Германии [3].

На рисунке 3 изображено корреляционное поле двух рассматриваемых параметров.

Согласно расчетам, коэффициент корреляции равен 0,4, что говорит о положительной, умеренной связи — чем выше рост инфляции, тем выше темп роста ВВП.

На рисунке 4 можно увидеть значительное снижение реального ВВП в 2009 и 2020 годах до — 2,9% и — 7,9%,

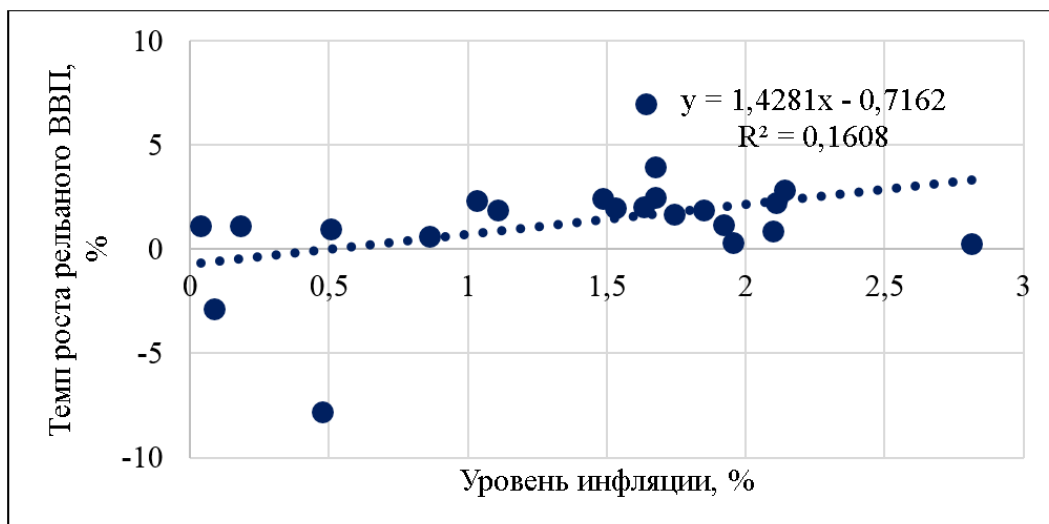


Рис. 3. Корреляционное поле, отражающее зависимость уровня инфляции и темпа роста реального ВВП во Франции, 2000-2021 годы, %

что сопровождалось также пониженной инфляцией ниже одного процента: 0,09% и 0,48%. Другими словами, положительная связь между двумя показателями усиливалась в период спада.

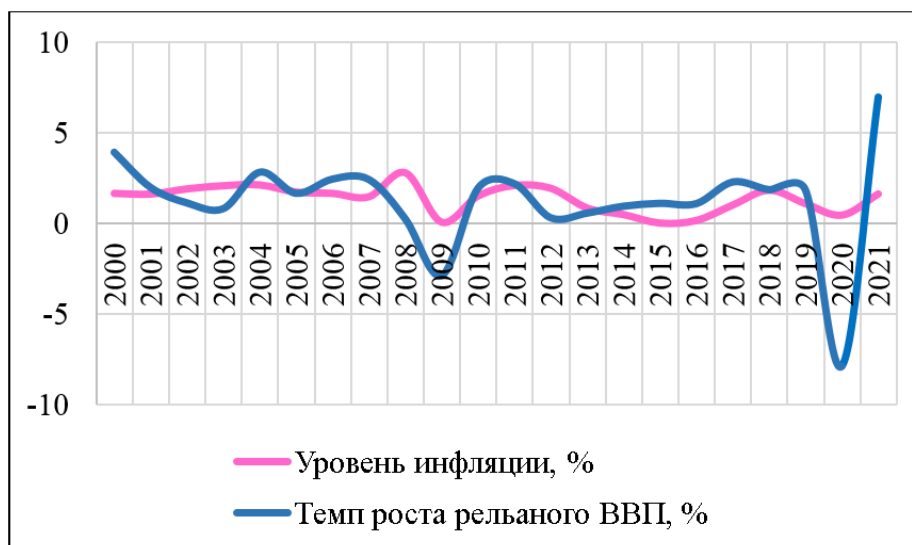


Рис. 4. Темп роста ВВП и инфляции во Франции, 2000-2021 годы, %

Так, Франция еще один пример, который продемонстрировал положительную умеренную корреляцию между динамикой низкой инфляции и темпом роста реального ВВП, которая становилась сильнее в период экономического спада.

Турция. Турция считается страной с развивающейся экономикой, в которой реальный ВВП в 2021 году составил \$815 млрд, что в 5 раз меньше реального ВВП Германии в этот же год. Однако в 2021 в Турции произошел значительный рост показателя ВВП на 10% по сравнению с 2020 годом.

Экономика Турции на протяжении 2000-2021 годов испытывала как гиперинфляцию, так и галопирующую инфляцию, которая составляла более 10%, что не могло не сказываться на макроэкономических показателях

страны [3]. Рисунок 5 наглядно демонстрирует взаимосвязь уровня инфляции и темпов роста ВВП.

На рисунке 5 можно заметить отрицательную связь между двумя параметрами — чем выше инфляция, тем ниже рост ВВП и наоборот. Коэффициент корреляции равен $-0,24$, что говорит о слабой взаимосвязи. На рисунке 6 можно увидеть данные по годам.

Согласно рисунку 6, наибольшее расхождение между двумя показателями происходило в период с 2000 по 2004, когда экономика Турции переживала финансово-экономический кризис, который выражался ростом инфляции до 50% и более, значительными спадами практически по всех отраслях экономики, снижением макроэкономических показателей, в частности ВВП, ВВП. Следовательно, высокая инфляция, в отличие

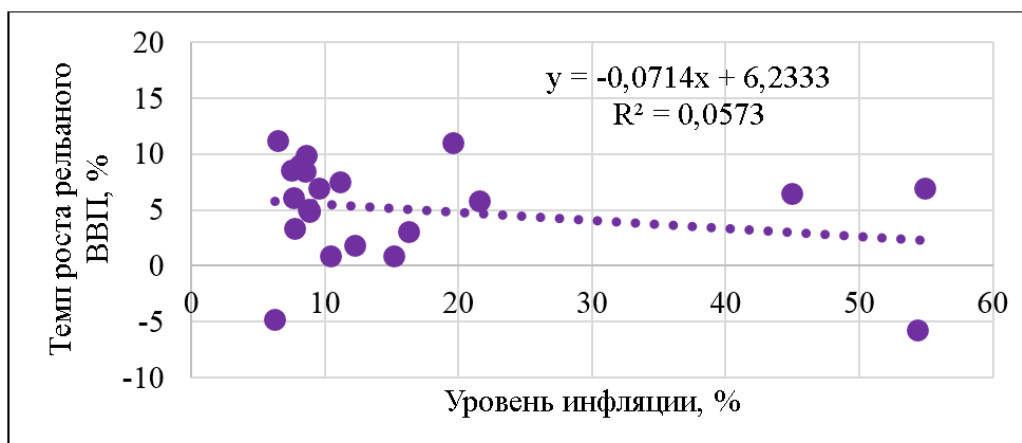


Рис. 5. Корреляционное поле, отражающее зависимость уровня инфляции и темпа роста реального ВВП в Турции, 2000-2021 годы, %

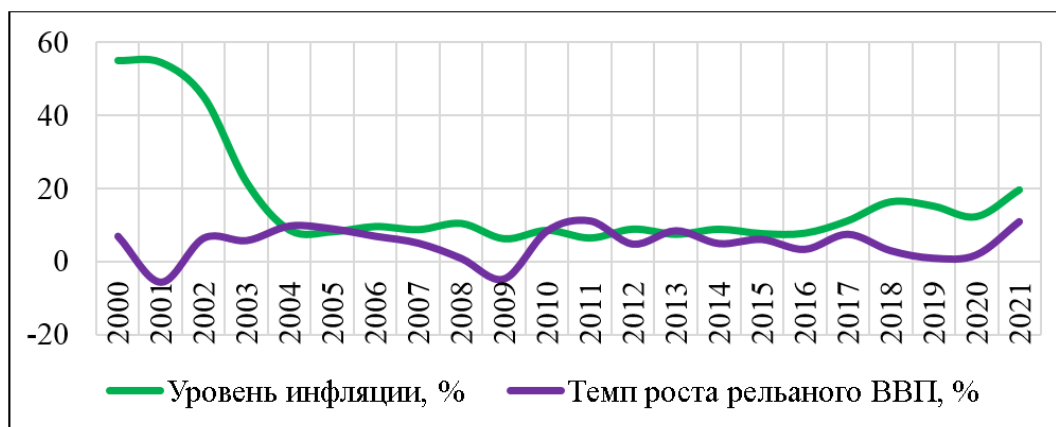


Рис. 6. Темп роста ВВП и инфляции в Турции, 2000-2021 годы, %

от низкой, это один из факторов, который оказывает негативное влияние на показатель реального ВВП. Зависимость, в данной ситуации, была обратной и имела тенденцию становиться сильнее в периодах экономического кризиса.

Выводы. Корреляционный анализ макроэкономических показателей Германии, Франции и Турции показал, что инфляция и ВВП взаимосвязаны. Однако воздействие динамики уровня инфляции на реальный ВВП страны зависит от типа инфляции и от стадии экономического цикла, на котором экономика страны находится.

Рост низкой (ползучей) инфляции (до 5-6% в год) и умеренной инфляции (6-10% в год) положительно воздействуют на экономику страны, в частности на ре-

альный ВВП. Связь между низкой или умеренной инфляцией и темпом роста реального ВВП положительная, причем в периоды экономического спада прослеживалась более сильная положительная связь. Примером такой тенденции является экономика Германии и Франции.

Высокая (галопирующая) инфляция (10-50% в год) и гиперинфляция (более 50% в год) имеют негативное воздействие на реальный ВВП страны. Рост инфляции до 10% и более ведет к понижению реального ВВП, то есть взаимосвязь является отрицательной и имеет тенденцию к усилению в периоды кризиса и спада в экономике, как, например, прослеживалось в экономике Турции.

Литература:

1. Макроэкономика. Теория и практика: учебник для бакалавров/Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леуский. — 10-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 317 с
2. Макроэкономика: учебник для бакалавров/А. В. Аносова, И. А. Ким, С. Ф. Серегина [и др.]; под ред. С. Ф. Серегинной. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2013. — 423 с.

3. Мировая экономика в 2 ч. Смитиенко Б. М. Часть 1: учебник для академического бакалавриата/Б. М. Смитиенко; под редакцией Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьянович. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2014. — 175 с.
4. The World Bank [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://data.worldbank.org/>

Анализ стратегий развития управления в таможенных органах РФ 2020 и 2030 гг.

Кульбекова Адима Сагидуллоевна, студент магистратуры
Российская таможенная академия (г. Люберцы)

Переход Российской Федерации на инновационный принцип развития экономики, формирование благоприятных перспектив эффективной интеграции Российской Федерации в мировое хозяйство, изменение масштабов, характера и форм внешнеэкономической деятельности формируют предпосылки для совершенствования таможенной деятельности и разработки стратегии развития таможенной службы Российской Федерации на долгосрочную перспективу. Однако влияние основных мировых экономических факторов в условиях политической нестабильности обуславливает возможность ухудшения внутренней и внешней конъюнктуры рынка, снижения объемов внешнеторгового оборота, замедления темпов роста экономики и уровня инвестиционной активности, спада промышленного производства, а также иные негативные экономические и политические явления, в свою очередь, требует корректирования ранее принятых стратегических решений.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 г. N 2575-р была принята «Стратегия развития таможенных органов 2020», которой предусмотрено дальнейшее развитие таможенной службы России, напрямую связанной с внедрением новых цифровых технологий во все сферы ее деятельности.

В документе определены ключевые направления таможенной службы:

1. Цифровизация и автоматизация технологических процессов.
2. Содействие в виде формирования предложений (и последующего законодательного закрепления) преференции в развитии экспортно-ориентированных секторов национальной экономики.
3. Обеспечение открытости и прозрачности совершения таможенных операций и проведения таможенного контроля перед участниками ВЭД.
4. Формирование улучшения условий ведения предпринимательской деятельности и в целом инвестиционного климата в России.
5. Создание благоприятной среды для деятельности законопослушных участников ВЭД и ряд других мер взаимодействия [6].

Одной из главных задач предыдущей стратегии была глобальная цифровизация таможенного администриро-

вания. На сегодняшний день концепция развития таможенной службы остается неизменной. Главный вектор развития стратегии 2030 — цифровизация. В новой стратегии, впервые четко определена миссия таможенной службы, которая состоит из четырех пунктов:

1. Эффективные меры содействия развитию международной торговли, росту товарооборота и не сырьевого экспорта по всем географическим направлениям.
2. Обеспечение национальной безопасности Российской Федерации, своевременности, полноты и правомерности (легальности) взимания таможенных платежей.
3. Достижение, расширение линейки предлагаемых услуг и поддержание на уровне высокого качества таможенного администрирования.
4. Формирование выгодных позиций и конкурентных преимуществ для законопослушных участников ВЭД и законодательное закрепление такого порядка.

Стратегия развития таможенной службы 2030 нацелена на повышение уровня автоматизации процессов выявления рисков, совершенствование системы таможенного транзита, развитие конкурентных преимуществ экспортно-ориентированных секторов экономики, цифровую трансформацию технологий таможенного оформления и таможенного контроля, внедрение глобальной системы прослеживаемости. В результате реализации данной стратегии мы получим умную таможенную службу с искусственным интеллектом, которая будет отличаться безопасностью, скоростью и особым доверием.

Сравнительный анализ двух стратегий развития таможенных органов представлен в таблице 1.

В конце 2020 года были утверждены стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 года (далее — Стратегия-2025). Основная задача, решаемая Стратегией, — создание условий для опережающего развития экономик государств-членов, подъема инвестиционной и инновационной активности, повышения конкурентоспособности и научно-производственного потенциала Союза, увеличения его значимости в мире. Стратегия — это программный документ развития Союза на ближайшие 5 лет, состоящая из концептуальных положений и 330 мер и механизмов, сгруппированных в системные блоки. Их реализация будет способствовать получению дополнительных прямых и косвенных эко-

Таблица 1. Сравнительный анализ стратегий (2020, 2030) развития таможенных органов РФ

2020 год — электронная таможня	2030 год — интеллектуальная таможня
Личный кабинет участника ВЭД	Применение искусственного интеллекта
Автоматизация применения системы управления рисками	Оценка уровня риска каждой товарной партии в режиме реального времени
16 центров таможенного декларирования	«Интеллектуальный пункт пропуска»
Автоматическая регистрация деклараций на товары и автоматический выпуск товаров	Электронное межведомственное взаимодействие на пространстве ЕАЭС
Единые лицевые счета плательщиков таможенных платежей	Современные онлайн платежные решения
Личный кабинет участника ВЭД	Семантическая сверка электронных разрешительных документов

номических выгод и преимуществ для участников интеграции.

В стратегии-2025 определен вектор развития, заключающийся в:

- обеспечении максимальной эффективности единого рынка ЕАЭС и реализация его возможностей для бизнеса и потребителей;
- формировании «территории инноваций» и стимулирование научно-технических прорывов;
- формировании ЕАЭС как одного из наиболее значимых центров развития современного мира, открытого для взаимовыгодного и равноправного сотрудничества с внешними партнерами и выстраивания новых форматов взаимодействия.

Одним из ключевых этапов в создании результативной стратегии развития является этап анализа соответствия ее структуры и содержания установленным требованиям и рекомендациям. Анализ существующих теоретических подходов и методического обеспечения для проведения экспертизы результатов стратегического планирования и управления, особенностей и параметров Стратегии-2030 и Стратегия-2025 как объекты сопоставительного анализа позволяет обобщить и сформулировать методические рекомендации по формированию стратегий и программ развития. Структура разрабатываемой стратегии должна содержать следующие основные этапы:

1. Определение и обоснование проблем развития, вызываемых внутренними и внешними факторами с целью их дальнейшей разработки в рамках стратегии развития и оценка ожидаемого результата. На данном этапе необходимо определить системные проблемы, объективные и субъективные причины (факторы) их появления.

2. Определение возможных альтернатив (способов) решения проблемы, выбор приемлемой альтернативы и оценка рисков. Данный этап предполагает проведение анализа всех альтернативных способов решения проблемы, анализа возникающих в рамках каждого решения

ограничений и сопутствующих благоприятных факторов, анализа внешних эффектов, а также выбор рационального (приемлемого) способа решения проблемы и оценку рисков.

3. Формирование (проектирование) стратегии развития. Определение последовательности решаемых задач. На этой стадии в рамках выбранного направления (способа) решения проблемы необходимо четко определить последовательность задач, реализация которых обеспечит получение ожидаемого результата.

4. Определение сроков и этапов реализации стратегии. На основе анализа последовательности решения задач должны быть определены этапы реализации стратегии, а по каждому из этапов необходимо определить промежуточные результаты, привести количественные значения соответствующих показателей и определить перечень завершенных и незавершенных задач. Необходимо разработать механизм управления реализацией стратегии развития.

5. Разработка целевых программ решения задач стратегии и комплекса обеспечивающих внепрограммных мероприятий. Решение задач стратегии может обеспечиваться в рамках целевых программ и (или) обеспечивающих мероприятий непрограммного характера.

6. Определение общей потребности в ресурсах и источников финансирования, разработка сводного финансового плана (бюджета стратегии). При разработке стратегии развития необходимо обосновать общую потребность в ресурсах для реализации всех ее мероприятий с учетом прогнозируемого уровня инфляции, изменения обменного курса рубля к доллару и другим валютам, а также иных факторов.

7. Определение порядка мониторинга стратегии и контроля за ее реализацией. При разработке стратегии должны быть определены меры по контролю и мониторингу исполнения ее мероприятий, включая определение показателей мониторинга, периодичность мониторинга, методики сбора информации и т. д.

В новой Стратегии развития Таможенных органов определена одна стратегическая цель, достижение которой планируется осуществить путем выполнения качественных ориентиров. Также, можно отметить неявно прослеживаемую корреляцию целевых ориентиров с определенными стратегическими направлениями. В связи с чем, в дальнейшем целесообразно осуществить переход от модели статического долгосрочного проектирования к модели оперативного мониторинга таможенной системы и динамического (непрерывного) ее проектирования на принципах самоорганизации и саморазвития [5].

Что же касается Стратегии-2025, безусловно, при разработке такого рода документов, который объединяет цели и интересы нескольких стран-участниц, возникает сложность в части постановки конкретных и однозначно сформулированных проблем развития. Данный

документ содержит в себе вектор развития Союза, четкие инструменты и механизмы в рамках представленных направлений, однако оценку качества планируемых мероприятий и выполнения задач провести в будущем невозможно ввиду отсутствия системы количественных и качественных индикаторов. Некоторые из намеченных задач, исходя из их описания, в принципе не поддаются какой бы то ни было оценке, а лишь предполагают ожидаемый эффект для ведения бизнеса или углубления интеграционного процесса. Наличие единого документа на уровне ЕАЭС свидетельствует о том, что все государства-члены разделяют общее видение развития Союза в данной перспективе. Однако у каждого из государств-членов в силу различных особенностей экономического развития выстраивается собственный перечень приоритетов и актуальных задач в рамках евразийской интеграции.

Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 23.06.2020 № 1388-р «О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года» [Электронный ресурс] // Справочно — правовая система «Гарант» URL: <https://www.garant.ru/files/9/3/1376639/strategiya-razvitiya-tamozhennoy-sluzhby-rf.pdf>
2. Макрусов, В. В., Лобас Т. В., Любкина Е. О. Институциональная теория развития таможенного регулирования в условиях цифровой экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2019 № 12.
3. Макрусов, В. В., Любкина Е. О. Проблемные вопросы интеллектуализации института цифровой таможни // Экономика и предпринимательство. 2020. № 2 (115). с. 932-940.
4. Макрусов, В. В., Соболев А. А. Когнитивный подход к повышению качества аналитической деятельности таможенных органов // Экономический анализ: теория и практика. 2020. Т. 19. № 3 (498). с. 416-429.
5. Макрусов, В. В., Тимаков И. О. Стратегия развития таможенных органов: сопоставительный анализ // Стратегия бизнеса, 2021, т. 9, № 1. стр. 13.
6. Пястолов, О. А., Арустамов Э. А., Рудаков С. В. Сравнительный анализ стратегий развития управления в таможенных органах РФ 2020 и 2030 гг. // Вестник Евразийской науки, 2020 № 6.

Факторы и условия развития территории Александровского муниципального округа Пермского края

Лаврова Ольга Эдуардовна, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В статье автор пытается охарактеризовать факторы и условия развития конкретного муниципального образования.

Ключевые слова: Александровский муниципальный округ, социальная инфраструктура, человеческий капитал, создание условий, природа, территория

Перспективы развития любой территории в первую очередь обусловлены базовыми факторами, которые формируют преимущества или барьеры её пространственного развития. В «новой» экономической географии выделяют две группы таких факторов.

Факторы «первой природы». К факторам первой природы относятся:

- 1) природно-сырьевые:

— обеспеченность природными ресурсами, которые востребованы рынком (минеральными, земельными, лесными, водными);

— климат и экологичность.

2) геоэкономические:

— географическое положение территории, развитость транспортной инфраструктуры, в том числе положение на путях глобальной (региональной) торговли, соседское

положение с другими территориями, обладающими потенциалом развития.

Факторы «второй природы». К факторам второй природы относятся:

— агломерационный эффект и высокая плотность населения, дающие экономию на масштабе;

— развитая инфраструктура, сокращающая экономическое расстояние (этот фактор для России особенно важен из-за протяженности ее территории);

— человеческий капитал (образование, здоровье, трудовые мотивации, мобильность и адаптивность населения);

— институты, способствующие улучшению предпринимательского климата, росту мобильности населения, распространения инноваций [1].

Более детально факторы второй природы можно структурировать следующим образом:

1) инфраструктурные:

— развитие инженерной и дорожно-транспортной инфраструктуры;

— доступность и стоимость коммунальных и бытовых услуг.

2) экономические:

— особенности экономической специализации конкретного муниципалитета;

— производственный потенциал;

— финансовый потенциал;

— трудовые ресурсы;

— предпринимательская активность и другие экономические факторы;

— платёжеспособность населения.

3) социальные:

— развитость сферы общественных (социальных) услуг;

— общественная безопасность и экология;

— социальная дифференциация и другие социальные факторы.

4) управленческие:

— качество муниципального управления, в том числе муниципальной собственностью;

— налоговый потенциал и бюджет;

— нормативно-правовое обеспечение;

— институциональная инфраструктура поддержки предпринимательства;

— уровень сформированности местного гражданского сообщества;

— бюрократические барьеры и другие административные факторы.

Как отмечают эксперты, все эти факторы воздействуют на развитие регионов и городов России, хотя в разных сочетаниях и в разной степени. Особенностью регионального развития в нашей стране является повышенная роль факторов «первой природы», прежде всего обеспеченности минеральными ресурсами, наиболее востребованными глобальным рынком (нефть, газ, металлы). Факторы «второй природы», как и фактор географического

положения, сегодня в большинстве случаев работают как барьеры развития.

В свою очередь, факторы «второй природы» в зависимости от происходящих изменений и их динамики подразделяются на две группы:

1) медленно изменяемые факторы:

— развитие транспортной и инженерной инфраструктуры (дороги, газо- и нефтепроводы, линии электропередач, средства связи и коммуникаций, источники водо-, теплоснабжения, очистные сооружения и утилизации отходов);

— ресурсный (производственный) потенциал;

— объекты социальной инфраструктуры;

— интеллектуальный потенциал территории (квалификация рабочей силы, наличие образовательных и научных центров).

2) быстро изменяемые факторы:

— местное законодательство (система нормативных правовых актов, регулирующих инвестиционную деятельность на территории муниципального образования);

— политика органов власти и управления в отношении инвесторов (создание инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и, механизма привлечения инвесторов, формы государственной поддержки предпринимателей в приоритетных направлениях деятельности, информационная открытость муниципалитета и доступность данных об инвестиционном потенциале территории для широкого круга заинтересованных инвесторов).

Сегодня основными драйверами развития для Александровского муниципального округа являются факторы «второй природы», которые по срокам реализации и потенциалу отдачи могут быть сгруппированы следующим образом:

1) управленческие:

— актуализация документов стратегического планирования с учетом сложившейся ситуации и трендов социально-экономического развития района, первоочередных инвестиционных проектов;

— вхождение в приоритетную федеральную программу «Комплексное развитие моногородов» (далее Программа развития моногородов) с целью обеспечить координацию усилий всех заинтересованных сторон, федеральных и региональных мер поддержки, а также вовлечение общественности;

— разработка программы развития (включающей меры по диверсификации экономики, улучшению городской среды, развитию человеческого капитала. Определяющей инвестпроекты для реализации с участием Фонда развития моногородов. Разработка муниципальной программы поддержки малого и среднего бизнеса, предусматривающей меры поддержки, запланированных в рамках приоритетных проектов в таких областях, как здравоохранение, образование, безопасные и качественные дороги, качественные услуги ЖКХ. Формирование и проведение

обучения управленческой команды по реализации Программы развития);

- разработка системы показателей эффективности (деятельности муниципальных предприятий и учреждений, использования муниципальной собственности);

- совершенствование политики органов местного самоуправления (далее-ОМС) в отношении создания привлекательных условий для внутренних и внешних инвесторов (создание инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и, механизма привлечения инвесторов, формы государственной поддержки предпринимателей в приоритетных направлениях деятельности, информационная открытость муниципалитета и доступность данных об инвестиционном потенциале территории для широкого круга заинтересованных инвесторов);

- повышение полноты реализации налогового потенциала территории.

2) инфраструктурные:

- определение приоритетных направлений развития инфраструктурной сферы и благоустройства (наружное освещение, ливневая канализация, видеонаблюдение, санитарная очистка территории, ритуальные услуги) в разрезе населенных пунктов и по источникам финансирования (бюджет, ГМЧП, частный бизнес, самообложение);

- включение в комплексные программы развития объектов коммунальной и дорожной инфраструктуры населенных пунктов проектов, обеспечивающих повышения качества оказываемых услуг и их доступность за счет энергосбережения, энергоэффективности, альтернативности;

- обеспечение защиты коммунальной инфраструктуры г. Александровска от угрозы банкротства балансодержателя.

3) экономические:

- определение приоритетов и формирование совместно с профильными отраслевыми министерствами Пермского края программ развития бизнесов на территории;

- создание условий для развития субъектов малого предпринимательства [2] путем выделения в рамках Стратегии следующих целевых групп (секторов) малых и средних предприятий:

- а) массовый сектор предприятия, которые, как правило, специализируются на осуществлении торговых операций, предоставлении услуг гражданам, производстве и реализации сельскохозяйственной продукции и, таким образом, играют ключевую роль в обеспечении занятости, повышении качества и уровня комфорта среды для проживания;

- б) высокотехнологичный сектор экспортно ориентированные предприятия, предприятия в сферах обрабатывающего производства и предоставления услуг, быстрорастущие предприятия, которые обеспечивают внедрение инноваций и решают задачи по диверсификации экономики и повышению ее конкурентоспособности;

- установление взаимодействия с федеральной структурой поддержки субъектов малого предпринимательства АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», Фондом развития промышленности;

- поддержка развития СМСП в высокотехнологичных секторах экономики за счет организации взаимодействия с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, АО «Российская венчурная компания», Фондом развития интернет-инициатив, Фондом инфраструктурных и образовательных программ;

- развитие франчайзинга, снижающего риски начинающих предпринимателей в сфере услуг и торговли, поддержка франшиз;

- расширение доступа малых и средних предприятий к закупкам товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд и к закупкам товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц.

- поддержка малых и средних предприятий в области социального предпринимательства;

- разработка предложений о создании территорий опережающего социально-экономического развития на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов), в которых имеются риски ухудшения социально-экономического положения;

- углубление экономической диверсификации, повышение интенсивности, производительности и эффективности хозяйствования в «традиционных» для района отраслях экономики, поиск новых «точек роста» с учетом повышения мобильности инвестиций для обеспечения перехода территории от депрессивного типа к развивающемуся;

- повышение качества трудовых ресурсов и создание условий для самореализации человеческого капитала;

- создание условий для повышения предпринимательской и гражданской (социальной) активности населения в целом и молодежи, в частности.

4) социальные:

- развитие кооперации в сфере социальной инфраструктуры с соседними территориями (образование, здравоохранение);

- дальнейшее развитие сферы общественных (социальных) услуг с приоритетом в образовательной сфере и сфере здравоохранения;

- обеспечение полноты реализации стандартов государственной социальной услуги для населения территории;

- снижение социальной дифференциации и развитие системы социальной поддержки людей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.

Результатом реализации позитивного влияния указанных факторов станет стабилизация социально-экономического положения Александровского муниципального округа, создание привлекательных, комфортных

условий деятельности для малого бизнеса, для привлечения потенциальных инвесторов, что повлечет за собой создание новых рабочих мест, а также сохранение качества жизни на территории, что является основной характеристикой её конкурентоспособности.

Таким образом, воздействуя на изменяемые факторы, можно повлиять на общий инвестиционный потенциал территории. Более того, неблагоприятные неизменяемые факторы вовсе не означают того, что территория не может стать привлекательной.

Инвестиционная привлекательность независима от значения неизменных факторов в том случае, если изменяемые улучшаются.

Александровский муниципальный округ является ярко выраженной территорией моногородов со всем комплексом проблем обеспечения его устойчивого социально-экономического развития. Причем на фоне «относительно стабильного» функционирования двух моногородов (Яйва, Всеволодо-Вильва), проблемы обостряются в административном центре округа г. Александровске.

Основным направлением обеспечения конкурентоспособности территории в этой ситуации является, с одной стороны, кооперация и интеграция предприятий Александровского муниципального округа в корпоративные (сетевые) вертикально интегрированные структуры, с другой стороны, развитие собственного производства продукции с высокой добавленной стоимостью на базе малого и среднего предпринимательства, использующего местные сырьевые и трудовые ресурсы.

Дополнительным импульсом развития и более эффективного использования ресурсов Александровского муниципального округа должен стать положительный эффект потенциала межмуниципального сотрудничества. Находясь на стыке двух локальных систем расселения БСА и Кизеловская ЛСР Александровский муниципальный округ «обречен» ориентироваться на формируемый ими спрос на его ресурсы развития «первой» и «второй» природы. Исторически транспортная сеть позволяет округу тесно взаимодействовать с центрами экономического развития Березниковским и Губахинским городскими округами.

Соответственно, можно сделать вывод о том, что многие перспективные проекты развития Александровского муниципального округа могут быть наиболее эффективно реализованы в рамках интеграционных процессов: выполнения межмуниципальных проектов и развития отношений субподряда и субконтрактинга.

В условиях текущего снижения объёмов выпуска из-за падения спроса и нехватки оборотного капитала на ОАО «Александровский машиностроительный завод», опора на малый и средний бизнес дает Александровскому муниципальному округу определенные конкурентные преимущества с учетом высокой гибкости и адаптивности малого предпринимательства. В первую очередь, это касается создания условий для ускорения процесса диффузии

инноваций в производственной сфере, среди предпринимателей. Надо понимать, что с точки зрения генерации и распространения инноваций и нововведений Александровский муниципальный округ в настоящий момент находится на периферии этих процессов.

Следует отметить потенциальную возможность сохранения центра компетенций в области машиностроения и развития ОАО «Александровский машиностроительный завод» в рамках действующего производства и планируемых инвестпроектов при условии обеспечения тесного сотрудничества с профильными потребителями его продукции АО «МХК «ЕвроХим» и ПАО «Уралкалий».

На текущий момент Александровский муниципальный округ отличается:

- ухудшением экономической ситуации и риском потери специализации в сфере машиностроения и химического производства;
- граничным расположением между двумя центрами экономического притяжения;
- снижением качества человеческого потенциала и депопуляцией населения;
- недостаточностью мотивации субъектов малого предпринимательства для организации и развития собственного дела в связи с трудностями выхода на новые и существующие рынки;
- негативной динамикой в сфере ЖКХ и социальной сфере.

Александровский муниципальный округ характеризуется преобладанием депрессивных тенденций.

Однако в существующем положении округа есть и некоторые положительные конкурентные преимущества. В целом, к основным конкурентным преимуществам Александровского муниципального округа можно отнести:

- геоэкономическое положение на стыке двух локальных систем расселения и на путях региональной торговли;
- развитая транспортная сеть (электрифицированная железнодорожная магистраль Чусовская-Соликамск, региональная автодорога Кунгур-Соликамск);
- компактное расположение основных населенных пунктов на ведущих транспортных магистралях территории;
- земельные ресурсы, обеспечивающие потребности развития промышленности, строительства жилья (МКД и ИЖС) и социальной инфраструктуры;
- потенциал минерально-сырьевой базы для отрасли производства строительных и отделочных материалов, лесопереработки, химического производства, рыбоводства и переработки дикоросов;
- туристско-рекреационный потенциал, имеющий хорошо выраженную территориальную специализацию.

Выгодное геоэкономическое положение Александровского муниципального округа создает условия для развития функций, связанных с реализацией интересов муниципалитетов соседей по Березниковско-Со-

ликамской агломерации и городского округа Губаха и иных потенциальных партнеров. Острым остается вопрос сохранения кадрового и технологического потенциала Александровского машиностроительного завода,

решение которого предполагает как стабилизацию текущей деятельности ОАО «Александровский машиностроительный завод», так и развитие новых инвестиционных проектов.

Литература:

1. Зубаревич, Н. Социально-экономическое развитие регионов России к 2020 г. Режим доступа: <http://russia-2020.org/2010/08/23/soc-ec-development-of-rus-regions/>
2. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года.

Санкции — новый стимул для Российского импортозамещения

Левченко Кристина Александровна, студент

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

В данной статье рассмотрены ключевые вопросы импортозамещения в России в условиях экономических санкций США и стран Европейского Союза, проведен анализ возможности перехода от импортозамещения к импортонезависимости в ближайшее время на основании текущих достижений российского производства и оценок Министерства промышленности и торговли РФ.

Ключевые слова: импортозамещение, политика импортозамещения, продэмбарго, экономические санкции, экономика, производство.

На фоне антироссийских санкций со стороны Соединенных Штатов Америки и стран Европейского союза, в связи с небезызвестными событиями 2014 года (присоединение Крыма к России и конфликт на востоке Украины), государственная политика импортозамещения в экономике России приобрела колоссальное значения, а актуальность данного вопроса с каждым годом набирает обороты и достигли своего апогея с началом в 2022 году специальной военной операции по защите территорий Донецкой и Луганской народных республик, Херсонской и Запорожской областей, с их последующим вхождением в состав Российской Федерации. Здесь стоит отметить, что принято понимать под политикой импортозамещения.

Политика импортозамещения — это целенаправленное воздействие государства на национальную экономику и создание таких институциональных условий, при которых обеспечивается возможность создания и развития производства внутри страны товаров, более конкурентоспособных на внутреннем рынке по сравнению с импортируемыми [3].

В 2022 году Россия стала лидером по количеству введенных санкций, обогнав в этой политической гонке Иран. Не знаю, является ли это поводом для гордости, но факт остается фактом.

Экономические санкции, как экономические мероприятия запретительного характера, используемые одним участником международной торговли (страной или группой стран) по отношению к другому участнику («объекту санкций») с целью принудить последнего к из-

менению политического курса, на первый взгляд, оказали деструктивное влияние на различные сектора российской экономики [1].

В ходе нашей личной беседы с Петром Олеговичем Толстым, российским политическим деятелем, журналистом, Заместителем председателя Государственной думы ФС РФ VII и VIII созывов, Член Высшего совета партии «Единая Россия» подчеркнул, что судорожно вводимые с 21 февраля 2022 года санкции являются психологическими мерами воздействия со стороны Западных стран, нацеленными, в первую очередь, на представителей молодежи, для которых уход привычных иностранных компаний оказался довольно неприятным явлением, но терпимым. Однако, Петр Олегович заверил, что уход западных брендов не означает фактический уход самих компаний, поскольку процедуры внешнего управления и национализации никто не отменял. «Нет таких вещей, которые бы не смог осмыслить русский человек. Всё сможем заметить и воспроизвести», — заявил государственный деятель в конце нашей беседы.

Произошедшие еще в 2014 году изменения международных торговых отношений привело к активизации процесса импортозамещения в Российской Федерации.

Так, в 2019 году Президент РФ Владимир Путин заявил на форуме «Россия зовет!», что благодаря американским санкциям Россия укрепила свой экономический и технологический суверенитет. По словам Путина, благодаря и вопреки санкциям, Россия активизировала процесс импортозамещения в сельском хозяйстве, медицине, фармацевтике, оборонно-промышленном комплексе. В целом

России удалось достигнуть «очень серьезных и положительных результатов», сказал Путин [4].

Совокупный объем производства запрещенной к ввозу на рынок РФ продукции вырос с 2013 по 2019 гг. на 12,3% до 25,2 млн. тонн, тогда как объем импорта той же продукции за аналогичный период сократился на 25,4% до 10,1 млн. тонн. Если по итогам 2013 г. совокупный объем внутреннего производства в РФ в 1,6 раза превышал совокупный объем импорта данных категорий продуктов, то в 2019 г. превышение производства над импортом составило 2,5 раза и возросло до 2,7 раза по итогам 9 месяцев 2020 г. За последние три квартала на фоне сокращения совокупного импорта на 4,1% объем собственного производства в РФ вырос на 2,1% г/г до 19,2 млн. тонн [5].

В то же время процесс импортозамещения в России оказал положительное влияние на развитие национального производства и модернизацию научно-технической базы страны. Ограничительные меры дали Российской Федерации возможность наконец разрушить оковы зависимости от импортной продукции, сконцентрировать ресурсы внутри страны, направить их на национальное производство, и даже найти новые источники доходов от национального экспорта.

Например, Сегодня Министерство промышленности и торговли РФ предлагает запретить госсектору закупать импортные компьютеры, бытовую технику и телекоммуникационное оборудование, если на рынке есть отечественные аналоги. Ведомство запустило процесс создания реестра техники российского производства, а Правительство РФ потребовало от крупнейших госкомпаний в ближайшие годы перейти на преимущественное использование отечественного программного обеспечения (ПО). К 2022 году в государственном секторе более половины софта должно быть российским.

Уже сегодня «Ростелеком» переходит на отечественную продукцию и внедряет российские роботизированные системы в управление бизнес-процессами. Компания спонсирует IT-стартапы и позволяет использовать собственную инфраструктуру, чтобы новаторы реализовывали проекты. «Росатом» заменяет иностранные системы математического моделирования и инженерного анализа на российские аналоги.

Как отметил Президент России Владимир Владимирович Путин в интервью «О санкциях как стимуле для развития экономики» (интервью ТАСС) от 16 марта 2020 года: «Это заставило нас мозги включить. Мы истратили достаточно много денег на так называемое импортозамещение и начали производить такие продукты и такие технологии использовать, которых раньше у нас не было либо мы их просто забыли и потеряли. Мы воссоздали это всё. И это идет нам, безусловно, на пользу, это диверсифицирует нашу экономику, по сути, помогает нам решать ключевую задачу».

Слова главы государства подтверждают точку зрения о том, что антироссийские санкции активизировали процесс импортозамещения в России, поспособствовали аккумуляции ресурсов внутри страны, что помогло

сконцентрироваться на развитии и модернизации отечественной научно-технической сферы и собственных информационных технологий.

Минпромторг оказывает субсидиарную поддержку отечественным производителям, предоставляет им налоговые льготы, ведет работу по стимулированию спроса на российскую продукцию.

На основании упомянутого выше тезиса можно также предположить, что вступившие в силу санкции поспособствуют развитию российской экономики, так как деньги, которыми оплачивали импорт, будут оставаться внутри страны и пойдут на зарплаты сотрудников и развитие новых технологий и производств.

Пятилетие продэмбарго, которое Россия ввела в 2014 году в ответ на санкции Запада, способствовало существенному развитию отдельных секторов отечественного агропромышленного комплекса. Только по данным Министерства сельского хозяйства за последние пять лет Россия снизила импорт продовольствия с \$43,3 млрд в 2013 году до \$29,8 млрд в 2018 году. О развитии тепличной отрасли можно судить по сокращению импорта зелени и овощей: сократился: 60% помидоров и 94% огурцов, которые потребили россияне в 2021 году, пришелся на российских производителей

Так, 7 апреля 2021 года Российский самолет МС-21 (российский лайнер среднемагистрального класса, разработчик машин — корпорация «Иркут» в составе «Ростеха»), оснащенный российским двигателем ПД-14, выпускаемым Пермским машиностроительным заводом, прошел очередные успешные испытания. Самолет полностью подтвердил все проектные параметры. В 2022 году МС-21-300 может пойти в серийное производство. И таких впечатляющих результатов удалось добиться за относительно короткие сроки, ведь доля импортных комплектующих изделий в цене новых российских самолетов ранее достигала 78% от итоговой себестоимости, а в настоящее время более 98% комплектующих в российских самолетах отечественного производства.

В целом, по оценкам руководителей предприятий, заметных успехов импортозамещения российской промышленности удалось добиться в области производства не только продуктов питания, что отмечалось сразу практически всеми аналитиками, но и в производстве машин и оборудования.

Безусловно, введение антироссийских санкций — это неприятное явление, которое не только ударяет по различным сферам общественной жизни России, но и деструктивно влияет на взаимоотношения между странами. Однако российская экономика сейчас находится в гораздо лучшей форме, чем во время первоначальных санкций в 2014 году, а это значит, что введение новых санкций, хоть и нежелательное событие, но оно уже не обладает столь шоковым эффектом для нашего государства, как, скажем, 8 лет назад.

На данный момент приоритетными направлениями в развитии и катализации процесса импортозамещения являются отрасли:

— Фармацевтическая отрасль. Доля импорта в 2021 году — 49,23%.

— Легкая промышленность. Доля текстильных изделий в текущем году — 42,12%; одежды и обуви — 38,22%.

— Тяжелая промышленность, машиностроение. Легковые автомобили — 66,18%; машины, импортное оборудование и принадлежности — 41,39%.

— Промышленное станкостроение. Пищевая промышленность — 50%, нефтедобывающая — 60% [2].

В виду того, что в марте 2022 года большое число европейских стран начали проводить недружественную санкционную политику в отношении России из-за проводимой ей специальной военной операции по защите

ДНР и ЛНР, Херсонской и Запорожской областей от вероломных действий украинских националистов, 12 марта 2022 года по поручению Правительства Российской Федерации Министерство промышленности и торговли запустил «Биржу импортозамещения». Данный сервис послужил своевременным ответом на многократно возросший спрос на продукцию российских производителей.

В заключение считаю немаловажным отметить тот факт, что процесс импортозамещения, который был форсирован посредством введения антироссийских санкций, по сей день обеспечивает независимость российской экономики, а она, в свою очередь, является залогом национальной безопасности и суверенности государства.

Литература:

1. Банковская энциклопедия. — Текст: электронный // Академик: [сайт]. — URL: https://banks.academic.ru/1946/Экономические_санкции (дата обращения: 22.10.2022).
2. Доля импортной продукции в общем объеме товарооборота с 2017 г. — Текст: электронный // ЕМИСС: [сайт]. — URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/57826> (дата обращения: 22.10.2022).
3. Политика импортозамещения. Основные тенденции промышленного развития. — Текст: электронный // Первый неофициальный: [сайт]. — URL: <https://1neof.ru/politika-importozameshheniya-osnovnye-tendentsii-promyshlennogo-razvitiya/?ysclid=19jof01jk1520176770> (дата обращения: 22.10.2022).
4. Путин: Россия укрепила свой экономический суверенитет благодаря санкциям. — Текст: электронный // Ведомости: [сайт]. — URL: <https://www.vedomosti.ru/politics/news/2019/11/20/816735-blagodarya-sanktsiyam-rossiya-ukrepila-svoi-suverenitet?ysclid=19jov437jw418268977> (дата обращения: 22.10.2022).
5. Сулима, М. Импортозамещение или перемещение?/М. Сулима. — Текст: электронный // Национальное Рейтинговое Агентство: [сайт]. — URL: https://www.ra-national.ru/sites/default/files/Review_Import%20substitution_NRA_Dec.%202020_0.pdf (дата обращения: 22.10.2022).

Современные тенденции и проблемы формирования имиджа государственного служащего как инструмент повышения эффективности в профессиональной деятельности

Морозова Анастасия Игоревна, кандидат экономических наук, доцент;

Караба Дарья Юрьевна, студент;

Бабич Анастасия Максимовна, студент

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

В данной научно-исследовательской работе авторами выделены основные практические современные тенденции и проблемы формирования имиджа государственного гражданского служащего в России. Предпринята попытка определения актуальных факторов, которые могут воздействовать на имидж кадров государственной службы. В основании работы лежит практический анализ теоретической базы и понятийно-категориальных аспекты исследуемой темы. Автором представлена позитивная модель имиджа государственного служащего, которая в полной мере сможет соответствовать современным политическим и социальным условиям.

Ключевые слова: имидж, государственная служба, актуальные тенденции, государство, управление, государственный гражданский служащий, проблемы, пути решения, тенденции.

В современных условиях процесс формирования и факт существования положительного имиджа государственного гражданского служащего является важнейшей

частью развития деятельности государственных органов и повышения их эффективности. Сегодня имиджу государственных служащих, по большей части положитель-

ному, уделяется особое внимание. Практическая значимость подтверждается законодательной регламентацией целей, принципов, правил и норм поведения государственных гражданских служащих, а также их отношению к служебным обязанностям и профессиональному долгу.

Особую актуальность данный вопрос приобретает в условиях стремительного развития информационных технологий, с помощью которых формируются новые каналы и инструменты, связанные с имиджем. За счет СМИ и различных информационных интернет-платформ, социальных сетей некоторые лица, представляющие государственную власть в России, находятся в центре внимания со стороны общества. Несомненно, такой вопрос обладает особой актуальностью сегодня.

Согласно мнению Егоровой Н.С. [1], разработавшей в своей научно-исследовательской работе понятийно-категориальный аппарат, раскрывающий сущность имиджа государственных служащих, имидж, в данном контексте, стоит определять, как образ чего-либо или кого-либо. Такой образ чаще всего складывается посредством формирования стереотипов, которые складываются в массовом общественном сознании путем наблюдения за действиями или процессами окружающей среды, из которых и формируется имидж.

Сергеева Т.А. и Савченко И.А. также в своих работах смогли определить сущность имиджа государственных служащих [4]. Имидж государственного служащего — это оценочный образ, который формируется из множества параметров. Такой имидж может быть положительным и отрицательным. Приемлемым, в современных условиях, является исключительно положительный имидж.

Именно поэтому, основной тенденцией следует определить — формирование положительного имиджа государственного гражданского служащего. В современных условиях данный процесс принял характерные изменения, с появлением новых каналов трансляции политического имиджа, и ориентированностью на общество, его требования и настроения, чиновники приобрели новые инструменты позволяющие более эффективно выстраивать положительный имидж. Для подтверждения представленной гипотезы, стоит уделить внимание практическому аспекту данного вопроса.

На основании проведенного исследования, удалось выделить два основных современных способа формирования имиджа государственных служащих. Первый способ — естественный, второй — искусственный.

Естественный способ характеризуется традиционными факторами, которые проявляются в процессе взаимодействия государственного служащего с населением, коллегами и даже родственниками.

Искусственный способ определяется целенаправленной работой имиджмейкеров, политических технологов и профессионалов, деятельность которых направлена на положительную оценку образа государственного служащего со стороны общества.

Современный образ государственного служащего, вне зависимости от способа формирования, складывается

из нескольких основных элементов, которые имеют определенную взаимосвязь.

1. Персональные характеристики — неразрывно связаны с внешними качествами, психологическими и нравственными характеристиками, также включают в себя тип личности, характер и стиль принятия решений (профессиональный аспект).

2. Внешние качества, также представляют собой сложное и системное понятие, к которому относятся ораторские качества госслужащего, особенности риторики, стиль и внешний вид.

3. Психологические и нравственные характеристики.

4. Политические компетенции, которые определяются профессиональными компетенциями и уровнем политической и социальной подготовленности госслужащего в процессе управления и принятия решений.

5. Социальные характеристики — направлены на обозначение наиболее актуальных взаимодействий общества (населения) и государственного служащего.

6. Символические характеристики — определяются культурой поведения государственного служащего, этикетом и культурой управления, которая актуальна в определенный период времени [3].

На основании представленных данных, в полной мере реализуется возможность проведения анализа современного имиджа государственных служащих в России, определение актуальных тенденций и проблем. Сегодняшние условия требуют формирования каналов трансляции и обозначения имиджа с помощью информационных технологий, СМИ, интернет-платформ, сайтов, приложений и в социальных сетях. Данный факт можно также обозначить как актуальную тенденцию.

Определив конкретную тенденцию на качественное развитие аспектов формирования имиджа, стоит обозначить основные практические факторы, которые неразрывно связаны с данным процессом. Такие факторы выгоднее всего рассмотреть на практическом примере. В рамках территориальных особенностей и определения факторов формирования имиджа госслужащего, анализу подлежит имидж губернатора Ростовской области — Голубева Василия Юрьевича.

1. В первую очередь, стоит обозначить грамотную речь, адекватную жестикуляцию, ораторские способности, которые губернатор демонстрирует во время любой общественной встречи.

2. Демонстрация профессиональной деятельности в СМИ, постоянное проведение отчетов по вопросу решения проблем, открытия новых заводов, посещение различных мероприятий, которые могут не иметь отношения к профессиональной деятельности.

3. Проведение политических дебатов в рамках предвыборной программы на телевидение, в интернете и в СМИ.

4. Качественная работа политических технологов губернатора, которые все новости о его деятельности преподносят в грамотном свете для общества, формируя положительный имидж.

5. Качественное оформление социальных сетей и интернет-платформ, которые являются источником информации о деятельности губернатора и его сотрудников (официальный сайт Правительства РО).

6. Ориентированность на аудиторию.

Таким образом, обращая особое внимание на представленные данные, можно сделать вывод, что имидж губернатора Ростовской области можно назвать положительным. Положительный имидж, также как и отрицательный, является довольно сложным и системным понятием, которое охватывает множество аспектов деятельности и не может зависеть от одного человека.

Помимо положительных характеристик и тенденций, данные процессы характеризуются также определенными проблемами, которые порождают ещё одну тенденцию в формировании политического имиджа — недостаточный уровень доверия граждан к государственной власти.

В 2019 году отечественными учеными Е. В. Сорокиной и Е. А. Черкасовой было проведено исследование, в основу которого легла теоретическая база, связанная с имиджем государственных гражданских служащих [5].

По данным проведенного исследования, частью которого являлся социологический опрос граждан, 70% населения негативно относятся к представителям государственной власти. 64% считают невозможным формирование положительного имиджа.

В 2022 году уровень доверия населения к власти можно изучить на основе социологических данных Все-

российского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) [6]. Уровень доверия к власти можно проанализировать, через доверие населения к главе государства. Согласно данным опроса, уровень доверия к Президенту РФ составил 40%, что говорит о недоверии большей части населения к действиям власти. Такой вывод можно сделать исходя из теории, что имидж государственных служащих и политиков в полной мере характеризует государственную службу и государственное управление.

Среди наиболее актуальных проблем, снижающих уровень доверия к органам власти, которые удалось определить в процессе проведения практического анализа, стоит выделить следующие:

- Сформированность стереотипов о деятельности государственных гражданских служащих.
- Малая эмоциональность представителей государственной власти.
- Участие в мероприятиях, которые не несут в себе положительных характеристик, коррупционные деяния, развитие бюрократизма.
- Недостойное профессиональное поведение государственных служащих.
- Отсутствие приемлемого внешнего вида, слабость речевого аппарата, отсутствие риторических навыков и грамотного психологического положительного образа.
- Наличие социально одобряемых, а не реальных качеств (ложь, провокации, манипуляции).

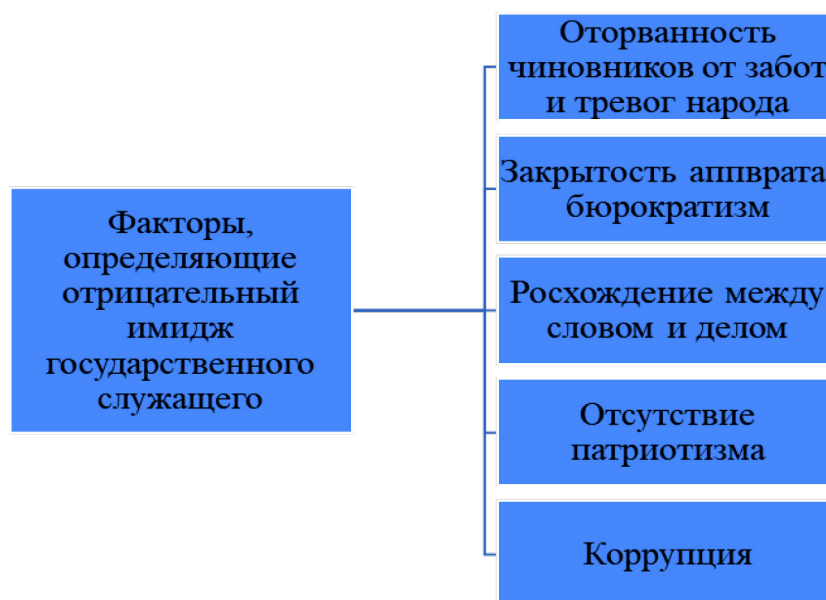


Рис. 1. Факторы отрицательного имиджа государственных служащих

На рисунке 1 представлены основные элементы, которые могут оказывать негативное влияние на формирование имиджа государственного служащего и являются частью обозначенных проблем.

Подводя итог представленному исследованию, стоит обозначить актуальные тенденции формирования положительного имиджа государственных гражданских

служащих. Современные условия, которые характеризуются стремительным развитием всех сфер жизнедеятельности общества, требуют особого подхода к процессу демонстрации деятельности лиц, представляющих органы государственной власти. С точки зрения профессиональной этики необходимо постоянное совершенствование социально значимых личных качеств и про-

фессиональной подготовки служащих. Также одним из важных аспектов выступает постоянный мониторинг изменения социальной и политической среды, мнения и настроения граждан для успешного взаимодействия с ними.

Таким образом, имидж государственного служащего невозможно охарактеризовать как статичный феномен, данный образ определяется в зависимости от условий

окружающей среды и постоянно подвергается изменениям. можно сделать вывод о том, что имидж требует постоянного управления, поддержания и трансляции. Можно подчеркнуть, что формирование положительной модели имиджа госслужащего возможно только при условии полного самовоспитания и контроля над происходящими событиями окружающей среды (политической, социальной или экономической).

Литература:

1. Егорова, Н. С. Имидж государственных гражданских служащих региона/Н. С. Егорова. — 2020. — № 10 (300). — с. 209-210.
2. Мишон, Е. В., Комплексный имидж государственной власти как инструмент социального управления // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2021. с. 89-95.
3. Пекина, Е. И. Государственные служащие: особенности формирования современного имиджа // Молодой ученый. — 2020. — № 43 (333). — с. 251-252.
4. Сергеева, Т. А., Савченко И. А. Проблема имиджа государственных служащих в России // Вестник ГУУ. 2020. № 5. С 111-135.
5. Сорокина, Е. В., Е. А. Черкасова Роль СМИ в формировании положительного имиджа государственного служащего // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 4-1. С 142-145.
6. Официальный сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ): <https://wciom.ru/>.

Цифровая экономика в условиях пандемии

Осипенко Елизавета Сергеевна, студент;
Корсакова Екатерина Игоревна, студент магистратуры
Омский государственный аграрный университет имени П. А. Столыпина

В данной статье рассматривается вопрос влияния пандемии на экономическую сферу жизни общества, рассмотрены плюсы и минусы цифровой экономики. Приведено в пример социальное исследование и сделаны по его результатам соответствующие выводы.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, пандемия, цифровые технологии, экономическая безопасность, безопасность персональных данных, онлайн-режим, удаленный режим, конкуренция.

Экономика многих стран, в том числе и России, сегодня находится в кризисе. Если прошлые кризисы были естественными и в какой-то степени предсказуемыми, то нынешний кризис в мировой экономике совершенно уникален. Его причина не связана с перепроизводством или снижением спроса на товары и продукты, финансовой нестабильностью или технологическими факторами. Текущий экономический кризис был вызван пандемией. Если раньше кризисы и их последствия были предсказуемы и правительства разных стран имели представление о том, как из них выйти и какими инструментами минимизировать их последствия, то сегодняшний кризис характеризуется неопределенностью последствий и инструментов преодоления проблем, которые повлияли на экономику.

Характерными чертами современного кризиса являются не столько естественные проблемы в экономике, связанные с покупательной способностью населения, не-

хваткой кредитно-финансовых ресурсов, устаревшими технологиями и несовершенством производственных отношений, сложившихся в обществе, сколько искусственные ограничения. Под искусственными ограничениями мы понимаем ограничения, связанные с неспособностью индивидов вступать в социальные взаимодействия с целью производства жизненно важных благ в результате распространения вируса, оказывающего смертельное воздействие на людей.

Популярность цифровой экономики до пандемии была не такой высокой, если сравнивать с осенью 2020 года.

У человечества было много опасений по поводу перехода к такому типу экономики. Это было что-то новое и неизведанное. На это также повлияли недостатки цифровой экономики, о которых мы поговорим ниже.

Во-первых: снижение уровня защищенности персональных данных. Огромные объемы личной информации будут скомпрометированы хакерами.

Во-вторых: неактуальность некоторых профессий, существовавших до цифровой экономики. Люди теряют работу, а переквалификация требует времени. Отсюда можно сделать вывод, что уровень безработицы среди населения увеличивается.

В-третьих, появление мошенников. Соблазн заработать средства нелегальным способом будет велик среди мошенников. Например, взлом персональных данных предприятий.

Социологи провели исследование, результаты которого выявили негативное отношение к цифровым технологиям у людей среднего возраста, опасавшихся утечки личных данных. Некоторые из них не умеют пользоваться такими технологиями, что свидетельствует о страхе потерять работу, так как компаниям потребуются компетентные в этом вопросе кадры.

Что же касается ответов молодых людей, то они сильно отличаются от утверждений взрослых. Нынешнее поколение цифровых технологий в бизнесе не только одобряет, но и готово с ними работать. Это можно объяснить тем, что эта возрастная группа более обучаемая, чем люди старшего возраста.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что у цифровой экономики есть минусы, которые могут негативно повлиять на нашу жизнь, но не стоит забывать о плюсах, которые мы смогли заметить после пандемии 2020:

Во-первых: цифровая экономика способствует образованию новых профессий на рынке труда.

Во-вторых: это экономия времени. Мы тратим огромное количество своего драгоценного времени на поход в магазин за покупками. Мы тратим ежедневно

деньги на то, чтобы добрать до работы. Но во время пандемии люди экономили не только свое время, но и деньги, которые они тратили на дорогу. И это достаточно весомое преимущество цифровой экономики.

В-третьих: это экономическая безопасность, которую цифровая экономика может обеспечить человечеству, когда идет распространение опасных заболеваний.

В-четвертых: данный режим работы является и плюсом для работодателя, т.к. им не надо будет тратить деньги на рабочее место для сотрудника. Также, появился большой выбор товара. Теперь можно обращаться в одну определенную организацию, а выбирать товары среди тех магазинов, с которыми сотрудничает организация.

Стоит отметить, что конкуренция все же есть и никуда не делась. Это дает потребителям более широкий выбор цены и качества обслуживания и улучшает обслуживание, предлагаемое производителям. Такая ситуация положительно сказывается не только на экономике стран, но и экономит наше время.

В заключении хотелось бы сказать, что пандемия очень сильно повлияла на экономическую сферу жизни общества. Она дала толчок к развитию цифровой экономики во всем мире. Активно начали себя проявлять компании, которые до этого работали в онлайн-режиме. Из этого исходит, что некоторые компании стали более востребованы. Безусловно, это плюс. Но свою актуальность потеряли другие профессии, которые невозможно выполнить в удаленном режиме. Поэтому данную ситуацию нельзя назвать однозначной. В любом случае, начался процесс цифровизации экономики, который повлек за собой как положительные последствия, так и негативные.

Литература:

1. Цифровая грамотность для экономики будущего/Баймуратов Л. Р., Долгова О. А., Имаева Р. Г., Гриценко В. И., Смирнов К. В., Аймалетдинов Т. А.; Аналитический центр НАФИ. М.: Изд-во НАФИ, 2020.
2. Цифровизация бизнеса в условиях пандемии [Электронный ресурс] Режим доступа <https://vaael.ru/ru/article/view?id=1397>
3. Пандемия как стимул развития цифровой экономики [Электронный ресурс] Режим доступа https://www.gazeta.ru/tech/2020/04/10_a_13044061.shtml?updated
4. Развитие цифровой экономики в условиях пандемии [Электронный ресурс] Режим доступа <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-tsifrovoy-ekonomiki-rossii-v-usloviyah-pandemii>
5. Цифровизация и Covid-19 [Электронный ресурс] Режим доступа <https://rbs.partners/mediatsentr/tsifrovizatsiya-i-covid-19-10-tekhnologicheskikh-trendov-v-period-pandemii>
6. Банк России: Официальный сайт/Банк России, 2000-2019. URL: https://cbr.ru/analytics/d_ok/dig_ruble/

Влияние фондового рынка на экономическую безопасность государства

Рукоусева Анна Васильевна, студент
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

В данной статье рассмотрены понятия фондового рынка и экономической безопасности. Насколько нестабильность фондового рынка может повлиять на экономическую безопасность страны.

Ключевые слова: фондовый рынок, экономическая безопасность, экономический кризис, политика регулирования фондового рынка.

The impact of the stock market on the economic security of the state

This article discusses the concepts of the stock market and economic security. How much the instability of the stock market can affect the economic security of the country.

Keywords: stock market, economic security, economic crisis, stock market regulation policy.

Актуальность данной темы заключается в том, что фондовый рынок имеет высокий потенциал как комплексная финансовая система, и является важным субъектом экономики, который трансформирует сбережения физических и юридических лиц в инвестиции. Кроме того, устойчивый фондовый рынок обладает большими конкурентными преимуществами в сравнении со странами, где он недостаточно развит, что напрямую влияет на национальную безопасность государства. Стоит отметить, что фондовые рынки различных стран, как часть финансовой системы, в периоды мировых кризисов показали, что являются довольно уязвимыми и нуждаются в регулировании и поддержании их стабильности и устойчивости.

Российский фондовый рынок считается относительно «молодой» экономической составляющей финансовой системы страны, однако постоянное совершенствование правовой базы и усиление регулирования и контроля за его участниками не решают ряд проблем и рисков в регулировании, контроле и функционировании фондового рынка РФ.

Ученые дают разные понятия для фондового рынка, например Н. И. Берзон дает следующее определение: «это рынок, на котором торгуют специфическим товаром — ценными бумагами. Реально эти бумаги практически ничего не стоят, однако их ценность определяется активами (имуществом, драгоценностями и т. п.), которые стоят за этими бумагами» [1].

Д. С. Делия и В. А. Марьяновский рассматривают «фондовый рынок в широком и узком смысле. В широком смысле «фондовый рынок означает составную часть рынка капиталов, на базе которой осуществляется комплексная совокупность механизмов и действий, основной целью которых выступает торговля ценными бумагами, которые, в свою очередь, могут быть использованы для долгосрочного развития хозяйствующих субъектов». В узком смысле «фондовый рынок выступает как сегмент денежного рынка, так и рынка капиталов, обеспечивающий финансирование воспроизводства основного капитала»

В соответствии с Указом Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», экономическая безопасность — состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство её экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации [4].

По мнению В. В. Каюкова и А. П. Шихвердиева, «экономическая безопасность — это способность экономики обеспечить устойчивый экономический рост и на его основе достойные условия жизни и развития личности, субъектов рыночных отношений, социально-экономическую и политическую стабильность в стране, а также противостоять влиянию внешних и внутренних угроз» [5].

Мировой опыт подтверждает, что мощь и национальная безопасность любой страны зависят от состояния экономической безопасности этой страны, а экономическая безопасность — от финансовой системы страны и состояния рынка ценных бумаг.

В качестве самого яркого примера влияния фондового рынка на экономическую безопасность можно привести мировой финансовый кризис 2008 года, который нанес серьезный удар по российской экономике. Основными последствиями для страны стали: кризис в банковской системе, приведший к банкротству многих из них, падение курса рубля, уменьшение экспортных цен на нефть, ухудшение рентабельности российских компаний и их массовое банкротство и др., что в совокупности привело к ослаблению роста экономики и снижению уровня жизни в стране. Причинами кризиса для России являлись большие долги российских предприятий перед иностранными инвесторами, сильная зависимость экономики страны от экспорта ресурсов за рубеж, значительное присутствие в российской экономике зарубежных инвестиций, что в совокупности при-

вело к обрушению российского фондового рынка в период кризиса.

Экономическая безопасность российского фондового рынка неразрывно связана с экономической безопасностью государства. Так как снижение устойчивости фондового рынка или невыполнение им своих функций влияет практически на все отрасли производства государства и может привести к возникновению угроз для национальной безопасности.

Кроме того, в формировании инфраструктуры рыночной экономики немаловажным элементом является обеспечение экономической безопасности российского фондового рынка, от которого во многом зависит состояние экономической безопасности государства в целом. Масштабы инвестирования на фондовом рынке и то, насколько эффективно используются привлеченные средства, являются факторами, способными повлиять на результаты хозяйственной деятельности субъектов экономики различных отраслей, на их конкурентоспособность.

Литература:

1. Берзон, Н.И. Фондовый рынок: учебное пособие для высших учебных заведений экономического профиля/Н.И. Берзон, Е.А. Буянова, М.А. Кожевникова, А.В. Чаленко. — Москва: «ВИТА-ПРЕСС», 1998. — 397 с.
2. Делия, Д.С. Фондовый рынок как субъект экономики/Д.С. Делия, В.А. Марьяновский // Инновации и инвестиции. — 2011. № 6. с. 87-88.
3. О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс]: фед. закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ ред. от 31.07.2020 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021). // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Группа «Московская биржа» [Электронный ресурс]: офиц. сайт // Режим доступа: <https://www.moex.com/>.
5. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: офиц. сайт // Режим доступа: <https://cbr.ru/>.

Корпоративная финансовая политика как инструмент управления финансами

Сахар Александра Михайловна, студент;

Кузин Владимир Иванович, кандидат экономических наук, доцент
Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

Статья раскрывает характеристику понятия «корпоративная финансовая политика» с точки зрения различных авторов и рассматривает особенности корпоративной финансовой политики. Определяются ключевые параметры, цели и методы осуществления корпоративной финансовой политики. Проанализировав и обобщив различные формулировки, дается авторское понятие корпоративной финансовой политики. Рассмотрены основные виды корпоративной финансовой политики: генеральная и оперативная. Сделан вывод, что корпоративная финансовая политика, определяющая направления финансово-экономической деятельности организации, является основой эффективного функционирования системы управления финансами.

Ключевые слова: корпоративная финансовая политика, цели финансовой политики, методы финансовой политики, финансовый менеджмент.

Активно меняющаяся экономическая ситуация обуславливает необходимость организации эффективной системы управления финансами.

В стратегическом управлении финансовая политика является частью или элементом функциональной стратегии, а в финансовом управлении финансовая политика

рассматривается с позиции анализа структуры капиталов, дивидендов, управления потоками денежных средств, финансовых планирования и др.

Критериями оптимальности финансовой политики корпорации является обеспечение ее устойчивого развития, в первую очередь с точки зрения финансов, которое выражается в краткосрочном периоде в максимизации прибыли, а в среднесрочном и долгосрочном в увеличении ее рыночной стоимости. Первый этап формирования системы финансового управления — разработка корпоративной финансовой политики, в которой формируется основная экономическая деятельность предприятия.

Финансовая политика компании представляет собой экономическую категорию, характеризующую отношения между рыночными субъектами в финансовой сфере. Данная категория предопределяет поведение компании в условиях рынка, утверждение ее рыночных ориентиров, рациональное использование финансовых ресурсов и т. д.

Очень часто понятие «финансовая политика» сопоставляют с корпоративными финансами или стратегическим планированием, что является грубейшей ошибкой, т. к. корпоративные финансы направлены на исследование понятий и концепций целой области знаний, а стратегическое планирование охватывает более широкую область, чем просто финансовая политика.

Американские и европейские научные труды по финансовому менеджменту не дают трактовки понятия «финансовая политика».

Российская экономическая литература не имеет однозначного подхода к определению финансовой политики, но есть некоторые позиции авторов.

В обобщающей понятии «финансовая политика организации» работе М.Ф. Якушева утверждается, «что отражающим содержание (долгосрочная и краткосрочная) является его определение как совокупности норм и принципов, используемых в управлении финансами организации» [8].

В соответствии с позицией И.П. Хоминич [7], финансовая политика представляет собой обобщающую модель действий, необходимых для достижения поставленных стратегических целей в рамках общей миссии на основе образования, распределения, использования и координации финансовых ресурсов компании.

По мнению авторов монографии «Стратегические бизнес финансы» Т. Гранди и К. Ворд, «финансовая политика — это процесс, который приводит в соответствие внешние источники финансовых ресурсов со стратегией корпоративного становления, развития и расширения» [2].

Д.В. Корепанов полагает, что финансовая политика — это «система действий в области финансов по разработке и достижению целей компании. Данная система представляет собой планы получения, накопления и распределения финансовых ресурсов, необходимых для достижения целей компании, и базируется на прогнозе

возможных воздействий окружающей среды на организацию, а также учитывает предполагаемые последствия этих воздействий» [3].

Обобщая представленные формулировки, можно сделать вывод, что финансовая политика является частью экономической политики компании, следовательно, ее принципы, законы и механизмы переносят свои действия и на финансовую политику.

Официальное понятие о финансовой политике организации сложилось с опубликованием «Методических рекомендаций по разработке финансовой политики предприятия» (Приказ Минэкономки РФ от 1 октября 1997 г. № 118) [1]. Данный документ не содержит четкого определения финансовой политики, а только устанавливает ее цели, направления и объекты, однако, его опубликование позволяет говорить о практической необходимости создания такого направления управленческой деятельности, как финансовая политика.

Выступая в качестве важнейшего компонента общей политики развития, финансовая политика стремится достичь поставленных стратегических целей на длительную перспективу в соответствии с миссией на основе планирования финансовых ресурсов и их источников, управления денежными потоками, повышения конкурентоспособности. Следует обратить внимание на характеристику конкурентоспособности в контексте финансовой политики, которая означает повышение производственной мощности, стимулирование инвестиционной и инновационной активности, максимизацию стоимости компании.

Корпоративная финансовая политика может рассматриваться как способ формирования и реализации финансовой политики организации, опираясь на применение комплекса методов финансового менеджмента, которые обеспечивают функционирование системы управления финансами.

Финансовая политика предприятия включает комплекс мер по формированию и использованию финансов предприятия для выполнения его функций и задач, определяет направления его развития, включающие сферы, средства и формы деятельности, систему взаимоотношений внутри организации, а также ее позиций во внешней среде. Таким образом, финансовая политика компании может определять направление финансовой деятельности предприятия и использовать имеющиеся возможности и средства для воздействия на формирование системы управления финансами [4, 212].

В некоторых исследованиях финансовая политика компании увязана с инвестиционной стратегией, что не так уж и некорректно, в связи с тем, что инвестиционная политика также имеет долгосрочную временную направленность и связана с финансовыми процессами. В некоторых источниках финансовая политика рассматривается как часть финансового менеджмента, что вполне обоснованно.

Финансовая политика корпорации выражает целенаправленное использование финансов для достижения стратегических и тактических задач, определенных ее уч-

редительными документами (уставом), например: усиление позиций на рынке товаров (услуг), достижение приемлемого объема продаж, прибыли и рентабельности активов и собственного капитала, сохранение платежеспособности и ликвидности баланса, увеличение благосостояния собственников (акционеров).

В условиях нестабильной экономической среды, высокой инфляции, больших неплатежей, непредсказуемой налоговой и денежно-кредитной политики государства многие предприятия вынуждены проводить линию на выживание. Она выражается в решении текущих финансовых проблем как реакции на неопределенные макроэкономические установки государственных властных структур. Такая политика в управлении финансами порождает ряд противоречий между интересами:

- 1) корпоративных групп и фискальными интересами государства;
- 2) ценой внешних заимствований и рентабельностью производства;
- 3) доходностью собственного капитала и фондового рынка;
- 4) интересами собственников (акционеров) и финансовой дирекции акционерной компании и др.

Основной целью управления предприятием в рамках его финансовой политики является максимизация рыночной стоимости бизнеса, обеспечиваемая выполнением ряда стратегических задач, в числе которых:

- обеспечение оптимальной структуры источников финансирования деятельности предприятия;
- максимизация прибыли, получаемой от основной и дополнительной деятельности;
- выбор направлений оптимизации структуры производства с целью повышения его эффективности;
- минимизация финансовых рисков;
- эффективное инвестирование финансовых ресурсов, обеспечивающее максимальную отдачу и минимальные риски;
- эффективное использование полученной прибыли с целью расширения производства и потребления;

Литература:

1. Приказ Минэкономки РФ от 1 октября 1997 г. № 118 «Об утверждении Методических рекомендаций по форме предприятий (организаций)»
2. Гранди, Т. Финансовая политика бизнеса/Т. Гранди, К. Ворд; пер. с англ. — М.: Знание, 2016. — с. 48
3. Корепанов, Д. В. Формирование финансовой политики компании в условиях рынка: автореф. дисс. канд. экон. наук. — М.: Изд-во Рос. акад. гос. службы, 2015. — с. 23
4. Когденко, В. Г. Корпоративная финансовая политика: Монография/В. Г. Когденко — М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 212 с.
5. Симоненко, В. Н. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика фирмы: учебник/В. Н. Симоненко, В. Н. Симоненко. — М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2017. — 173 с.
6. Финансовый менеджмент: учеб. пособие/Ю. М. Берёзкин, Д. А. Алексеев. — 2-е изд., испр. и доп. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2015. — с. 115
7. Хоминич, И. П. Финансовая политика компаний. — М.: Изд-во Росс. экон. Академии, 2014. — с. 52
8. Якушев, М. Ф. Финансовая политика организации: понятие, цели и этапы формирования // Финансы и кредит. 2014. № 36 (612).

— поиск резервов улучшения финансового состояния и повышения финансовой устойчивости предприятия [5].

Ключевыми параметрами, которые определяются финансовой политикой, являются:

- цели финансового управления предприятием;
- основные направления корпоративного финансового менеджмента;
- комплекс финансовых отношений между предприятием и участниками экономической системы.

В научной литературе выделяют два основных вида корпоративной финансовой политики: генеральную и оперативную. Рассмотрим особенности данных видов политики.

Генеральная финансовая политика разрабатывается как общий стратегический курс всей дальнейшей деятельности компании. Данный вид финансовой политики направлен на распределение финансовых ресурсов и дальнейшее инвестирование в приоритетные направления деятельности в текущем периоде.

Оперативная финансовая политика, в свою очередь, разрабатывается на более короткий промежуток времени (месяц или квартал), что делает ее более гибкой в современных условиях неопределенности, такая политика охватывает валовые доходы и валовые затраты [6].

Таким образом, обобщив материал из публикаций, посвященных понятию организационной финансовой политики, можно сделать вывод о том, что финансовая политика компании представляет собой совокупность решений и перспективных направлений деятельности, имеющих долгосрочную направленность и предполагающих достижение поставленных целей в финансовой деятельности компании. Формирование корпоративной финансовой политики во многом отражает цели и определяет основные направления его финансово-экономической деятельности, формирует систему финансовых отношений, позволяющую эффективно функционировать всей системе управления финансами. Иными словами, финансовая политика предприятия является первостепенной основой построения его финансового менеджмента.

Пути и направления повышения эффективности деятельности на строительных предприятиях

Соколова Олеся Ивановна, студент
Тюменский индустриальный университет

В настоящей статье рассматриваются пути и направления повышения эффективности деятельности на строительных предприятиях. Проанализирован исторический аспект. Мнения авторов на определение понятия «повышение эффективности». Определены наиболее распространенные группы показателей эффективности.

Ключевые слова: повышение эффективности, предприятия, промышленность, направления эффективности, строительство.

Ways and directions of increasing efficiency in construction enterprises

This article discusses ways and directions to improve the efficiency of activities at construction enterprises. The historical aspect is analyzed. Opinions of the authors on the definition of the concept of «improving efficiency». The most common groups of performance indicators have been identified.

Keywords: efficiency increase, enterprises, industry, efficiency directions, construction.

Строительные предприятия, как и любые другие, стремятся сделать свою деятельность как можно более эффективной. Для этого используются многочисленные разработки наук экономики и управления, чтобы снизить расходы, стимулировать труд и т.п. Чтобы иметь представление о текущем состоянии деятельности, на предприятиях принято оценивать и анализировать показатели работы.

Современная экономическая ситуация требует, чтобы управление эффективностью производства было основано не только на экономических показателях. Важная тенденция последнего времени — это применение комплексного подхода для исследования работы предприятий. Им пользуются многие предприятия, в том числе промышленные. Однако для строительной промышленности и ее работы в частности существует крайне мало разработок, посвящённых специфике отрасли. Из-за этого строительные предприятия используют общие для всех методики, что закономерно влечёт к менее глубокому и всестороннему анализу работы при управлении её эффективностью.

В этой связи является актуальным исследовать комплексное повышение эффективности деятельности с учётом особенностей предприятий того или иного строительства.

Оценка и анализ эффективности деятельности предприятия осуществляются уже долгое время. Однако относительно недавно (конец 20 в. — начало 21 в.) произошёл важный переход от рассмотрения эффективности деятельности как отдельных финансовых показателей к комплексной эффективности.

Это обусловлено тем, что предыдущий подход устарел и перестал отвечать потребностям стремительно развива-

ющихся экономических отношений. Тогда наряду с финансовыми стали рассматривать нефинансовые показатели. Более того, произошло не просто увеличение показателей, по которым оценивалась работа предприятия, но и построение их в единую систему [2].

На текущий момент практика свидетельствует о том, что наиболее распространённым является выделение двух групп показателей [15]:

- 1) обобщающие показатели эффективности деятельности.
- 2) частные показатели эффективности деятельности. Например, использования труда; использования основных фондов; использования оборотных средств; использования материальных ресурсов.

Можно отметить, что сегодня сложились основы комплексного подхода к изучению эффективности работы предприятия. Как полагает Ф. Х. Доронина, сущность данного подхода заключается в том, что проводится глубокое, всестороннее и аналитическое исследование. Сначала отдельные показатели предприятия оцениваются по отдельности, после чего на их основе рассчитываются более общие показатели (интегральные), которые дают обобщённое представление о том, насколько успешной была работа предприятия за рассматриваемый период [4].

По мнению З. Б. Камилова, с точки зрения экономического содержания комплексный подход к эффективности деятельности предприятия сводится к тому, что он отражает все или большую часть хозяйственно-производственных процессов. Состояние и результаты последних напрямую влияют на экономические показатели предприятия. Поэтому все они исследуются в совокупности, в комплексе, чтобы сравнить не только с планируемыми результатами, но и с другими компаниями [7].

Цель комплексной оценки состоит в получении результатов исследования, адекватно отражающих реальное положение предприятия на рынке. Её необходимость обусловлена тем обстоятельством, что выводы, вытекающие из автономного анализа результатов деятельности организации, нередко вступают в противоречие друг с другом. Следовательно, принятие решений должно быть основано на правильной трактовке полученных выводов.

Также стоит отметить, что оценка эффективности комплексно несколько по-иному характеризует предприятие: оно представляется не только как экономическая, но и социальная система. Это выражается в том, что исследование предприятия выходит за пределы не только экономических процессов, но и за пределы самой организации — изучаются внешние факторы среды, которые оказывают на неё влияние. Последнее особенно важно с точки зрения оценки угроз и рисков из внешней среды.

Построение сбалансированной системы показателей не означает, что нужно руководствоваться только лишь исключительно аспектом финансов, потребительским аспектом, аспектом развития персонала и таким аспектом, как внутренняя среда (бизнес-процессы). Аспект внутренней среды требуется наиболее чётко формализовать в аналитическом плане с тем, чтобы получить наиболее адекватную и наиболее объективную оценку способностей предприятия к функционированию и развитию [12].

Более того, исключение из аспекта внутренней среды анализа, касающегося кадровых ресурсов и вынесение кадрового аспекта в отдельный оценочный критерий, не взаимосвязанный с иными критериями, во многом противоречит системности и комплексности подхода к оценке относительной эффективности деятельности предприятия с созданной (используемой) системой управления.

Следовательно, комплексный подход предполагает, что эффективность работы предприятия оценивается не только финансовыми, но и социально-экономическими показателями, в том числе включающими инновационный и кадровый аспект.

Значение рассматриваемого подхода значительно возросло в последние десятилетия, особенно для России, потому что рыночные экономические отношения тесным образом связаны с социальными, экологическими, информационными и иными [3].

Повышение эффективности — это первоочередная задача для всех предприятий строительной отрасли. Даже в условиях экономического роста руководители стремятся к тому, чтобы повысить эффективность ещё больше, в особенности на долгосрочную перспективу.

Существует множество путей и направлений для увеличения эффективности. Следует обратить внимание на те, что могут быть определены на основании комплексного исследования деятельности предприятия.

Одним из основных показателей является прибыль, с ростом которой растёт рентабельность продаж, рентабельность производства и деятельности компании в целом. Поэтому для достижения плановых значений

прибыли предприятие разрабатывает ряд мероприятий, которые заключены в концентрации усилий на одном или нескольких направлениях, основными из которых являются:

- продажа или сдача в аренду неэффективных производственных фондов;
- расширение продаж на рынке;
- концентрация/диверсификация производства [11];
- повышение производительности труда;
- рост технического уровня производства;
- ликвидация непроизводственных расходов и потерь;
- улучшение качества производимой продукции;
- увеличение объёмов выпуска продукции;
- снижение себестоимости продукции и рациональное использование ресурсов [6].

Следовательно, каждое из приведённых мероприятий направлено на то, чтобы повысить конкретный показатель, используемый для комплексной оценки. Например, избавление от лишних производственных фондов преследует цель повысить фондоотдачу, а также снизить расходы на обслуживания и ремонт оборудования или иных производственных объектов, которые имеют низкую эффективность или просто не используются.

Для строительных предприятий это важно, потому что основные производственные фонды составляют, как правило, около 80-90% имущества предприятия. Значит, управление имуществом должно предполагать выявление тех объектов, которые не используются, чтобы иным образом распоряжаться им (сдача в аренду, продажа или др.). Очевидно, избавление от непрофильного имущества может привести к уменьшению расходов предприятия.

Что касается стратегии расширения присутствия на рынке, то она является одной из основных стратегий роста предприятия путём увеличения объёма сбыта продукции на освоенных сегментах рыночных. Данное направление чаще всего реализуется за счёт привлечения потребителей, которые ранее предпочитали товары конкурентов [13].

Диверсификация производства — ещё одно из направлений повышения прибыли. Она предполагает расширение ассортимента, разработка нового товара для реализации на неосвоенных рынках. Распределение рисков между различными сферами деятельности, а также уход с рынков, где предприятие получает недостаточный доход или несёт убытки является целью данной стратегии [9].

В свою очередь, повышение производительности труда влечёт за собой увеличение объёма производимой продукции без потери её качества. Данное направление реализуется посредством следующих мероприятий:

- интенсификация труда: применение на предприятии ряда административных мер, которые нацелены на ускорение выполнения сотрудниками предприятия их работы;
- повышение эффективности организации труда: выявление и устранение всех факторов, приводящих к про-

изводственным потерям, определение наиболее рациональных способов увеличения эффективности работы, а также развитие на предприятии оптимальных приёмов организации производственных процессов;

— замена труда капиталом: техническое переоснащение производства, внедрение нового более эффективного оборудования и технологий [14].

Рост технического уровня производства связан с переоснащением производства путём механизации труда, также включает мероприятия, как автоматизация труда, модернизация оборудования, внедрение прогрессивных технологий, изменение технологических характеристик производимых изделий [10].

Ещё один путь повысить прибыль на строительном предприятии — это уменьшить себестоимость продукции. Для этого рекомендуется сперва выявить резервы, за счёт которых её можно снизить. Здесь требуется изучить, какие затраты производятся для переработки газа, каковы уровень технологии и организации производства, как потребляются сырьё и материалы, как налажено взаимодействие между структурными подразделениями предприятиями и контрагентами, и т. п.

Возможно два способа понижения себестоимости — это интенсивный и экстенсивный. В первом случае речь идёт о том, чтобы производство стало лучше с технической и организационной точки зрения. Например, персонал трудился лучше при сохранении численности благодаря стимулированию. В свою очередь, экстенсивный способ означает, что расширяется объём выпуска продукции (с соразмерным увеличением затрат на неё).

Предпочтительным видится интенсивное развитие газоперерабатывающего предприятия. Здесь также предлагается множество мероприятий, среди которых:

- экономия на всех участках работы предприятия;
- увеличение коэффициента извлечения целевых продуктов и выборе наиболее эффективного направления переработки [5];

- выпуск химической продукции;
- создании более эффективных процессов производства;
- повышение производительности труда;
- учет от потерь строительных материалов;
- использовании всех ресурсов, а также отходов;
- снижение цеховых и общезаводских расходов;
- устранение переизбытка персонала в аппарате управления;
- ликвидация непроизводительных расходов;
- и т. д. [6, с. 69].

Представляется, что среди всего многообразия предлагаемых путей и направлений увеличения эффективности деятельности предприятий строительной промышленности следует остановиться на инновационной деятельности, связанной со снижением потребления энергии, т. е. энергоэффективностью.

Следует согласиться с тем, что эффективность в строительном комплексе России имеет огромное значение, потому что он является одним из важнейших секторов отрасли и процесса воспроизводства энергии. Для повышения энергоэффективности своих производств отечественные предприятия разрабатывают множество проектов, заключающихся как в контроле и снижении энергозатрат производства, так и в строительстве собственных генерирующих мощностей [8].

Таким образом, пути и направления повышения эффективности деятельности на предприятиях строительной промышленности — это группы мероприятий, реализация которых обусловлена потребностью предприятия сделать свою работу лучше. Такая потребность выражается через показатели эффективности, задействованные при комплексной оценке и анализе работы, — они являются недостаточно высокими (по сравнению с предыдущим периодом или другими предприятиями отрасли).

Литература:

1. Абдурахимов, М. А. Снижение операционных затрат при применении оптимального соотношения аминов на сероочистой установке газлийского газоперерабатывающего завода // *Universum: технические науки*. 2021. № 11-4 (92). с. 12.
2. Больших, К. А. Комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия // *Социальные науки*. 2020. № 4 (31). с. 39.
3. Галай, А. Г. Экономика и управление предприятием: учебное пособие. М.: Альгаир-МГАВТ, 2013. с. 122.
4. Доронина, Ф. Х. Интегральный подход в комплексной оценке эффективности деятельности предприятия // *Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте*. 2017. № 1 (20). с. 41.
5. Ефимов, И. Д. Использование системных показателей при оценке эффективности строительных комплексов // *Моя профессиональная карьера*. 2021. Т. 1. № 31. с. 49.
6. Закирова, Ч. С. Экономическая эффективность мероприятий, направленных на сокращение затрат предприятия // *Актуальные научные исследования в современном мире*. 2020. № 11 (67). с. 68.
7. Камилов, З. Б. Комплексная оценка и эффективность деятельности промышленного предприятия // *Вопросы структуризации экономики*. 2013. № 8 (14). с. 61.
8. Кульбякина, А. В. Повышение энергоэффективности в системах энергообеспечения предприятий нефтегазовой отрасли // *Территория «Нефтегаз»*. 2021. № 1-2. с. 94.

9. Павловская, А. В. Диагностика эффективности предприятий сектора российской экономики // Проблемы экономики и управления строительным комплексом. 2022. № 5 (209). с. 34.
10. Скворцова, А. А. Критерии оценки эффективности системы стратегического управления проектами на предприятии // Основы экономики, управления и права. 2020. № 5 (24). с. 47.
11. Смыкова, О. А. Направления повышения эффективности деятельности предприятий нефтегазовой отрасли // Студенческий вестник. 2021. № 39. с. 33
12. Сыщикова, Е. Н. Комплексный подход к оценке эффективности работы промышленного предприятия // Организатор производства. 2019. № 11. с. 26.
13. Хайбуллина, З. И. Мероприятия повышения доходности строительных предприятий // Вестник современных исследований. 2018. № 11.2 (26). с. 199.
14. Шевелева, Н. П. Комплексная оценка эффективности использования производственных ресурсов предприятия // Финансовая экономика. 2021. № 5. с. 219.
15. Ярошенко, Я. В. Комплексный подход к оценке эффективности деятельности предприятия // В сборнике: Проблемы и тенденции развития экономики и менеджмента. 2020. с. 256.

Принципы создания системы мотивации персонала на предприятии

Торопенко Елизавета Геннадьевна, студент магистратуры
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

Абсолютно каждый работник предприятия индивидуален, он обладает как определенными профессиональными навыками, так и личностным психотипом. Понимая это, при разработке системы мотивации персонала нужно использовать индивидуальный подход.

К факторам, которые следует учитывать при выборе отдельно взятой системы, относят:

- психотип сотрудника (лидер, исполнитель, нейтрал),
- на какой результат сотрудник нацелен (материальные блага, престиж, статус),
- ожидания работника.

Обязательно следует учитывать специфику компании и отдельно взятых структурных подразделений. Так, например, у отдела продаж должна быть совершенно отличная от других система мотивирования, так как их сфера деятельности напрямую связана с продвижением товаров и услуг. Также большой вес имеет статус компании, ведь это делает предприятие более привлекательным в глазах квалифицированных кадров.

При разработке комплексной системы мотивирования персонала нужно использовать определенные принципы, способные помочь в эффективном использовании способностей и навыков работников на благо компании. К ним относятся:

- объективность системы мотивации: подразумевает собой объективный учет заслуг сотрудника вне зависимости от его статуса и личных к нему симпатий,
- прозрачность системы мотивации: подразумевает собой прямое обозначение работникам конкретно поставленных целей и обозначение вознаграждения за их выполнение,
- своевременность: т.е. вознаграждение выдается сразу же после решения поставленной задачи,

— соразмерность: выражается в объективной оценке вклада сотрудника и адекватного его поощрения,

— значимость: выражается непосредственно в самом вознаграждении, которое ожидает сотрудник.

Неотъемлемо важной частью является четкое понимание сотрудником того, какое вознаграждение и за какие заслуги он его получит.

Также при определении системы мотивации следует соблюдать три основных правила:

1. Вознаграждение сотрудников должно зависеть только от факторов, всецело находящихся исключительно под его контролем.
2. Частые смены схем мотивации ведут к потере доверия сотрудника к компании.
3. Неопределенность принципов определения вознаграждения — основной демотивирующий фактор.

Принципы мотивации персонала:

1. Стабильность бизнеса и стабильность и регулярность выплат.

Один из важнейших принципов мотивации персонала, так как данный принцип вызывает доверие людей к компании. Стабильность и регулярность выплат является частью HR бренда компании. Те компании, которые задерживают или не выплачивают заработную плату сотрудникам рискуют своим HR брендом, своими позициями на рынке и своей востребованностью, так как в подобные компании кандидаты на должности идут неохотно.

2. Прозрачность системы бизнеса.

Речь идёт о белой заработной плате, имеющей ряд преимуществ для сотрудников. Например, сотрудникам доступно ипотечное кредитование, пенсионные отчисления, а также выдержанная со стороны компании договорённость по выплате заработной платы.

3. Справедливость в оплате труда.

Некоторые бизнесы буквально презентуют данное корпоративное преимущество как ключевое, это является привлекательным мотивационным моментом для потенциальных кандидатов, а также привлекательный мотивационный фактор для уже работающих в компании сотрудников. Так как при справедливой оплате труда, сотруднику понятно, что его труд оплачивается по ключевым показателям продаж, либо плана. Это помогает избежать конфликтов и недопониманий внутри коллектива организации, а также стимулировать сотрудников на усиленную работу для достижения целей.

4. Простота системы мотивации.

Важно, чтобы каждый сотрудник понимал, за какой объём работы какую выплату он получит, это должны быть понятные для каждого сотрудника расчёты, это поможет избежать конфликты и недопонимания, стабилизировать рабочий персонал.

5. Мотивация персонала должна быть комплексной.

Существует материальная мотивация, нематериальная мотивация, а также обучение, бонусы. Компании, прибегающие к комплексной мотивации, занимают более выигрышные позиции на рынке, ведь важно учитывать

особенности мотивации для каждого отдельного сотрудника, индивидуальный подход показывает сотруднику, на сколько он ценная единица в механизме предприятия.

6. Индивидуальный подход в мотивации ключевых сотрудников.

Несомненно, ключевые сотрудник являются главными звеньями в организации, мотивация таких сотрудников осуществляется с учётом их материальных нематериальных предпочтений, учитывая их потребности и интересы, так как в интересах организации удержать ключевых сотрудников. Работник, работающий в компании с большим интересом, на подъеме, с энергией, конечно отдаёт больше времени компании и приносит больше прибыли.

Давно известно, что основным ресурсом, приносящим прибыль компании, является именно персонал, ведь, несмотря на компьютеризацию и использование различных технологий, руководят процессом все равно люди. Однако, если человек не заинтересован в результате, то и силы просто так он тратить не будет. Поэтому, если работодатель заинтересован в повышении дохода компании и привлечении квалифицированных кадров, он должен их мотивировать на достижение лучших результатов посредством ряда стимулирующих мер.

Литература:

1. Берчелл, М. Отличная компания. Как стать работодателем мечты/М. Берчелл, Д. Робин — М.: Альпина Паблишер, 2013.
2. Герчиков, В. И. Управление персоналом: работник — самый эффективный ресурс компании/В. И. Герчиков — М.: ИНФА-М, 2008.
3. Гончарова, О. Ю. Санкции как стимулирующий механизм/О. Ю. Гончарова // Интернет-журнал «Науковедение». — 2015.
4. Депутатова, Л. Н. Мотивация персонала в контексте теории поколений/Л. Н. Депутатова // Вестник ПНИПУ. — 2019.
5. Как правильно мотивировать сотрудников? Уровни мотивации [Электронный ресурс]: Bbooster. online — Режим доступа: <https://bbooster.online/stati/kak-motivirovat-sotrudnikov.html>. — Дата обращения: 14.06.2022.
6. Когдин, А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом/А. Когдин // Экономика и бизнес. — 2012.
7. Нематериальная мотивация персонала [Электронный ресурс]: HR helpline. — Режим доступа: <https://hrhelpline.ru/nematerialnaya-motivaciya-personala/>. — Дата обращения: 24.06.2022.

Способы стимулирования сотрудников на предприятии

Торопенко Елизавета Геннадьевна, студент магистратуры
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

Существует несколько действенных способов стимулирования персонала на предприятии:

Способ 1: «Материальное поощрение». Этот способ весьма надежный и всеми любимый. Материальное стимулирование персонала особенно актуально в период кризиса, но и в другое время ему всегда и все рады.

Какие бывают виды материального поощрения:

1. Традиционные методы материального поощрения — это годовые или квартальные премии, надбавки за повышение квалификации, начисление процентов за перевыполнение плана и т. д.

2. Другой вид материального поощрения — так называемые особые вознаграждения, которые за определенные достижения на работе выдаются в соответствии

с увлечениями работников. Это могут быть билеты в театр, абонемент на посещение спортзала, подписка на журнал, оплата туристической путевки, обучения, страхового полиса и т. д.

3. Есть разовые денежные поощрения, которые не зависят от трудовой деятельности сотрудников, но говорят о поддержке руководства своих сотрудников в личной и семейной жизни. Например, денежные подарки по случаю свадьбы, юбилея, рождения ребенка или же помощь в случае смерти члена семьи.

Способ 2: «Нематериальное поощрение». Подавляющему большинству членов нашего общества важно осознавать свою социальную значимость. Людям не безразлично, как они будут выглядеть в глазах других и что о них скажут люди. Поэтому знаки внимания и похвалы со стороны руководства имеют не последнее значение в стимулировании персонала. Также весьма действенным способом стимулирования персонала является внедрение определенного рода соревнований на лучшие результаты среди сотрудников.

Разновидности нематериального поощрения:

- устная или письменная благодарность,
- вручение почетных грамот,
- запись в трудовой книжке,
- фотография с характеристикой на доске почета и пр.

Сюда же можно отнести и различные коллективные награды, которые в неформальной обстановке спланируют коллектив. К примеру, корпоративные вечеринки, выезды на пикник или посещение всем отделом театра/кино. На подобных мероприятиях сотрудники начинают больше коммуницировать, это благоприятно влияет на отношения сотрудников внутри компании при дальнейшей совместной работе. Так же организованные для сотрудников праздники, мероприятия показывают, что компания заботится о своих сотрудниках, что не может не вызывать чувство благодарности и желания отдать компании взамен свои ресурсы. Важно делать подобные награды не просто так, а взамен на коллективные усилия, тогда это поможет стимулировать персонал и этот инструмент станет действительно рабочим.

Обучение является неотъемлемым способом нематериального поощрения персонала. Организованное руководством обучение, конференции, значительно повышает мотивацию сотрудника, ведь хорошее обучение делает человека сильнее, что полезно, как и для сотрудника, так и для компании.

Каждому новому сотруднику важно прописывать для него его будущую карьеру, с большой перспективой. Когда сотрудник видит, что он не оставлен, из него собираются вырастить менеджера, директора, это становится его целью и намерением, появляется больше желания из-

учать что-то новое, стремится к развитию и приносить высокие результаты в компанию, так как он понимает, что от его усилий зависит его будущая карьера.

В современном мире достаточное внимание уделяется социальным сетям, о чем нельзя не упомянуть. Делая сотрудника лицом компании, вы показываете свое доверие и усиливаете его мотивацию. Если подобрать правильного сотрудника, с внутренними стремлениями быть популярным, значимым, этот способ повлияет на желание сотрудника развиваться, приносить свой вклад в развитие компании.

Также возможно внедрить привилегии, особые возможности, полномочия, недоступные ни для кого больше. Например, пользоваться служебными автомобилями, выбирать особым образом отпуск, поездки.

Есть и совсем нестандартные методы. Например, устраивать внеурочные выходные для женщин в дни распродаж, а для мужчин — в дни проведения важных футбольных матчей. Или же организовать для детей сотрудников бюджетный детсад.

Способ 3: «Применение санкций». Этот метод считается самым нежелательным способом стимулирования, применяемым на практике. Применяется он в основном не для повышения мотивации, а для борьбы с систематическими нарушениями. И, если добиться кое-каких результатов в установлении дисциплины при помощи наказаний и санкций все-таки можно, то повысить качество и уж тем более пробудить заинтересованность в процессе труда — сомнительно. Сюда можно отнести выговоры и прочие меры, но самые ощутимые из них — это, конечно, материальные наказания в виде лишения премии или, что еще хуже, штрафа.

Наиболее грамотные руководители используют все данные методы в совокупности при построении политики стимулирования персонала. Конечно же, не стоит отдавать предпочтения методам санкций в надежде «воспитать» персонал. В большинстве случаев, подобные меры могут только негативно отразиться на привлекательности организации в глазах кадров и демотивировать персонал. Однако даже подобные меры имеют место быть при столкновении в работе с некоторыми типами личностей, которых смотивировать на лучшие результаты могут только негативные методы.

При грамотном составлении единой политики стимулирования стоит в первую очередь прибегнуть к сочетанию материальных и нематериальных льгот для сотрудников. Гораздо действеннее повлияет на улучшение результатов деятельности работника внедрение регулярных премиальных выплат, социальных льгот и др., а, следовательно, это лучше повлияет на повышение эффективности предприятия.

Литература:

1. Берчелл, М. Отличная компания. Как стать работодателем мечты/М. Берчелл, Д. Робин — М.: Альпина Паблишер, 2013.

2. Герчиков, В. И. Управление персоналом: работник — самый эффективный ресурс компании/В. И. Герчиков — М.: ИНФА-М, 2008.
3. Гончарова, О. Ю. Санкции как стимулирующий механизм/О. Ю. Гончарова // Интернет-журнал «Науковедение». — 2015.
4. Депутатова, Л. Н. Мотивация персонала в контексте теории поколений/Л. Н. Депутатова // Вестник ПНИПУ. — 2019.
5. Как правильно мотивировать сотрудников? Уровни мотивации [Электронный ресурс]: Bbooster. online — Режим доступа: <https://bbooster.online/stati/kak-motivirovat-sotrudnikov.html>. — Дата обращения: 14.06.2022.
6. Когдин, А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом/А. Когдин // Экономика и бизнес. — 2012.
7. Нематериальная мотивация персонала [Электронный ресурс]: HR helpline. — Режим доступа: <https://hrhelpline.ru/nematerialnaya-motivaciya-personala/>. — Дата обращения: 24.06.2022.

Нормативно-правовое регулирование межбанковских расчетов

Фурсова Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;
Харькина Екатерина Сергеевна, студент магистратуры
Московский финансово-юридический университет МФЮА

Данная статья посвящена нормативно-правовым актам, регулирующим безналичные расчеты и применяемым между субъектами предпринимательства и банками. Также в статье приведены правовые основы, формы и порядок осуществления безналичных расчетов.

Ключевые слова: нормативно-правовое регулирование, безналичные расчеты, правовая база, формы безналичных расчетов, межбанковские расчеты

Функционирование современного общества невозможно представить без осуществления определенных расчетных операций. Все виды расчетов, особенно безналичных, регулируются многими нормативными актами. Важнейшими из них являются Гражданский кодекс РФ, федеральные законы «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О банках и банковской деятельности», нормативные акты Президента и Правительства РФ и нормативные акты Банка России [4].

Платежи можно разделить на две основные группы: наличные и безналичные платежи.

Особенностью безналичных расчетов является то, что еще одним обязательным участником расчетных правоотношений выступает банк (или несколько банков). Если одной из сторон правоотношений является гражданин, денежные расчеты могут производиться без ограничений [3].

Аккредитив уполномочивает другой банк производить такие платежи при условии, что банк, выставивший аккредитив (банк-эмитент), представляет поставщику или документы, указанные в аккредитиве, и выполняются другие условия аккредитива. Банки могут открыть следующие типы аккредитивов:

- 1) покрытые (депонированные) и непокрытые (гарантированные);
- 2) отзывные и безотзывные.

Чек — это залог, который содержит указание эмитента банку выплатить указанную в нем сумму чекодержателю.

Чековые книжки бывают двух видов: ограниченные и неограниченные. Отличие между ними в том, что при покупке лимитированной книги общая сумма платежа зачисляется на отдельный лицевой счет эмитента. Этот счет зачисляется до суммы денег, депонированных с соответствующего счета. Неограниченная книга не позволяет вносить средства.

Инкассовые сверки представляют собой банковские операции, при которых кредитная организация (банк) обязуется предпринять действия от имени клиента и за его счет по взысканию суммы платежа с плательщика. Сверка инкассо производится с платежным требованием и инкассовым поручением.

Несомненно, платежное поручение является не менее важным безналичным способом оплаты, но следует отметить, что эта форма считается более зависимой от банка, чем форма платежного поручения, и эта система имеет недостаток.

Третья форма расчета — аккредитив. Эта форма по своему характеру еще несколько уступает платежным поручениям и платежным поручениям.

Безналичные платежи — это платежи наличными, осуществляемые через проводки банковских счетов, когда деньги снимаются со счета плательщика и зачисляются на счет получателя.

На сегодняшний день порядок безналичных расчетов регулируется Положением о безналичных расчетах в Российской Федерации. [4].

Гражданский кодекс Российской Федерации определяет наиболее распространенные формы безналичных расчетов.

К ним относятся: платежные поручения, аккредитивы, чеки, сверки инкассо. Кроме того, могут быть установлены иные формы расчетов, предусмотренные законодательством, которые устанавливаются в соответствии с банковскими правилами и применяются в соответствии с традициями делового оборота в банковской практике. [1].

Существующие формы безналичных расчетов определяются Гражданским кодексом Российской Федерации и Положением о безналичных расчетах, в которых применяются следующие формы безналичных расчетов:

- 1) платежи по платежному поручению;
- 2) платежи по аккредитиву;
- 3) оплата чеком;
- 4) расчеты по инкассо.

Платежным поручением является распоряжение владельца счета (плательщика) о перечислении определенной суммы денег в обслуживающий его банк, оформленное расчетным документом, на счет получателя средств, открытый в этом или другом банке. [5].

Безналичные расчеты на территории Российской Федерации осуществляются в соответствии с нормативно-правовыми актами.

Гражданский кодекс (часть II, гл. 45, 46) устанавливает основные положения об осуществлении безналичных расчетов, определяющие взаимные права, обязанности и ответственность участника расчетных отношений.

Ранее эти отношения прямо не регулировались ни Гражданским кодексом, ни другими законами. В соответствии с отсылочными нормами, указанными в Основах гражданского законодательства 1961 года, порядок осуществления расчетов (безналичных платежей) через кредитные учреждения устанавливается законами. В настоящее время важнейшую долю нормативно-правовых актов, регулирующих эту сферу отношений, составляют инструкции, письма, правила, положения и телеграммы Центрального банка России.

Согласно пункту 1 статьи 140 Гражданского кодекса расчеты на территории Российской Федерации осуществляются наличными и безналичными расчетами. [1].

В наличных расчетах передача денежных средств в виде банкнот и монет. При безналичных расчетах право на некоторую сумму денег передается путем внесения бухгалтерских проводок по счетам или иным способом, не требующим физического перечисления денег.

Определяя круг организаций, расчеты с которыми должны осуществляться преимущественно в безналичном порядке, Правила используют иные критерии, ориентирующиеся на виды обязательств, по которым производятся расчеты.

Под формой безналичных расчетов понимаются предусмотренные правовыми нормами условия безналичных

расчетов, которые различаются способом зачисления денежных средств на счет кредитора, видами расчетного документа и порядком движения денежных средств.

В Кодексе РФ (статья 862) приводится перечень наиболее часто используемых форм расчетов, исключающий возможность запрета или ограничения их использования в иных нормативных актах. Создание других форм платежа подпадает под действие законодательства и банковских правил и положений. Это означает, что формы оплаты нельзя вводить с другими правилами; Эти законы могут регулировать эти вопросы только в пределах, определенных законом. Кроме того, Кодекс разрешает использование способов оплаты, используемых в банковских приложениях, в соответствии с бизнес-приложениями. Такая возможность должна способствовать развитию новых банковских технологий и быстрому внедрению прогрессивных форм расчетов, возникающих в зарубежной и международной банковской практике.

Пункт 2 главы 46 Кодекса РФ определяет основные правила осуществления платежей на основании поручения клиента на перевод денег (безналичный расчет). Отношения с использованием данной формы расчетов регулируются правилами Банка России. [1].

Данное в Законе определение сделки, совершаемой на основании платежного поручения, сравнивается с действующими правилами. Первый содержит прямое указание на вероятность совершения такой сделки как при межбанковских расчетах, так и в банковской системе; во-вторых, не исключает возможности совершения перевода на собственный счет плательщика, открытый в банке-инициаторе или в другом банке; В-третьих, определено, что обязательства банка по переводу денег должны быть выполнены в течение определенного периода времени.

Параграф 3 Главы 46 учитывает положения Унифицированных правил и обычаев для документарных ссуд, подготовленных под эгидой Международной торговой палаты (Публикация № 500); аккредитивные операции. [1].

Правила допускают использование различных видов аккредитивов, применяемых в банковской практике: обеспеченных и беззалоговых, отзывных и безотзывных.

Закон регулирует основные принципы, касающиеся ответственности банков в рамках расчетных аккредитивов.

Правила статьи 4 главы 46 определяют общие положения, касающиеся исполнения распоряжений клиентов банками после получения платежа. [1].

Правовое регулирование инкассовых операций необходимо для обеспечения нормального чеково-инвойсного оборота. В настоящее время используются такие формы инкассовой сверки, как платежные требования, оплаченные в предакцептном порядке, платежные требования-ордера, автоматические платежные требования, инкассовые поручения, нормативно-правовые акты

Отношения с расчетами чеками регулируются Положением о чеках, утвержденным Постановлением Верховного Совета РФ от 13 февраля 1992 г., и принятыми в соответ-

ствии с ним правилами Центрального банка. Выяснилось, что в результате введения запрета на использование чеков с пометкой «Россия» в междугородных расчетах между юридическими лицами оборот по чекам фактически уменьшился.

Согласно Федеральному закону «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» органом, осуществляющим координацию, регулирование и лицензирование организации расчетов, в том числе клиринговых систем в Российской Федерации, является Банк России. Банк России устанавливает правила, формы, сроки и стандарты осуществления безналичных платежей. Суммарный срок безналичных платежей не должен превышать двух рабочих дней в пределах Российской Федерации и пяти дней за ее пределами.

Центральный Банк России осуществляет межбанковские платежи через свои учреждения. [2].

В договоре должны быть указаны процентные ставки по кредитам и вкладам (депозитам), стоимость банковских услуг и условия их исполнения, в том числе сроки оформления платежных документов, имущественная ответственность сторон за нарушение условий договора, в том числе материальная ответственность. нарушение обязательств по оплате, порядку расторжения и других существенных условий договора.

Клиенты имеют право с их согласия открывать в банках необходимое количество расчетных, депозитных и иных счетов в любой валюте, если иное не установлено Федеральным законом. Порядок открытия, ведения и закрытия счетов клиентов в рублях и иностранной валюте банком определяется Центральным банком России в соответствии с Федеральным законом.

В соответствии с законом о банках и банковской деятельности коммерческий банк устанавливает расчеты по правилам, формам и стандартам, установленным Центральным банком России; при отсутствии правил ведения отдельных видов расчетов — по согласованию между собой; при заключении международных договоров — в порядке, установленном федеральными законами и принятыми в международной банковской практике правилами.

Банк России, коммерческий банк, обязан перевести денежные средства клиента и заемные средства на его счет в течение рабочего дня после получения соответствующего платежного документа, если иное не предусмотрено Федеральным законом, договором или платежным документом. В случае несвоевременного или неправильного зачисления или списания денежных средств со счета клиента кредитная организация или Банк России уплачивают проценты на сумму этих средств в размере ставки рефинансирования Центрального банка России.

Положение о безналичных расчетах в Российской Федерации, разработанное в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, «Федеральным законом о Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «Федеральным законом о банках и банках»

и иные законы Российской Федерации, России регулирует осуществление безналичных расчетов в валюте и на территории Российской Федерации в установленных законодательством формах, определяет формы, порядок заполнения и оформления используемых расчетно-платежных документов, а также как на корреспондентских счетах (субкорреспондентских счетах) коммерческих банков (филиалов), в том числе открытых в Центральном банке России, и определяет правила расчетно-кассовых операций по расчетным счетам между филиалами. [3].

Расчетные операции банков — операции в рамках системы выдачи безналичных платежей юридических и физических лиц по денежным требованиям и обязательствам. Под расчетными операциями коммерческого банка понимаются:

Исполнение распоряжений (распоряжений) клиентов банка:

- в платежах поставщикам за работы, товары, услуги,
- погашение долгов перед бюджетом по налогам,
- о погашении других долгов;
- зачисление поступивших денежных средств на счета клиентов;
- сделки для осуществления коммерческой деятельности самого банка;
- межбанковские расчеты, как внутри страны, так и с зарубежными государствами.

Между банком и клиентом, открывающим расчетный счет, заключается договор банковского счета, в котором предусмотрено:

- хранение денежных средств клиента,
 - списание денег со счета,
 - организация безналичных переводов и приходов.
- Банк не вправе устанавливать какие-либо ограничения, не предусмотренные законодательством, на право клиента определять и контролировать порядок использования денежных средств, а также распоряжаться денежными средствами по своему усмотрению. В то же время банк может использовать средства на счете и гарантировать, что клиент может свободно потратить эти средства в любое время. Обычно договор банковского счета является платным. При этом покупатель может оплатить:
- ведение банковского счета (комиссионное вознаграждение),
 - зачисление денежных средств на счета контрагентов (без учета налогов),
 - выдача наличных в кассе покупателя,
 - прием наличных денег путем пересчета из сейфа клиента в сейф банка и зачисление на банковский счет,
 - прием наличных от физических лиц клиентам.
 - проценты по расчетному счету, как правило, не могут быть символически собраны или начислены.

Акты сверки о переводе денежных средств со счета клиента на счет другого лица действительны для представления в обслуживающий банк в течение 10 календарных дней, не считая дня выдачи. Кредитные организации обязаны перевести на его счет денежные средства клиента

или заемные средства в течение рабочего дня после получения соответствующего документа. Документы сверки представляются в банк в необходимом для всех участников расчетов количестве идентичных экземпляров, при этом первый экземпляр заверяется подписями руководителя и бухгалтера клиента и скрепляется печатью.

Безналичные бартерные сделки между юридическими лицами могут совершаться:

- платежный приказ,
- требования об оплате,
- с помощью аккредитива,
- чеки,
- правила сбора.

Платежное поручение — распоряжение владельца счета банку о перечислении денежной суммы на счет получателя денежных средств в том же или другом банке. Это самая распространенная форма расчетных операций.

Платежные поручения принимаются банком независимо от того, есть ли у плательщика денежные средства на счету.

В случае отсутствия или недостаточности денежных средств платежное поручение размещается в картотеке банка. При появлении денег на счету клиента списание денег с картотеки в платежных поручениях осуществляется в следующем порядке:

- в первую очередь: возмещение ущерба здоровью и алименты,
- на втором месте: выходное пособие и расчеты с высвобождаемыми работниками,
- в третье место: отчисления в фонды заработной платы и государственного страхования, отчисления в бюджет,
- в четвертое место: иные исполнительные документы (по решению суда),
- пятое место: остальные платежные документы.

В очереди удаление выполняется в порядке календарного приоритета.

Платежное требование — платежный документ, содержащий требование получателя средств к плательщику об уплате денежной суммы через банк.

Запрос на оплату часто используется для осуществления платежей за поставленные товары или услуги.

Платежное требование оформляется покупателем и отправляется напрямую в банк плательщика (минуя свой банк).

Банк плательщика направляет требование об оплате плательщику к акцепту (заявление о согласии на оплату требования о выплате). В указанный срок плательщик принимает решение о платеже, денежные средства переводятся покупателю. В случае отказа в акцепте платежное требование возвращается покупателю без исполнения.

Плательщик и получатель могут заключить договор о безакцептном списании средств и направить его в банк плательщика. В этом случае списание денежных средств осуществляется исключительно на основании платежного требования, без согласия плательщика.

В зависимости от порядка инкассо денежные средства списываются со счета плательщика в безусловном порядке. Инкассовые поручения исполняются, если получатель денежных средств имеет право выдачи поручений на банковский счет плательщика.

Право на предъявление поручений определяется федеральным законом или договором между плательщиком и банком плательщика.

Аккредитив — условное обязательство банка производить платежи в пользу получателя денежных средств при предъявлении определенных документов (например, актов поставки), соответствующих условиям аккредитива. Аккредитив предназначен для размещения средств у одного получателя средств. Таким образом, аккредитив является гарантией покупателю того, что средства будут получены при соблюдении определенных условий.

Аккредитив может быть залоговым (депонированным), т.е. при открытии сумма по аккредитиву перечисляется со счета плательщика на специальный счет в банке получателя; или беззалоговый (гарантированный), т.е. банк, в котором банк плательщика дает право требовать прямого снятия средств со счета плательщика.

В то же время аккредитив может быть отзывным (с возможностью аннулирования по распоряжению плательщика) или безотзывным, аннулированным только с согласия покупателя.

Чек — это документ (ценная бумага), содержащий безусловное указание банку чекодателя выплатить чекодержателю указанную в чеке сумму. При оплате чеком клиенту выдается чековая книжка ограниченного размера.

Каждый банк открывает корреспондентский счет в Центральном банке для осуществления клиринговых операций и бесплатного хранения средств.

Представителем ЦБ является расчетно-кассовый центр (РКЦ) областного управления ЦБ.

Каждый банк открывает только один корсчет в РКЦ, комиссия за его ведение не взимается и проценты на остаток средств на нем не начисляются.

Банки осуществляют платежи с корсчета в ВК в пределах остатка на счете. При недостатке денежных средств неоплаченные документы записываются как просроченная задолженность. Банк обязан пополнить корреспондентский счет необходимой суммой в целях ликвидации просроченной задолженности в пятидневный срок, в противном случае могут быть применены санкции, в том числе аннулирование лицензии. Сумма на корреспондентском счете является свободным остатком денежных средств, характеризующим устойчивостью финансового положения банка.

Расчетно-кассовый центр ежедневно представляет в банк выписку с корреспондентского счета с приложением платежных документов, предоставленных банком для списания денег с корсчета и полученных от банка. На основании этого отчета банк готовит выписки по текущим счетам для своих клиентов.

В целях ускорения расчетных операций клиентов банки могут открывать корреспондентские счета между собой (взаимно). Для этого используются следующие термины:

Банк-ответчик — банк, у которого открыт корреспондентский счет в другом банке.

Банк-корреспондент — банк, в котором открыт корсчет банка-корреспондента.

Корреспондентский счет ЛОРО — корсчет другого банка в рассматриваемом банке («они» от итальянского лоро — пассивный счет.

Корреспондентский счет НОСТРО — корсчет рассматриваемого банка в другом банке (от итальянского *nostro* «наш») — активный счет.

Открывая пару корсчетов, каждый банк вносит на этот счет определенную сумму денег. При получении клиентом платежного поручения на перевод денежных средств контрагенту, счет которого открыт в банке-корреспонденте, первый банк списывает сумму платежа с расчетного счета клиента и зачисляет ее на корреспондентский счет второго банка. При этом второй банк списывает сумму платежа с корсчета первого банка и зачисляет на расчетный счет получателя.

Поскольку такие платежи часто «идут вместе» друг с другом, суммы на счетах ЛОРО и НОСТРО корреспондентских отношений между двумя банками могут оставаться сравнимыми в течение длительного времени. Од-

нако, если между суммами на этих счетах накапливается существенная разница, это фактически означает безвозмездный кредит от одного банка другому. Поэтому такие перекосы компенсируются за счет перечисления средств через корреспондентский счет в РЦК.

Банки, переписывающиеся между собой, могут быть бесплатными.

К настоящему времени подписан Указ о специальных экономических мерах в связи с введением иностранными государствами ограничительных мер в связи с санкциями враждебных государств [6].

Предусмотрены меры предосторожности, в частности [7]:

— принудительная продажа резидентами — лицами, участвующими во внешнеэкономической деятельности, иностранной валюты;

— запрет на осуществление валютно-обменных операций, связанных с предоставлением иностранной валюты в пользу нерезидентов в рамках кредитных договоров;

— приобретение размещенных публичных акционерных обществ акций;

— возможность открытия банковского счета (вклада) клиенту — лицу, не имеющему личных средств при переводе денег из одной кредитной организации в другую.

Определяются порядок, сроки и условия реализации этих мероприятий.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) Глава 46.; https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/
2. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 01.04.2022) «О банках и банковской деятельности» (в ред. Федерального закона от 30.12.2004 N 219-ФЗ), http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/
3. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»; http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/
4. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. N 395-1
5. «О банках и банковской деятельности» <https://base.garant.ru/10105800/>
6. Положение Банка России от 24.09.2020 N 732-П (ред. от 04.04.2022) «О платежной системе Банка России» (вместе с «Порядком досудебного разрешения споров с участниками платежной системы Банка России, операционным центром, платежным клиринговым центром другой платежной системы по вопросам, связанным с предоставлением операционных услуг, услуг платежного клиринга, расчетных услуг в рамках платежной системы Банка России», «Порядком взаимодействия в рамках платежной системы Банка России в спорных и чрезвычайных ситуациях, включая информирование Банком России, операционным центром, платежным клиринговым центром другой платежной системы, участниками платежной системы Банка России о событиях, вызвавших операционные сбои, об их причинах и последствиях», «Условиями формирования пула ликвидности, перевода денежных средств с использованием пула ликвидности, расформирования пула ликвидности», «Процедурой удостоверения права распоряжения денежными средствами, контроля целостности, структурного контроля и контроля значений реквизитов распоряжений на бумажном носителе», «Условиями взаимодействия платежной системы Банка России с клиринговой организацией, действующей в соответствии с Федеральным законом от 7 февраля 2011 года N 7-ФЗ «О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте») (Зарегистрировано в Минюсте России 10.11.2020 N 60810) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2022); https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_367694/
7. Указ Президента РФ от 28.02.2022 N 79 (с изм. от 08.03.2022)

8. «О применении специальных экономических мер в связи с недружественными действиями Соединенных Штатов Америки и примкнувших к ним иностранных государств и международных организаций» (с изм., внесенными Указами Президента РФ от 05.03.2022 N 95, от 08.03.2022 N 100, от 18.03.2022 N 126, от 31.03.2022 N 172);: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_410417/
9. Инструкция Банка России от 16.08.2017 N 181-И (ред. от 25.01.2022) «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.10.2017 N 48749) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2022);: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_282089/

Влияние инвестиций на ВВП и экономическую безопасность страны

Чочимаков Алексей Сергеевич, студент
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

В настоящей статье проводится анализ динамики инвестиций в структуре ВВП Российской Федерации за период 2012-2021 гг. На основе данных Федеральной службы государственной статистики изучается изменение объемов инвестиций в основной капитал и объемов ВВП РФ. По результатам изучения статистических данных и их динамики строятся графики, рассчитываются показатели абсолютного и относительного прироста. На основе представленных данных рассчитывается доля инвестиций в ВВП. Кроме того, автором приводятся цели и приоритеты развития инвестиционной политики РФ на ближайшую перспективу. На основе проведенного исследования формулируются выводы о влиянии инвестиций на ВВП России и на ее экономическую безопасность.

Ключевые слова: инвестиции, ВВП, инвестиционная политика, приоритеты инвестиционного развития, экономическая безопасность.

Impact of investments on GDP and economic security of the country

Chochimakov Aleksey Sergeevich, student
Siberian Federal University (Krasnoyarsk)

This article analyzes the dynamics of investment in the structure of the GDP of the Russian Federation for the period 2012-2021. On the basis of the data of the Federal State Statistics Service, the change in the volume of investments in fixed capital and the volume of the GDP of the Russian Federation is studied. According to the results of the study of statistical data and their dynamics, graphs are built, indicators of absolute and relative growth are calculated. Based on the presented data, the share of investment in GDP is calculated. In addition, the author provides goals and priorities for the development of the investment policy of the Russian Federation in the near future. Based on the study, conclusions are drawn about the impact of investments on Russia's GDP and its economic security.

Keywords: investments, GDP, investment policy, investment development priorities, economic security.

Инвестиционная деятельность является одним из движущих факторов экономического развития страны. Привлечение инвестиций в экономику является приоритетной задачей, так как они способствуют экономическому росту, обновлению технологий и повышению профессиональных качеств работника.

Инвестиции в экономике любой страны играют очень важную роль, так как без них нельзя решить ни одной экономической или социальной проблемы, а также проблем, связанных с государственной экономической безопасностью. При этом необходимо иметь в виду, что инвестиции всегда работают на будущее и, как правило, они направляются на достижение запланированного положи-

тельного результата в любой сфере человеческой деятельности.

Инвестиции (нем. Investition, от лат. investio — одеваю) — денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в т.ч. имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. (ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г.) [1].

На первом этапе исследования рассмотрим динамику объемов инвестиций в основной капитал в РФ на рисунке 1.

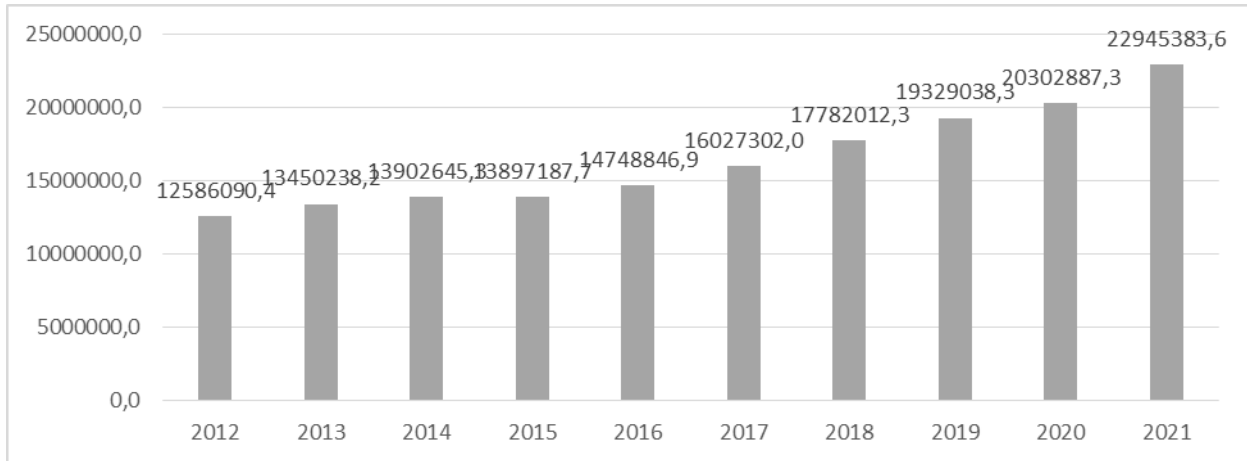


Рис. 1. Динамика объемов инвестиций в основной капитала в РФ в 2012-2021 гг., млн. руб. [5]

Данные рисунка 1 показывают стабильный рост показателя объема инвестиций в основной капитал в РФ в период с 2012 года по 2021 год. Абсолютное изменение показателя за период составило 10359293,2 млн. руб.

Относительное изменение показывает прирост в 82% за 10 лет

На втором этапе исследования рассмотрим динамику объемов ВВП РФ на рисунке 2.

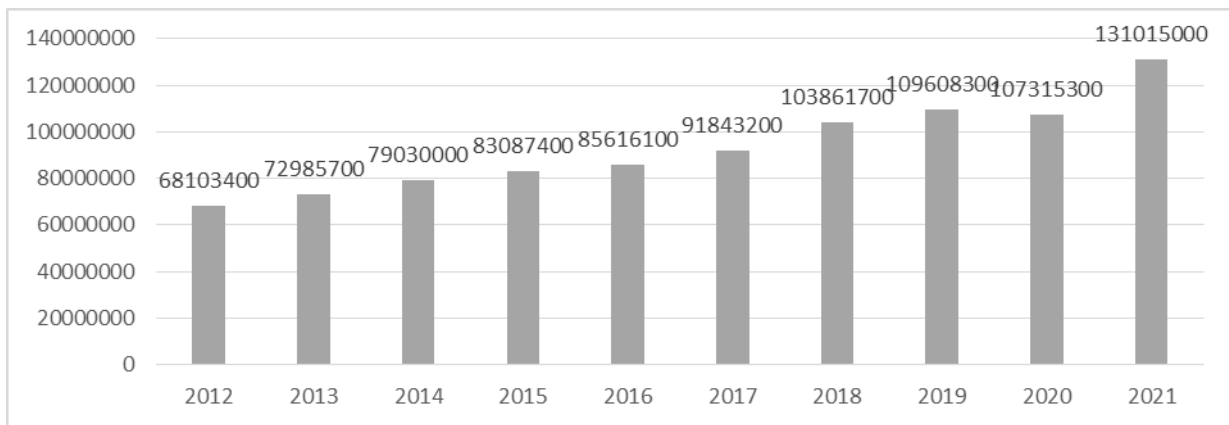


Рис. 2. Динамика объемов ВВП РФ в 2012-2021 гг., млн. руб. [5]

Данные рисунка 2 показывают стабильный рост показателя ВВП РФ в период с 2012 года по 2019 год. В 2020 году произошло сокращение показателя в связи с пандемией и финансовым кризисом. Однако, в период 2020-2021 гг. показатель объема ВВП увеличился. Абсолютное изменение показателя за период составило 62911600,0 млн.

руб. Относительное изменение показывает прирост в 92% за 10 лет.

На третьем этапе исследования была рассчитана доля инвестиций в основной капитал в объемах ВВП РФ в процентах. Динамика показателя приведена на рисунке 3.

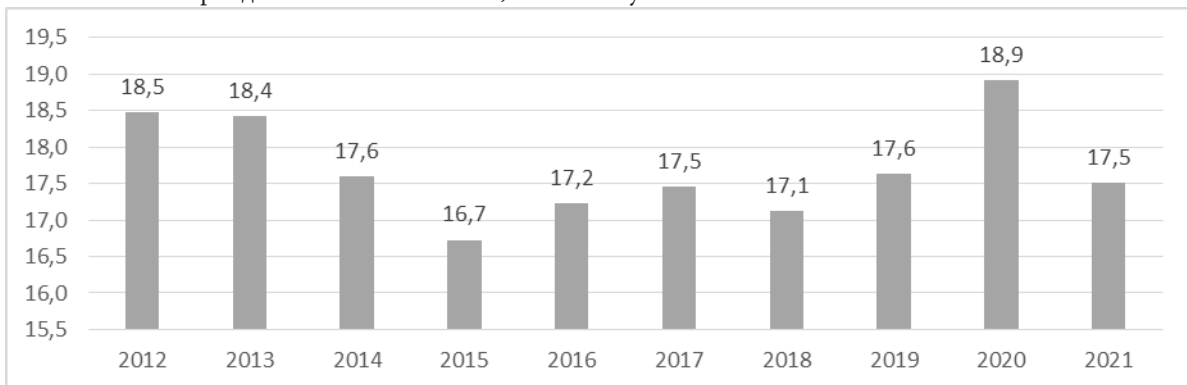


Рис. 3. Динамика доли инвестиций в ВВП РФ в 2012-2021 гг., %

Данные рисунка 3 показывают, что в 2012 году доля инвестиций в ВВП составляла 18,5%. К 2015 году показатель существенно сократился и составил 16,7%, что может быть вызвано финансовым кризисом 2015 года. В 2020 году доля инвестиций превысила значение 2012 года и составила 18,9%, в основном, за счет сокращения объемов ВВП. В 2021 году показатель снова снизился и по итогам года составил 17,5%.

Инвестиционная политика государства — комплекс взаимосвязанных целей и мероприятий по обеспечению необходимого уровня и структуры капиталовложений в экономику страны и отдельные ее сферы и отрасли, повышению инвестиционной активности всех основных агентов воспроизводственной деятельности: населения, предпринимателей и государства.

Главной задачей государственной инвестиционной политики является формирование благоприятной среды, способствующей привлечению и повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов для развития экономики и социальной среды.

Инвестиционная политика ориентирована на:

- определение целесообразных для каждого периода времени объемов инвестиций и их структуры: отраслевой, производственной, технологической, территориальной и по формам собственности;
- выбор приоритетов;
- повышение эффективности инвестиций.

В декабре 2021 года Глава Минэкономразвития Максим Решетников утвердил федеральную адресную инвестиционную программу (ФАИП) на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов [4].

Всего на 2022 год в рамках ФАИП предусмотрена реализация более 860 инвестиционных проектов, включая укрупненные мероприятия, которые будут детализованы в ходе реализации программы.

Цель федеральной адресной инвестиционной программы — создание условий для ускорения социального развития страны, в том числе на развитие системы здравоохранения, образования, культуры, обеспечение жильем граждан, улучшение демографической ситуации, создание условий для экономического роста за счет развития транспортной, инженерной, информационно-коммуникационной, производственной инфраструктуры [2].

Таким образом, несмотря на стабильный рост объемов инвестиций в основной капитал в России в период с 2012 года по 2021 года, доля показателя в объемах ВВП оставалась в последние несколько лет примерно на одном уровне — 17-18%, сокращаясь в периоды кризиса до 16,5%.

Литература:

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 N 39-ФЗ (последняя редакция)
2. Федеральная адресная инвестиционная программа. — URL: https://www.economy.gov.ru/material/departments/d17/federalnaya_adresnaya_investicionnaya_programma/
3. Кошкин, В. Минэкономразвития утвердило федеральную инвестпрограмму на 2022-2024 годы. — URL: <https://rg.ru/2021/12/08/minekonomrazvitiia-utverdilo-federalnuiu-investprogrammuna-2022-2024-gody.html>

Инвестиционная политика государства на данный момент создана на законопроектах, которые предусматривают большое количество внесенных изменений в концессионные контракты. Эти законопроекты в какой-то степени защищают государственную приватизацию и конкуренцию. Приоритетной целью в нынешнее время инвестиционной политики Российской Федерации является развитие отечественного долгосрочного инвестирования. Это связано отчасти тем, что основное условие для большого количества иностранных инвесторов, которые хотят вступить в долгосрочный проект — участие в проекте капитала страны. Поэтому и появилась необходимость в привлечении дополнительных инструментов, которыми можно осуществлять сбор инвестиционных ресурсов. Таким образом, для того чтобы улучшить инвестиционный климат в Российской Федерации, а также улучшить ее инвестиционную деятельность, важно оказание функционального влияния государства на вышеописанные процессы.

Российская Федерация имеет сильную и независимую позицию на внешнеполитической арене, имеет свой взгляд на происходящие в мире события, развивает свой военно-промышленный комплекс и состояние армии. Однако, для усиления своих позиций в мировой экономике, обеспечения независимости от внешнего влияния, снижения зависимости от мировых экономических кризисов и целенаправленных действий на дестабилизацию экономики, необходимо развивать национальную экономическую систему, привлекать собственные свободные, никак не задействованные в экономике денежные средства и способствовать привлечению зарубежного капитала. Более того, необходимо создать свой механизм постоянного контроля и реагирования на складывающуюся ситуацию по вопросу обеспечения экономической безопасности. Придание мегарегулятору ЦБ РФ неоднозначного статуса, по опыту создания ФРС в США не принесло и не может принести такой результат, какой был в США, так как российский рубль не имеет такой популярности и востребованности по всему миру, как доллар США. Тем не менее, данный способ не может являться единственным решением проблемы одновременного обеспечения благоприятного инвестиционного климата и собственного суверенитета.

Данные факты еще раз подтверждают позицию о необходимости реформирования и изменения инвестиционной сферы РФ, причем подход к данным изменениям должен быть не только максимально широким, но и фундаментальным.

4. Федеральная служба государственной статистики РФ. — URL: <https://rosstat.gov.ru>.
5. Назаров, А. И. Влияние инвестиционного климата на экономическую безопасность государства/ А. И. Назаров. — Текст: электронный // Cyberleninka: [сайт]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-investitsionnogo-klimata-na-ekonomicheskuyu-bezopasnost-gosudarstva?ysclid=19aptw231i727615173> (дата обращения: 16.10.2022).
6. <https://kpfu.ru/portal/docs/F473259903/Ishakova.D.M..Sovershenstvovanie.mehanizma.privlecheniya.inostrannyh.investicij.v.Rossiju.pdf>

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Коммуникационная деятельность компании на рынке автомобильных грузоперевозок

Алымов Максим Геннадьевич, студент магистратуры
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

В статье автор пытается определить особенности коммуникационной деятельности компании на рынке автомобильных грузоперевозок.

Ключевые слова: коммуникации, интернет-маркетинг, коммуникационная кампания.

Актуальность статьи обусловлена тем, что коммуникация в социальных медиа с каждым годом все становится важнее, так как количество аудитории интернета неустанно растет и нет сомнений, что данная тенденция сохранится. Поэтому различным предприятиям и компаниям следует уделять особое внимание интернет-коммуникациям, если они стремятся быть успешными и эффективными, ведь без данной формы продвижения в современном мире рассчитывать на успех достаточно сложно.

В настоящее время роль коммуникаций возросла. Одним из способов организации эффективных коммуникаций с целевой аудиторией являются социальные сети. Через социальные сети бренды могут как поддерживать интерес к себе у подписчиков, так и продвигать свою продукцию, для чего используют различные коммуникационные кампании.

Обзор определений коммуникационной кампании, встречающихся в известной научной и учебной литературе, дает возможность сделать следующий вывод: существуют четыре основных характеристики коммуникационных кампаний (организованность, целенаправленность, ориентация на значительную целевую аудиторию, дискретность). Это позволяет сформулировать следующее определение: коммуникационная кампания — это тщательно спланированный комплекс коммуникационных мероприятий, рассчитанных на определенный период времени, район действий, круг лиц и имеющих своей целью получение конкретных результатов.

Маркетинговые коммуникации для современного бизнеса в наши дни являются одним из ключевых инструментов конкурентной борьбы, побуждающих потребителей голосовать кошельком в пользу компании.

Маркетинговая коммуникация включает в себя продвижение товаров и услуг на протяжении каждого этапа,

который сопровождается определенными технологиями и методиками относительно сферы товара или услуги. Она построена на прямой и обратной связи предприятия с рынком.

Коммуникационная кампания стимулирует продвижение и распространение различных сфер деятельности, что помогает продвигать на рынок новые товары и услуги.

Интегрированные маркетинговые коммуникации включают в себя все типы маркетинговых коммуникаций: рекламу, связи с общественностью, директ-маркетинг, сейлз промоушн, брендинг, паблик рилейшнз и другие [6].

При этом объединение нескольких инструментов коммуникационной кампании позволяет достичь наилучшего результата за счет подключения различных каналов и инструментов, которые воздействуют на разные аудитории и дают комплексный результат.

Маркетинговые коммуникации направлены на то, чтобы сделать предложение компании привлекательным для существующих и потенциальных потребителей товаров или услуг. Маркетинговые коммуникации реализовываются через коммуникативные кампании.

Коммуникационная кампания включает в себя процессы, которые представляют собой определенные этапы, а также являются эффективным средством решения разнообразных информационно-коммуникационных задач. Она входит в интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК).

Во время разработки коммуникационной кампании важно действовать в рамках законодательных рамок и учитывать все юридические аспекты и следовать таким законам Российской Федерации, которые регулируют деятельность связей с общественностью, таким как закон «О средствах массовой информации» [2] для того, чтобы максимально эффективно организовать работу со СМИ важно обратить внимание на такой закон, как феде-

ральный закон «О рекламе» [1] для того чтобы избежать нежелательных последствий в будущем. Важно ознакомиться с таким законом РФ, как закон «Об информации, информатизации и защите информации» [3], так как важным является правильное использование информации.

В процессе каждой коммуникационной кампании должны присутствовать точки отчета, где идет анализ текущих результатов и сравнение с начальной точкой, в которой находилась компания или организация.

Необходимо анализировать показатели всех каналов на начальной точке компании, то есть до разработки новой стратегии, это позволит более ярко увидеть полученный результат, отследить рост и эффективность всех проведенных действий. Таким образом, при дальнейшем планировании коммуникационных кампаний можно будет опираться на данные прошлых кампаний, сделать выводы и улучшить будущие действия.

Анализ сущности рекламы позволяет сделать вывод о том, что любое рекламное послание должно учитывать того, кому оно предназначено, т.е. адресата. Под адресатом понимают некоторую группу или целевую аудиторию (target group, target audience), которая является важнейшей категорией получателей рекламного обращения. Ф. Котлер включает в целевую группу «потенциальных покупателей продукции компании, потребителей, тех, кто принимает решение, тех, кто влияет на принятие решений» [4, с. 215].

Особенности целевой аудитории определяют сроки, частоту и каналы коммуникации рекламодателя. В процессе продвижения товаров и услуг поиск и определение целевой аудитории является наиважнейшим этапом развития любого бизнеса. Поскольку выявление характеристик, поведения целевой аудитории позволит создать наиболее понятное для нее послание. Ошибки в определении целевой аудитории могут привести к росту расходов на продвижение или полностью к провалу продукта на рынке.

Комплексный интернет-маркетинг применяет все возможные каналы рекламы и продвижения ресурсов в ин-

тернете для увеличения посещаемости сайта и роста продаж [5, с. 123]. Комплексный интернет-маркетинг представляет собой ряд инструментов, где каждый требует, как и расходов и инвестиций. Эффективность и результат зависят от грамотного использования того или иного инструмента.

Современный этап развития рынка автомобильных грузоперевозок формируется под влиянием процессов экономической глобализации, социально-культурной интеграции мирового пространства и стремительного развития высоких технологий приводящих к десинхронизации экономических отношений. Основным отличием данного типа экономического развития является, превращение науки в высокотехнологичную продукцию, а также повсеместное ускорение всех воспроизводственных процессов, как материальной, так и в нематериальной сфере.

Современное транспортное предприятие, основной субъект рыночной экономики, для выполнения своей корпоративной миссии, достижения поставленных целей и решения задач (увеличения прибыли, расширения рыночного сегмента, снижения издержек производства и обращения, роста производительности труда, повышения качества продукции и т.д.) оснащено мощным хозяйственным механизмом, базирующимся на инструментах и достижениях маркетинга и менеджмента.

На современном рынке автомобильных грузоперевозок были созданы необходимые условия для осуществления свободного и эффективного партнерства между всеми участниками рынка. В результате на данном рынке образовалась достаточно жесткая конкуренция, требующая от всех образовательных организаций, являющихся поставщиками качественных автомобильных грузоперевозок осуществления соответствующих мер по продвижению собственных образовательных программ. Другими словами, возникла острая необходимость в использовании как традиционных, так и инновационных (цифровых) методик продвижения компаний на рынке автомобильных грузоперевозок.

Литература:

1. Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 N 38-ФЗ (последняя редакция)
2. Федеральный закон «О средствах массовой информации» от 27.12.1991 N 2124-1 (последняя редакция)
3. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 N 149-ФЗ (последняя редакция)
4. Котлер, Ф. Основы маркетинга/Ф. Котлер. — М.: ИД «Вильямс», 2018. — 565 с.
5. Крушинская, С. Ю. Интернет-маркетинг как инструмент продвижения компании/С. Ю. Крушинская // Молодой исследователь: материалы II всероссийской научной конференции с международным участием, Липецк, 28 декабря 2021 года. — Липецк: Липецкий государственный технический университет, 2022. — с. 123-128.
6. Шарков, Ф.И. Коммуникология: основы теории коммуникации: учебник для бакалавров/Ф.И. Шарков. — 5-е изд., стер. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 488 с

Многомерные методы маркетингового анализа бренда

Микулич Валерий Андреевич, аспирант
Международный университет «Митсо» (г. Минск, Беларусь)

В данной статье рассматриваются основные многомерные методы маркетингового анализа бренда, возможность их применения при вводе нового бренда на рынок.

Ключевые слова: SWOT анализ, тайный покупатель, слабые и сильные стороны, ввод нового бренда, внутренняя среда.

Multidimensional methods of marketing analysis brand

This article discusses the basic multidimensional methods of marketing brand analysis, the possibility of their application when introducing a new brand to the market.

Keywords: SWOT analysis, secret shopper, strengths and weaknesses, new brand introduction, internal environment.

При вводе нового бренда на рынок проводится маркетинговый анализ. Он может строиться как на эмпирических данных, статистических данных, так и на данных из специализированных источников. Могут так же использоваться различные методики изучения спроса на товар либо услугу, сюда можно отнести полевые маркетинговые исследования (Качественные количественные, комбинированные).

Качественные методы могут ответить на вопрос «Как?» «Зачем?» «Почему?» Сюда относят фокус-группы, глубинные и экспертные интервью, нейромаркетинговые исследования [1, с. 44].

Качественные исследования при вводе нового бренда помогают «увидеть» и «услышать» товар, понять отношение потребителей к новому товару либо новой услуге, гипотезы, полученные при качественном исследовании, проверяются в количественном исследовании.

Количественные методы помогают ответить на вопрос «Кто?» и «Сколько?». Данный вид исследований помогает выявить количественное, числовое выражение рыночной ситуации, главным преимуществом является то, что они помогают изучить мнение большого количества респондентов, это позволяет таким исследованиям быть показателям достоверности и объективности полученных данных. Используя количественные методы, можно оценить ёмкость рынка в натуральном и денежном выражении, понять как распределен рынок между конкурентами, увидеть портрет своего клиента, понять его желания, чем он доволен либо какие у продукта есть недостатки, выяснить перспективы нового продукта на рынке, понять его нишу и целевую аудиторию.

Нюансом количественных исследований является грамотность составления опросных листов и анкет, необходимо стараться избегать прямых вопросов, делать вопросы в анкете понятными, чтобы не вводить в заблуждение респондентов. Методы исследований: онлайн — опросы, личные опросы, телефонные опросы (является одним из самых эффективных и быстрых методов исследований) [2, с. 96].

При комбинированных исследованиях сочетаются качественные и количественные методы исследований, сюда можно отнести холл — тесты, хоум-тесты, метод тайного покупателя. При вводе нового бренда на рынок целесообразно провести исследования методом тайного покупателя. При этом методе человек, который проводит исследование (аудитор) приходит на исследуемый объект либо по телефону консультируется у специалиста фирмы — конкурента. Аудитор по итогам разговора либо по итогам посещения офиса или торговой точки за короткое время может выяснить как работают сотрудники, не нарушаются ли стандарты обслуживания, знают ли работники ассортимент, могут ли проконсультировать покупателя по определенному товару либо услуге, так же может оцениваться условия для покупателей (чистота в офисе либо торговом зале, светло или нет, удобно ли расположены товары, есть ли очереди, как быстро работают сотрудники). При правильном выборе сотрудника на роль тайного покупателя руководитель может держать под контролем работу предприятия, быть в курсе всех событий, чтобы успешно управлять ими. Выбор сотрудника на роль тайного покупателя происходит по следующим критериям: возраст, компетенция в определенной области, манера речи, опыт работы. Что бы исследование было максимально продуктивным должны быть поставлены конкретные задачи, проведен инструктаж, должен быть проведен контроль результатов исследования (аудиозапись посещения, фотографии внутри офиса либо торгового помещения) [3, с. 120].

После проведения исследования проводится анализ полученных результатов, предлагаем остановиться на многомерных методах анализа, к ним относится SWOT анализ, построение матрицы Бостонской консалтинговой группы. SWOT анализ — метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации, их разделения на четыре категории:

- Strengths (сильные стороны),
- Weaknesses (слабые стороны),
- Opportunities (возможности),
- Threats (угрозы).

Сильные и слабые стороны — факторы внутренней среды организации, возможности и угрозы — факторы внешней среды организации. Пример построенной матрицы SWOT анализа представлен в таблице 1:

Таблица 1. Матрица SWOT-анализа

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	Сильные стороны	Слабые стороны
Внешнее влияние	Возможности	Угрозы

Преимущества SWOT анализа заключаются в том, что он позволяет достаточно просто, в правильном разрезе взглянуть на положение компании, товара или услуги в отрасли, и поэтому является наиболее популярным инструментом в управлении рисками и принятии управленческих решений. Результатом проведения SWOT анализа предприятия является план действий с указанием сроков выполнения, приоритетности выполнения и необходимых ресурсов на ре-

ализацию. Рекомендуется проводить SWOT анализа минимум 1 раз в год в рамках стратегического планирования и при формировании бюджетов. SWOT анализ очень часто является первым шагом бизнес — анализа при составлении маркетингового плана. Пример: логистическая компания «Тут и там логистика» хочет открыть филиал в другом городе, для более точного установления своих слабых и сильных сторон компания проводит SWOT анализ (таблица 2):

Таблица 2. SWOT-анализ организации:

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	Сильные стороны: — Опыт работы на рынке 10 лет — Ценовое преимущество по перевозке грузов — налаженная сеть поставок — система мотивации сотрудников и высокая заработная плата.	Слабые стороны: — Некоторое складское оборудование морально устарело — слабая система мотивации сотрудников, по сравнению с конкурентами — проблемы с доставкой в отдаленные области страны
Внешняя среда	Возможности: — выгодное расположение будущего склада — новый контракт на поставку современного складского оборудования	Угрозы: — нестабильная экономическая ситуация в стране — сильный конкурент планирует построить склад — повышение стоимости аренды

Сильные стороны и возможности: Компания анализирует деятельность организаций — конкурентов, на перевозку грузов фиксированные цены, в зависимости от километража. Сотрудники мотивированы, новый склад позволит быстрее доставлять грузы в отдаленные точки страны, с новым оборудованием склад начнёт действовать эффективнее.

Сильные стороны и угрозы: Даже при сложной экономической ситуации компания будет обеспечена заказами от постоянных клиентов, конкурент который планирует построить склад более узкоспециализированный чем указанная компания, в случае кризиса и спада перевозок организация может перейти на ответственное хранение грузов без сокращения штата сотрудников. Сильные стороны и угрозы могут быть интерпретированы как потенциальные стратегические преимущества.

Слабые стороны и возможности: Новый склад решит проблему доставки в отдаленные районы, систему мотивации можно улучшить, модернизация оборудования позволит ускорить складские процессы.

Слабые стороны и угрозы: Компания должна сфокусироваться на конкурентной борьбе, следить за конкурентом и быть на шаг впереди, следить за удаленными складами, чтобы исключить проблемы с доставкой товаров до и от них. Слабые стороны и угрозы — ограничение стратегического развития организации.

Важно: сильные и слабые стороны определяются не исходя из мнения руководства или топ-менеджмента компании, а от обратной связи со стороны потребителя. Именно потребитель в итоге определяет, будет ли компания успешна или нет. Необходимо собрать информацию о реакциях покупателей, изучить отзывы, учитывать положительные и отрицательные моменты. Внешние и внутренние факторы работают сообща, одно без другого не работает. SWOT-анализ — достаточно простой и полезный инструмент, который позволяет использовать возможности текущей ситуации и минимизировать риски. При этом у метода есть и свои минусы:

— Субъективность. SWOT-анализ опирается на оценки и субъективное мнение участников процесса.

— Отсутствие цифр. Результаты SWOT-анализа представляют в виде качественного описания без каких-либо количественных показателей.

— Привязка ко времени. Результаты анализа требуют постоянного обновления в зависимости от изменений в индустрии или внутри компании.

Подводя итог можно сказать, что SWOT анализ не может использоваться самостоятельно, он должен использоваться вместе с другими инструментами, после проведения всех мероприятий, например телефонных опросов и метода тайного покупателя. Проанализировав построенную матрицу, организация может сделать выводы о целесообразности постройки нового склада в выбранном районе.

Литература:

1. Ямпольская, Д. О. Маркетинговый анализ: технология и методы проведения: учебник и практикум для вузов/Д. О. Ямпольская, А. И. Пилипенко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 268 с.
2. Карпова, С. В. Маркетинговый анализ. Теория и практика: учебное пособие для вузов/С. В. Карпова, С. В. Мхитарян, В. Н. Русин; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 181 с.
3. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ: учебник и практикум для вузов/А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 315 с.
4. Чернышева, А. М. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для вузов/А. М. Чернышева, Т. Н. Якубова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 219 с.

Форматы, подходящие для использования метода «сторителлинг», их особенности

Муратова Элиза Сергеевна, студент магистратуры
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

В статье автор анализирует форматы, в которых возможно применение метода «сторителлинг», выделяет плюсы и минусы каждого из них.

Ключевые слова: СМИ, сторителлинг, формат, аудитория, целевая аудитория, влияние, мультимедиа.

Метод сторителлинга может применяться в различных сферах и формах. На то, каким будет формат, прежде всего влияет целевая аудитория и ее предпочтения [1].

В современном мире в основном применяются следующие форматы сторителлинга:

Формат текста. К нему относятся разнообразные блоги, книги, статьи и все что представляется перед аудиторией в печатной версии. Одной из положительных черт применения данного формата является небольшая затратность. Текстовый формат не требует большого вложения денежных средств (по сравнению с остальными видами). Одним из наиболее удачных представителей, использующих данный формат, являются блогеры и СМИ ведущие свою активность в текстовом формате.

Данный формат обладает некоторыми сложностями в применении. Использование текстового формата требует от автора опытного обращения с текстом. Это обуславливается тем, что по сравнению с видео, текст является менее красочным и привлекательным для аудитории, такова особенность формата. Также, если история, которую автор хочет опубликовать окажется объемной, то могут возникнуть трудности с удержанием аудитории и дочитываемостью. Для того чтобы не потерять интерес аудитории на середине текста, автору нужно составлять

историю таким образом, чтобы она поддевала сознание читателя и заставляла его испытывать определенные эмоции, которые в свою очередь, будут способствовать заинтересованности.

Формат аудио. Является самым свободным форматом для аудитории, так как не привязывает ее к определенному месту и позволяет совмещать прослушивание истории с другими делами [3]. Данная особенность наделяет формат аудио эффектом экономии времени.

Под данный формат напрямую попадаю подкасты. Так как данный вид подачи информации напрямую связан с рассказыванием истории. Для ведущих подкастов характерно расположение аудитории к себе. Осуществляется это при помощи применения разнообразных способов подачи информации. В подкасте, каждая новость и реклама может представлять из себя отдельную историю.

Плюсом использования данного формата является гибкость денежных затрат. Они соответствуют уровню, на котором человек находится в данной сфере. К примеру, для любительского подкаста нет необходимости в собственной студии записи, он может быть записан на недорогой микрофон. К профессиональному подкасту требования противоположные. Обязательным является

наличие хорошего микрофона и помещения со звукоизоляцией.

Минусы данного формата схожи с текстовыми. Наличие ограничений у самого формата не позволяют дополнить аудио какой-либо визуальной составляющей. Также для правильной реализации истории, необходимо наличие таких качеств как хорошая дикция, приятный голос и умение грамотно преподнести историю.

Формат мультимедиа. Данный формат является гибридом отдельно существующих форматов. Совмещение аудио, видео, текста и анимации способствуют привлечению большей аудитории [2].

Основным плюсом данного формата сторителлинга является гибкость, так как благодаря правильному соотношению комбинации форматов, можно попасть под интерес почти любой аудитории. Доступность также можно отнести к плюсам, так как получить доступ к мультимедийной истории может любой человек имеющий доступ к телевидению или интернету. В современном мире, мультимедийный формат является одним из самых востребованных, и вызывает большой интерес у аудитории.

Разнообразие используемого контента и приемов способствует удержанию аудитории, в том числе помогает и чередование используемых форматов. К тому же, мультимедийный формат обладает двумя особенностями, он может быть как линейным, так и нелинейным [4].

При линейном способе аудитория может только потреблять преподносимую историю, и никак не может воздействовать на нее. Нелинейный формат, наоборот, позволяет человеку оказывать прямое влияние на историю, которую он потребляет. Интерактивность данного спо-

соба способствует вовлечению аудитории в историю, человеку становится интересна не только концовка, но и все происходящие с главным героем события. Возможность влияния на происходящие события, дает аудитории ощущение погружения, из-за чего она начинает все больше соотносить себя с героем, и все происходящие действия начинают восприниматься на свой счет.

Помимо плюсов, стоит также учесть и минусы. Главным минусом является большая затратность. Для создания полноценного мультимедийного контента необходимы большие денежные вложения как в используемую технику, так и в специалистов, которые работают с данной техникой. Привязанность к технологиям создает еще один минус — в места, где плохо развит интернет и технологии в принципе, история автора попросту не сможет попасть. Нелинейный формат является одним из самых требовательных форматов, так как для того, чтобы аудитория могла участвовать в интерактивной истории — необходима техника с соответствующими характеристиками.

Сторителлинг позволяет использовать различные форматы, подходящие под запросы любой аудитории. При выборе формата важно учитывать возраст, интересы и местоположение аудитории. Любой из перечисленных факторов может повлиять на то, какой в конечном итоге будет история, передаваемая автором. Удачно подобранный формат, позволит создать историю, которая будет пользоваться популярностью у целевой аудитории, так как при правильной реализации, главный герой будет вызывать у аудитории сочувствие и соотношение с самим собой, что в последующем может повлечь за собой создание фан-базы и продолжение уже имеющейся истории.

Литература:

1. Акопов, А. И. Некоторые вопросы журналистики: история, теория, практика/А. И. Акопов. — Ростов: Терра, 2002. — 365 с. — Текст: непосредственный.
2. Бранко, Тошович Интернет-стилистика/Тошович Бранко. — Москва: Флинта, 2018. — 464 с. — Текст: непосредственный.
3. Дускаева, Л. Р. Досуговое направление в российской журналистике: проблемы подготовки специалистов/Л. Р. Дускаева. — Текст: электронный // КиберЛенинка: [сайт]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dosugovoe-napravlenie-v-rossiyskoy-zhurnalistike-problemy-podgotovki-spetsialistov> (дата обращения: 15.10.2022).
4. Калмыков, А. А. Интернет-журналистика/А. А. Калмыков. — Москва: Юнити-Дана, 2005. — 374 с. — Текст: непосредственный.

МОЛОДОЙ УЧЕНЫЙ КАЗАҚСТАН

Есту қабілеті зақымдалған балалардың логикалық ойлау ерекшеліктері

Бекбаева Зейнеп Нусиповна, педагогика ғылымдарының кандидаты, аға оқытушы;
Айтқажы Арайлым Ерболқызы, магистрант
Абай атындағы Қазақ Ұлттық педагогикалық университеті (Алматы қ.)

Бұл мақалада есту қабілеті зақымдалған балалардың сөздік-логикалық ойлау ерекшеліктері туралы мағлұмат берілді. Есту қабілеті зақымдалған балалардың түрлері мен ерекшеліктеріне қысқаша тоқталды. Сонымен қатар, осы мәселені зерттеп, зор еңбек сіңірген ғалымдар аттары айтылды. Ойлау қабілеті және оның ерекшеліктері, ойлау қабілетінің түрлері туралы ақпарат берілді. Көрнекі-бейнелік, көрнекі-тиімді, сөздік-логикалық ойлау түрлерінің өзіндік ерекшеліктері туралы сөз қозғалды. Ойлау қабілетінің есту қабілеті зақымдалған бала үшін қаншалықты маңызды екендігі түсіндірілді. Логикалық ойлау қабілетін дамытуға арналған тапсырмалар жиынтығы ұсынылды.

Кілтті сөздер: есту қабілеті зақымдалған бала, ойлау қабілеті, ойлау түрлері, сөздік-логикалық ойлау.

Особенности логического мышления детей с нарушениями слуха

Бекбаева Зейнеп Нусиповна, кандидат педагогических наук, старший преподаватель;
Айтқажы Арайлым Ерболқызы, студент магистратуры
Казахский национальный педагогический университет имени Абая (г. Алматы)

В данной статье дана информация об особенностях словарно-логического мышления детей с нарушениями слуха. Кратко остановился на видах и особенностях детей с нарушениями слуха. Кроме того, были названы имена ученых, которые изучили этот вопрос и заслужили большие заслуги. Дана информация о способностях мышления и его особенностях, видах мышления. Речь шла о специфических особенностях наглядно-образного, наглядно-действенного, словесно-логического типов мышления. Было объяснено, насколько важно мышление для ребенка с нарушениями слуха. Предложен комплекс заданий на развитие логического мышления.

Ключевые слова: ребенок с нарушением слуха, мышление, виды мышления, словарно-логическое мышление.

Есту қабілеті зақымдалған балалар деп есту қабілетінен ерте балалық шақта сөйлеуді игергенге дейін айрылған балаларды немесе туғаннан есту қабілетінен айрылған балаларды немесе есту қабілетінен сөйлеуді игергеннен кейін айрылған балаларды атаймыз. Есту қабілетінің зақымдалуы қалыпты есту қабілетімен салыстырғанда баяу, өзінше ерекше болады және есту қабілеті зақымдалған балалардың сөйлеу қабілетінің дамуы олардың барлық танымдық іс-әрекеттерінің дамуында ерекшеліктер туғызады. Бұл мәселені Р.М. Боскис, Т.А. Власова, И.М. Соловьев, Л.В. Занкова өз еңбектерінде зерттеді. Л.С. Выготский біріншілік кемістік пен оның тікелей салдары (екіншілік кемістік) баланың бүкіл психикалық дамуында, оның жеке тұлғасының қалыптасуында белгілі бір өзгерістер тудыратынын көрді [1].

Ойлау — бұл дамудың да, жұмыс істеудің де сөйлеуімен тығыз байланысты іс-әрекеттің жалпыланған және жанама көрінісінен тұратын ең күрделі танымдық процесс. Сондықтан, кейінірек ауызша сөйлеуді меңгерген есту қабілеті зақымдалған балалар үшін басқа танымдық процестермен салыстырғанда осы процестің дамуында үлкен өзіндік ерекшелікті күтуге болады. Ойлаудың ерекшелігі — оның сөйлеу тілімен байланысы. Ойлау мен сөйлеу бірлікте, яғни сөйлеу тілінсіз ойлау мүмкін емес, өйткені сөйлеу тілі ойлаудан бөлінбейді [2].

Психологтар балалардың ойлауының дамуындағы негізгі үш кезеңді (оларды ойлаудың формалары, түрлері деп те атайды) сипаттады. Олар: **көрнекі-тиімді, көрнекі-бейнелі, сөздік-логикалық ойлау.**

Көрнекі-тиімді ойлау кезінде дербес, тәуелсіз ойлау әрекеті әлі болмайды, шешім сыртқы объективті әре-

кеттер арқылы жүзеге асырылады — бұл ойлау дамуының бастапқы кезеңі.

Көрнекі-бейнелі ойлауда бала меңгеретін сөйлеу маңызды рөл атқарады, сол арқылы әртүрлі пайымдаулар айтуға мүмкіндік алады.

Соңғы кезең — *сөздік-логикалық ойлау*. Сөздік-логикалық ойлау кейде екіге бөлінеді: нақты-тұжырымдамалық және дерексіз-тұжырымдамалық ойлау. (Г.С. Костюк 1965). Нақты-тұжырымдамалық ойлау кезеңінде бала өзінің практикалық іс-әрекеттері арқылы білетін объективті қатынастарды ғана емес, сонымен бірге білім ретінде меңгерген қарым-қатынастарды сөйлеу түрінде көрсетеді. Абстрактілі-тұжырымдамалық ойлау кезеңінде күрделі танымдық мәселелерді өз бетінше шешу балаларға қолжетімді болады. Ақыл-ой операциялары жалпыланған, формальды, өзара байланысты және қайтымды түрде жасалады, бұл әр түрлі материалға, нақты және дерексіз қолдануға қатысты кез-келген ақыл-ой операцияларын өз бетінше орындау мүмкіндігінде көрінеді [3].

Әртүрлі дәрежедегі, жалпылық дәрежедегі сөздерді, сөз тіркестерін және сөйлеудің грамматикалық қалыптасуын бірте-бірте меңгерудің арқасында есту қабілеті зақымдалған балалар білім жүйесін меңгеру мүмкіндігіне ие болады. Білім мен сөйлеу тілі олардың сөздік-логикалық ойлауын қалыптастырады.

Есту қабілеті зақымдалған балалардың ойлау қабілетінің дамуының сөйлеу тілінің даму деңгейіне тәуелділігі әртүрлілікпен көрінеді. Бір объектіні жан-жақты түсінудің және оны әртүрлі байланыс жүйелеріне қосудың қиындығы есту қабілеті зақымдалған балалардың ойлау қабілетінің бір түріне жатады, олар өз ойларының жеткіліксіз динамизмін, сөйлеу тіліне «сіңбегенін», өңделмегенін көрсетеді.

Естімейтін балалардың логикалық ойлауын дамытуды мақсат ете отырып, оған қол жеткізу балалардың сөйлеу дамуының жеткілікті жоғары деңгейі болған жағдайда ғана мүмкін болатындығын үнемі есте ұстаған жөн, бұл сөйлеуді ақыл-ой әрекетінің негізгі құралы ретінде пайдалануға мүмкіндік береді.

Логикалық ойлау дегеніміз — сөз осы процестің негізі де, құралы да, нәтижесі де болатын сөздік ойлауы. Нашар еститін балаларда оқытудың бастапқы кезеңінде, әдетте, сөйлеудің кең мүмкіндіктері жоқ, бұл логикалық ойлауды қалыптастыру процесін қиындатады және оқушылардың сөйлеу қабілеттеріне сәйкес келетін және олардың дамуына ықпал ететін оны дамытудың жолдары мен тәсілдерін іздеуді талап етеді [4].

Есту қабілеті зақымдалған балаларда логикалық ойлауды дамыту — оларды табысты оқыту мен дамытудың қажетті шарты болып табылады.

Әдебиет:

1. Богданова Т.Г. Сурдопсихология. — М., 2002.
2. Соловьева И.М. Есту қабілеті зақымдалған балалардың психологиясы. — М., 1971.

Көрнекі-тиімді ойлаудан бастап ақыл-ой әрекетінің барлық түрлерін дамытудың жалпы шарты — бұл ақыл-ой мәселелерін шешуде балалардың дербестігін, тәуелсіздігін қамтамасыз ету. Бастапқыда тапсырмалар қарапайым болуы мүмкін, содан кейін біртіндеп күрделене түседі, бірақ бұл бала мұғаліммен бірге шешілетін алдыңғы тапсырмаға ұқсамай, толығымен дербес шешетін міндеттер болуы керек [5].

Есту қабілеті зақымдалған балаларға ойлаудың барлық түрлерін үйрету керек. Сондықтан вербальды емес ойлау тапсырмаларын шешуге арналған жаттығулар, талдау және синтез, салыстыру, жалпылау операцияларын қолдана отырып, ақыл-ой әрекетінің әдістері қарастырылған. Математика сабақтарында біз вербальды емес ойлау есептерін шешу үшін келесі жаттығуларды қолданамыз:

Басқа заттар арасынан геометриялық фигураларды таңдау. Суреттерде бейнеленген есік, шырша, доп, терезе және т. б. заттарға пішіндерді сәйкестендіру. Мысалы: доп — дөңгелек, шырша — үшбұрыш, терезе — шаршы, есік — төртбұрыш және т. б. осылай сәйкестендіріп үйрену. Бірте-бірте сіз геометриялық фигураларға ұқсас қоршаған ортадан заттарды табуға ауыса аласыз. Оқушыларға өлшемі мен түсі бойынша әртүрлі геометриялық фигуралар ұсынылады. Таңдауды ұсынады:

- Көлемі мен түсі бойынша әртүрлі бірдей фигуралар;
- Мөлшері әртүрлі, бірақ түсі бірдей және керісінше;
- Геометриялық фигуралардан басқа геометриялық фигураны бүктеу;
- Пішіндерді үлкеннен кішіге дейін және керісінше орналастыру;
- Қоршаған ортада ұқсас заттарды табу [6].

Логикалық ойлауды дамыту геометриялық фигуралардың жұптары арасында ортақ қасиеттерді іздеу арқылы жүзеге асырылады:

1. Квадрат және тіктөртбұрыш;
 2. Ромба және параллелограмма;
 3. Ромба және квадрат;
 4. Тіктөртбұрыш және параллелограмма.
- Оқушылар үшін мына тапсырмалар қызықты:
- 1 кг мамық және 1 кг құм. Қайсы ауыр?
 - Оқушы мектепке бір сағат жүреді. Егер ол әпкесімен бірге жүрсе, оған қанша уақыт қажет?
 - 5 таяқшадан 2 үшбұрыш жасаңыз.
 - Көшеде 2 әкесі, 2 ұлы және немересі бар ата жүрді. Көшеде қанша адам жүрді?
 - 2 бала 2 сағат бойы хоккей ойнады. Олардың әрқайсысы қанша сағат ойнады?
 - Қандай сан артық: 126, 423, 375, 542? (542, өйткені 3-ке бөлінбейді).

Тапсырмалардың осы түрін қолдану ойлаудың барлық түрлерін дамытуға ықпал етеді [7].

3. Розанова Т. В. Есту қабілеті зақымдалған балалардың ойлауын және есте сақтау қабілетін дамыту. — М., 1978.
4. Яшкова Н. В. Есту қабілеті зақымдалған балалардың көрнекі ойлауы. — М., 1988.
5. Гелевич И. М., Коровина К. Г. Логикалық ойлауды дамыту және нашар еститін оқушылардың ғылым негіздерін меңгеру ерекшеліктері. — М., 1978.
6. Тигранова Л. И. Есту қабілеті зақымдалған балалардың логикалық ойлауын дамыту. — М., 1991.
7. Назарова Л. П. Есту қабілеті зақымдалған балалардың естіп қабылдауын дамыту. — М., 2007.

Мектептегі химия пәнін басқа ғылым салаларымен байланыстыра оқыту

Жұмағұлов Нұрболат Азатұлы, магистрант
Астана халықаралық университеті (Қазақстан)

Бұл шолуда Қазақстан мектептерінде химия пәнін ағылшынша оқытуда қолданылатын оқулықтардағы химияның басқа ғылыми пән салаларымен байланысы жайлы сөз болады. Химия пәнін басқа ғылым салаларымен бірлестіре оқытуда «Астана-кітап» баспасының Chemistry 9 textbook оқулығы талданды. Аталған оқулықта химиялық мазмұнның әр түрлі тақырыптарында химияның өмірмен, технологиямен, басқа да ғылым салаларымен байланысты мысалдары көптеп келтірілген.

Түйін сөздер: қостілді оқулық, Қазақстан мектептері, химия оқулығы, пәнаралық байланыс, ғылым саласы, химия тұрмыста.

Преподавание химии в школе в связи с другими областями науки

Жумагулов Нурболат Азатулы, студент магистратуры
Международный университет Астана (Казахстан)

В статье приведены данные о связи химии с другими научными дисциплинами в учебниках, используемых при преподавании химии на английском языке в школах Казахстана. Учебник Chemistry 9 textbook издательства «Астана-кітап» был проанализирован в рамках совместного преподавания химии с другими отраслями науки. Этот учебник содержит многочисленные примеры химии, связанные с жизнью, техникой и другими областями науки по различным темам химического содержания.

Ключевые слова: двуязычный учебник, школы Казахстана, учебник химии, межпредметная связь, область науки, химия в жизни.

Қазіргі Қазақстан мектептерінде оқытылып жатқан «Химия» пәні — іргелі ғылымдардың бастауы. Себебі мектеп қабырғасында оқушылар химия арқылы өмірді, айналасын, болып жатқан құбылыстарды таниды. Химияның күнделікті өмірде алатын орнын, химиялық өнеркәсіп материалдарының жасалу жолдарын, химиялық қосылыстар жайлы мәліметтер алады.

Химия пәнін үйретуде оқушыларға оның басқа ғылымдармен де байланысын түсіндіру маңызды. Мысалы, химия мына ғылымдармен байланыстыруға болады (Сурет 1).

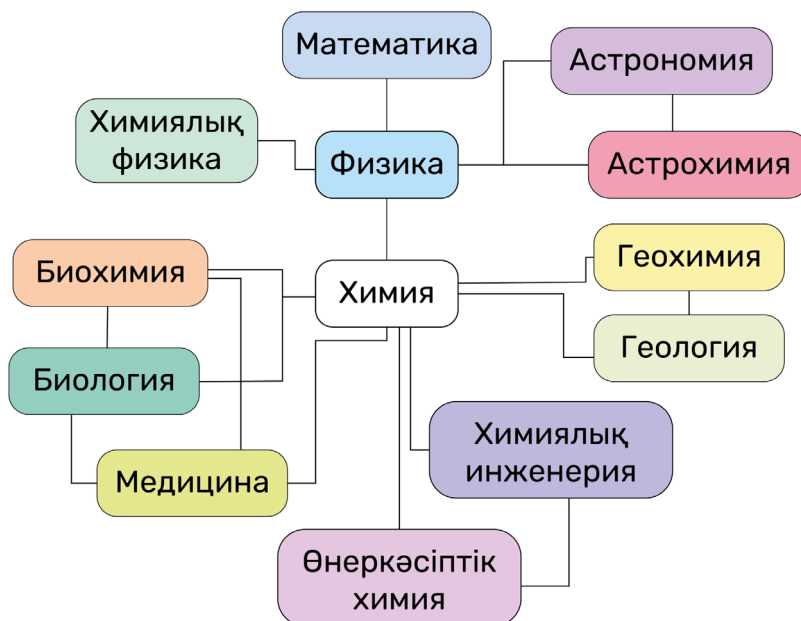
«Chemistry 9 textbook» оқулығын құрастыру барысында химия мазмұнының басқа пән салаларымен байланысын көрсету ескерілді. ҚР Негізгі орта білім беру деңгейінің 7-9-сыныптарына арналған «Химия» пәнінен жаңартылған мазмұндағы үлгілік оқу бағдарламасы бойынша оқулықта келтірілген «1.1 Electrolytes and nonelectrolytes» («Электролиттер және бейэлектролиттер») тақырыбында

адам ағзасындағы қан плазмасының химиялық құрамы мысал ретінде келтірілді (Сурет 2).

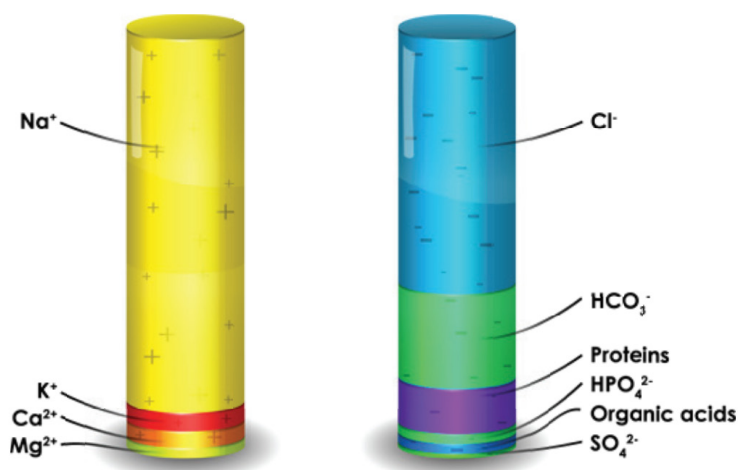
Тақырыптағы осы сурет арқылы оқушылар қан плазмасы құрамында қай иондардың қаншалықты мөлшерде кездесетінін түсініп біледі. Әрі адам денесі электр тоғын осы иондардың көмегімен өткізетінін меңгереді.

Оқулықтағы [1] «1.3 THE DEGREE OF DISSOCIATION. STRONG AND WEAK ELECTROLYTES» («Диссоциациялану дәрежесі. Күшті және әлсіз электролиттер») тақырыбында күнделікті өмірде және медицинада дәрі ретінде қолданылатын кейбір әлсіз қышқылдардың атаулары келтірілді (Сурет 3).

Бұл кестеде тамақ өндірісінде қолданылатын сірке қышқылы, лимон қышқылы және алма қышқылы және медицинада қолданылатын ацетилсалицил қышқылы, бор қышқылы, аскорбин қышқылы мысал ретінде көрсетілді. Себебі, бұл химиялық қосылыстар — адам өмірі үшін маңызды қосылыстар болып саналады.

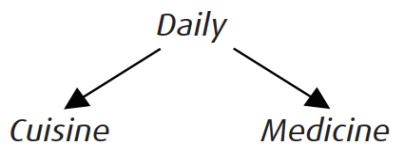


Сур. 1. Химия ғылымының басқа ғылымдармен байланысы [4]



Сур. 2. Адам қаны плазмасының химиялық құрамы [1, 86]

Acids which are used in daily life are mainly weak.



Cuisine	Medicine
Acetic acid (vinegar)	Acetylsalicylic acid (aspirin)
Citric acid	Boric acid
Malic acid	Ascorbic acid (vitamin C)

Сур. 3. Күнделікті өмірде және медицинада қолданылатын кейбір қышқылдар [1, 12 6]

Оқулықтың «1.6 HYDROLYSIS OF SALTS» («Тұздар гидролизі») тақырыбында химиялық тұздардың рН-ы жайлы сөз қозғалады. Сонымен қоса, әр түрлі тұздардың сулы гидролизі де тақырыпта айтылады. Ауыл шаруашылығында, агрохимияда кейбір тұздар өсімдіктердің, дәнді дақылдардың өсіп өнуінде маңызды рөл ойнайды. Осы тақы-

рыпта гортензия (*Hydrangea hydrangeoides*, *Hydrangea petiolaris*) гүлдерінің түстері топырақтың сутектік көрсеткішіне рН-ына байланысты екендігі айтылды (оқулықтың «Facts» айдарына енгізілді) Ағылшынша мәтіні: «The flowers of a hydrangea bush are blue when grown in acid soil and pink when the soil pH is alkaline.» (Сурет 3).



Flowers of hydrangea

Сур. 3. Гортензия гүлін түрлі түске бояуда топыраққа әр түрлі химиялық қосылыстар қосады. [3, 18 б]

Оқулықтың «2.1 QUALITATIVE REACTIONS FOR CATIONS» («Катиондарға сапалық реакциялар») тақырыбында тұз құрамындағы белгісіз металл катиондарын анықтауда жалынмен тексеру әдісі қолданылатыны жайлы баяндалады. Тақырыпта осы әдіс негізінде зертханалық жұмыс жасалып қана қоймай, бұл түрлі түсті жалындар пиротехникада жарылғыш отшашуларды жасауда

да қолданылатыны айталады (Оқулықтың «Sciencein context» айдарында). Ағылшынша мәтіні: «Display of fireworks are also a chemical reaction. Different colours of fireworks are produced by pyrotechnic «stars». The «stars» contain five basic ingredients: red — Sr^{2+} ion, orange — Ca^{2+} ion, yellow — Na^{+} ion, green — Ba^{2+} ion, blue-green — Cu^{2+} ion.» (Сурет 4)



Сур. 4. Отшашу [2, 22 б]

Химия ғылымының медицинамен байланысы өте тығыз екенін жоғарыда атап өттік. Осының дәлелі ретінде оқулықта «QUALITATIVE REACTIONS FOR ANIONS» («Аниондардың сапалық реакциялары») тақырыбына Lego ойыншықтарын жасауда барий сульфаты BaSO_4 тұзы қолданылуы баяндалды. Барий сульфаты — суда мүлдем дерлік ерімейтін тұз [6]. Тұздың бұл қасиеті оны адам ағзасы үшін зиянсыз етеді. Медицинада осы тұздың суспензиясы адамның іш-құрылысын рентгенмен сканерлеуде қолданылады. Себебі бұл тұз рентген суреттерінде ақ бояу ретінде айқын көрінеді. Сол арқылы адамдағы ішек-құрылыс аурулары анықталады. Және кішкене жастағы балалар Lego ойын-

шықтарын жұтып қойса, бала денесін рентгенмен сканерлеу арқылы ойыншықтың денеде қай жерде тұрғандығын мамандар байқай алады. Осы қызықты әрі пайдалы ғылыми ақпарат оқулықта мынадай түрде орын алған: «Barium sulfate BaSO_4 is one of the components of «Lego» constructors.» (Сурет 5)

Оқулықтың 26-бетінде келтірілген №2 практикалық жұмыс «Бейорганикалық қосылыстар құрамының сапалық талдауы» тақырыбында қосымша ретінде сапалық анализдің өмірде қолданыс аясы жайлы айтылады: «Qualitative analysis is used in food quality analysis, in medicine, in identifying soil composition, in water purity analysis, etc.» Яғни, «Сапалық талдау тағам сапасын



Сур. 5. Lego ойыншықтары [1, 25 б]

талдауда, медицинада, топырақ құрамын анықтауда, судың тазалығын талдауда және т. б. қолданылады.»

Химияның маңызды тақырыптарының бірі — «Химия реакция жылдамдығы». Оқулықтағы осы тақырыпта («3.2 TEMPERATURE AND CONCENTRATION EFFECTS») хи-

миялық реакция жылдамдығына температураның әсері жайлы мәтін беріледі. Қосымша мәлімет ретінде мына мәтін келтірілді: «When the temperature drops, most fish stop normal activities and their whole system slows down.» (Сурет 6)

When the temperature drops, most fish stop normal activities and their whole system slows down.



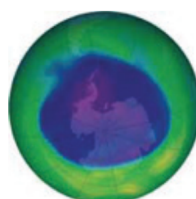
Сур. 6. Салқын суда балықтың тіршілігі баяулайды [2, 35 б]

Осы секілді басқа да мысалдарды көптеп келтіруге болады.

Химия-экология байланысы оқулықтың «3.3 Pressure effects. Catalysts and inhibitors» («Катализаторлар. Ингибиторлар») тақырыбында көрініс тапқан. Осы мәтінді мысалға келтірсек: «Pollutants also can act as catalyst, for

example, CFC. The depletion of the ozone layer increases by chlorofluorocarbon (CFC), which have been widely used in refrigeration and air conditioners» (Сурет 6). Яғни бұл мәтінде ауаны ластаушы заттар (хлорлы-, фторлы-органикалық қосылыстар) катализаторлар секілді әсер етіп, озон қабатына зиянын тигізетіні жайлы айтылған.

Pollutants also can act as catalyst, for example, CFC. The depletion of the ozone layer increases by chlorofluorocarbon (CFC), which have been widely used in refrigeration and air conditioners.



Сур. 7. Хлорлы-, фторлы органикалық қосылыстар озон қабатына зиян келтіреді. [2, 36 б]

Оқулықта әр түрлі ғылыми фактлер мен ақпараттарды келтіру — оқушының ғылымды тұтастай қабылдауына әсер етеді. Себебі, осы әлемді әр түрлі ғылым призмасы арқылы тануға болады. Химия сабағындағы пәнаралық байланыс оқушы танымында үлкен рөл атқарады. Бір

ғылым саласының жаңалығы басқа ғылымда да қолданылады. Осы арқылы оқушыда ғылыми ойлау, ғылыми сана, әлемдік біртұтастық принциптері қалыптасады. Әрі мұғалім пәнді оқытуда мақсаттарына жетеді деп айтуға болады.

Әдебиет:

1. Байкенов К., Хасен Т., Жұмағұлов Н., Калиев Д., Юсупов О., Саматов А., Сел А., Тор А. Chemistry 9 қостілді оқулық. — Алматы: Астана-кітап. — 2018. — 176 б.
2. Байкенов К., Хасен Т., Жұмағұлов Н., Калиев Д., Юсупов О., Саматов А., Сел А., Тор А. Chemistry 9 textbook. — Алматы: Астана-кітап. — 2018. — 176 б.
3. Байкенов К., Хасен Т., Жұмағұлов Н., Калиев Д., Юсупов О., Саматов А., Сел А., Тор А. Chemistry 9 билингвальный учебник. — Алматы: Астана-кітап. — 2018. — 176 б.
4. www.chem.libretexts.org сайты
5. Негізгі орта білім беру деңгейінің 7-9-сыныптарына арналған «Химия» пәнінен жаңартылған мазмұндағы үлгілік оқу бағдарламасы. 2017
6. CRC Handbook of Chemistry and Physics 97th Edition. p 769

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 42 (437) / 2022

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга, З. А. Огурцова
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Номер подписан в печать 02.11.2022. Дата выхода в свет: 09.11.2022.

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.