

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



У 2023
ЧАСТЬ III

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 5 (452) / 2023

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, 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
Рахмонов Азиз Боситович, доктор философии (PhD) по педагогическим наукам (Узбекистан)
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Буриев Хасан Чутбаевич, доктор биологических наук, профессор (Узбекистан)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
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 Бекмуратович, 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 *Ирвин Дэвид Ялом* (1931) — американский психолог и психотерапевт, доктор медицинских наук, профессор психиатрии Стенфордского университета, писатель.

Ирвин Ялом родился в семье выходцев из России. Родители Ирвина эмигрировали в США за пятнадцать лет до его рождения. Юноша жил среди бедных слоев черного населения, где было небезопасно. Много времени он проводил в центральной библиотеке. Его страстью были художественные романы — то, что никогда не произойдет в жизни, можно создать с помощью книг.

Выбор профессии для людей, живущих в гетто, был ограничен — или казался ограниченным. Все ровесники Ирвина, идя по стопам отцов, поступали либо в медицинские училища, либо в бизнес-школы. Медицинское училище казалось Ялому ближе к Толстому и Достоевскому, и он начал обучение медицине, заранее зная, что отдаст предпочтение психологии.

После окончания высшей школы Ирвин посещал Университет Джорджа Вашингтона (он окончил его в 1952 году), а потом — Школу медицины Бостонского университета. Интернатуру он проходил в госпитале «Маунт-Синай» в Нью-Йорке и в клинике «Фипс» госпиталя Джонса Хопкинса. После окончания обучения Ялом два года служил в армии в больнице общей практики «Триплер» в Гонолулу.

После службы Ялом начал карьеру в Стэнфордском университете, где занимался экзистенциальной психологией.

Психология показала себя с очень интригующей стороны: все истории, услышанные Ирвином Яломом от его пациентов, казались ему восхитительными. Он считает, что каждый пациент требует отдельного подхода, индивидуального терапевтического метода, основанного на уникальности его истории. С годами данное представление о психологии отводило его все дальше и дальше от самого центра профессиональной психиатрии, в ко-

торой на первый план выступают методы, зависящие от экономической составляющей науки, а именно — деперсонализация (в основе которой лежит симптоматика), инициативное протоколирование и краткость самого психиатрического метода для всех.

Как считают некоторые авторы, в своих работах Ялом прошел путь от психоанализа до экзистенциально-гуманистического терапевта. Большое место в его трудах («Мамочка и смысл жизни», «Лжец на кушетке», «Дар психотерапии») отводится преодолению экзистенциального страха смерти. В последней своей работе («Вглядываясь в солнце. Жизнь без страха смерти», 2008) он подводит итог изучению этой проблемы и пишет: «Как только мы оказываемся способными противостоять факту своей собственной смертности, мы становимся способны перестроить наши приоритеты, общаться более глубоко с теми, кого мы любим, ценим более остро красоту жизни и увеличиваем свою готовность взять на себя риски, необходимые для самореализации».

В 2000 году американская психиатрическая ассоциация наградила Ирвина Ялома премией Оскара Пфистера за важный вклад в религию и психиатрию.

В ноябре 2009 года по приглашению Института повышения квалификации практикующих психологов Ирвин Ялом и его супруга приехали в Россию, где ученый выступил перед широкой аудиторией читателей и профессиональных психологов.

По некоторым его книгам были сняты документальные фильмы, в которых он сам принял участие.

Писатель женат на филологе Мэрилин Ялом, с которой познакомился еще в старших классах в Вашингтоне. Супруги вместе уже более 60 лет, у них четверо детей.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Арамян Е. В.**
Рейтинговые системы оценки кредитоспособности заемщиков банков: проблемы создания и перспективы развития 151
- Аркадьев М. А.**
Анализ проблем инновационного управления в муниципальном образовании (на примере Московской области)..... 153
- Бананов К. Ю.**
Венчурный рынок в условиях пандемии COVID-19..... 162
- Баюкова С. Д.**
Экономическая безопасность Магаданской области 163
- Еремизина М. И., Филатова М. В.**
Совершенствование процедур комплексной оценки профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих архивов Республики Крым 166
- Закирова Э. И.**
Функция финансовых ресурсов 169
- Звягинцева Д. В.**
Анализ специфики и методов обеспечения безопасности предпринимательской деятельности в современной России..... 171
- Коновалова В. Г., Евдокимова Н. В.**
Профилактика стрессов и конфликтов в организации 174
- Крапчина Л. Н., Алёшкина Е. А., Параскиньюк С. С.**
Экономическое обоснование инвестиционных вложений в организацию производства металлических изделий 179
- Милёшкина Ю. И., Хисамова А. А.**
Международный транспортный коридор «Север — Юг» — ключевой элемент транспортного каркаса и «новой» логистики . 181
- Орехова В. И.**
Совершенствование системы управления общественным транспортом Краснодара на основе логистических технологий 183
- Пашковская И. В., Мустафаева В. И.**
Банковская инфраструктура и ее развитие в условиях цифровизации 185
- Рагозин В. М.**
Методика повышения эффективности управления продажами..... 188
- Руденко А. Е., Захаров Н. А.**
Подходы к формированию политики управления дебиторской задолженностью на предприятии 191
- Румянцева А. А.**
Специфика и основные проблемы налогового администрирования коммерческих банков 196
- Смальковская М. А.**
Рынок железнодорожного транспорта 198
- Тагиров Э. Р.**
Проектное управление в органах государственной власти и бизнес- организациях: сравнительный анализ, основные проблемы и пути решения 200
- Тагирова А. И.**
Проблемная диагностика осуществлений функций надзора и контроля в деятельности Министерства экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан 202
- Турьянова Д. В.**
Эффективность системы аттестации государственных гражданских служащих 204
- Шибяев Д. И.**
Перспективы развития международного транспортного коридора «Север — Юг» 206

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

- Блажеева Н. В., Дулепенских Л. Н.**
Роль маркетинговой деятельности
в агропромышленном комплексе 209
- Воронович А. Ю.**
Маркетинг влияния (Influence-маркетинг)
как актуальный инструмент взаимодействия
организации с целевыми аудиториями 212
- Горчакова А. Л., Котова А. Н.**
Формирование маркетинговой политики
промышленного предприятия в условиях
рыночной нестабильности 213

- Котова А. Н., Горчакова А. Л., Сумарокова Е. В.**
Экосистемная геймификация
как маркетинговый инструмент привлечения
новых пользователей 217
- Макарова Е. А.**
Модель поведения государственного служащего
как основа укрепления его имиджа 219

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

- Михайлова О. П.**
Омская пшеница как продукт функциональной
направленности 223

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Рейтинговые системы оценки кредитоспособности заемщиков банков: проблемы создания и перспективы развития

Арамян Екатерина Вартановна, студент магистратуры
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье рассматриваются проблемы создания рейтинговых систем оценки кредитоспособности заемщиков коммерческих банков на рынке банковского кредитования и перспективы их развития.

Ключевые слова: рейтинговые системы, оценка кредитоспособности, заемщики, банки, проблемы создания, перспективы развития.

Оценка кредитоспособности заемщика играет важную роль в контексте обеспечения финансовой устойчивости коммерческого банка. Наиболее востребованным методом оценки кредитоспособности заемщика является рейтинговая система. Создание систем рейтингов имеет большое значение для реализации положений, предусмотренных Новым базельским соглашением и его последующими модификациями (Базель II и Базель III).

Рейтинговая система оценки кредитоспособности заемщиков банков заключается в расчете системы финансовых показателей, последующей разбивке полученных показателей на

категории, и в итоговом расчете суммы баллов на основании веса и категории каждого из показателей. Если банк использует несколько рейтинговых систем, то решение об отнесении заемщика к определенной рейтинговой системе принимается на основе внутренних документов банка, которые содержат принципы, позволяющие наиболее эффективно учитывать уровень кредитного риска.

Оценка кредитоспособности заемщика при применении рейтинговой методики включает этапы, представленные на рисунке 1.

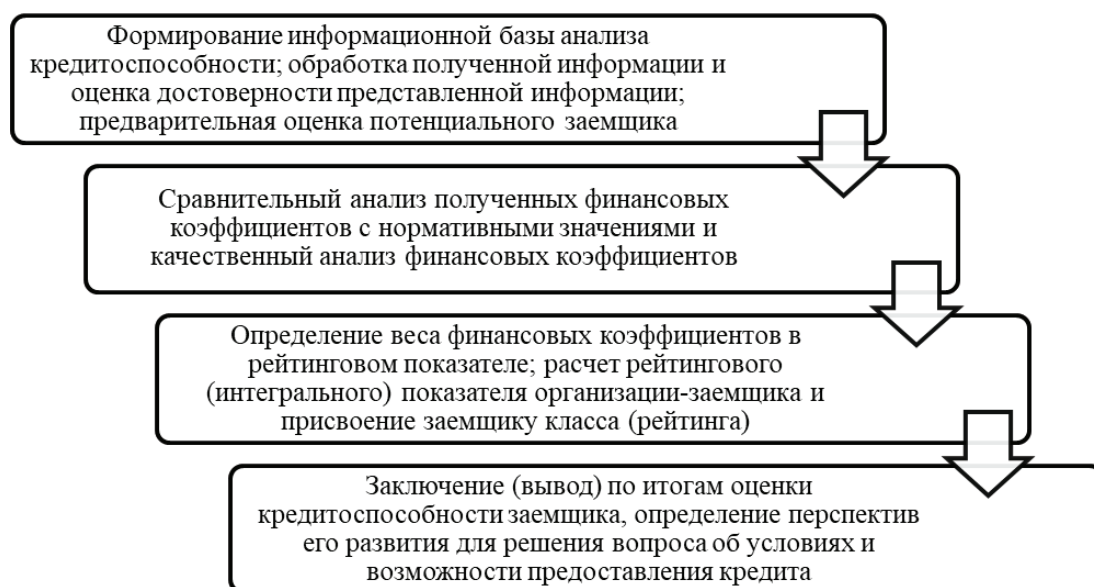


Рис. 1. Этапы оценки кредитоспособности заемщика при применении методики рейтинговых систем [4, с. 91]

На каждом этапе коммерческому банку необходимо найти оптимальное соотношение между количеством запрашиваемой у заемщика документации и временем рассмотрения кредитной заявки, а также риском выдачи кредита неплатежеспособному заемщику.

Ключевым моментом методики является расчет финансовых коэффициентов. Несмотря на существующие различия в современной банковской практике, можно выделить четыре основные группы таких коэффициентов:

- 1) коэффициенты ликвидности (платежеспособности);
- 2) коэффициенты финансовой независимости (рыночной устойчивости);
- 3) коэффициенты оборачиваемости;
- 4) коэффициенты рентабельности.

В качестве дополнительных характеристик используются следующие показатели: длительность и размер просроченной задолженности различным коммерческим банкам; состояние дебиторской и кредиторской задолженности и их соотношение; оценка менеджмента и др.

Для расчета веса и категорий финансовых коэффициентов в рейтинговой системе необходимо:

- 1) определить группу финансовых коэффициентов, используемых для расчета рейтингового показателя;
- 2) установить степень значимости каждого финансового коэффициента для оценки кредитоспособности заемщика;
- 3) определить рекомендуемые нормативные (критические) значения каждого финансового показателя и его возможные границы в зависимости от отрасли деятельности организации;
- 4) разбить показатели на категории в зависимости от их фактических значений;
- 5) уточнить вес каждого финансового коэффициента на основе анализа финансовой отчетности и информации об отрасли деятельности организации.

Формула расчета итоговой суммы баллов имеет вид [6, с. 276]:
$$R = \sum (\text{Вес } i\text{-го показателя} \times \text{Категория } i\text{-го показателя}).$$

В соответствии с полученной суммой баллов заемщику присваивается определенный класс, который позволяет сделать заключение о возможности предоставления кредитных ресурсов. Как правило, устанавливается три класса:

- первый класс — кредитоспособность не вызывает сомнений;
- второй класс — кредитование требует взвешенного подхода;
- третий класс — кредитование связано с повышенным риском.

Если рассматривать проблемы создания рейтинговой системы оценки кредитоспособности заемщика, то следует отметить роль регулятора национальной банковской системы — Центрального Банка РФ. Его основной задачей является обеспечение благоприятной среды не только на нормативно-правовом уровне, но и с методологической точки зрения. Выполняя данную задачу, ЦБ РФ на постоянной основе внедряет в банковскую систему «лучшие международные практики» и способствует успешной интеграции иностранного опыта в современные реалии национального рынка. Именно на данном этапе и прослеживаются определенные барьеры для

применения рейтинговых систем оценки. К данным барьерам можно отнести:

- недостатки в методиках, предлагаемых ЦБ РФ;
- несовершенство нормативной базы, формируемой ЦБ РФ;
- недостаточное количество достоверных источников необходимой информации для разработки новых отечественных методик [4, с. 89].

В настоящее время основой для создания рейтинговой системы служит фундамент в виде Положения ЦБ РФ России № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» от 28.06.2017г [1]. Одним из основных требований данного положения является: «постоянная т.е. непрерывная оценка кредитного риска по каждой выдаваемой банком ссуде» [1]. В положении также представлен краткий перечень различных источников информации для оценки кредитного риска.

Необходимо отметить рекомендательный характер данной методики и тот факт, что финансовое положение заемщика кредитными организациями оценивается в соответствии с разработанной внутренней методикой, соответствующей Положению № 590-П. Это означает, что «перечень показателей, используемых для оценки финансового положения заемщика, определяется банком самостоятельно в зависимости от сферы деятельности клиента, а также с учетом всей доступной информации, как на отчетные, так и на внутримесячные даты» [1].

Преимуществом рейтинговой (балльной) методики: высокая степень ее адаптации к изменяющейся макроэкономической ситуации; позволяет учесть множество финансовых показателей и коэффициентов.

Недостатки: отсутствие научного обоснования весов показателей делает оценку кредитоспособности излишне субъективным и недостаточно надежным инструментом управления кредитным риском; трудность оценки будущей кредитоспособности заемщика.

Однако анализ кредитоспособности заемщика лишь на основе количественных показателей не дает его точной оценки, так как неизученными остаются качественные показатели. Учет только количественных показателей приводит к нивелированию особенностей, присущих заемщику, которые влияют на его кредитоспособность и на решение о выдаче ему кредита. Отсутствие научного обоснования весов показателей делает оценку кредитоспособности излишне субъективным и недостаточно надежным инструментом управления кредитным риском. Еще одним недостатком рейтинговой методики является трудность оценки будущей кредитоспособности заемщика.

Рейтинговые системы, по мнению А.В. Литвиновой, «не учитывают российскую специфику — массовость искажения показателей финансовых отчетностей предприятий, низкий уровень кредитной культуры, закрытый характер деятельности компаний от средств массовой информации, что, в свою очередь, отражается негативно на статистических данных. Такого рода упущения в адаптации рейтинговых моделей в итоге оказывают отрицательное влияние на качество кредитного портфеля кредитных организаций» [2].

Согласно П. П. Ковалёву, «рейтинговые системы оценки кредитоспособности подразумевают анализ заёмщика по нескольким источникам: исследование финансовой отчётности, ключевых характеристик функционирования, юридических бумаг, объектов обеспечения. Подобные данным характеристикам параметры, такие как: деловой престиж, уровень менеджмента носят по большей части субъективную оценку. Оценка нефинансовых факторов деятельности субъекта часто сводится к минимуму или не проводится вообще. Игнорирование нефинансовых критериев может привести к положительной оценке платёжеспособности субъекта даже при его отрицательной кредитной истории или негативной деловой репутации» [3].

Во многих методиках не уделяется внимание построению матриц изменения рейтингов. Необходимость построения подобных матриц, по мнению А. А. Покатович, «российскими кредитными организациями будет способствовать поднятию оценки кредитоспособности заёмщика на качественно иной научный уровень, а также позволит привести внутренние нормы банковского анализа в соответствие с международными, что, в свою очередь, ускорит их адаптацию к новым требованиям достаточности капитала» [6].

Также, различия в количестве классов рейтинговой оценки у разных банков не дают возможность исследовать значения кредитного риска по организациям каждого класса на постоянной основе, применять для целей банковского анализа информацию, накопленную за многолетний период работы

в данной сфере всемирных рейтинговых агентств. Применение банками точно установленного количества классов приведёт принципы оценки кредитоспособности в соответствие с мировой практикой банковского дела.

Стоит отметить приверженность рассмотренных ранее отечественных рейтинговых методик оценки кредитоспособности к использованию только количественных показателей — финансовых коэффициентов, что уменьшает эффективность оценки кредитоспособности потенциального заёмщика. Необходимость интерпретации качественных показателей в дополнение к количественным показателям улучшит качество полученных результатов оценки кредитоспособности. Сложность здесь в интерпретации подобных показателей, чему виной субъективизм оценки.

Для оценки кредитоспособности на перспективу нужно, помимо указанного, учесть влияние предстоящих конъюнктурных изменений в экономике, сказывающихся на деятельности заёмщика, с учетом сумм и сроков предстоящих поступлений доходов и их использования, в соответствии с обязательствами по платежам и погашением ссудной задолженности. Для этого используется такой действенный инструмент оценки кредитоспособности, как анализ денежного потока заёмщика. При этом определяются основные притоки и оттоки денежных средств. Планирование денежного потока позволяет спрогнозировать поведение заёмщика в будущем и оценить источники погашения кредита.

Литература:

1. Положение Банка России от 28.06.2017 № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» // СПС «КонсультантПлюс» 2023.
2. Виды и значения рейтингов в деятельности коммерческих банков / А. В. Литвинова // Финансы и кредит. 2020.
3. Григорян А. А. Анализ кредитоспособности ПАО «Сбербанк России» // В сборнике: Экономика и право. Современное состояние и перспективы развития. Сборник статей II Международной научно-практической конференции. Петрозаводск, 2022.
4. Идрисова с. К., Магарамов А. Ф. Преимущества и недостатки современных скоринговых моделей, применяемых в российской банковской практике // Наука и современность, 2020.
5. Ковтун Б. А. Кредитоспособность юридического лица и методы ее оценки на примере ПАО Сбербанк // Тенденции развития науки и образования. 2022.
6. Покатович А. А. Барьеры использования рейтинговой системы оценки кредитоспособности в условиях работы российских банков // Научные исследования и современное образование. 2017.

Анализ проблем инновационного управления в муниципальном образовании (на примере Московской области)

Аркадьев Михаил Андреевич, студент магистратуры
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Теоретические основы инноваций

Концепции инноваций или конкурентоспособности давно стали неотъемлемой частью повседневной жизни предпринимателей. Привлекая клиентов, предприятия применяют меры,

направленные на улучшение продаж и укрепление своих позиций на рынке, тем самым максимизируя свою прибыль. Ведение бизнеса в реалиях современного рынка сопряжено с множеством проблем. Начиная с разработки и реализации стратегии, учитывающей потребности различных заинтере-

сованных сторон, через функционирование в турбулентной среде, характеризующейся конкуренцией и сетевым взаимодействием, и заканчивая непрерывной деятельностью, стимулирующей внутренние уровни знаний и творчества, чтобы применять их все лучше и лучше, процессные и организационные решения. Поэтому неудивительно, что инновации сейчас востребованы практически во всех сферах социально-экономической жизни [11].

Понятие инновации определяется по-разному. Чаще всего инновация рассматривается как введение чего-то нового, реформа. Более того, этот термин можно разделить на два типа [7].

В узком смысле инновация понимается только как первое применение данного решения в мире. В свою очередь, представители широкого подхода, в том числе Э. Роджер, Ф. Котлер или П. Друкер склонны рассматривать как новшество все, что считается новым, независимо от объективного уровня оригинальности данной идеи или предмета. Примером такого подхода также является определение, содержащееся в методологическом руководстве ОЭСР и Евростата, согласно которому инновациями считаются продукты, процессы и решения в области организации и маркетинга, которые являются новыми, по крайней мере, в масштабе предприятия, реализующего их [17]. Таким образом, в соответствии с 4-м изданием Руководства Осло под инновацией следует понимать новый или улучшенный продукт или процесс (или их комбинацию), который значительно отличается от предыдущих продуктов или процессов подразделения и был предоставлен потенциальным пользователям (продукт) или введена в действие его единица (процесс) [18].

С другой точки зрения, инновации — это средство увеличения доходов, повышения уровня жизни и повышения шансов на социально-экономическое развитие в будущем. Инновации и новаторство — это шанс для повышения эффективности управления и динамичного развития, эффективной конкуренции на рынке и удовлетворения потребностей покупателей, достижения положительных финансовых результатов, повышения стоимости предприятия в долгосрочной перспективе и, как следствие, для долгосрочное развитие предприятия [10].

Однако инновации не следует рассматривать как самоцель. Их следует воспринимать с точки зрения инновационной активности как обширный и сложный с внутренней точки зрения комплекс мер, направленных на повышение экономической эффективности, создание сильных конкурентных позиций и получение экономических выгод предприятиями, национальной экономикой и обществом [6].

Инновационная активность также определяется как оригинальное решение технологической или организационной проблемы, позволяющее достичь конкурентного преимущества организации, в которой она была применена [8]. Более широкий подход к концепции инновационной активности, согласно определению, принятому в Европейском Союзе и ОЭСР, содержится в Руководстве Осло, которое устанавливает стандарты в процессе измерения этого явления. В нем инновация определяется как «внедрение нового или значительно улучшенного продукта (продукта, услуги) или процесса, нового организационного метода или нового метода маркетинга в экономической

практике, организации рабочего места или отношениях с окружающей средой».

При проведении исследований, связанных с анализом инновационных факторов, подход к тому, что считать инновацией, не имеет особого значения, само определение должно быть достаточно гибким. Трактуются инновация так же, как инновация, разработанная и/или внедряемая с целью повышения конкурентоспособности субъектов, которые это делают, это определение не противоречит вышеизложенному и является достаточно гибким, поэтому будет рассмотрено в данной работе.

В научной литературе существует множество методологий классификации инноваций. Существуют разногласия относительно того, какая из представленных методологий является наиболее подходящей, а именно из-за многогранности самих инноваций. Сами классификационные модели можно разделить на группы в зависимости от того, что лежит в основе классификации. Различают три основные группы классификаций: 1. по степени новизны; 2. по области происхождения; 3. по характеру инновации. Шумпетер (1934) был первым, кто классифицировал инновации.

Выделение основных элементов НИС зависит от теоретического подхода и целей анализа. Ключевые элементы включают такие организации, как поставщики или клиенты, учреждения, финансы, высшее образование, создание и распространение знаний, а также правительство и связи между ними. Все эти организации и учреждения предоставляют квалифицированную рабочую силу, финансирование и политику для стимулирования инноваций, чтобы создать благоприятную среду для развития национальной инновационной системы [5].

Организации вносят вклад в развитие национальной инновационной системы разными способами: в частности, они направляют часть своих ресурсов на исследования и разработки. Успех инвестиций в исследования определяет деятельность самих организаций, поэтому они сильно заинтересованы в повышении отдачи от инвестиций. Кроме того, организации сталкиваются с рынком напрямую, поэтому они лучше знают свои потребности, могут предсказать, какие инновационные проекты добьются успеха на рынке и принесут пользу.

Институциональная структура и ее роль в национальной инновационной системе рассматриваются различными авторами как существенные, о чем свидетельствуют предыдущие определения национальных инновационных систем. Различные типы знаний часто разрабатываются и предоставляются разными типами учреждений, но эти знания должны быть объединены для создания конечной экономической ценности посредством инновационной деятельности в системе. Институциональная экономика делает упор на структуру и координацию институтов и процедуры управления сложной взаимозависимостью факторов. Влияние социальных инноваций и функционирования институциональной структуры на экономическое развитие особенно ярко проявляется в условиях экономики знаний, где основные кризисы сбалансированного экономического развития связаны с нехваткой или несоответствием знаний, интеллектуального и социального капитала [12].

Институты формируют процессы обучения в экономике и играют несколько важных ролей в инновационной деятель-

ности. Одной из важнейших характеристик институтов является их устойчивость во времени. Таким образом, институты и процедуры создают стабильность, необходимую для успешного внедрения инноваций. Актеры и организации также нуждаются в некоторой ориентации со стороны институтов. Экономические системы, характеризующиеся инновационной деятельностью, могут выжить и функционировать в условиях неопределенности только благодаря институтам.

Институциональная структура относительно стабильна с течением времени и заметно отличается от страны к стране. Международные институты, такие как европейская и американская патентные системы, также оказывают влияние на инновационные процессы в стране. При этом местные и региональные власти сосуществуют. Однако создание и поддержание на национальном уровне институтов, способствующих интерактивному обучению и инновациям, влияет на ключевые инновационные процессы.

Еще одним важным элементом национальной инновационной системы являются институты высшего образования, создания и распространения знаний. Именно эти институты считаются центральным и важнейшим элементом всей системы, источником инноваций. Лундвалл (1992) рассматривает национальную систему образования как очень важный элемент национальной инновационной системы — он указывает, что инвестиции в образование и подготовку профессиональных специалистов являются важными факторами, влияющими на инновационный потенциал страны.

Способность общаться и взаимодействовать с внешними элементами является одним из ключевых условий успешной инновационной деятельности. Поэтому все элементы, входящие в национальную инновационную систему, следует воспринимать как сети (Freeman, 1992). Греггерсен и Йохансон (1997) утверждают, что на инновационные процессы в экономике влияют не только институциональные структуры, но и инфраструктуры знаний, промышленные структуры, структуры государственного и частного спроса и государственная политика.

Инфраструктуры знаний (Смит, 1996) включают университеты, школы, системы образования, исследовательские лаборатории, телекоммуникационные сети, библиотеки и многое другое. Смит (1996), Лундвалл (1992), Греггерсен и Йохансон (1997) подчеркивают, что влияние инфраструктуры знаний на инновационный потенциал страны в экономике знаний имеет важное значение.

Структура отрасли влияет на инновации, поскольку технологии в разных отраслях имеют разные типы и интенсивность потребностей в знаниях и возможности для инноваций. В зависимости от отраслей, доминирующих в стране, будет зависеть и инновационный потенциал страны. Потребительский государственный и частный спрос является специфическим элементом национальной инновационной системы. Обучение потребителей оказывает значительное влияние на структуру производства и возможности будущего роста. В этом случае культура инноваций, о которой говорилось выше, становится существенной. От этого зависят вкусы и поведение государственных и частных потребителей.

Элемент политики тесно связан с институциональной инфраструктурой, так как один из институтов является главным формирователем инновационной политики, но в данном случае политика понимается в широком смысле, так как некоторые элементы национальной инновационной системы также формируют некоторую инновационную политику.

Инфраструктура знаний и технологий, производственная структура, институциональная структура, структура потребительского спроса и государственная политика являются взаимозависимыми элементами инновационной системы. Поэтому для описания и сравнения национальных инновационных систем в широком смысле необходимо изучить элементы, влияющие на инновационную эффективность системы, и связи между ними.

Обобщая многообразие инноваций и их факторов, рассмотренных в обзоре, можно констатировать, что оценка факторов инноваций зависит от того, насколько определение инновации является точным, соответствующим характеру исследования, но достаточно гибким.

При анализе факторов инноваций на территориальном уровне целесообразно классифицировать инновации по их характеру и добавленной стоимости, создаваемой в стране, так как слишком подробная классификация может затруднить исследование. Поэтому инновации подразделяются на четыре группы: стратегические, временные, адаптируемые и модифицируемые. В зависимости от типа инноваций, преобладающих в стране, можно выделить основные преимущества и недостатки инноваций.

Понятие, роль и сущность инновационного развития в муниципальном образовании

Согласно методологии Осло инновации учитываются в трех сферах [19]: наука, производство и услуги. Эта классификация расширяет сферу технологических инноваций, поскольку охватывает не только продукты и процессы, но и инновационную деятельность. Эта методология классификации инноваций не получила широкого распространения в КСА. После обобщения многообразия инноваций и методов их классификации была сформирована универсальная модель распределения инноваций с выделением возможных основных групп, эта модель объединяет классификацию инноваций по шести различным значениям.

Представленная классификационная модель помогает всесторонне оценить инновации как систему сложного характера и создает предпосылки для формирования методов управления инновациями. На основе представленной модели можно оценить, на кого и какое влияние может оказать инновация в зависимости от того, к какой области классификации она принадлежит. В Европейском рейтинге инноваций представлена классификация инноваций по типам инноваций, которую можно использовать для оценки того, является ли страна новатором или просто внедряет [21]:

— Стратегические инновации — непрерывные инновации, являющиеся основными составляющими конкурентоспособности компании;

— Временные инновации — инновации применяются только в случае необходимости, обычно адаптируются инновации, созданные другими;

— Модифицируемые инновации — инновации, которые модифицируются вне научно-исследовательской деятельности, обычно процессные инновации;

— Адаптивные инновации — адаптивные инновации, созданные другими. Очень подробная классификация инноваций в исследованиях достаточно сложна и не всегда уместна, так как инновации часто могут быть отнесены более чем к одной классификационной группе.

Инновационная система состоит из факторов и элементов, которые взаимодействуют при производстве, реализации и использовании экономически полезных знаний. Это социальная система, потому что обучение и преподавание лежат в основе инноваций. Это динамическая система, в которой элементы либо усиливают друг друга в процессе поддержки науки и инноваций, либо, наоборот, объединяются в препятствие, останавливающее такие процессы [22]. Этот подход применялся на национальном уровне, где экономисты продемонстрировали, что промышленные системы, институты и технологии тесно переплетены внутри стран.

Определенные исследовательские институты, система образования, финансы и стратегии управления формируют инновационный процесс. Многие исследователи по-разному анализируют процесс внедрения инноваций, рассматривая факторы как на микро-, так и на макроуровне как ключевые факторы, определяющие успешное развитие инноваций внутри компании или в стране. Роджерс (1995) проанализировал ряд научных статей об инновациях и выделил 8 их категорий, начиная от анализа самой инновации как явления и заканчивая изучением последствий инноваций. Предыдущие исследования уделяли больше внимания инновациям и процессам распространения знаний среди участников инновационной системы. Последующие исследования связывают инновации не только с научными достижениями, но и с повышенным спросом. Поэтому инновации могут быть связаны не только с экономикой, финансами или техническим прогрессом, но и с маркетингом, социологией или даже психологией.

Анализ научной литературы выявляет ряд факторов, определяющих успешность внедрения инновации, но все их можно разделить на три группы: внутренняя среда инноватора, внешняя среда и характеристики самой инновации. Эндогенная теория экономического роста подчеркивает важность накопления знаний в экономике (Romer, 1990; Aghion, Howitt, 1998). Эта экономическая теория различает материальные и нематериальные ресурсы экономики. Нематериальные ресурсы в основном определяются как различные формы знаний (Ромер, 1990). Эндогенная теория экономического роста исследует важность различных типов знаний для экономического роста [23].

Одним из важнейших факторов, который можно отнести к нематериальным характеристикам инноватора, являются знания. Чем радикальнее инновация, тем больше знаний она требует. В этом случае знание следует трактовать в самом широком смысле. Это не просто информация или так называемое «ноу-хау», но и квалифицированный персонал. Многие эконо-

номисты рассматривают знания как социальный ресурс, поэтому интеграция в этой области имеет решающее значение для успешного развития инноваций. Конкурентные преимущества могут быть достигнуты за счет развития информационных сетей, в которых можно быстро обмениваться информацией. Субъекты, участвующие в создании знаний, часто действуют в различных институциональных контекстах (университеты, исследовательские институты, предприятия), но именно благодаря их взаимодействиям генерируются продуктивные, ориентированные на инновации знания. Доверие между участниками сети важно для эффективной работы информационных сетей.

Для успешного развития инноваций важны не только нематериальные, но и материальные факторы. Важной проблемой является отсутствие финансирования инновационных проектов, что особенно актуально на ранних стадиях инновационного процесса. Эта проблема и ее причины анализировались многими экономистами, начиная с работ Нельсона (1959) и Эрроу (1962), хотя она уже упоминалась в работе Шумпетера (1942). В большинстве случаев инновационные проекты требуют больших вложений и имеют длительный срок окупаемости, поэтому они более рискованны, чем простые проекты. Часто инноваторы сами не в состоянии полностью профинансировать проект, поэтому ищутся внешние источники финансирования. Бронвин (2005) определил несколько причин для изучения проблем, с которыми сталкиваются компании при поиске источников финансирования. Некоторые из них характерны как для простых проектов, таких как высокий риск, длительный срок окупаемости или низкий денежный поток.

Однако инвестиционные проекты имеют отличительные черты, вызывающие проблемы с поиском инвесторов. Бронвин (2005) утверждает, что асимметрия информации между инноватором и инвестором приводит к тому, что финансирование инновационных проектов оказывается дороже, чем обычных. Часто инноватор знает о потенциальном успехе проекта больше, чем финансист. Еще одной проблемой является конфликт интересов между собственником и менеджером компании, обычно в крупных компаниях эти две должности разделены. Глава компании не особо заинтересован в реализации рискованных инновационных проектов. На успешное внедрение нововведений влияют и характеристики самих нововведений [15].

Как обсуждалось ранее, инновации можно классифицировать в зависимости от уровня новизны. Чем радикальнее инновации, тем сложнее их реализовать. На это влияют не только внутренние характеристики инноватора, но и внешняя среда. Выделяют четыре фактора, стимулирующих внедрение радикальных инноваций: труд, капитал, политика, культура. Эти факторы актуальны как на микро-, так и на макроуровне. Развитие инноваций важно не только внутри компаний, но и для всей страны, поэтому политики уделяют этому направлению большое внимание. Инструменты инновационной политики, которые следует использовать для создания благоприятной среды для развития инноваций. Они основаны на направлениях разработки инновационной политики, сформулированных Лундваллом и Борассом (1997): политика, способствующая изменениям; • политика, способствующая инновациям; Политики, помогающие пережить неудачи процесса изме-

нений. Эта инновационная политика охватывает все области инновационной системы, поэтому можно сказать, что роль политиков является решающей в формировании модели инновационной системы в стране. Все больше аналитиков при анализе инновационных систем делают акцент в своей работе на факторах социальной среды, таких как культура, обычаи или менталитет, и их влиянии на развитие инноваций. Одним из таких

аналитиков, проанализировавших культуру инноваций, является Моррис Лэнгдон (2007). Он утверждает, что для обеспечения долгосрочного развития инноваций необходимо развивать инновационную культуру как в масштабах страны или региона, так и внутри самой компании. Он обобщил ключевые черты инновационной культуры и сравнил ее с культурой статус-кво (таблица 1).

Таблица 1. Сравнение культурных черт

	Культура статус-кво	Инновационная культура
1.	Предсказуемость	Непредсказуемость
2.	Стремление к стабильности	Стремление к инновациям
3.	Строгая иерархия организаций	Сильные организационные сети
4.	Как избежать сюрпризов	Сюрпризы приветствуются
5.	Избегание изменений	Содействие изменениям
6.	Самое главное — внутреннее знание	Связь между внутренним и внешним знанием имеет первостепенное значение.

Хофстеде (1991) утверждает, что инновации напрямую связаны со стилем предпринимательства (entrepreneurship), поэтому культурные аспекты, влияющие на инновации, составляют основу предпринимательства. Хотя культура не является полностью неизменным явлением, эти изменения происходят очень медленно и требуют больших усилий и времени. Не менее важны и другие показатели бизнес-среды, такие как конъюнктура рынка, размер и количество компаний в регионе и связи между ними. Крупные фирмы более инновационны на монополистических рынках и в концентрированных отраслях с высокими входными барьерами, в то время как более мелкие фирмы более инновационны, работая на конкурентном рынке [14].

Обобщая многообразие факторов развития инноваций, можно констатировать, что существует множество факторов, определяющих успешное развитие инноваций, которые тесно взаимосвязаны и образуют определенную систему. Самое главное — избегать отдельных и изолированных действий, которые перетекают в системы.

Первые упоминания теории национальной инновационной системы восходят к 1932 г., когда Маршалл упомянул в своей работе термин «промышленный район». С тех пор появилось все больше и больше подобных концепций. Перру (1950) ввел понятие экономического пространства, Домен (1988) выдвинул идеи блока развития, а Каманьи (1991) идеи инновационной среды.

Первым понятием, связывающим территорию и инновации, является «промышленное поле». Маршалл объяснил важность внешнеэкономической среды для предприятий, работающих в промышленном секторе. Идея Маршалла была в дальнейшем более подробно проанализирована другими учеными, такими как Вебер Гувер, Вернон и другие.

Восприятие инноваций как системы возникло из анализа самих инноваций, а понятие национальной инновационной системы впервые упоминается в литературе в 1987–1988 гг. (Доси и др., 1988).

Восприятие инноваций как системы обусловлено новым, более широким подходом к инновациям как таковым. Это не

просто новый продукт или услуга для рынка, это в основном целый процесс, в котором рыночные и нерыночные факторы и организации взаимодействуют и формируют прочные долгосрочные отношения. Было обнаружено, что уровень и направление инноваций можно объяснить интенсивностью этих отношений (Lundvall, 1998). Этот взгляд на инновационный анализ был разработан в прошлом такими авторами, как Фриман (1987), Нельсон (1981, 1987) и Розенберг (1982). Разные авторы рассматривают инновационную систему в разных аспектах, и было бы трудно определить стандартную структуру такой системы, но можно выделить некоторые общие этапы развития концепции национальной инновационной системы [16].

Первым этапом было восприятие инновации как интерактивного процесса. 1970–1980 гг. Эмпирические исследования, проведенные западными учеными, показали, что линейная модель инноваций, утверждающая, что технологические инновации развиваются как прямое следствие исследований и разработок, не является единственным фактом существования других моделей инноваций. Инновации, имеющие экономическую значимость, могут формироваться в процессе взаимодействия участников рынка. Внедрение цепной модели (Клайн и Розенберг, 1986) обеспечило форму для альтернативной, интерактивной инновационной модели [20].

Второй этап разработки концепции национальной инновационной системы связан с работой исследователей, которые при рассмотрении связей и взаимодействий между элементами инновационной системы включают не только экономические, но и социальные связи. Эти отношения определяются как «организованные рынки», в которых есть элементы силы, доверия и лояльности.

Третий этап разработки концепции национальной инновационной системы предполагает включение в анализ национального контекста, что создает разные возможности для формирования организованного рынка. Многие исследования показали долгосрочные и избирательные отношения между

фирмами в Японии, тогда как в англо-саксонских странах наблюдались только краткосрочные отношения. Другие важные национальные различия были обнаружены при изучении взаимодействия между университетами, системами образования и науки, а также промышленностью и финансовыми рынками. Различные взаимодействия постепенно анализировались и интегрировались в систему.

На основе концепции национальной инновационной системы можно анализировать уровень инновационности в определенной сфере, сравнивать инновационность разных стран. Последние исследования направлены на то, чтобы понять не только роль инноваций в экономике, но и влияние самой экономики на инновационные процессы.

Обобщая представленные этапы развития концепции национальной инновационной системы, можно констатировать, что эта концепция стремится системно объяснить экономический рост и развитие, движущиеся инновациями. Концепция НИС направлена на то, чтобы объединить ключевые факторы, которые стимулируют и влияют на технологический прогресс и другие связанные с ним компоненты экономического роста. В таблице 2 представлен ряд определений национальной инновационной системы.

Как видно из приведенных определений, оптимального описания национальной инновационной системы в настоящее время не существует. Различные теоретические подходы описывают разные аспекты системы. Следовательно, нет ни единого определения национальной инновационной системы, ни модели определения того, какие подсистемы, социальные институты и процессы должны быть включены в анализ системы. Однако, исходя из разнообразия определений НИС, можно выделить два типа исследований инновационных систем, как это видно из определений национальных инновационных систем Нельсона и Лундвалла.

Первый тип исследований предназначен для анализа институтов, институциональных отношений и описания способов организации национальных инновационных систем, второй вид исследований направлен на анализ знаний и процесса обучения (Chen, 2008). Lundvall (1992) адаптировал оба типа ис-

следований в своем анализе. Он опирался на два допущения: первое допущение гласит, что существенным источником современной экономики являются знания, а наиболее важным процессом является обучение; второе предположение гласит, что обучение — это социальный процесс, который нельзя понять без учета институционального и социального контекста. Наконец, Лундвалл (1992) пришел к выводу, что национальная инновационная система состоит из элементов и взаимосвязей, которые проявляются в распространении производительности и использовании новых и рентабельных знаний. Именно это определение будет служить ориентиром для исследования, поскольку оно соответствует характеру и цели работы.

Нормативно-правовые основы государственного регулирования инновационного управления территории: российский и зарубежный опыт

Нормативно-правовые акты Российской Федерации, регулирующие развитие территорий, представлены на рисунке 1.

Правительство Московской области является постоянно действующим высшим исполнительным органом государственной власти Московской области [3]. Губернатор Московской области осуществляет руководство регионом. Стратегическое управление в Российской Федерации осуществляется на федеральном уровне, уровне субъектов Российской Федерации и уровне муниципальных образований [1]. На уровне субъекта Российской Федерации может быть принят отдельный нормативный правовой акт. Так, в Московской области в 2018 году принято Постановление Правительства Московской области от 28 декабря 2018 года N1023/45 О Стратегии социально-экономического развития Московской области на период до 2030 года (с изменениями на 16 февраля 2022 года) [2]. Анализ данного правового акта позволяет сделать вывод о необходимости принятия ряда дополнительных правовых актов на уровне субъекта Российской Федерации [4].

Разработка всех перечисленных документов возложена на Правительство Московской области. Для регионального уровня

Таблица 2. Разнообразие концепций национальной инновационной системы

Автор	Концепция
Фриман, 1987 г.	сеть органов государственного и частного секторов, занимающихся инициированием, импортом, модификацией и распространением новых технологий.
Лундвалл, 1992 г.	элементы, которые взаимодействуют при производстве, распространении и использовании новых экономически эффективных знаний... и расположены или происходят в пределах данного национального государства, и связи между ними
Нельсон, 1993 г.	комплекс институтов, определяющий инновационную активность национальных фирм
Патель и Павитт, 1994 г.	национальные институты, структура и компетенции которых определяют уровень и направление технологического обучения (или объем и состав деятельности, генерирующей изменения) в стране
Меткалф, 1995 г.	Комплекс определенных институтов, совместная и индивидуальная деятельность которых способствует развитию и распространению новых технологий и которые образуют структуру (систематическую основу), в которой правительства формулируют и реализуют политику, влияющую на инновационные процессы. НИС представляет собой систему для создания, накопления и распространения продуктивных знаний, навыков и возможностей взаимосвязанных учреждений, которые продвигают новые технологии и определяют их границы.

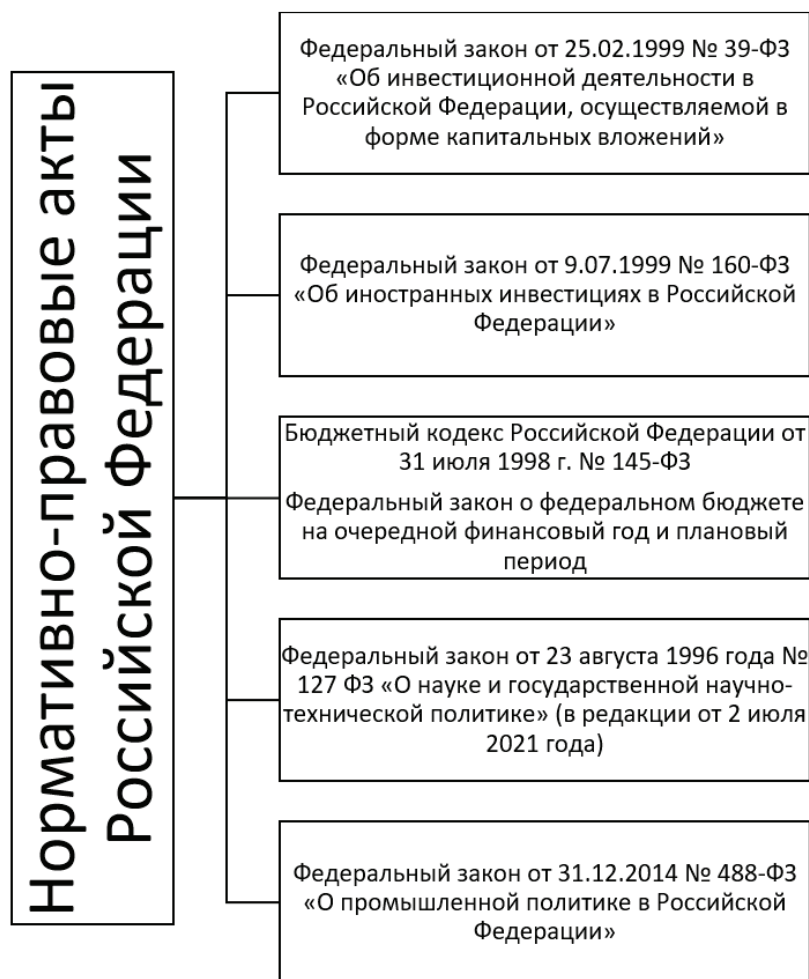


Рис. 1. Нормативно-правовые акты Российской Федерации, регулирующие развитие территорий

стратегическое планирование определяется как деятельность по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития территорий, направленная на решение задач инновационного и социально-экономического развития регионов.

К полномочиям органов региональной власти в области стратегического планирования относятся (рис. 2).

Разработаны бюджетный прогноз региона на долгосрочный период и порядок разработки и утверждения, срок действия, а также требования к составу и содержанию бюджетного прогноза региона на долгосрочный период, и устанавливаются местной администрацией в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса и Методических рекомендаций по составлению и исполнению бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов на основе государственных (муниципальных) программ (Письмо Минфина России от 30 сентября 2014 г. № 09–05–05 / 4884).

Региональные программы утверждаются региональными органами власти (Бюджетный кодекс, статья 179). Порядок разработки, реализации и оценки эффективности программ и методических указаний по разработке программ отдельных субъектов Российской Федерации устанавливается правовым актом региона. Также существует довольно большая группа документов регионального уровня, не урегулированных 172-ФЗ,

в том числе документы по территориальному планированию (схемы территориального планирования; генеральные планы поселений; генеральные планы городских округов).

Тем не менее, в области стратегического планирования регионального развития остается много проблемных мест (рис. 3).

Изложенное выше предполагает необходимость систематической разработки нормативной базы стратегического планирования инновационного развития на уровне муниципальных образований в Российской Федерации. Таким образом, разработка и реализация стратегии на региональном уровне опирается на полномочия власти и представляется способом реализации публичной власти, распространяемой на все общество и на другие социумы в рамках политики, проводимой государством; нормативные акты, типовые правила, решения, нормы, определяемые региональной властью, являются общеобязательными и обеспечиваются авторитетом силовых механизмов государства.

Ссылки на принцип инновационного развития в системе государственного регулирования развития территорий на примере Московской области чаще всего были связаны лишь с перечислением важнейших потенциалов развития региона, его ресурсов и природных ценностей. При проведении анализа учитывались цели и задачи не только проэкологического и эко-развития, но и те, которые непосредственно не касаются инно-

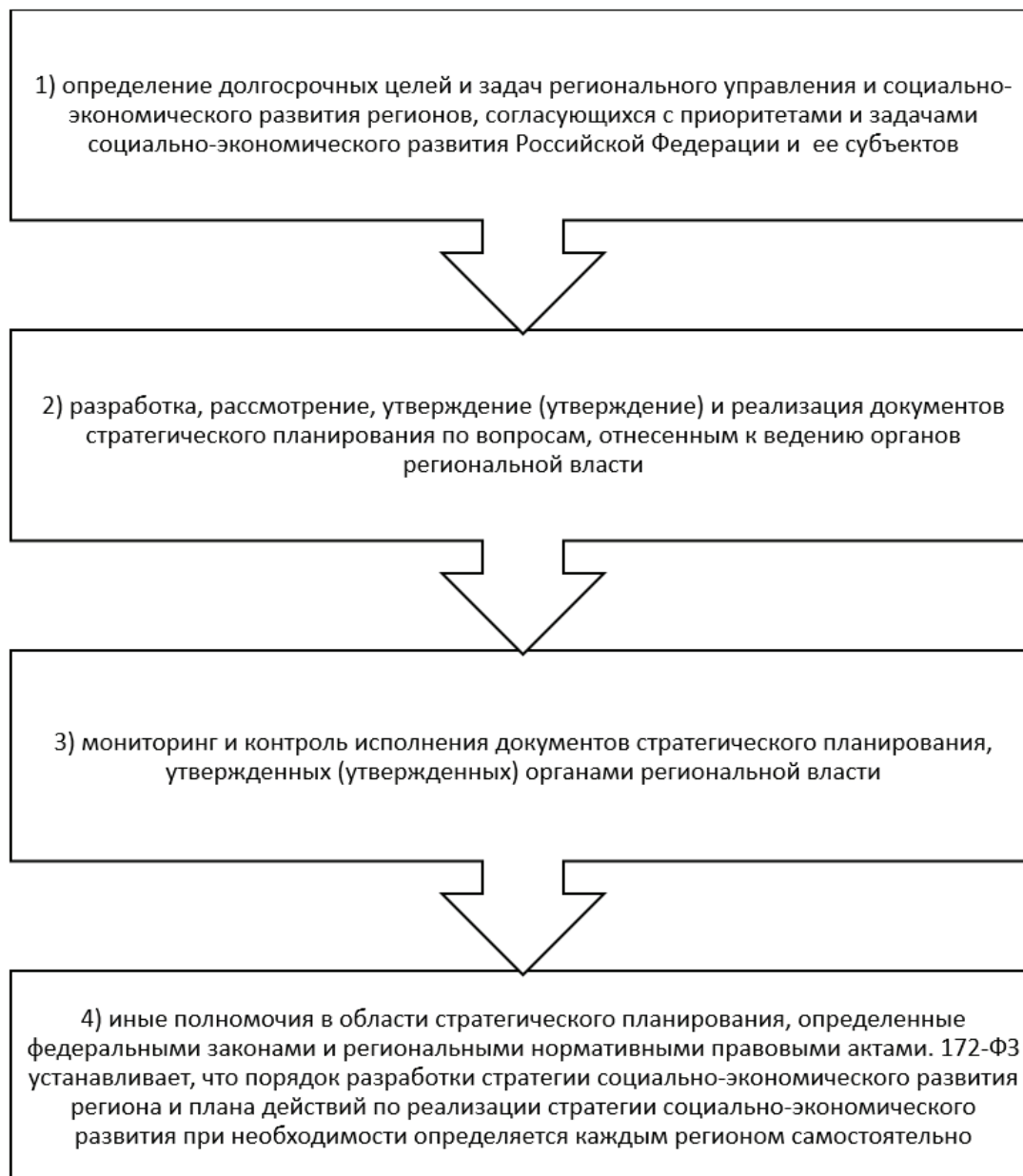


Рис. 2. Полномочиям органов региональной власти в области стратегического планирования

вационного развития, но реализация которых могла бы оказать огромное влияние на усиление деградации окружающей среды или дистанцирование от концепции экоразвития (например, строительство дополнительных межрегиональных дорог, аэропортов или масштабных ярмарочно-выставочных площадей).

Исходя из этого, были определены проблемы, которые могли быть связаны с их реализацией:

- оказание экономического давления на общество;
- негативное формирование пространственно-функциональной структуры Московской области.

Проведенный анализ показал, сколько несовершенств содержится в стратегиях развития Московской области, являющихся основополагающим документом в реализации пространственной политики. Таким образом, неучет принципа инновационного развития в региональной политике может привести к деградации окружающей среды, нерациональному

использованию природных ресурсов, нарастанию диспропорций в развитии Московской области, что, в свою очередь, будет способствовать маргинализации некоторых групп общества.

Таким образом, мы можем найти много советов, как правильно сформулировать политику инновационного развития. Одним из них является рациональное пространственное управление. К сожалению, Россия все еще находится на стадии внесения необходимых изменений, которые улучшат качество инновационного развития. Имеются многочисленные упущения и несоблюдение принципа инновационного развития в плановых и стратегических документах, влияющих на формируемую политику инновационного развития. Необходимо обдуманно и недвусмысленно формулировать цели и задачи, чтобы они отражали положения концепции инновационного развития.

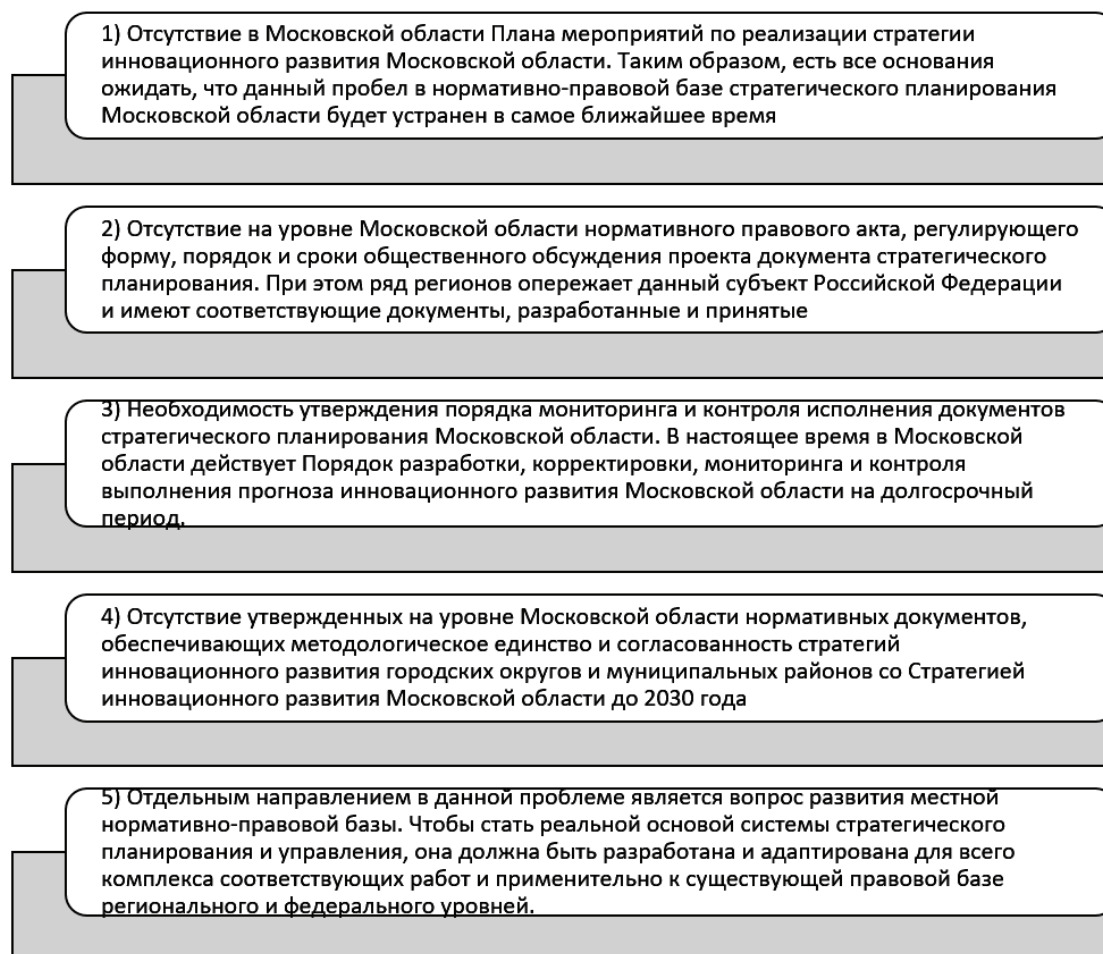


Рис. 3. Проблемы в области стратегического планирования инновационного развития [9]

Литература:

1. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 N172-ФЗ
2. О Стратегии социально-экономического развития Московской области до 2030 г. <https://docs.cntd.ru/document/552209785>
3. Решение Московской областной Думы от 5 ноября 1996 года N5/108 и решение Московской областной Думы об отклонении заключения Главы Администрации МО от 4 декабря 1996 года N6/112 http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?doc_itself=&infostr=xO7q8+zl7fIg7vLu4fDg5uDI8vH/IO3IIOIg7+7x6+Xk7eXpIPDI5ODq9ujo&nd=112012139&page=1&rdk=15#I0
4. Государственные программы Московской области. URL: <https://mef.mosreg.ru/deyatelnost/gosudarstvennye-programmy-moskovskoy-oblasti>
5. Быкова А. В. Инновации в бизнес-процессах // Россия: тенденции и перспективы развития. 2022. № 17–1. С. 617–619.
6. Зайцева Н. П. Инновационные процессы развития мирового хозяйства: конспект лекций / Н. П. Зайцева, Г. Г. Забнина; Белгородский гос. национальный исслед. ун-т. — Белгород: Белгород: НИУ БелГУ, 2018–57 с.
7. Зыкова Т. И. Тенденции инновационного развития экономики в России / Т. И. Зыкова, Д. Т. Маннапова // Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансам: сб. науч. ст. — Казань, 2019. — С. 169–172.
8. Нижегородцев Р. М. Экономика инноваций: учеб. пособие / Р. М. Нижегородцев; Рос. акад. наук [и др.]. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Русайнс, 2018–153 с.
9. Румянцев А. А. Методологические подходы к исследованию научно-инновационного пространства реального сектора региона // Экономика и управление. 2012. № 9.
10. Тарасова Е. Е. Инновации в коммерческой деятельности / Е. Е. Тарасова, Е. В. Матузенко, Ю. А. Наплекова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2018. — № 2. — С. 198–209.
11. Юсупов А. Ш. Экономическая характеристика и классификация инновационной деятельности // Вестник филиала «Российский государственный социальный университет» в г. Ош Киргизской Республики. — 2018. — № 1. — С. 116–124
12. Шмитка С., Дмуховский Р. Отдельные теоретические аспекты инноваций предприятия // Символ науки. 2022. № 1–2. С. 35–41

13. 4th Edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD, 2018. p.60
14. Freeman C. Continental, national and sub-national innovation systems — complementarity and economic growth. *Research Policy*. 2002. Vol. 31. No. 2.
15. Kuhlmann S. Future Governance of Innovation Policy in Europe — Three Scenarios // *Research Policy*. 2001. Vol. 30. No 6. P. 953–976.
16. National Innovation Systems: A Comparative Analysis. R. Nelson (Ed.). Oxford: Oxford University Press; 1993.
17. Oslo Manual, 2008. URL: <https://www.oecd.org/science/inno/2367614.pdf>
18. OECD/Eurostat (2018), Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation,
19. Rossheim M.E., Livingston M. D., Soule E. K., Zeraye H. A., Thombs D. L. (2019) Electronic cigarette explosion and burn injuries, US Emergency Departments 2015–2017 // *Tobacco Control*. Vol. 28. № 4. P. 472–474.
20. Sampat B.M. Patenting and US academic research in the 20th century: The world before and after Bayh-Dole. *Research Policy*. 2006. No. 35.
21. Stratton K., Shetty P., Wallace R., Bondurant S. (eds.) (2001) *Clearing the Smoke: Assessing the Science Base for Tobacco Harm Reduction*. Washington, D.C.: The National Academies Press.
22. Williams M., Talbot P. (2019) Design Features in Multiple Generations of Electronic Cigarette Atomizers // *International Journal of Environmental Research and Public Health*. Vol. 16. № 16. Art. 2904.
23. Warner K.E., Mendez D. (2019) E-cigarettes: Comparing the Possible Risks of Increasing Smoking Initiation with the Potential Benefits of Increasing Smoking Cessation // *Nicotine & Tobacco Research*. Vol. 21. № 13. P. 41–47.

Венчурный рынок в условиях пандемии COVID-19

Бананов Кирилл Юрьевич, студент магистратуры

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

Ключевые слова: венчурный рынок, венчурные инвестиции, пандемия, COVID-19.

Когда эпидемия COVID-19 начала стремительно распространяться по миру, оказалось, что мировая экономика не готова к такому потрясению. В регионах, которые пострадали от эпидемии Covid-19, были закрыты производственные и сервисные предприятия, что привело к быстрому коллапсу многих цепочек поставок по всему миру. Огромный экономический ущерб, нанесенный различным секторам экономики, вызвал масштабные изменения стоимости акций на фондовом рынке и, соответственно, привел к трансформации поведения инвесторов. В результате 12 марта фондовый рынок Великобритании упал на 10%, а в США индексы Доу-Джонса и S&P 500 упали до уровня 1987 года.

В условиях эпидемии Covid-19 наиболее стабильными и экономически перспективными для инвесторов оказались компании, работающие в сфере здравоохранения, биотехнологий, а также предприятия, производящие товары или предоставляющие услуги, необходимые многим людям, насильно запертым в своих домах. В частности, произошел стремительный рост рыночной стоимости акций «производителя консервированных супов Campbell Soup, производителя дезинфицирующих салфеток Clorox, производителя одежды для медицинских работников и средств гигиены Kimberly-Clark». Во всем мире произошел массовый перевод многих офисных сотрудников на удаленную работу, в результате это «привело к скачку популярности сервиса видеоконференцсвязи Zoom — в течение февраля ценные бумаги компании выросли в цене почти на 50%».

Многие венчурные инвесторы и глобальные венчурные фонды заняли выжидательную позицию в отношении рынка по

мере распространения пандемии Covid-19. В условиях крайней неопределенности в мировой экономике подавляющее большинство венчурных инвесторов были вынуждены начать процесс оптимизации своих инвестиционных портфелей. С началом пандемии Covid-19 и в ближайшее время венчурные инвесторы и венчурные фонды будут ориентироваться на проекты с минимальным уровнем риска, позволяющие получать гарантированную прибыль. Соответственно, стартапы после условного окончания первой волны пандемии Covid-19 и в ситуации ожидания второй волны вряд ли будут ожидать повышенного интереса со стороны инвесторов.

Как и на мировом рынке венчурного капитала, отечественная венчурная экосистема столкнулась с типичными проблемами в условиях пандемии Covid-19. Во-первых, это уже упомянутая тенденция оптимизации инвестиционных портфелей, которая вдохновляет на сокращение количества венчурных сделок, уменьшение объема сделок. Во-вторых, произошла существенная трансформация структуры венчурного рынка: в настоящее время наблюдается повышенный интерес к компаниям сектора Life Science и биомедицинских технологий. Это еще более затрудняет привлечение внешнего финансирования для компаний из других секторов. Наконец, в условиях пандемии и в постпандемический период возможности питчинга стартапов перед инвесторами крайне ограничены — большинство выставочных мероприятий отменены или перенесены как минимум на конец 2020 или 2021 года.

В то же время для решения последней проблемы участники современного инвестиционного рынка стали искать обходные

пути инвестиционного питчинга. «Одно из решений впервые представил технологический инвестор Sequoia China, который провел свой ежегодный демо-день в онлайн-формате. Традиционные очные встречи китайских предпринимателей с потенциальными спонсорами были заменены трехчасовыми виртуальными сессиями, в ходе которых около 30 стартапов представили свои проекты 50 инвесторам».

Однако начало пандемии COVID-19 способствовало активному развитию практик инвестиционного питчинга в онлайн-формате. Ожидается, что и в дальнейшем эти практики останутся популярными, что повысит доступность инвестиционного питчинга для региональных стартапов, у которых есть проблемы с презентацией своих проектов на московских и международных офлайн-выставках, конференциях и мероприятиях. Таким образом, обход ограничений пандемии может выступить драйвером распространения венчурного инвестирования инновационного предпринимательства в регионах России.

С началом пандемии COVID-19 эксперты предполагали, что многие рынки, в частности, рынок ресторанов, туристический рынок, рынок развлечений, в ближайшее время переживут длительную стагнацию из-за оттока финансовых ресурсов. Однако потребности современного общества во вкусной и разнообразной еде, развлечениях и впечатлениях сейчас базовые, и они не могут исчезнуть в результате пандемии. При сохранении базовых потребностей и изменении норм социального взаимодействия трансформируются формы и методы обслужи-

вания клиентов, конфигурация логистических цепочек. Соответственно, предприятиям необходимо внедрить новые гибридные методы производства, логистики и обслуживания клиентов, которые сочетают офлайн- и онлайн-деятельность в новой среде. Таким образом, стартапы, работающие за счет таких гибридных практик, имеют хорошие перспективы на рынке венчурного капитала.

В то же время следует отметить, что это является ключевым условием развития отечественного рынка венчурного финансирования и масштабного распространения практики венчурного финансирования инновационного предпринимательства в регионы Российской Федерации.

Необходима реализация государственной политики, направленной на поддержку венчурного инвестирования. В рамках этой политики необходимо решить комплекс правовых проблем венчурного рынка, а также сформировать венчурную инфраструктуру.

Пандемия COVID-19 вызвала две разнонаправленные тенденции на рынке венчурного капитала. С одной стороны, инвесторы крайне осторожны в условиях возросшей неопределенности и непредсказуемости экономической конъюнктуры. С другой стороны, наблюдается всплеск интереса к стартапам, работающим в сферах здравоохранения, биотехнологий и наук о жизни. В дальнейшем благоприятные перспективы на венчурном рынке ожидают стартапы, которые будут осваивать гибридную модель производства и обслуживания, основанную на сочетании онлайн- и офлайн-активностей.

Литература:

1. Bruton G., Ahlstrom D., Yeh K. S. (2004) Understanding venture capital in East Asia: The impact of institutions on the industry today and tomorrow. *Journal of World Business*, vol. 39, no. 1, pp. 72–88.
2. Draper III W. H. (2011) *The startup game: inside the partnership between venture capitalists and entrepreneurs*. Macmillan.
3. Wonglimpiyarat J. (2016) Exploring strategic venture capital financing with Silicon Valley style. *Technological Forecasting and Social Change*, vol. 102, pp. 80–89.
4. Zhao X., Hwang B. G., Yu G. S. (2013) Identifying the critical risks in underground rail international construction joint ventures: case study of Singapore. *International Journal of Project Management*, vol. 31, no. 4, pp. 554–566.

Экономическая безопасность Магаданской области

Баякова София Денисовна, студент магистратуры
Северо-Восточный государственный университет (г. Магадан)

Ключевые слова: экономическая безопасность, Магаданская область, регион, Российская Федерация, экономическая безопасность регионов.

Данная статья посвящена исследованиям проблемы экономической безопасности в регионах Российской Федерации. Поскольку развитие регионов оказывает влияние на всю российскую экономику, необходимо устранять внутренние и внешние угрозы экономической безопасности. Экономические показатели оказывают очень сильное влияние на развитие промышленности в этих регионах.

Кроме того, в данной работе рассматриваются показатели экономической безопасности региона. Также отмечается влияние на показатели экономической безопасности, такие как:

- климат,
- сезонность,
- инвестиционный компонент,
- внешние экономические факторы.

В связи с этим в Магаданской области оправданы следующие меры:

- продолжить развитие транспортной инфраструктуры,
- повысить уровень жизни населения,
- повысить уровень экономического и социального развития региона.

Результаты исследования помогли выявить следующие факторы, являющиеся потенциальными угрозами экономической безопасности Магаданской области:

- было установлено, что бюджет области расходуется неверным образом, так как наблюдается упадок капитала из-за отсутствия инвестиций;
- медленный рост транспортной инфраструктуры выступает также одним из факторов;
- транспортная система во многом продолжает зависеть от сезонности и от суровости климата.

Устойчивость и стабильность региональных систем являются важными целями региональной политики государства.

Для достижения этой цели каждый регион должен быть:

1. Свободное развитие.
2. Влияние государства на регионы будет снижено.

Стоит отметить, что социально-экономическое развитие регионов происходит в основном за счет инвестиций государства.

Социально-экономическое развитие регионов не может происходить без участия государственных инвестиций.

Насущной проблемой многих регионов нашей страны является поддержание общего рынка, обеспечивающего свободную торговлю, управление капиталом и пр.

Ниже представлены ключевые особенности сохранения экономической безопасности.

Прежде всего, важно понимать, что по сей день большинство регионов РФ не владеют достаточными возможностями для создания сильной экономики не только в своем регионе, но и в стране в целом. По этой причине у таких регионов нет возможности сформировать как следует рыночную инфраструктуру.

Богомолов В. А. отметил ключевые причины:

- В некоторых регионах нет адекватной организации экономической системы. Это препятствует проведению экономических реформ,
- Для проведения реформ в организации экономической системы субъектов Российской Федерации существуют различия. Кроме того, существует в законодательных стратегиях неучет региональных особенностей субъектов Российской Федерации, а также есть трудности в проведении комплексных преобразований в регионах.
- Выполнение законодательных и правительственных решений по преобразованию экономики — несвоевременно.
- Утрачены между регионами экономические связи [6].

Что касается экономической безопасности, то ее угрозы возникают тогда, когда возникают негативные условия. Это условия, оказывающие негативное воздействие на стабильное развитие национальной экономики.

Условно все показатели устойчивости региона можно разделить на семь групп.

Согласно Распоряжению Правительства РФ от 2 июня 2016 г. в эти группы включаются следующие элементы: «1) фи-

нансовые показатели; 2) фискальные показатели; 3) социальные показатели; 4) макроэкономические показатели; 5) показатели реальной экономики; 6) денежные показатели; 7) показатели окружающей среды» [3].

Нынешняя ситуация складывается таким образом, что большинство российских регионов сталкиваются с экономическими проблемами.

Кунцман М. В. предложил выделить следующие проблемы: «неравномерные доходы населения, медленное развитие в сельском хозяйстве и промышленности, пропасть и непонимание в вопросах спроса и предложения, отсутствие видимого развития инфраструктуры» [8].

В других регионах актуальными считаются следующие экономические проблемы:

- расхождение в деятельности между импортом и экспортом;
- распространение техногенного воздействия на население страны;

Для своевременного предотвращения представленных выше экономических проблем, ставящих под угрозу экономическую безопасность всей страны, важно вовремя устранять следующие губительные проявления:

- повышенный уровень безработицы в государстве;
- наличие вредоносных объектов, наносящих объективный вред окружающей среде;
- пониженный процент рождаемости;
- неустойчивая экологическая ситуация;
- отсутствие дополнительных источников финансирования и др.

Представленные выше угрозы приводят в конечном счете к структурной безработице, вызванной несоответствием между имеющимся уровнем квалифицированной подготовки работников и потенциальных рабочих мест.

Стоит обратить пристальное внимание на природно-географические отличительные признаки конкретного региона.

В силу того, что Магаданская область входит в состав Дальневосточного ФО, она относится к региону Крайнего Севера, который в последнее время активно проявляет себя в сотрудничестве с ближними регионами. При этом подобное взаимодействие оказывает положительное влияние на экономическую ситуацию.

Говоря об экономике Магаданской области, отметим основные отрасли промышленности этого региона: рыбная и горнодобывающая.

Среди полезных ископаемых этого региона выделяются следующие: золото, серебро, олово, уголь и др.

В Магаданской области развиты две отрасли промышленности. К таким отраслям относятся: горнодобывающая и рыбная. В таких районах, как: Омсукчанский и Сусуманский, происходит добыча.

Кунцман М. В. в своем труде отмечает, что «благодаря этим полезным ископаемым уровень ВРП Магаданской области достиг 31,9%» [8].

Ежегодно на месторождениях наращиваются мощности, в связи с этим, прогнозируется:

- увеличение объема добычи золота с 52,1 тонн в 2021 году до 60 тонн в 2030 году,

— увеличение объема добычи серебра с 678,0 тонн до 750 тонн в 2030 году.

Например, в своем недавнем выступлении губернатор Магаданской области Сергей Носов сказал: «Золотодобывающие компании — основа финансового благополучия региона — справились с санкциями на поставки и оборудование, ищут новые рынки сбыта в условиях укрепления рубля. Рост производства серебра также сыграл в пользу региона. »Нам удалось достичь довольно высоких показателей, которых мы добивались в предыдущие периоды. Да, у нас было снижение по золоту, но благодаря росту производства серебра ситуация не ухудшилась» [7].

Однако руководитель территории отметил возросшую нагрузку на дальневосточные регионы при строительстве социальных объектов. К ним относятся более высокая стоимость закупок, климатические и логистические особенности.

Все эти нюансы делают строительство более дорогим и трудоемким, чем в центральных регионах страны. Губернатор Магаданской области С. Носов сказал следующие слова: «Я хотел бы подчеркнуть, это очень важная тема — одна из проблем, о которых много говорили, когда уровень софинансирования объектов нацпроектов на Дальнем Востоке далёк от тех цифр или параметров, которые были обозначены в постановлении Правительства Российской Федерации — 2%» [7].

Вторым по значимости сектором и объему производства в регионе является электроэнергетика, перспектива развития которой связана с обеспечением внешнего электроснабжения горнодобывающих предприятий региона.

Судя по последним данным, в Магаданской области недавно было завершено строительство Усть-Среднеканской ГЭС, которая изначально предназначалась для совместной и комплексной работы с другой ГЭС (Колымской).

Деятельность этой ГЭС заключалась в покрытии электрической нагрузки ПАО «Магаданэнерго», а также соседних территорий — Республики Саха (Якутия).

Общая мощность гидроагрегатов станции составляет 570 МВт. По прогнозам, в среднем данный завод будет производить в год — 2,55 млрд кВт/ч чистой и возобновляемой электроэнергии.

В долгосрочной перспективе спрос на электроэнергию также будет определяться внутренним спросом региона. Основной рост потребления электроэнергии, как предполагается, произойдет в горнодобывающей промышленности. Связано это с разработкой новых месторождений цветных металлов и угля.

А также в связи с переводом отопительных котельных, использующих в качестве топочного топлива нефть, на производство тепла с помощью электрических индукционных котлов. Планируется, что в 2030 году производство электроэнергии оценивается в 4923,0 млн кВтч.

Одной из основных отраслей промышленности региона является рыболовство. Рыбу не только продают на внутреннем рынке, но и экспортируют. Рыболовный сектор насчитывает порядка 300 различных видов продукции.

Наиболее значимый удельный вес в уловах региональных предприятий составляют:

- сельдь,
- минтай,
- треска,
- навага,
- палтус,
- камбала,
- лосось.

К другим объектам ловли, кроме рыбы, относятся:

- креветки,
- крабы,
- трубач.

Примерно 100–120 тысяч тонн водных биоресурсов составляет ежегодный улов магаданских рыбаков. Порядка 85% рыбной продукции производится на борту рыболовческих судов. Доля экспорта составляет около 60%, внутренний российский экспорт — 30% и до 10% реализуется в регионе.

Увеличение производства рыбы напрямую зависит от таких обстоятельств, как

- эффективность модернизации отрасли,
- модернизация перерабатывающих мощностей для выпуска высококачественной продукции,
- внедрение и продвижение на российский рынок современных технологий глубокой переработки водных биологических ресурсов
- более динамичная интеграция рыбной отрасли в экономику Магаданской области.

Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1083-р «О Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 г.» гласит следующее: «В настоящее время перед регионом стоит задача разработки стратегии социально-экономического развития Магаданской области до 2030 года и целевого видения до 2050 года» [3].

Основываясь на представленной выше информации можно сказать, что у данного региона появилась возможность перестроить свою текущую экономическую модель и сформировать новую, которая бы привела его к полному или частичному отсутствию угроз экономической безопасности.

Богомолов В. А. отметил в своей работе основные факторы, способствующие становлению устойчивого развития Магаданской области:

- диверсифицировать экономику регионов;
- создать необходимые финансовые условия для инновационного развития реального сектора региональной экономики;
- ликвидировать преступную деятельность во всех секторах экономической деятельности.
- наладить сотрудничество между субъектами Российской Федерации и федеральным центром по экономическим и финансовым вопросам [6].

Литература:

1. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» — http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/

2. Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» — <https://base.garant.ru/71296054/>
3. Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1083-р О Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 г. и плане мероприятий («дорожной карте») по ее реализации — URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71318202/>
4. Алексеев М. Д. Угрозы обеспечения экономической безопасности РФ / М. Д. Алексеев // Вестник НИЦ МИСИ: актуальные вопросы современной науки. — 2018. — № 5. — С. 18–26.
5. Баух Д. А. Продовольственная безопасность и импортозамещения как часть экономической безопасности / Д. А. Баух // Сборники конференций НИЦ Социосфера. — 2020. — № 25. — С. 171–174.
6. Богомолов В. А. Введение в специальность «Экономическая безопасность»: Учебное пособие / В. А. Богомолов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 279 с.
7. Колыма Плюс «Экономическое состояние Магаданской области» <https://kolymaplus.ru/news/sergey-nosov-sostoyanie-ekonomiki-magadanskoj-oblasti-stabilnoe/21573>
8. Кунцман, М. В. Особенности обеспечения экономической безопасности в регионах РФ (на примере Магаданской области и республики Саха (Якутия) / М. В. Кунцман // Автомобиль. Дорога. Инфраструктура. — 2018. — № 1(15). — 15 с.

Совершенствование процедур комплексной оценки профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих архивов Республики Крым

Еремизина Марина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент;
Филатова Маргарита Владимировна, студент магистратуры
Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского (г. Симферополь)

Для обеспечения стабильного развития Российской Федерации необходимо осуществление эффективного управления всеми сферами деятельности государства. Управление государством осуществляется в соответствии с определенными приоритетами развития, действующим законодательством, при помощи существующих институтов, механизмов и инструментов управления. Одним из значимых институтов социального управления государственного типа выступает государственная гражданская служба. Именно государственная гражданская служба обеспечивает реализацию политики государства, и от уровня профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих зависит благополучие общества.

Вопросы повышения профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих находятся в центре внимания, как научных исследователей, так и государственных служащих. Только за счет повышения эффективности профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих можно обеспечить эффективность деятельности государственных органов, способствовать экономическому и социальному развитию страны, росту благополучия населения.

С целью повышения эффективности профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих государственными органами и научными исследователями предлагаются различные методы оценки эффективности их деятельности и способы их совершенствования. Значительный вклад в исследование данных вопросов внесли такие исследователи как Д. А. Андреева [1], В. В. Анфимова [2], Н. Д. Архипов-Пестов [3], А. В. Баскаева [4], С. И. Веролайнен, Н. А. Талько [5], Л. С. Крыжевич [6], В. И. Майоров [7] и др.

При этом авторами уделяется недостаточно внимания вопросам разработки системы комплексной оценки профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих архивов регионов.

От государственных гражданских служащих архивов Республики Крым требуется решение огромного спектра задач, направленных на наиболее полное удовлетворение потребностей населения в информации путем предоставления государственных услуг высокого качества и в минимальные сроки. Достижение этих целей, зависит от профессиональной компетентности кадрового состава архивов Республики Крым и от готовности управленцев к оперативному принятию решений. Осуществление оценки эффективности деятельности государственных гражданских служащих способствует повышению результативности их деятельности и повышению уровня оказываемых услуг населению. Присутствующая в учреждениях архивов Республики Крым методика комплексной оценки не дает представления об эффективности деятельности государственных служащих.

С целью совершенствования процедуры комплексной оценки профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих архивов Республики Крым предлагаем осуществлять ее в несколько этапов (рис. 1).

Распределение проведения оценки на несколько этапов позволит государственным служащим подойти к ней более ответственно и заранее подготовиться для получения более высоких показателей.

Так, на первом этапе осуществляется разработка и издание приказа. Приказ должен быть издан не позднее чем за 1 месяц до проведения оценки и доведен до служащих. На этом же этапе осуществляется разработка и утверждение показателей по которым будет осуществляться оценка результативности деятельности. К разработке показателей могут привлекаться как работники отделов архивов Республики Крым, так и научные сотрудники.

Разработка показателей осуществляется с учетом задач, которые ставятся перед аттестацией государственных гражданских служащих.



Рис. 1. Этапы поведения комплексной оценки профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих архивов Республики Крым

Основными задачами аттестации государственных гражданских служащих архивов Республики Крым являются:

- а) определение соответствия государственных гражданских служащих занимаемым должностям и перспектив их дальнейшего служебного использования;
- б) подбор государственных гражданских служащих для назначения на должности, отбор кандидатов для направления на учебу;
- в) создание резерва кандидатов для выдвижения и направления на учебу;
- г) оценка причин, снижающих эффективность деятельности государственных гражданских служащих;
- д) оценка причин, которые могут служить основанием для расторжения государственного контракта.

На втором этапе непосредственно осуществляется проведение оценки деятельности государственных гражданских служащих.

Третий этап является заключительным для проводимой оценки результативности деятельности. На данном этапе формируется индивидуальный отчет государственных гражданских служащих, проводится его анализ и сравнение с предыдущими отчетами, делаются соответствующие заключения, которые вносятся в личное дело государственного гражданского служащего.

И четвертый этап является обобщающий. На данном этапе формируется обобщенная информация для руководителя учреждения, приводятся положительные и отрицательные стороны оценки деятельности государственных гражданских служащих и дается оценка влияния полученных результатов на деятельность учреждения в целом.

Оценку профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих архивов Республики Крым предлагаем осуществлять с использованием интегрального показателя.

Составляющие интегральной оценки профессиональной служебной деятельности приведены на рис. 2.

С учетом значимости предложенных составляющих, считаем, что в общем удельном весе максимальное значение приведенных групп показателей должно быть представлено следующим образом:

Объективные данные	15%
Личностные качества	30%
Работоспособность	40%
Межличностные отношения	15%
Итого	100%

Оценка каждого составляющего

Каждая группа составляющей интегральной оценки государственных служащих может в сумме набирать не более 10 баллов (шкалирование необходимо осуществлять в зависимости от количества показателей оценки в каждой группе). Данная оценка будет объективной, так как для разных должностей составляющие могут изменяться в зависимости от целей и критериев оценки.

Таким образом, интегральный показатель оценки профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих архивов Республики Крым будет представлен формулой:

$$Эф = 0,15\sum_{i=1}^n a_i + 0,3\sum_{j=1}^m b_j + 0,4\sum_{k=1}^p c_k + 0,15\sum_{l=1}^s a_l \tag{1}$$

Где:

Эф — показатель эффективности деятельного государственного гражданского служащего;

a, b, c, d — показатели соответствующей группы;

n, m, p, s — количество показателей в соответствующей группе;

0,15; 0,3; 0,4; 0,15 — вес группы показателей в интегральной оценке.

Результаты оценки эффективности можно представить следующим образом:

- от 0 до 5 — деятельность признается не эффективной;
- от 0 до 6 — деятельность признается не эффективной;
- от 9 до 10 — деятельность признается высоко эффективной.

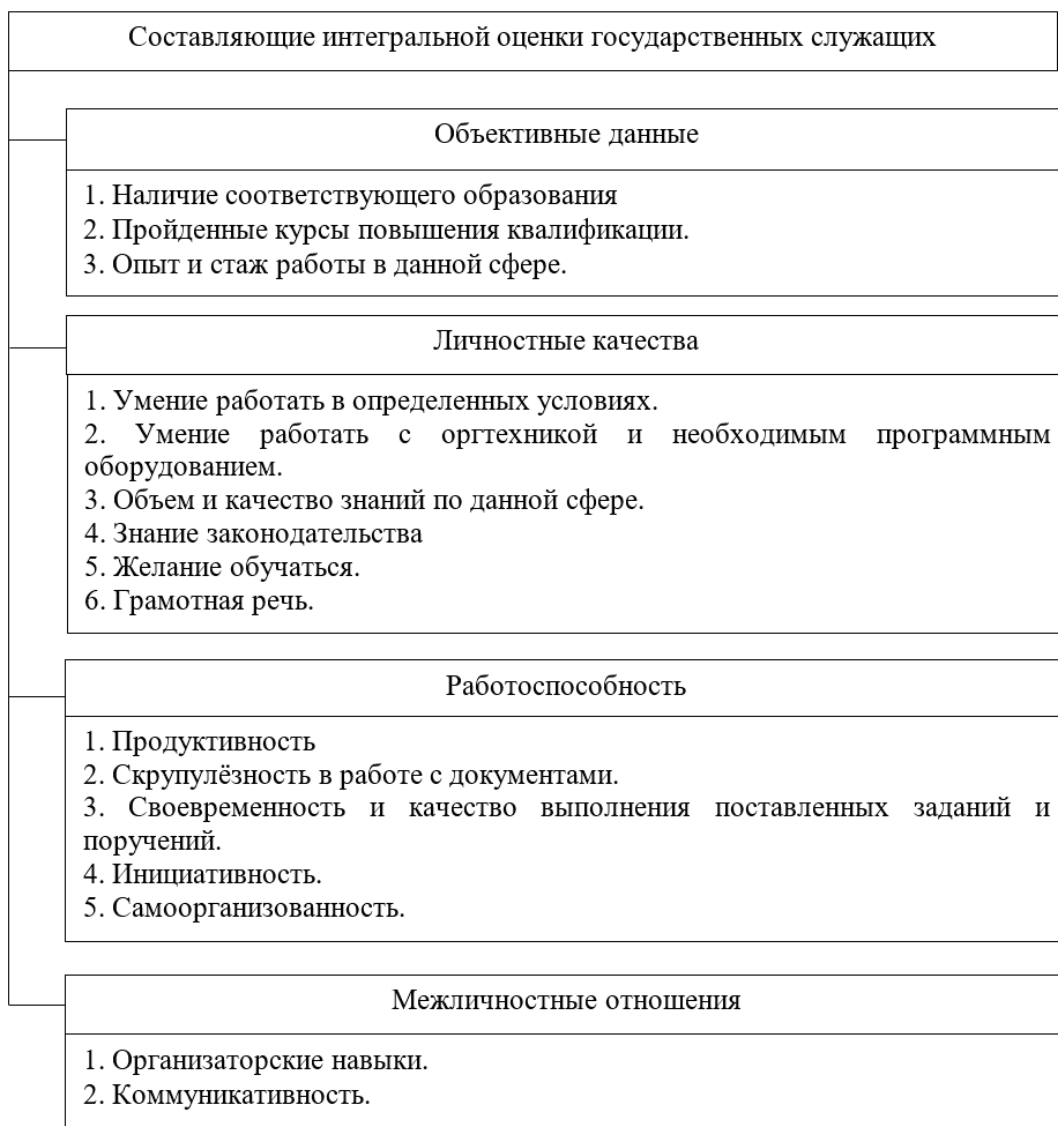


Рис. 2. Составляющие интегральной оценки профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих архивов Республики Крым

Считаем, что осуществление оценки по приведенной формуле позволит составить рейтинг государственных гражданских служащих, результаты которого можно будет сравнивать как между работниками разных отделов архивов Республики Крым, так и отслеживать изменения данного показателя на протяжении всей трудовой деятельности государственного гражданского служащего.

Литература:

1. Андреева Д. А. Оценка эффективности деятельности государственных гражданских служащих [Текст]: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Д. А. Андреева; С.-Петербург. гос. экон. ун-т. — Санкт-Петербург, 2015. — 153 с.
2. Анфимова В. В. Система комплексной оценки государственных гражданских служащих. / В. В. Анфимова // В сборнике: Государственное регулирование социально-экономических процессов региона и муниципалитета: вызовы и ответы современности. сборник научных трудов магистрантов и преподавателей. Челябинск, 2020. — С. 30–36.
3. Архипов-Пестов Н. Д. Методические подходы к оценке эффективности работы государственных гражданских служащих. / Н. Д. Архипов-Пестов // В сборнике: Economic aspects of industrial development in the transition to a digital economy. Сборник статей по материалам международной научно-практической конференции. — 2019. — С. 153–156.
4. Баскаева А. В. О совершенствовании оценки профессиональной деятельности государственных гражданских служащих / А. В. Баскаева // *Juvenis scientia*. — 2017. — № 9. — С. 19–22.
5. Веролайн С. И. Цифровизация комплексной оценки профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих. / С. И. Веролайн, Н. А. Талько // В сборнике: Актуальные аспекты развития науки и общества в эпоху цифровой трансформации. Сборник материалов II Международной научно-практической конференции. Москва, 2022. — С. 211–215.
6. Крижевская Т. М. Оценка профессиональной деятельности государственной гражданской службы в современных условиях. / Т. М. Крижевская, И. А. Сафонова // Научный электронный журнал Меридиан. — 2020. — № 6 (40). — С. 9–11.
7. Майоров В. И. Разработки и проведение оценки эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих / В. И. Майоров: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.eurasialegal.info/index.php/administrativnoe-pravo/5761-2017-09-08-09-57-10> (дата обращения: 18.12.2022).

Функция финансовых ресурсов

Закирова Эльвира Ильдаровна, студент магистратуры
Университет управления «ТИСБИ» (г. Казань)

В статье рассмотрены функции финансовых ресурсов бюджетных учреждений.

Ключевые слова: финансы, функции финансовых ресурсов.

Function of financial resources

Zakirova Elvira Ildarovna, student master's degree
University of Management «TISBI» (Kazan)

The article considers the functions of financial resources of budgetary institutions.

Keywords: finance, functions of financial resources.

Для более глубокого понимания экономического содержания финансовых ресурсов целесообразно рассмотреть функции, посредством которых они как экономическая категория проявляют свою сущность. Функция экономической категории отражает специфичность категории и раскрывает ее экономическую природу.

Большинство отечественных экономистов выделяют две основные функции финансов: распределительную и контрольную. Так, например, по мнению Сыроевой Е. Ф., Гавриловой А. Н., Попова А. А., распределительная функция прояв-

ляется в формировании различных видов денежных доходов и накоплений, создании и использовании фондов денежных средств. Контрольная функция связана с применением стимулов и санкций, а также расчетом соответствующих показателей финансового контроля [28, с. 133].

Моляков Д. С., Шохин Е. И. определяют распределительную функцию, как осуществление предприятиями своей деятельности в процессе распределения общественного продукта, национального дохода и национального богатства. По мнению ученых, контрольная функция финансов выража-

ется в качестве внутренне присущей предприятиям способности объективно отражать и тем самым контролировать состояние экономики предприятия, отрасли, всего народного хозяйства и активно воздействовать на их деятельность [22, с. 85].

Распределительная и контрольная функции взаимосвязаны и взаимообусловлены. Основным назначением распределительной функции является создание условий, при которых предприятие и отрасль, будут строго соблюдать планово-финансовую дисциплину, бесперебойно осуществлять свою хозяйственную деятельность и выполнять финансовые обязательства. Контрольная функция выполняет своевременное выявление и последующее устранение нарушений деятельности предприятия.

Автор воспроизводственной концепции финансов Александров А. М. добавляет к данным функциям еще производственную функцию. Производственная функция выражается в обслуживании кругооборота фондов, обеспечивая денежными ресурсами воспроизводственный процесс.

Экономист — финансист Бирман А. М. выделяет три функции: распределительную, контрольную и функцию обеспечения кругооборота средств денежными ресурсами.

Дробозина Л. А. кроме распределительной и контрольной функции называет еще регулируемую и стабилизационную. Регулирующая функция рассматривается с позиции вмешательства государства через финансы в процесс воспроизводства. Сущность стабилизационной функции состоит в обеспе-

чении хозяйствующим субъектам и гражданам стабильных условий в экономических и социальных отношениях.

Экономисты Архипов А. И., Сенчагов В. К. добавляют стимулирующую функцию финансов. Относительно стимулирующей функции ученые полагают, что государство с помощью системы финансовых рычагов оказывает воздействие на развитие хозяйствующих субъектов, сфер, регионов в нужном обществе направлении [32, с. 205].

Однако есть и другие подходы к определению функций финансов. По мнению Балабанова А. И. и Балабанова И. Т., финансовые ресурсы в условиях рыночной экономики не осуществляют функцию распределительного характера. Контрольная функция также вызывает ряд дискуссионных вопросов у отечественных экономистов. Романовский М. В., Врублевская О. В., Сабанти Б. М. считают, что финансы создают лишь условия для осуществления контроля, а сами по себе финансы не выполняют контрольную функцию [29, с. 144].

Кроме того, спорное мнение вызывает производственная функция, которая подразумевает обеспечение денежными ресурсами воспроизводственного процесса. Однако стоит отметить тот факт, что кругооборот фондов обеспечивается денежными средствами через распределительную функцию финансов. Исходя из данного факта, производственная функция является лишь производной от распределительной функции, и с этой точки зрения являться отдельной функцией не может. По мнению, Романовского М. В., Врублевской О. В., стимулирующей и распределительной функцией, помимо финансов, обла-



Рис. 1. Функции финансовых ресурсов [16, с. 528]

дают такие экономические категории, как цена, заработанная плата, прибыль и т.д.

Рассмотрим основные функции финансовых ресурсов, в которых отражается вся сущность данной экономической категории на рисунке 1.

Реализация функций финансовых ресурсов, представленных на рисунке 1, возможна только на предприятиях в рамках финансового менеджмента, позволяя образовать систему эффективного управления финансовой деятельностью организации.

Подведем итоги изучения теоретических основ финансовых ресурсов бюджетных учреждений. Финансовые ресурсы бюд-

жетных учреждений предназначены для выполнения работ и оказания услуг в целях обеспечения реализации полномочий органов государственной и муниципальной власти.

Источником финансовых ресурсов бюджетных учреждений являются доходы, полученные в форме субсидий из вышестоящих бюджетов (бюджетные средства), а также доходы от платной деятельности (внебюджетные средства). Бюджетные учреждения направляют полученные доходы на покрытие различных видов расходов, определенных бюджетным законодательством страны, а именно на оплату труда, товаров, услуг, работ (транспортные, коммунальные, услуги связи и так далее), налогов, сборов, иных платежей.

Литература:

1. Зайцева И. А., Молдован А. А. Финансовые ресурсы предприятия // Московский экономический журнал. — 2019. — № 10. — С. 527–530
2. Моляков Д. С., Шохин Е. И. Теория финансов предприятий: учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2019. — 112 с.
3. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева; Ред. Б. А. Райзберг. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: инфра, 2018. — 512 с.
4. Романовский М. В., Врублевская О. В. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / М. В. Романовский, О. В. Врублевская. — М.: Юрайт, 2018. — 523 с.
5. Сенчагов В. К., Архипов А. И. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / В. К. Сенчагов, А. И. Архипов. — М.: Проспект, 2020 г. — 720 с.

Анализ специфики и методов обеспечения безопасности предпринимательской деятельности в современной России

Свягинцева Дарья Вячеславовна, студент магистратуры
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье анализируются теоретические и методологические основы безопасности предпринимательской деятельности, экономические основы достижения безопасности и методы оценки. Сделан вывод о необходимости внедрения системы управления информационными рисками, что позволит свести к минимуму влияние рисков на безопасность предприятия.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, экономическая безопасность, информационная безопасность, системный подход, анализ рисков, система управления рисками.

Сфера предпринимательства является одним из наиболее подвижных и активных секторов национальной экономики. От уровня развития предпринимательства во многом зависят темпы экономического роста, уровень благосостояния, конкурентоспособность государства на международной арене, степень занятости населения. Обеспечение безопасности бизнеса, как отмечают специалисты [2; 9; 12], — это системная работа по своевременному выявлению, предупреждению, пресечению замыслов угроз у преступников, конкурентов, персонала компании, то есть у всех, кто может нанести материальный или имиджевый ущерб предприятию.

Одной из важнейших составляющих безопасности предпринимательства является экономическая безопасность, подразумевающая защищенность бизнеса, его прав и интересов от

угроз со стороны внешних и внутренних факторов с помощью нормативно-правовых, организационных, технических, финансово-экономических и общественно-политических мероприятий. Следовательно, основными функциональными составляющими экономической безопасности являются финансовая, информационная, правовая, интеллектуально-кадровая, технико-технологическая, силовая и экологическая.

Основные методы выявления, оценки и противодействия угрозам экономической безопасности, применяемые отечественными и зарубежными субъектами предпринимательской деятельности представлены в таблице 1.

Согласно исследованию, проведенному Бессарабовым В. О. [1], лидирующими являются методы внутреннего контроля, способы документального и фактического контроля,

Таблица 1. Основные методы выявления, оценки и противодействия угрозам экономической безопасности, применяемые отечественными и зарубежными субъектами предпринимательской деятельности [1, С. 24]

Методы	Распределение ответов респондентов	
	в РФ	в мире
Методы внутреннего контроля	56%	52%
Управление рисками возникновения угроз (планирование, прогнозирование и т.п.)	9%	13%
Мониторинг подозрительной активности заинтересованных сторон (внешних и внутренних)	11%	13%
Обучение работников и их ротация (в случае необходимости)	4%	3%
Формирование корпоративной культуры (мероприятия по противодействию угрозам, мотивация к снижению уровня мошенничества и т.п.)	21%	27%

на что указали 56% респондентов РФ и 52% респондентов мира. 21% респондентов РФ и 27% респондентов мира, вторым по значимости, считают формирование корпоративной культуры. В числе мероприятий по противодействию угрозам, следует выделить стратегическое и тактическое планирование деятельности, прогнозирование финансовых результатов, обеспечение систематического контроля за соблюдением регламентных документов, периодические проверки работников, ротация работников и их должностных обязанностей, проверка анкетных данных, биографий работников и отзывов с прошлых мест работы.

Среди современных подходов к оценке уровня экономической безопасности предпринимательства следует выделить системный подход. Данный подход, как отмечают специалисты [6, 10], сводится к расчету интегрального показателя уровня экономической безопасности, который позволяет свести к единой шкале разные методы, применяемые для расчета составляющих. Полученные результаты сравниваются установленными критическими значениями.

Важнейшей частью предпринимательской деятельности является получение, накопление, обработка и хранение информации. По данным Федеральной службы государственной статистики из общего числа предприятий предпринимательского сектора информационные технологии и информационно-телекоммуникационные сети (в процентах), используют [3, С.162]: серверы — 60,6%; локальные вычислительные сети — 66,4%; сеть Интернет — 89,6%; веб-сайт — 48,5%.

Организации предпринимательского сектора, как отмечают специалисты [4; 7], активно пользуются специальными программными средствами. По данным Росстата, из общего числа предприятий 67,3% используют системы электронного документооборота, 29,2% — CRM-, ERP-, SCM-системы. С помощью специальных программных средств осуществляют финансовые расчеты 58,1% предприятий, 57,2% — решают управленческие, организационные и экономические задачи [3, С. 163].

Залогом конкурентоспособности предприятия служит автоматизация бизнес-процессов и использование различных информационных сервисов, защита информации — необхо-

димость практически для любого вида бизнеса. Заметное влияние на информационную безопасность предпринимательства оказала пандемия и, как следствие, удаленный режим работы, когда обмен информацией стал осуществляться по внешним, не всегда защищенным каналам. Число кибератак увеличилось кратно. По данным статистики InfoWatch о распределении зарегистрированных утечек Россия в 2021 году занимала второе место в мире (16,8%) после США (41,8%) [5, С. 18].

Внедрение и активное использование информационных технологий, как отмечают специалисты [8; 11], упрощает решение задач полноты, достоверности и конфиденциальности информации, но, в то же время, возникает проблема минимизации появляющихся информационных рисков. Поэтому в настоящее время одной из основных задач компании становится управление рисками нарушения информационной безопасности, обеспечение которой является главным критерием качества осуществления информационных процессов.

Системный подход к управлению рисками, как отмечают специалисты [2; 6; 11], предусматривает регулярное выявление и анализ рисков, поиск способов работы с ними и оценку эффективности принятых мер. Процесс управления рисками осуществляется в следующем алгоритме действий: во-первых, идентификация рисков: анализ ситуации, выявление причин, построение карты рисков; во-вторых, анализ сценариев развития ситуации и определение уровней рисков; в-третьих, проведение мероприятий по снижению уровней рисков.

Система управления рисками представляет собой: совокупность взаимосвязанных процессов, включающих анализ, планирование, реализацию, мониторинг и аудит механизмов управления рисками; стандарты управления рисками в виде нормативной документации (политика управления рисками, методология оценки рисков, реестр информационных рисков, план обработки рисков); организационную структуру управления рисками и подготовленный персонал.

Подходы к управлению рисками применимы как к целой компании, так и к определенным функциям, проектам и сферам

деятельности. В частности, при рассмотрении информационных рисков, возникающих при осуществлении деятельности экономических служб компании, очевидны следующие: аварии в системе электроснабжения, водоснабжения и отопления; механические повреждения устройств; ошибки при вводе информации; ошибки при эксплуатации программных средств; ошибки в настройках системы; неправильные действия со средствами защиты информации; непреднамеренное разглашение конфиденциальной информации; нарушение работоспособности каналов передачи данных (поломки сетевого оборудования) и т.п.

Анализ информационного риска — процесс оценивания степени защиты информационной системы с определением количественных (в денежной форме) и качественных (уровни риска: высокий, средний, низкий) показателей. Все возможные риски ранжируются в зависимости от потенциального размера ущерба. Задача состоит в выборе комплекса мер, позволяющих снизить уровень рисков нанесения ущерба до минимального

уровня с учетом того, чтобы затраты на реализацию данного комплекса мер не превысили величину возможного ущерба.

Развитие информационных технологий и информационной среды, модернизация каналов передач данных в настоящее время создает благоприятные условия для появления новых информационных рисков. Определить их влияние на экономические показатели бизнеса без разработки методического подхода к их управлению невозможно. Поэтому особенно важно внедрение системы управления информационными рисками.

Проведение экспертной оценки информационных рисков позволит оценить влияние каждого из них на безопасность, установить очередность применения мер по их минимизации, поможет специалистам компании в принятии решения по управлению рисками. Но управлять данными рисками будет невозможно без прогнозирования событий и условий деятельности компании, позволяющего обоснованно оценить вероятность наступления рискованного события и его последствия.

Литература:

1. Бессарабов В. О. Современные методы обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности // Ученые записки Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского. Экономика и управление. — 2021. — № 1.
2. Иванов, Д. А. Менеджмент безопасности цепей поставок: Светлой памяти Тамары Мирзаевны Степанян / Д. А. Иванов и др. — 2-е издание, дополненное. — М.: МАКС Пресс, 2022. — 144 с. — (Серия Универ-Книга). — ISBN978-5-317-06918-6. — DOI 10.29003/m3132.978-5-317-06918-6. — EDN FAEJAO.
3. Информационное общество в Российской Федерации. 2020: статистический сборник [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики; Нац. исслед. ун-т Высшая школа экономики. — Электрон. текст дан. (33,6 Мб). — М.: НИУ ВШЭ, 2020.
4. Медведева, Д. А. Внедрение информационных технологий и больших данных в управление развитием малого и среднего предпринимательства / Д. А. Медведева и др. // Экономические и социально-гуманитарные исследования. — 2022. — № 1(33). — С. 59–68. — DOI 10.24151/2409-1073-2022-1-59-68. — EDN FTНОНК.
5. Отчет об исследовании утечек информации ограниченного доступа в 2021 г / Экспертно-аналитический центр InfoWatch. 2022. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.infowatch.ru/sites/default/files/analytics/files/v-2021-stalo-bol-she-umyshlennykh-utechek.pdf?ysclid=lcswc70sr874919738>
6. Охотников, И. В. Методология системного мышления и её применение в экономическом анализе // Хозяйственные системы в современном мире: организационно-управленческие и институциональные аспекты. — М.: МАКС Пресс, 2009. — С. 42–47. — EDN FYFQСJ.
7. Охотников, И. В. Совершенствование информационного взаимодействия на основе ERP-технологий (enterprise resource planning) в условиях интеллектуализации производственных цепочек / И. В. Охотников, И. В. Сибирко // Современная интеллектуальная трансформация социально-экономических систем: Материалы II международной научно-практической конференции, Саратов, 15 февраля 2019 года. — Саратов: Институт исследований и развития профессиональных компетенций, 2019. — С. 119–123. — EDN DVGJPO.
8. Пашков Н. Н., Дрозд В. Г. Анализ рисков информационной безопасности и оценка эффективности систем защиты информации на предприятии // Современные научные исследования и инновации. 2020. № 1. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://web.snauka.ru/issues/2020/01/90380/>
9. Платоненко, Е. И. Комплексная безопасность цепей поставок / Е. И. Платоненко и др. — Саратов: Институт научных исследований и развития профессиональных компетенций, 2020. — 103 с. — ISBN978-5-6045485-1-6. — EDN QSBJMX.
10. Потехаева, Ю. В. Формирование информационной архитектуры промышленного предприятия / Ю. В. Потехаева и др. // Экономика: вчера, сегодня, завтра. — 2021. — Т. 11. — № 8–1. — С. 191–197. — DOI 10.34670/AR.2021.22.30.024. — EDN WYGPWO.
11. Сибирко, И. Риск-менеджмент: модель эффективного управления предпринимательскими рисками / И. Сибирко, И. Охотников // Предпринимательство. — 2014. — № 1. — С. 146–151. — EDN RXRMGJ.
12. Institutional and legal problems of economic safety / T. M. Stepanyan, I. V. Okhotnikov, A. A. Spektor [et al.] // Journal of Advanced Research in Law and Economics. — 2019. — Vol. 10. — No 5(41). — P. 1561–1569. — DOI 10.14505/jarle.v10.5(43).26. — EDN CBTXNV.

Профилактика стрессов и конфликтов в организации

Коновалова Валерия Германовна, кандидат экономических наук, доцент;
Евдокимова Наталья Владимировна, студент магистратуры
Государственный университет управления (г. Москва)

В статье представлена общая характеристика понятий «стресс» и «конфликты». Рассмотрены основные направления профилактики стрессов и конфликтов в организации на примере Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы. Проведена оценка стратегии управления конфликтами и стрессами в организации, выявлены ключевые проблемы. Предложены рекомендации по совершенствованию процедур профилактики стрессов и конфликтов.

Ключевые слова: стресс, конфликты, диагностика конфликтов, профилактика конфликтов, управление конфликтами.

Персонал любой компании является неоднородным: сотрудники обладают различными личностными и психологическими характеристиками. Данные индивидуальные особенности влияют на восприятие ситуации и информации в организации. Различия в восприятии сотрудниками конкретной ситуации могут привести к тому, что они могут не согласиться друг с другом при решении какого-либо вопроса, следовательно, сотрудник начинает находиться в состоянии стресса и в организации возникает конфликтная ситуация.

От самой маленькой организации, состоящей из нескольких человек, до многомиллионных государств, людям, осуществляющим процесс управления, приходится сталкиваться с конфликтами. Это ставит их перед необходимостью овладеть умениями и навыками управленческого воздействия на развертывающиеся конфликтные противодействия.

Таким образом, целью данной статьи является изучение направлений профилактики стрессов и конфликтов в организации.

Задачами исследования являются:

- определить понятие и сущность стресса и конфликтов в организации;
- рассмотреть направления профилактики стресса и конфликтов в организации на примере Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы;
- предложить пути совершенствования сформированной в организации системы профилактики стрессов и конфликтов.

Прежде, чем приступить к оценке особенностей профилактики стрессов и конфликтов в организации, рассмотрим особенности понятий «стресс» и «конфликт».

Под стрессом понимается состояние психологического или физиологического напряжения, которое испытывают люди, сталкиваясь с чрезмерными требованиями, ограничениями или возможностями в организационной среде.

В качестве стрессоров могут выступать самые разнообразные факторы, прежде всего связанные с изменениями любого вида. Некоторые стрессоры непосредственно связаны с организационной средой, другие могут относиться к частной жизни работника. Основными факторами, провоцирующими возникновение стресса у работников, являются: социально-экономические и политические процессы, происходящие в стране; субъективная оценка работником требований к выполнению рабочих заданий; стиль руководства; особенности развития ка-

рьеру; чувство нестабильности и незащищенности на рабочем месте; неудовлетворительные условия труда и т.д. [2]

Индивидуальные потребности, способности и личностные особенности работников значительно влияют на их восприятие стрессовой ситуации и поведение в ней. Стресс гораздо быстрее достигает деструктивной стадии у индивидов с низкой самооценкой. Принято выделять два вида стресса: конструктивный и деструктивный стресс, или дистресс. Установлено, что умеренный уровень стресса способствует повышению работоспособности. Деструктивный стресс является дисфункциональным и для работника, и для организации. Слишком высокий уровень стресса разрушает физическое и психическое здоровье человека, что ведет к высокой текучести персонала, снижению производительности труда и т.д.

Признаками высокого уровня стресса могут быть любые изменения в поведении сотрудника. Самые характерные индикаторы стресса:

- изменение пищевых привычек;
- изменение в потреблении алкоголя и табака;
- различные болезненные симптомы, например боли в области сердца или желудка;
- высокое кровяное давление;
- беспокойство, проблемы со сном;
- напряжение, замкнутость;
- раздражительность, чувство дезориентации и пр.

В широком смысле под конфликтом понимается противоборство субъектов конфликтной ситуации с целью регулирования их противоречивых интересов, ценностей, позиций и взглядов [5].

Наиболее распространенными в организационной среде являются межличностные конфликты. В организациях он проявляется по-разному, чаще всего в виде борьбы руководства за всегда ограниченные ресурсы. Для руководителя такие конфликты представляют наибольшую трудность, так как все их действия, независимо от того, имеют они отношение к самому конфликту или нет, в первую очередь рассматриваются через его призму.

Предупреждение конфликта — это вид деятельности субъекта управления, направленный на недопущение возникновения конфликта. Предупреждение конфликтов основывается на их прогнозировании. В этом случае на основе полученной информации о причинах зреющего нежелательного конфликта принимается активная деятельность по нейтрализации дей-

ствия всего комплекса детерминирующих его факторов. Это так называемая вынужденная форма предупреждения конфликта.

Конфликты можно предупреждать, осуществляя в целом эффективное управление социальной системой. В данном случае управление конфликтом (в том числе и предупреждение конфликта) является составной частью общего процесса управления в этой системе.

В конфликте чаще всего люди придерживаются следующих моделей поведения:

- убеждение другой стороны или нейтрального посредника в своей правоте путем таких инструментов, как принуждение, вознаграждение, традиция, харизма, убеждение или участие;
- переговоры и принятие принципиально нового решения в случае, когда цели противоборствующих сторон разительно отличаются. В данном случае стороны конфликта отказываются от первоначальных целей и требований и переговоры переходят в новое русло;
- уклонение от конфликта, когда стороны не желают участвовать в конфликтной ситуации и снимают свои цели и требования, которые вызывают конфликт;
- сотрудничество, при котором участники конфликта стремятся объединить усилия сторон. Данный стиль поведения в конфликте является самым продуктивным, т.к. участники конфликта способны проявлять доверие по отношению друг к другу, а также осознание равного права оппонента на собственную точку зрения [3].

При управлении конфликтами достаточно успешно применение технологий малоконфликтного поведения, которое основано на помощи и личном примере в конфликтной ситуации, а не на власти и поиске виновного в возникновении конфликтной ситуации. Такое поведение очень важно культивировать в рамках организационного поведения, что будет способствовать не только минимизации конфликтов, но и улучшению социального-психологического климата в организации в целом.

Очень часто в конфликтных ситуациях прибегают к выдвиганию ультимативных требований или к имитации ухода с переговоров. Такие силовые требования применяются при высокой заинтересованности в разрешении споров, однако, они не учитывают позицию другой стороны. Применение силовых методов в разрешении конфликтной ситуации эффективно в достижении индивидуальных целей, но вызывает отрицательное впечатление у оппонента.

Алгоритм деятельности руководителя в процессе управления конфликтами зависит от многих факторов — содержания самого конфликта, условий его возникновения и развития и многих других. Поэтому универсального алгоритма деятельности руководителя по управлению конфликтами предложить невозможно. Общий алгоритм управления конфликтом в организации можно представить следующим образом: «анализ причин конфликта — определение круга лиц, участвующих в конфликте — дополнительный анализ конфликта (возможно с привлечением экспертов) — принятие решения по выбору метода управления конфликтом».

Важную роль в управлении конфликтами играет регулирование стрессов, возникающих в организации. Значительную часть стрессов мы получаем в результате конфликтов, порожденных

различными производственными ситуациями. При этом в любом случае оказывается затронутой «вертикаль» деловых отношений: руководитель — подчиненный. Поэтому рекомендации по профилактике стрессов, формулируемые управленческой психологией, развернуты как бы на два «фронта»: руководителям, в чьи обязанности вменяется снижать уровень стресса у сотрудников, и подчиненным, которым предлагается беречься от стрессов самим и не служить стрессодателями для других.

Помимо прочего, для работы с профессиональным стрессом в организациях применяются две группы способов:

- информирование работников. Сообщение персоналу о признаках профессионального стресса и факторах риска — один из способов его профилактики.
- тренинги для персонала, направленные на развитие способности находить оптимальные выходы из стрессовых ситуаций, т.е. обучение методам психологической саморегуляции [4].

Довольно часто составляющей таких тренингов становится обучение тайм-менеджменту — управлению временем, как своим, так и подчиненных. Его правильное распределение помогает избежать стресса, связанного с излишней или недостаточной загруженностью.

Мозговой штурм, совещания, переговоры — все это неизбежно связано с нервным напряжением, хотя и представляет собой крайне важную и очень эффективную часть работы в компании. Поэтому существует еще одна важная часть специализированных тренингов, посвященная стрессовым ситуациям, возникающим в ходе групповой деятельности:

- тренинги для руководителей, направленные на минимизацию использования неуспешных стратегий, особенно в сложных бизнес-ситуациях;
- корректировка микроклимата в коллективе. Во многих случаях профессиональный стресс связан с неблагоприятным внутренним климатом в компании, что может быть проблемой как отдельных структурных подразделений, так и всего предприятия;
- тренинги командообразования. Можно провести сессию занятий по стресс-менеджменту и конфликт-менеджменту. Помогут и корпоративные выезды на природу, общие спортивные мероприятия, дни здоровья и т.п.

Кадровый отдел может иметь в своем арсенале довольно большой список способов работы с профессиональным стрессом, и их выбор обусловлен спецификой и возможностями предприятия. Но даже при отсутствии финансовых, человеческих или временных ресурсов каждый менеджер по персоналу может проводить работу по профилактике профессионального стресса. Главное — активно общаться с коллегами, оценивать их внутреннее состояние и быть способным влиять на него.

Рассмотрим особенности практического применения управляющих воздействий при профилактике стресса и конфликтов на примере Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы.

В соответствии с Уставом, целями деятельности Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы являются:

- обеспечение ветеринарно-санитарного и эпизоотического благополучия области по заразным и иным болезням животных;

- создание условий для производства и реализации продукции животного и растительного происхождения, безопасной в ветеринарно-санитарном отношении;

- обеспечение эффективной защиты населения от болезней, общих для человека и животных.

Для достижения поставленных целей, Уставом закреплены следующие виды деятельности Станция по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы:

- осуществление противоэпизоотических и ветеринарно-санитарных мероприятий, направленных на предупреждение и ликвидацию заразных и массовых незаразных болезней животных;

- осуществление лабораторно-диагностической деятельности;

- осуществление терапевтической деятельности (клиническая диагностика, экстренная (неотложная) ветеринарная помощь, амбулаторное лечение больных животных);

- проведение ветеринарно-санитарной экспертизы продукции животного и растительного происхождения;

- осуществление ветеринарного (ветеринарно-санитарного) освидетельствования и выдачи ветеринарных сопроводительных документов на животных, продукцию животного происхождения, корма, кормовые добавки и другие подконтрольные государственной ветеринарной службе грузы, подлежащие заготовке, транспортировке, переработке, хранению и реализации;

- осуществление ветеринарных мероприятий, связанных с воспроизводством, размножением и регулированием численности животных;

- осуществление эпизоотологического и ветеринарно-санитарного мониторинга в части, касающейся компетенции Учреждения;

- участие в реализации федеральных мероприятий в области ветеринарии [1].

Станция по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы оказывает полный комплекс ветеринарных услуг для собак, кошек и иных домашних животных.

Помимо прочего, Станция по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы имеет право заниматься следующими видами деятельности:

- розничная торговля лекарственными средствами в специализированных магазинах;

- торговля изделиями, применяемыми в медицинских целях.

- торговля кормами для домашних животных.

- торговля домашними животными;

- деятельность в области медицины прочая, не включенная в другие группировки [1].

Персонал Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы — высококвалифицированный персонал, оказывающий качественные ветеринарные услуги клиентам клиники и их питомцам. В коллективе клиники работают опытные ветеринарные специалисты: хирурги, терапевты, анестезиологи, реабилитологи и узкопрофильные специалисты. Ветеринарная клиника оснащена

передовой аппаратурой и пользуются новейшими методами исследований, лечения и реабилитации домашних животных [6].

Для выявления особенностей конфликтов на Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы и путей их урегулирования было проведено исследование, целью которого стало изучение причин возникающих конфликтов в организации, факторов, их обуславливающих, а также методов, используемых для урегулирования конфликтов в организации.

Объектом данного исследования выступили работники различных категорий Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы.

Предметом исследования стали причины конфликтов, факторы, обуславливающие их, а также методы урегулирования конфликтов на Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы.

В рамках определения конфликтных ситуаций было проведено интервью с руководством Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы. Данное исследование показало следующее:

На вопрос «Часто ли, на Ваш взгляд, на Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы возникают конфликты?» лишь заместитель директора ответил положительно. Это свидетельствует о том, что непосредственно взаимодействует с коллективом организации и ежедневно сталкивается с возникающими проблемами на Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы лишь данное должностное лицо.

Основными причинами конфликтов директор и заместитель директора считают психологические особенности сотрудников организации. При этом заместитель директора отмечает, что помимо различий в темпераменте и характерах работников, причинами конфликтов являются объективные причины: структурный и организационный аспекты.

Предупреждение и управление конфликтами на Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы как целенаправленное воздействие на их динамику в целях предотвращения, урегулирования возникших противоречий и устранения деструктивных последствий в организации отсутствует. В первую очередь это связано с тем, что высшее руководство не осознает всей значимости и «вредности» конфликтов для эффективности деятельности Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы в целом.

Наиболее эффективными, с точки зрения руководства, методами разрешения возникших конфликтов на Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы являются прямые методы разрешения конфликта, а именно: индивидуальные беседы с каждым из конфликтующих.

Групповые беседы при разрешении конфликтов в организации не практикуются.

Кроме того, используются организационные меры и административное воздействие. В числе организационных мер:

- перевод работников в другие структурные подразделения,

– изменение должностных обязанностей работников в целях исключения возможности возникновения конфликтных ситуаций.

В случаях перерастания латентного конфликта в открытое противостояние, наносящее урон деятельности организации, руководством применяется административное воздействие: замечание, выговор.

Косвенные методы разрешения конфликтов также не используются.

Отсутствие жалоб, претензий со стороны персонала воспринимается руководством организации как сигнал того, что конфликт в организации разрешен.

Оценка влияния конфликтов на снижение эффективности деятельности на предприятии не осуществляется.

Далее было проведено анкетирование руководителей и специалистов на предмет эффективности и результативности методов урегулирования конфликтов, используемых на Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы.

Как свидетельствуют результаты проведенного исследования, 85,7% опрошенных считают, что методы разрешения конфликтов применяются несвоевременно, что способствует углублению конфликтов в организации.

52,4% опрошенных полагают, что используемые методы разрешения конфликтов не соответствуют сути и содержанию самих конфликтов.

61,9% считают, что в результате псевдоразрешения конфликтов не наступает нормализации социально-психологического климата в коллективе.

90,4% опрошенных работников полагают, что в результате использования методов разрешения конфликтов устранение причин, породивших конфликтные ситуации, не происходит.

Все опрошенные отметили, что в организации не применяются методы, способствующие предотвращению конфликтов.

Оптимизация системы взаимодействия в организации в результате использования методов урегулирования конфликтов наступает по мнению лишь 38,1% опрошенных специалистов компании.

Таким образом, как показали результаты проведенного исследования, основным типом конфликта, характерным для компании, является собственно организационный конфликт. При этом для Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы характерны практически все разновидности собственно организационных конфликтов: конфликт интересов; конфликт целей; конфликт прав; конфликт вследствие дисбаланса прав и ответственности. Кроме того, для компании характерны межличностные конфликты, внутригрупповые конфликты, межгрупповые конфликты, возникающие в результате ухудшения социально-психологического климата в коллективе.

Система мер по предупреждению конфликтов в организации отсутствует. Методы урегулирования конфликтов в организации отличаются низкой эффективностью.

В процессе анализа внутренних правовых актов, а именно: организационной структуры компании, Положения о бухгалтерии, Положения об отделе правовой и кадровой работы, По-

ложения о производственно-техническом отделе, Положения о строительно-монтажном участке удалось выявить следующие проблемы:

– организационной структурой предусмотрены лишь вертикальные связи, система горизонтальных взаимодействий организационной структурой предприятия не предусмотрены. Кроме того, в организации отсутствует приложение к организационной структуре, описывающее систему взаимодействий отделов организации при решении совместных вопросов;

– в положениях о структурных подразделениях содержатся следующие разделы: цели и задачи отделов, функциональные обязанности и права, ответственность, руководство структурным подразделением. При этом система взаимоотношений структурных подразделений ни с внутренней средой предприятия, ни с внешней средой организации не прописана и не регламентирована;

– отдельные функции, характерные для организации в целом, продублированы в положениях о различных структурных подразделениях организации.

В частности, данные функции касаются производственно-технических вопросов, вопросов снабжения предприятия материально-техническими ценностями и др.

Наиболее эффективными, с точки зрения руководства, методами разрешения возникших конфликтов в компании являются прямые методы разрешения конфликта, а именно: индивидуальные беседы с каждым из конфликтующих.

Групповые беседы при разрешении конфликтов в организации не практикуются.

Кроме того, используются организационные меры и административное воздействие. В числе организационных мер:

– перевод работников в другие структурные подразделения,
– изменение должностных обязанностей работников в целях исключения возможности возникновения конфликтных ситуаций.

В случаях перерастания латентного конфликта в открытое противостояние, наносящее урон деятельности организации, руководством применяется административное воздействие: замечание, выговор.

Косвенные методы разрешения конфликтов на Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы также не используются.

Отсутствие жалоб, претензий со стороны персонала воспринимается руководством организации как сигнал того, что конфликт в организации разрешен.

Оценка влияния конфликтов на снижение эффективности деятельности на предприятии не осуществляется.

Методы разрешения конфликтов применяются несвоевременно, что способствует углублению конфликтов в организации.

Проведенный опрос показал, что используемые методы разрешения конфликтов не соответствуют сути и содержанию самих конфликтов, в результате псевдоразрешения конфликтов не наступает нормализации социально-психологического климата в коллективе, а также опрошенные работники полагают, что в результате использования методов разрешения конфликтов устранение причин, породивших конфликтные ситуации, не происходит.

Все опрошенные отметили, что в организации не применяются методы, способствующие предотвращению конфликтов.

Таким образом, как показали результаты проведенного исследования, система мер по предупреждению конфликтов в организации отсутствует. Методы урегулирования конфликтов в организации отличаются низкой эффективностью.

Для совершенствования системы управления конфликтами на Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы необходимо разработать и реализовать комплекс мер по:

- устранению факторов, способствующих возникновению конфликтов в организации;
- по совершенствованию методов управления возникшими конфликтами в организации.

В целях совершенствования методов управления конфликтами на Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы считаем возможным использовать в организации неформальные методы разрешения конфликтов:

- переговоры;
- посредничество (медиация).

В медиации в качестве посредника между двумя враждующими сторонами в организации может выступать руководитель общества с ограниченной ответственностью или специалист отдела правовой и кадровой работы, которому в обязанности вменены вопросы разрешения конфликтов в организации.

Посредник, например специалист кадровой службы, может выступать в качестве челнока, посещая каждую спорящую сторону отдельно, служит передатчиком предложений и альтернатив.

Специалист отдела кадров также может выступать в качестве контролера процесса, то есть иметь жесткий контроль над процессом, но не над их содержанием. В этом случае роль специалиста кадровой службы будет сведена к помощи сторонам осознать альтернативы, прийти к консенсусу, удовлетворяющему потребности обеих сторон.

Процесс медиации может быть осуществлен в форме ролевой игры «Посредничество по этапам».

При этом специалист-посредник в ходе процесса ролевой игры должен постоянно повторять главные мысли, нацеливая участников на открытие новых альтернатив, отмечать точки соприкосновения, где есть совпадения интересов. Специалист — посредник также может выдвигать свои альтернативы, но они не должны восприниматься как директивы.

Задача специалиста — медиатора привести участников конфликта хоть к какому-то результату, подвести итог, записать соглашения, к которым пришла каждая сторона, попросить в конце обменяться рукопожатиями.

Таким образом, специалистом по разрешению конфликтов на Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы при использовании медиаторского процесса должны быть пройдены следующие стадии:

- формирование алгоритма работы и доверия;
- анализ фактов и выявление проблем;

- поиск альтернатив;
- взаимодействие и принятие решения;
- составление итогового документа;
- утверждение соглашения;
- выполнение соглашения.

Поскольку для конфликтов на Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы характерен их перевод в латентную форму, то переговоры позволят понять противоборствующими сторонами суть обсуждаемой проблемы.

В качестве условий начала переговоров выделяют следующие моменты:

- стороны помимо противоречивых интересов имеют и общие;
- стороны считают возможным достижение определенного понимания или соглашения, которое для них более выгодно, чем другие альтернативы;
- стороны вступают в дискуссию в поисках взаимно удовлетворяющего решения;
- существование взаимозависимости сторон, участвующих в конфликте;
- отсутствие значительного различия в возможностях субъектов конфликта;
- стороны вступают в дискуссию в поисках взаимного удовлетворяющего решения.

Переговоры рациональны на стадии соперничества и враждебности.

Для того чтобы переговоры имели своим результатом для обеих сторон достижение взаимоприемлемых решений, переговорный процесс должен пройти ряд стадий:

- подготовка к началу переговоров (организационное направление: проработка процедурных вопросов; содержательное направление: сбор информации, определение стратегии, диагностика состояния дел, определение сильных и слабых сторон участников конфликта, прогнозирование расстановки сил, четкая формулировка своей цели участия в переговорах).
- предварительный выбор позиций (первоначальное заявление участников об их позиции). Позволяет реализовать две цели участников переговорного процесса: показать оппонентам, что их интересы вам известны и вы их учитываете; определить поле для маневра и попытаться оставить в нем как можно больше места для себя;
- поиск взаимоприемлемого решения (психологическая борьба, установление реальных позиций оппонентов). Цель каждого участника на данном этапе — добиться равновесия или небольшого доминирования;
- завершение переговоров (выход из возникшего кризиса или переговорного тупика). Существует значительное количество различных предложений и вариантов, но соглашение по ним еще не достигнуто. Несколько последних уступок, сделанных обеими сторонами, могут спасти дело.

Важно помнить, какие уступки не влияют на достижение их основной цели, а какие сводят на нет всю предыдущую работу. Данный этап также должен включать документальное оформление всех достигнутых договоренностей, анализ ре-

зультатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей.

Как было отмечено выше, во многих ситуациях в процессе разрешения конфликтов принимает участие руководитель, не имеющий специальную подготовку в сфере урегулирования конфликтов.

Считаем возможным использовать опыт зарубежных и российских компаний и для разрешения конфликтных ситуаций на Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы. Для этого специалисту отдела правовой и кадровой работы Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы необходимо пройти курсы повышения квалификации по программе «Управление конфликтами в организации и приемы их эффективного разрешения». — это отдельное предложение, его выделяют как обеспечение проектных предложений соответствующими кадровыми ресурсами Продолжительность данной программы — 12 часов.

Практический курс поможет руководителю более эффективно разрешать конфликты внутри организации, осуществлять посредничество в ситуациях столкновения различных интересов, превращать ситуацию противостояния в творческое решение проблем совместными усилиями, заблаговременно предотвращать конфликты.

Для полной и своевременной реализации специалистов отдела правовой и кадровой работы функциональных обязанностей по разрешению конфликтов в организации программа обучения должна включать следующие вопросы:

- структуру конфликта: этапы развития конфликта; эмоции в конфликте; основные психологические условия общения в конфликтных ситуациях; стадии разбора и анализа конфликтной ситуации;

- 5 стратегий поведения в конфликте: как найти баланс между отстаиванием своих прав и интересами другой стороны; каковы преимущества и недостатки различных стратегий поведения в конфликте. Тест Томаса «Стиль поведения в сложной ситуации»

Стратегия «Выиграл — Выиграл»;

- Приемы эффективного разрешения конфликтов: прямые и косвенные методы разрешения конфликтов. Как эффективно слушать собеседника и сделать свое сообщение понятным. Как осуществлять посредничество в различных типах конфликтов. Техники, снижающие эмоциональное напряжение. Методы дипломатии: «Техника Я — высказывания», метод «Ай-ки-до», «Эмоциональная карта Б. Анжелес» и др.

- Конструктивная критика: виды и формы критики. Как правильно критиковать, чтобы ваши замечания были услышаны партнером. Как реагировать на оскорбления, противостоять манипуляции, отстаивать «свое по праву» или отказать, не разрушая отношений.

Таким образом, предложенные рекомендации позволят сформировать на Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы более качественную систему управления конфликтами, в том числе предупреждения и профилактики конфликтов и стрессов в организации.

Литература:

1. Устав Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы, 2015. — 12 с.
2. Бунтовская, Л.Л. Конфликтология: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л.Л. Бунтовская, С.Ю. Бунтовский, Т.В. Петренко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 144 с.
3. Емельянов, С.М. Управление конфликтами в организации: учебник и практикум для вузов / С.М. Емельянов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 219 с.
4. Леонов, Н.И. Конфликтология: общая и прикладная: учебник и практикум для вузов / Н.И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 395 с.
5. Охременко, И.В. Конфликтология: учебное пособие для вузов / И.В. Охременко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 154 с.
6. Официальный сайт Станции по борьбе с болезнями животных Северного административного округа города Москвы // <http://www.saovet.ru/> (дата обращения: 12.11.2022).

Экономическое обоснование инвестиционных вложений в организацию производства металлических изделий

Крапчина Людмила Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Алёшкина Екатерина Александровна, студент;

Параскиннюк Светлана Сергеевна, студент

Пензенский государственный университет

В данной статье анализируется процесс создания собственного бизнеса на основе разработки бизнес-плана. Авторами представлено экономическое обоснование создания собственной организации по изготовлению востребованных на отечественном рынке металлических изделий.

Ключевые слова: инвестиционные вложения, производство металлических изделий, бизнес-план, запас финансовой прочности.

В настоящее время субъекты хозяйствования используют в своей деятельности различное оборудование: станки, конвейеры, иные механизмы, обеспечивающие производственную деятельность. Но, все механизмы имеют свойство приходить в негодность, и, даже самая крепкая металлическая деталь в процессе работы изнашивается и выходит из строя. При этом, покупка рассматриваемых деталей затруднительна, они обладают определенной спецификой: формой, размером, материалом, который обладает необходимыми свойствами, точность изготовления должна быть очень высокой. Поэтому для производства деталей необходимо либо создавать новое подразделение внутри организации, либо находить контрагентов, которые изготовят данное изделие. Спрос на рынке металлических изделий достаточно высокий, предложение — низкое.

Таким образом, производство металлических изделий является актуальным направлением деятельности как для предпринимателей, так и инвесторов. Рассмотрим этот процесс с экономической точки зрения более подробно.

Финансовые ресурсы необходимы организации для обеспечения возможности её функционирования. Без них невозможно построить бизнес, укрепить отношения с контрагентами, обеспечивать её существование в целом. Следовательно, у многих начинающих предпринимателей возникает вопрос: как начать производственную деятельность, если собственные финансовые ресурсы ограничены. В этой связи, наиболее распространены такие способы привлечения заёмных средств как использование банковских кредитов на развитие бизнеса и привлечение инвестиций. Но, стоит учитывать, что данные методы имеют свои положительные и негативные влияния как на инвестируемую, так и на инвестирующую стороны.

Для того, чтобы определить оптимальный вариант финансовых вложений, необходима разработка бизнес-плана. В на-

чале разработки бизнес-плана следует определить номенклатуру продукции.

В качестве примера номенклатуры предлагаем наиболее распространённые металлические детали: валы и шестерни, предназначенные для передачи крутящего момента внутри механизма, то есть данные детали обеспечивают работу механизмов. Производственные мощности проекта представлены в таблице 1.

Важным этапом разработки экономического обоснования инвестиционных вложений выступает процесс определения затрат организации на производство, а также прогнозирование финансовых результатов деятельности.

Так, при заключении необходимых контрактов, в том числе инвестиционного, финансовые результаты с учетом всех необходимых затрат имеют вид, представленный в таблице 2.

Полученные результаты необходимы для того, чтобы определить окупаемость организации, эффективность ее производственной деятельности.

Для этого необходимо также рассчитать чистую дисконтированную стоимость и сроки окупаемости.

Условно, для того, чтобы обеспечить производство необходимыми внеоборотными средствами и начать производственный процесс необходимы денежные вложения на сумму 4,35 млн руб., под 10% годовых.

Так, чистая дисконтированная стоимость больше нуля, что говорит о целесообразности осуществления инвестиций в данный проект. При этом, дисконтированный срок окупаемости составит 1 год 4 месяца.

Показатели экономической эффективности бизнес-плана, представлены в таблице 3.

Данные показатели отражают эффективность производства, в представленном проекте она достаточно высокая, при этом с достаточно коротким сроком окупаемости. Это говорит

Таблица 1. Объем производства, шт.

Объем изделий, шт.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Валы	1 032	2 964	2 976	1 932
Шестерни	2 408	6 916	6 944	4 508

Таблица 3. Показатели экономической эффективности бизнес-плана

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Порог рентабельности, тыс. руб.	2 173,16	6 680,53	6 861,24	4 696,46
валы	651,95	2 004,16	2 058,37	1 408,94
шестерни	1 521,21	4 676,37	4 802,87	3 287,52
Пороговое количество товара, шт.	2580	7932	8147	5576
валы	548	1685	1731	1185
шестерни	2032	6247	6416	4392
Запас финансовой прочности проекта, тыс. руб.	1 098,90	2 717,13	2 574,47	1 429,14
Рентабельность затрат, %	30,46	29,99	28,98	28,01

о том, что инвестирование в проект является возможным и выгодным.

Предприниматель может воспользоваться рядом государственных программ для развития бизнеса. Но для этого необходимо, чтобы бизнес соответствовал следующим условиям: реализация инвестиционного проекта в секторе экономики, являющемся приоритетным для развития экономики Российской Федерации; расположение на территории Российской Федерации производственной площадки инвестиционного проекта; наличие разрешения на строительство (в случае осуществления строительных работ в рамках реализации инвестиционного проекта) и прочее.

Учитывая все достоинства и недостатки, для каждого предпринимателя необходимо выбирать тот метод инвестиционной

деятельности, который он считает выгодным на основе специфики своей организации. Невозможно определить для всех организаций единой методики, так как условия ведения бизнеса у всех разные.

Таким образом, в ходе проведенного исследования выявлено, что бизнес-план является неотъемлемой частью организации производства востребованной на рынке продукции, в частности, металлических изделий. Без всестороннего экономического обоснования невозможно привлечение заинтересованных инвесторов. Грамотно разработанное экономическое обоснование бизнес-идеи не только позволит предпринимателю просчитать все основные показатели, выявить перспективы предлагаемого производства, но и привлечь инвесторов, поставщиков и покупателей.

Литература:

1. Сейдалыева, А. С. Бизнес-план и его значение для фирмы / А. С. Сейдалыева, Е. А. Людмила // Аллея науки. — 2018. — Т. 1. — № 10(26). — С. 289–292. — EDN YSANEL.
2. Официальный сайт СТАНКОВАШТРОЙ — URL: <https://16k20.ru/catalog/tokarnye-stanki/CS6150-CS6150B-CS6150C-CS6250-CS6250B-CS6250C/>
3. Официальный сайт МЕТАЛЛОТОРГ — URL: https://www.metallotorg.ru/info/pricelists/price_detail/penza/all/

Международный транспортный коридор «Север — Юг» — ключевой элемент транспортного каркаса и «новой» логистики

Милёшкина Юлия Игоревна, студент;
Хисамова Алсу Альфиковна, студент
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье делается анализ международного транспортного коридора Север-Юг, как ключевого элемента транспортного каркаса и «новой» логистики.

Ключевые слова: международный транспортный коридор, логистика, инфраструктура, Север-Юг, барьеры, маршруты, инвестиции.

Международные транспортные коридоры (МТК) — это мультимодальные маршруты для перевозки пассажиров и грузов, включающие воздушное, морское, железнодорожное и автомобильное сообщения. Транспортные коридоры призваны создать предсказуемые и прозрачные маршруты для всех участников мирового рынка логистики.

В данной статье мы рассматриваем один из важнейших транспортных коридоров — международный транспортный коридор Север-Юг. Он является ключевым элементом транспортного каркаса Евразии, стыкуется с большинством широтных транспортных коридоров, создавая широкие возможности для развития логистических цепочек доставки товаров между странами ЕАЭС, Европой, Азией и Ближним Востоком.

Проект международного транспортного коридора Север-Юг длиной более 7000 километров от Балтики до Индии, начатый двадцать два года назад в настоящее время заметно ускорился.

В текущих геополитических условиях важность скорейшего запуска современной транспортно-логистической инфраструктуры, которая свяжет Россию, страны ЕАЭС, Южного Кавказа, Центральной Азии с государствами на побережье Индийского океана невозможно переоценить.

Международный транспортный коридор Север-Юг — важнейший элемент Евразийского транспортного каркаса. Он уже сейчас участвует в формировании «новой» логистики.

Основное его преимущество — стыковка с важнейшими транспортными коридорами — маршрутами, которые проходят через регион в направлении Восток-Запад. И уже сейчас коридор Север-Юг участвует в «новой» логистике, связывая Запад и Восток. По коридору идут международные автомобильные перевозки в направлении из стран Европейского Союза через Азербайджан, а также реализуются новые контейнерные сервисы, в частности в сентябре 2022 года был реали-



Рис. 1. Транспортный коридор «Север-Юг»

зован на контейнерный поезд с грузом автокомплетирующих из Китая в Иран через Казахстан и Туркменистан.

В прошлом году было проведено исследование грузопотоков, в соответствии с которым от 15 до 25 миллионов тонн могут потенциально тяготеть к этому коридору. Это разные грузы: от контейнеров до зерна, от металлов до грузов деревообработки.

Коридор Север-Юг — это не просто альтернатива маршруту через Суэцкий канал — это еще и качественное улучшение логистики для прикаспийских стран. Именно в Каспийском бассейне коридор разделяется на три маршрута:

- западный: из России в Иран через Азербайджан;
- восточный: по восточному берегу Каспийского моря через Казахстан и Туркменистан;
- транскаспийский: с использованием паромных и контейнерных линий на Каспийском море.

Также была проведена экспертиза барьеров, которые в настоящее время сдерживают развитие коридора. Их систематизировали и дали рекомендации по их устранению.

Более 40 барьеров сдерживает привлечение грузопотоков на международный транспортный коридор Север-Юг. Эти барьеры могут быть разделены на две группы: инфраструктурные и нефизические.

Инфраструктурные барьеры — критически узкие места, недостающие звенья и дефицит инвестиций в развитие. А именно: автодороги, железные дороги, порты и терминалы, внутренние водные пути, каналы, ТЛЦ, пункты пересечения границ.

Нефизические барьеры — связанные с негармонизированными процедурами пересечения границ, с проблемами во взаиморасчетах и в страховании грузов и транспортных средств, в отсутствии института уполномоченного экономического оператора, в недостаточно используемом механизме единого окна. У международных автомобильных перевозчиков существуют проблемы с выдачей виз для профессиональных водителей,

а также с получением разрешения для осуществления перевозок. Отсутствует механизм по скоординированному управлению развитием коридора.

Развитие МТК Север-Юг требует инвестиций. Основная часть проекта сконцентрирована в Каспийском регионе и на Кавказе. Наиболее капиталоемкими при этом являются проекты развития железных и автодорог.

Задача инфраструктурного развития коридора не могут быть решены без активного госучастия, в том числе и финансового. Однако анализ показывает — в рамках МТК Север-Юг есть немало проектов, которые могут быть интересны и коммерческим инвесторам, в том числе на условиях государственно-частного партнерства.

Евразийским банком развития было проведено более 100 инвестиционных проектов по развитию международного транспортного коридора Север-Юг.

По приоритетности эти проекты могут быть разбиты на три группы.

Первая группа — наиболее приоритетные проекты, направленные на устранение критических узких мест, недостающих звеньев. В первую очередь — достройка участка Решт — Астара в Иране, строительство автомобильных дорог на подходах к крупным городам, развития инфраструктуры пограничных пунктов пропуска и развития логистических центров и природного сервиса.

Вторая группа — улучшение качественных характеристик основных участков и развитие альтернативных участков с целью повышения общей пропускной способности коридора.

Третья группа — развитие ответвлений и примыкающих участков, обеспечивающих сопряжение МТК Север-Юг с другими коридорами и маршрутами.

Необходимо отметить, что значительная часть инвестиций в развитии коридора Север-Юг имеет государственное проис-

хождение. 67 из 102 проектов развития МТК Север-Юг финансируются из государственных источников. В частности, в Азербайджане, в республике Казахстан более 80 процентов всех средств — средства национальных бюджетов на развитие коридора.

Вместе с тем существуют проекты, которые будут привлекательны для частного капитала, для международных банков развития. И это проекты, которые имеют хорошую окупаемость — это участки платных дорог, логистические центры, объекты придорожного сервиса и, наконец, проекты по обновлению парка подвижного состава и флота.

Развитие физической инфраструктуры не даст результатов, если не совершенствовать так называемую мягкую ин-

фраструктуру, которая предусматривает устранение барьеров. В первую очередь, гармонизация и упрощение международных перевозок грузов и процедур пересечения границ. Это цифровизация перевозок и транспортных документов, формирование скоординированной тарифной политики. Наконец, необходимо создание эффективного механизма по управлению развитием международным транспортным коридором.

Транспортный коридор Север-Юг имеет большое значение и огромный потенциал для развития. Его преимущество — стыковка с важнейшими транспортными коридорами. Это пересечение дает возможность включить туда целый ряд транзитных потоков и грузов и создать единый транспортный каркас. В перспективе это может изменить всю мировую логистику.

Литература:

1. Международный транспортный коридор «Север — Юг»: инвестиционные решения и мягкая инфраструктура: [Электронный ресурс]. URL: <https://eabr.org/analytics/special-reports/mezhdunarodnyy-transportnyy-koridor-sever-yug-investitsionnye-resheniya-i-myagkaya-infrastruktura/>
2. Википедия. Транспортный коридор Север — Юг: [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki>
3. Морские вести России: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.morvesti.ru/analitika/1692/98285/>
4. Российская газета. Транспортный коридор Север-Юг: [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2022/07/12/iz-mumbai-v-piter.html>
5. Википедия. Международный транспортный коридор: [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki>

Совершенствование системы управления общественным транспортом Краснодара на основе логистических технологий

Орехова Виктория Игоревна, студент магистратуры
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье анализируется современное состояние и проблемы развития общественного транспорта г. Краснодар. Проведен анализ системы управления общественным транспортом городского и пригородного сообщения, предложены пути по его модернизации. Сделан вывод, о том, что использование автоматизированных систем для модернизации работы предприятий, маршрутной и улично-дорожной сети города неизбежно приведет их к значительному экономическому росту.

Ключевые слова: совершенствование системы, городской и междугородний общественный транспорт, логистические технологии, программы поддержки, обновление автобусов, автоматизированные системы.

Логистика пассажирских перевозок характеризуется совокупностью решений, технических средств и методов организации и управления, которые обеспечивают необходимый уровень обслуживания пассажиров, безопасность, надежность при минимальных затратах. Применение логистических принципов на пассажирском транспорте, как отмечают специалисты [3; 4], позволяет оптимизировать перевозочный процесс, рассматриваемый как логистическая система операторов и объектов инфраструктуры, посредством логистических связей, участвующих в процессе оказания транспортных услуг.

Существующая в настоящее время упрощенная классификация корреспонденций пассажиров предусматривает следующие перемещения в зависимости от цели поездки: трудовые, которые являются наиболее частыми; деловые; социальные (куль-

турно-бытовые). Существует также классификация поездок по признаку периодичности: постоянные; периодические; разовые. Проектирование и создание систем пассажирских перевозок общественным транспортом должно соответствовать классификационным признакам. Это необходимо учитывать при распределении маршрутов по улично-дорожной сети города, определении количества и типа транспортных средств для обслуживания намеченных маршрутов и выбора режима движения.

Внедрение логистического подхода в управлении общественным транспортом, как отмечают специалисты [4; 6; 7], выявило следующие основные проблемы:

— планирование перевозок пассажиров основано на отчетных данных и учете временного фактора без должного экономического обоснования;

— мало изучены факторы, определяющие объем и структуру пассажирских перевозок;

— значительные ошибки допускаются при планировании работы подвижного состава и обслуживающего персонала, занятого пассажирскими перевозками, эксплуатационных расходов и себестоимости перевозок;

— тарифная система общественного транспорта содержит социальную нагрузку;

— недостаточно эффективно используются возможности общественного транспорта в повышении эксплуатационной скорости и рентабельности пассажирских перевозок.

В последнее время наметилась тенденция снижения объемов перевозок пассажиров на муниципальных городских и пригородных маршрутах в г. Краснодар от 5 до 10% в год. Во-первых, это связано с ростом количества автомобилей в личном пользовании граждан, сокращением количества муниципальных социально значимых маршрутов с низким пассажиропотоком вследствие уменьшения расходов местных бюджетов на транспортное обслуживание населения. Во-вторых, это связано с отсутствием денежных средств в местных бюджетах на заключение муниципальных контрактов.

Введение нерегулируемого тарифа в рамках действующего налогового законодательства создало условия для недобросовестной конкуренции, что приводит к нарушению ст. 15 Федерального закона от 26.07.2006 № 135 — ФЗ «О защите конкуренции». Обновление подвижного состава происходит и сейчас за счет средств бюджета Краснодарского края, но только для предприятий муниципальной формы собственности. Постановлением главы администрации Краснодарского края от 5 октября 2015 года № 943 «Об утверждении государственной программы Краснодарского края «Социально-экономическое и инновационное развитие Краснодарского края» утверждена соответствующая Программа. Мероприятия, предусмотренные на развития транспорта в Краснодарском крае в данной программе направлены на поддержку МУП «Краснодарское трамвайно-троллейбусное управление» и крупных предприятий автомобильного транспорта государственной форм собственности. В результате предпринятых мероприятий будут созданы условия для роста транспортной подвижности населения г. Краснодар, повысится доступность и качество транспортного обслуживания, наметится тенденция к выравниванию уровня транспортного обеспечения населения.

Несмотря на все сложности, предприятия автомобильного транспорта г. Краснодара значительно развиваются в отрасли пассажирских перевозок. Имеют свои автохозяйства, покрывающие все части города, что позволяет автобусу с минимальным холостым ходом и в зависимости от погодных условий своевременно выйти на линию. Также необходимо отметить, что данные автохозяйства приобретены за личные средства частных инвесторов, при отсутствии даже минимального бюджетного финансирования, полностью удовлетворяющие потребности маршрутной сети города на сегодняшний день. Стоит отметить, что данные территории оснащены: ремонтными мастерскими; стоянками автобусов; складами запасных частей; мойками для автобусов; пунктами выпуска (станции технического осмотра подвижного состав и медицинские ос-

мотры); и соответствующим персоналом от водительского состава до руководства, который имеет соответствующую квалификацию со всеми требованиями нормативно правовых актов.

Также предприятиями автомобильного транспорта было разработано приложение «Рабочий стол водителя» за счет собственных средств. Данное приложение дает для работы водителя автобуса следующие возможности: лицевой счет по заработной плате; движение ГСМ; график работы; срок окончания документов; нарушения в работе, штрафы ГИБДД; тревожная кнопка на случай необходимости в помощи; необходимые рабочие контакты; чат с сотрудниками; данные АСОП информирующее о безналичной оплате проезда, влияющие на его ключевые показатели эффективности (КПЭ); рейтинг водителя о работе за каждый день; информирует о ДТП на маршруте; уведомляет о нарушении графика движения, о пропуске остановочных пунктов и скоростного режима.

Приложение дает возможность отслеживать и корректировать процессы работы каждого водителя: включение данных о ГЛОНАСС онлайн в соответствии с расписанием маршрута; отслеживать, фиксировать и автоматически формировать реестр недостатков в работе водителя, уведомляя его о нарушениях; дает возможность каждому предприятию имеющему данное приложение, при приеме на работу водителя, который работал в системе, получить информацию о качестве его работы. Данная система крайне благоприятно влияет на укрепление профессионального мастерства водительского состава и повышения культуры обслуживания пассажиров. Приложение разработано с нуля и на сегодняшний день его аналогов не существует.

Касаемо автоматизированных систем, имеющихся в г. Краснодар, можно произвести модернизацию маршрутной сети и повысить эффективность деятельности предприятий автомобильного транспорта, при совместном использовании данных спутниковой навигации ГЛОНАСС/GPS6 и автоматизированной оплаты проезда (АСОП), что позволит сократить количество рейсов в «межпиковое» время при сохранении сложившегося уровня качества транспортного обслуживания. Сокращение потребности в транспортных средствах в часы «пик» за счет ликвидации мало загруженных маршрутов.

Совершенствование маршрутной сети возможно как по пути изменения действующих маршрутов, так и введения новых, в том числе укороченных, экспрессных или кольцевых, там, где наблюдаются значительные локальные пассажиропотоки. Возможность переходить к более гибкой маршрутизации и системе расписаний, учитывающих сезонность и другие особенности пассажиропотоков. В качестве отдельного показателя повышения эффективности перевозочного процесса получение информации о фактической нагрузке транспортного средства, т.е. информации о том, сколько пассажиров в течение каких отрезков времени и на каких участках трассы маршрутной сети перевозит конкретное транспортное средство. Данная информация, получаемая ежедневно по каждому парку, способствует полноценному измерению фактических объемов транспортной работы, показателей эффективности элементов маршрутной сети и формированию перечня корректирующих показателей для учета расхода и списания топлива в зависимости от наполнения салона транспортного средства и скоростных режимов его движения.

На основе внедрения информационных технологий, исследования данных автоматизированных систем появляется возможность внедрения дифференцированного тарифа с учетом сезонного изменения пассажиропотока по часам суток и по категориям граждан (например: сезонные приезжие датируют проживающее местное население особенно слабо защищенные категории граждан за счет повышенного для них тарифа), что несомненно, как отмечают специалисты [3; 5; 8], окажет положительное влияние как на бюджет, так и социально-политические аспекты качества жизни населения.

Результаты проведенного анализа оценки маршрутной сети общественного транспорта г. Краснодар, свидетельствует о том,

что развитие системы общественного транспорта возможно при включении предприятий автомобильного транспорта в существующие Программы по обновлению парка состава или в создании новой соответствующей Программы для предприятий малого и среднего предпринимательства. Власти города должны правильно понимать, как должно выглядеть будущее развитие маршрутной сети общественного транспорта г. Краснодар и сбалансированная нагрузка на бюджет. При использовании имеющихся автоматизированных систем для модернизация работы предприятий, маршрутной и улично-дорожной сети города неизбежно приведет их к значительному экономическому росту.

Литература:

1. Федеральный закон от 13.07.2015 № 220-ФЗ «Об организации регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом в Российской Федерации и о внесении в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (ред. от 08.06.2020). — [Электронный документ]. — режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 5 октября 2015 года № 943 «Об утверждении государственной программы Краснодарского края «Социально-экономическое и инновационное развитие Краснодарского края» (с изм. на 26.10.2022). — [Электронный документ]. — режим доступа: <https://docs.cntd.ru/>
3. Гудин, Е. В. Модель регулируемой конкуренции как основа эффективной организации городских пассажирских перевозок / Е. Гудин, И. Охотников // Предпринимательство. — 2014. — № 1. — С. 187–190.
4. Епифанов В. В. Повышение качества перевозок в системе городского пассажирского автомобильного транспорта на основе оценки удовлетворенности потребителей / В. В. Епифанов, А. С. Тюрин; под науч. ред. М. Ю. Обшивалкина. — Ульяновск: УлГТУ, 2017.
5. Медведева, Д. А. Внедрение информационных технологий и больших данных в управление развитием малого и среднего предпринимательства / Д. А. Медведева и др. // Экономические и социально-гуманитарные исследования. — 2022. — № 1(33). — С. 59–68. — DOI 10.24151/2409-1073-2022-1-59-68.
6. Охотников, И. В. Системный подход как методологическая основа управления логистическими бизнес-процессами в цепях поставок / И. Охотников, И. Сибирко // Логистика. — 2014. — № 1(86). — С. 25–27. — EDN RUXMIJ.
7. Modelling parameters of traffic flows in a traffic simulation model with the priority of public transport / A. Krasnikov, I. Nishina, Yu. Laamarti [et al.] // E3s web of conferences: XV International Scientific Conference on Precision Agriculture and Agricultural Machinery Industry «State and Prospects for the Development of Agribusiness — INTERAGROMASH 2022» Volume 363, Rostov-on-Don, 25–27 мая 2022 года. — Rostov-on-Don: EDP Sciences, 2022. — P. 02037. — DOI 10.1051/e3s-conf/202236302037.
8. Sociological aspect of the city transport infrastructure management strategy / A. A. Nikolaev, E. A. Elkanova, A. V. Malov [et al.] // Transportation Research Procedia: X International Scientific Siberian Transport Forum — TransSiberia 2022, Siberia, 13 мая 2022 года. — Siberia: Elsevier, 2022. — P. 2289–2294.

Банковская инфраструктура и ее развитие в условиях цифровизации

Пашковская Ирина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Мустафаева Вера Интигамовна, студент магистратуры

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В быстро оцифровывающемся мире для бизнеса как никогда важно идти в ногу с новейшими технологиями и тенденциями, включая банковскую отрасль. В последние годы многие банки внедрили новые технологии, такие как мобильный банкинг, облачные вычисления и искусственный интеллект в рабочий процесс, чтобы адаптироваться, чтобы оставаться конкурентоспособными. Эти инициативы позволили банкам улучшить качество обслуживания клиентов, повысить операционную эффективность и выйти на новые рынки.

Ключевые слова: банковская инфраструктура, цифровизация, развитие банковской инфраструктуры.

Banking infrastructure and its development in conditions of digitalization

In a rapidly digitizing world, it is more important than ever for businesses to keep up with the latest technologies and trends, including the banking industry. In recent years, many banks have introduced new technologies such as mobile banking, cloud computing and artificial intelligence into their workflow to adapt to stay competitive. These initiatives have enabled banks to improve their customer experience, improve operational efficiency and expand into new markets.

Keywords: banking infrastructure, digitalization, development of banking infrastructure.

Банковский сектор был одним из самых устойчивых к изменениям, когда дело доходит до оцифровки. В прошлом это было понятно, учитывая чувствительность банковских услуг и необходимость личного взаимодействия для таких вещей как открытие счета или получение кредита. Тем не менее, в последние годы произошел сдвиг в ожиданиях и поведении клиентов, и все больше и больше людей осуществляют свои банковские операции онлайн или через мобильные приложения. В результате банкам пришлось адаптироваться или рискнуть остаться позади.

Этот процесс цифровой трансформации в банковской сфере продолжается уже несколько лет, и он не показывает никаких признаков замедления. Банкам постоянно приходится обновлять свои системы и процессы, чтобы идти в ногу с последними технологическими тенденциями. Кроме того, они находятся под давлением, чтобы обеспечить бесперебойный клиентский опыт по всем каналам, будь то лично, онлайн или через мобильное приложение.

Хорошей новостью является то, что, несмотря на проблемы, банки начинают внедрять цифровую трансформацию и получают плоды с точки зрения повышения удовлетворенности и лояльности клиентов.

Цифровая трансформация банковского дела приносит ряд преимуществ как для банков, так и для их клиентов.

Ниже приведены некоторые из лучших его преимуществ:

Экономия средств

Традиционные банки уже давно полагаются на сложную систему сдержек и противовесов для обработки транзакций и управления счетами. Однако эта система неэффективна и дорогостояща, и она может сделать банки уязвимыми для финансовых ошибок.

Программное обеспечение для цифрового банкинга предлагает более эффективную альтернативу, автоматизируя многие процессы, связанные с транзакциями. Такая автоматизация позволяет значительно сократить время и ресурсы, необходимые для обработки транзакций, минимизируя риск дорогостоящих ошибок.

Кроме того, цифровые банковские системы обеспечивают видимость деятельности по счету в режиме реального времени, что облегчает банкам выявление и предотвращение мошенничества. В результате оцифровка может помочь банкам улучшить свою прибыль за счет снижения операционных расходов и повышения безопасности.

Улучшенное удобство использования

Системы проверки личности и оценки рисков являются двумя наиболее важными особенностями цифрового банкинга. Они позволяют банкам быстро и легко обслуживать клиентов, позволяя людям, которые не являются банковскими клиентами, получать доступ к финансовым услугам.

Основным преимуществом цифрового банкинга является то, что он доступен 24/7. Это означает, что клиенты могут осуществлять любую транзакцию из любого места и получать доступ к широкому спектру услуг. Еще одним преимуществом является то, что цифровые банки могут предлагать более низкие комиссии и процентные ставки, чем традиционные банки. Это связано с тем, что у них нет одинаковых накладных расходов, таких как филиалы и персонал. Цифровой банкинг также более удобен для людей, которые живут в отдаленных районах или часто путешествуют.

Улучшенная персонализация

Программное обеспечение для цифрового банкинга обеспечивает сложные стратегии персонализации, основанные на искусственном интеллекте (AI) и машинном обучении (ML). Банки могут предложить клиентам соответствующие финансовые возможности, интерактивные инструменты и образовательные ресурсы в нужное время. Автоматизированное бюджетирование, аналитика расходов, напоминания об экономии и многие другие инструменты помогают информировать и привлекать клиентов.

Например, клиенту могут быть предложены образовательные ресурсы по экономии денег, в то время как клиенту, который соответствует определенным критериям, может быть продана новая кредитная карта с вознаграждениями. Программное обеспечение для цифрового банкинга помогает банкам создавать персонализированный опыт для своих клиентов, который может улучшить финансовое здоровье и укрепить доверие и лояльность.

Вау-особенности

В прошлом банки и другие финансовые учреждения медленно внедряли новые технологии. В последние годы ситуация изменилась, поскольку устоявшиеся банки были вынуждены конкурировать с новой волной банков, работающих только в цифровом формате.

Эти цифровые банки уже имеют много функций, которые устоявшиеся банки просто не могут предложить, такие как покупка криптовалют и золота или инвестирование в фондовые рынки непосредственно в банковском приложении. Клиенты цифрового банкинга могут мгновенно изменять свои настройки безопасности и лимиты транзакций и даже указывать, хотят ли они включить NFC или платежи с магнитной полосой.

В результате традиционные банки вынуждены развиваться, чтобы оставаться актуальными. Будет интересно посмотреть, какие новые функции и сервисы они придумают в ближайшие годы.

Существует несколько различных типов цифровых банков:

Необанк — это цифровой банк, который предлагает своим клиентам удаленный доступ к своим услугам через мобильное приложение. В то время как многие традиционные банки имеют онлайн-присутствие, необанки полностью онлайн, без каких-либо физических офисов. Это позволяет им предлагать своим клиентам более доступные тарифы и сборы, а также большее удобство и гибкость.

По сравнению с традиционными банками, необанки часто имеют более узкий спектр услуг. Однако это меняется, поскольку все больше и больше Необанков получают собственные банковские лицензии. Кроме того, многие Необанки сотрудничают с существующими банками для осуществления лицензированных банковских операций, что дает их клиентам доступ к более широкому спектру услуг.

Банки-претенденты — это тип финансового учреждения, которое возникло в ответ на вызовы, создаваемые традиционными банками. В отличие от традиционных банков, банки-претенденты, как правило, более удобны для пользователя и экономически эффективны, с акцентом на недостаточно обслуживаемые сегменты аудитории.

Термин «банк-претендент» возник в Соединенном Королевстве, где в последние годы был создан ряд таких учреждений. Банки-претенденты завоевали популярность и в других странах, поскольку они предлагают альтернативу традиционному банковскому делу, которая более адаптирована к современным потребностям. Хотя банки-претенденты все еще являются относительно новым явлением, они быстро оставляют свой след в банковской отрасли и готовы стать основной силой в ближайшие годы.

Это полностью регулируемые необанки, которые предлагают полный спектр банковских услуг; единственное различие между ними и традиционными банками заключается в том, как они ведут бизнес, который является полностью цифровым. Эти новые финансовые учреждения включают Revolut, Monzo, N26 и Starling Bank в качестве некоторых примеров.

В последнее время наблюдается рост числа небанковских финансовых учреждений, которые предоставляют финансовые услуги, такие как кредиты и ипотечные кредиты, не предлагая также чековых и сберегательных счетов. Эти учреждения смогли удовлетворить потребность в упорядоченных финансовых услугах, которую традиционные банки не смогли удовлетворить. Кроме того, эти небанки часто более гибки, чем банки, и могут предлагать более персонализированные услуги. В результате они стали популярным выбором для многих по-

требителей. Тем не менее, важно исследовать любой небанк, прежде чем использовать их услуги, так как не все из них регулируются так же, как банки.

Чтобы предоставить удовлетворительные услуги, важно понимать ожидания клиентов и работать соответственно. В данном сценарии клиенты ищут бесперебойную доставку услуг, персонализированный опыт работы с продуктами, прозрачность и безопасность. Следовательно, для организаций стало обязательным принять подход «клиент прежде всего». Это повлечет за собой изменение операционных процедур, внедрение цифровых платформ в предложения услуг, улучшение процедур взаимодействия с клиентами и так далее. Внеся эти изменения, компании могут оставаться впереди конкурентов и создавать лояльную клиентскую базу.

Согласно докладу Всемирного экономического форума, более 55% сотрудников финансового сектора должны будут повысить свой набор навыков для удовлетворения существующих и меняющихся операционных требований. Стремление к улучшению набора навыков потребует необходимых инвестиций для изменения операционной культуры, моделей мышления, культуры обучения, обучения навыкам и многого другого в командах.

Чтобы оставаться конкурентоспособными, важно, чтобы сотрудники финансового сектора обладали необходимыми навыками и знаниями для удовлетворения потребностей отрасли. Хорошей новостью является то, что при правильных инвестициях сотрудники финансового сектора могут легко повысить свою квалификацию и быть хорошо подготовленными к будущему. Инвестируя в образование и профессиональную подготовку, а также развивая культуру обучения в организации, сотрудники финансового сектора могут гарантировать, что у них есть навыки, необходимые для удовлетворения потребностей будущего.

Чтобы оставаться конкурентоспособным в банковской отрасли, важно использовать новые технологии. Это связано с тем, что игровое поле изменилось из-за новых конкурентов и большей осведомленности потребителей о том, что возможно. Например, потребители теперь могут заказывать еду с голосового устройства, взаимодействовать с другими с помощью видео, вызывать такси со своим телефоном и получать жилищный кредит за считанные минуты. В результате банкам необходимо внедрять такие технологии, как мобильные приложения, облачные вычисления, автоматизация и ИИ, голосовые технологии, Интернет вещей (IoT), блокчейн и 5G, чтобы оставаться конкурентоспособными. Таким образом, они смогут предложить своим клиентам такое же удобство и гибкость, которые они привыкли ожидать от других отраслей.

Базовая инфраструктура играет решающую роль в облегчении информационного потока, который является ключевым для фронтенд-цифровых операций. Поэтому важно модернизировать устаревшую инфраструктуру для поддержки цифровых платформ. Архитектура микрослужб разбивает приложение на небольшие независимые службы, которые можно разрабатывать, развертывать и масштабировать независимо друг от друга. Такой подход может быть полезен для сокращения затрат на разработку и времени вывода на рынок новых функций.

Кроме того, API позволяют различным приложениям взаимодействовать друг с другом, обмениваться данными и интегрировать функциональные возможности. DevOps — это набор методов, которые автоматизируют и ускоряют процесс разработки программного обеспечения, что приводит к сокращению циклов выпуска. В целом, модернизируя базовую инфраструктуру и применяя эти подходы, организации могут сделать свой путь цифровой трансформации более плавным и успешным.

Сегодня клиенты ищут гибридный опыт, который сочетает в себе удобство и скорость цифровых технологий с личным внешним видом продукта. Это возможно путем преобразования бизнеса в три различные операционные модели:

— Цифровые технологии как бизнес: предприятия могут управлять своей цифровой деятельностью на уровне управления

— Digital as New Line of Business: он превращает бизнес в отдельное цифровое подразделение, которое фокусируется на цифровой деятельности

— Digital Native: новая установка, использующая собственный стек технологий, чтобы сосредоточиться непосредственно на клиентах

Каждая из этих моделей имеет свои преимущества и недостатки, но, понимая эти модели, компании могут быть более гибкими в том, как они работают, и обеспечить лучший общий опыт для своих клиентов.

Литература:

1. И. Юзефальчик Цифровизация финансового сектора и ее детерминанты: результаты межстрановых сопоставлений// ИС-СЛЕДОВАНИЯ БАНКА № 20, 2022.
2. Shatalova E. P., Huseynov R. M. Cloud technologies in banking. In: Popkova E. G., Ostrovskaya V. N., Bogoviz A. V (eds) Socio-economic Systems: Paradigms for the Future. Studies in Systems., 2022

Методика повышения эффективности управления продажами

Рагозин Василий Михайлович, генеральный директор
ООО «ДН.ру» (г. Москва)

В данной статье автор рассматривает актуальную тему управления продажами в компаниях. Автор указывает на самые распространенные проблемы, с которыми сталкиваются бизнесмены и управляющие компаний в данной сфере. Также автором статьи приводится методика, основанная на комплексном анализе проблемы и позволяющая структурировать все этапы принятия решений для повышения эффективности системы продаж. На примере самого распространенного запроса рассматривается более глубокий подход, который позволяет выбрать необходимые инструменты и минимизировать возможные ошибки при выборе техник для решения поставленной проблемы.

Ключевые слова: продажи, система продаж, эффективность системы продаж, управление продажами, анализ системы продаж, методика управления продажами, обучение сотрудников.

Methodology for improving the efficiency of sales management

In this article the author examines the current topic of sales management in companies. The author points out the most common problems faced by businessmen and managers of companies in this field. Also, the author of the article provides a methodology based on a comprehensive analysis of the problem and which allows structuring all stages of decision-making to improve the efficiency of the sales system. Using the example of the

most common query, a deeper approach is considered by the author, which allows businessmen and managers to select the necessary tools and minimize possible errors while choosing techniques to solve the problem.

Keywords: sales, sales system, sales system efficiency, sales management, sales system analysis, sales management methodology, employee training.

Управление системой продаж, а также возможности повышения эффективности продаж являются ключевой и актуальной темой в сфере бизнеса уже много лет. При этом автор статьи отмечает, что данная актуальность в ближайшие годы не будет спадать, так как продажи являются одним из базовых составляющих бизнеса в сфере ритейла.

Для Российской Федерации в вопросе экономического роста отрасли торговли в последние несколько лет наблюдается определенная тенденция: с 2014 по сегодняшний день ситуацию можно описать как общий экономический спад, при этом скорость восстановления экономики не является высокой, а периоды восстановления не являются достаточно длительными. Это рождает дополнительную актуальность для компаний и бизнеса в целом, так как в периоды экономического спада наиболее остро встает вопрос оптимизации затрат и улучшение уже функционирующих систем продаж и работы компаний в целом.

Как отмечают эксперты, тема управления системой продаж начала набирать свою популярность в России с 2015 года, но ограничивалась запросами на краткосрочное решение, на устранение точечных проблем, а не на пересмотр систем в целом, тем самым владельцы бизнесов старались при наименьших затратах добиться результата без изменения подхода к ведению бизнеса.

На рынке существует множество точечных решений в сфере управления продажами, но для комплексного изменения подхода, трансформации бизнеса необходимо объединять существующие решения и подстраивать их под текущие реалии. Зачастую ошибки и проблемы при реализации подходов в оптимизации продаж кроются не в самих подходах или их адаптации, а во взаимосвязи различных техник [1].

Также эксперты уверены, что тенденция среди предпринимательства будет направлена на увеличение спроса на комплексные решения в вопросе управления продажами, предполагающие модификацию нескольких областей и, возможно, изменение подходов ведения бизнеса.

Методика анализа системы продаж

Технология по оценке системы продаж конкретного бизнеса или компании, предлагаемая автором статьи, которая позволяет в комплексе проработать все необходимые аспекты данного вопроса и выявить как сильные стороны, так и области, для которых необходимо улучшение, состоит из 7 уровней и графически может быть представлена в виде перевернутой пирамиды [2].

– Первый уровень: «Цепочка создания ценности». В данном случае рассматривается самый фундаментальный вопрос, от которого зависит вся выстраиваемая система продаж. На этом этапе необходимо проводить полный анализ ценности,

которая создается как для клиента, так и для конечного потребителя.

– Второй уровень: «Выход на рынок». На данном этапе анализируются каналы сбыта, а также вид и формы присутствия компании на рассматриваемом рынке.

– Третий уровень: «Продажи ключевым клиентам». Данный уровень можно обозначить аббревиатурой «SKAM» — уровень стратегического управления работой с ключевыми клиентами.

– Четвертый уровень: «КАМ». На данном уровне осуществляется прямая работа и связь с ключевыми клиентами на оперативном уровне.

– Пятый уровень: «Планирование продаж».

– Шестой уровень: «Выбор специфики и техник для реализации продаж».

– Седьмой уровень: «Планирование и организация обучения и развития сотрудников компании».

В данном случае для работы с методикой автор подчеркивает важность и взаимосвязь каждого рассматриваемого уровня. Также все уровни предусматривают определенный набор принимаемых решений управляющими кадрами, от которых будет зависеть направление развития всего отдела продаж.

Описание методики

Самым важным и основополагающим принимается первый уровень решений в данной методике. С каждым последующим уровнем значимость и масштаб влияния принимаемых решений на общую деятельность компании и отдела снижается. Тем самым, вышестоящим уровням необходимо уделить более пристальное внимание. Соответственно, на седьмом уровне результаты решений имеют локальный характер и в меньшей степени влияют на общий вектор развития компании, но очень зависят от решений вышестоящих уровней, нередко являясь их следствием [3].

Также автор статьи подчеркивает, что в данной системе ошибки, допущенные на более высоких уровнях, не могут быть компенсированы решениями, принятыми на нижних уровнях, так как на более низких уровнях условия среды для принятия решений устанавливаются результатами действия предыдущих.

Соответственно, работа по методике, рассмотренной в данной статье, начинается с первого уровня, а ценой ошибки может послужить полное отсутствие эффективности действий и решений на самых нижних уровнях.

Во время работы с методикой при переходе на новый уровень (нижестоящий) необходимо проверять согласованность всех решений, которые были приняты на текущем уровне. Данная проверка обязательна для обнаружения ошибок или разрывов во взаимосвязи. При обнаружении проблемы ее необходимо решить в контексте прерогативы более высокого уровня [4].



Данная методика направлена на смещение фокуса аппарата управления и менеджеров с несущественных вопросов на основополагающие, которые формируют вектор движения системы продаж. Также методика призвана систематизировать работу и существенно снизить неопределенность, вызванную плавающими ориентирами.

Комплексная работа над каждым конкретным кейсом, как отмечают эксперты, всегда должна начинаться с формулирования проблемы заказчика или клиента. В следующих параграфах рассматривается пример применения описанных технологий в разрезе постановки проблемы и реализации на нижних уровнях (6 и 7, соответственно). Данная ситуация была выбрана в качестве демонстрации связи между существующей сформулированной проблемой и вариантами решения на практических уровнях системы.

Распространенная постановка проблемы

Аналитики и эксперты утверждают, что самый часто встречаемый на практике вариант постановки проблемы компании ее руководством — это стагнация или спад продаж, зачастую продолжительный и системный [5].

Также автор статьи отмечает, что распространенный запрос клиента касается обучения сотрудников отдела продаж. Руко-

водство в данном случае видит проблему и старается решить ее самым прямым и очевидным для себя способом.

Выбор техники продаж и планирование обучения сотрудников

В параграфе выше было указано, что популярный запрос руководства связан непосредственно с обучением сотрудников отдела продаж. Данный процесс стоит на самом последнем уровне описываемой в статье методики. При этом, если решение принимается на локальном уровне, оно может быть сопряжено с рисками не повлиять на конечный результат или повлиять в незначительной мере.

В описанной методике важным является определение рабочих ситуаций, с которыми сталкивается сотрудник отдела продаж, исходя из чего появляется возможность установить спектр компетенций и навыков, которые необходимо развивать для достижения цели. Такой постановкой вопроса определяется необходимость в обращении к вышестоящему уровню принятия решений.

В вопросе выбора ситуации и техник продаж ключевым действием является проверка связи между условиями проведения переговоров и продаж с существующей программой обучения. Автор статьи отмечает важность определения кластера ситуаций и условий, в рамках которых менеджерами осуществля-



ются продажи. Исходя из этого кластера, проводится формирование компетенций и навыков, необходимых для повышения

эффективности сотрудников. Следующим шагом становится определение программ обучения.

Литература:

1. «SPIN-Selling» by Neil Rackham, 1995
2. «The End of Solution Sales» by Brent Adamson, Matthew Dixon, and Nicholas Toman, 2012
3. «The challenger customer: Selling to the hidden influencer who can multiply your results» by B. Adamson, M. Dixon, P. Spenner, N. Toman, 2015
4. «Take time to make time: What to consider when managing multi-channel sales systems with the objective to increase sales efficiency» by Ragnar Alm, Rudy Kyronlahti, 2016
5. «Distribution Channels: Understanding and Managing Channels to Market» by Julian Dent, 2008

Подходы к формированию политики управления дебиторской задолженностью на предприятии

Руденко Андрей Евгеньевич, аспирант;
Захаров Никита Андреевич, аспирант
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

Управление дебиторской задолженностью является одной из важнейших составляющих деятельности современных компаний. Особенно актуальным этот вопрос возникает в современных нестабильных рыночных условиях, ведь многие предприятия, особенно в секторе малого бизнеса, испытали снижение платежеспособности вследствие пандемии COVID-19 и введения карантинных мер. Предприятиям становится тяжело обеспечить высокий уровень сбыта и погашение задолженности покупателями продукции. Именно поэтому вопрос эффективных подходов формирования политики управления дебиторской задолженностью становится одной из первоочередных задач предприятия на сегодняшний день.

Цель: исследование теоретических и практических аспектов формирования политики управления дебиторской задолженностью предприятия, обобщении имеющихся проблем управ-

ления дебиторской задолженностью в условиях нестабильности и поиска путей их решения и совершенствования.

Методы исследования: в статье были использованы научные методы и подходы, в частности сравнения для исследования международных и отечественных стандартов в сфере учета дебиторской задолженности; аналитический метод был применен для анализа показателей реального предприятия, а также табличный метод для интерпретации проведенного анализа в наглядном виде.

Результаты: Исследованы и проанализированы международные и отечественные стандарты как императивы развития учета дебиторской задолженности; обобщены методы ее анализа. На основе проведенного исследования были выделены существующие на отечественных предприятиях проблемы учета дебиторской задолженности и предложены пути их решения и способы оптимизации.

Научная новизна: отсутствие единой трактовки понятия дебиторской задолженности влияет на эффективность управления ею на уровне предприятия. Для решения проблемы в статье предлагаются авторские определения, которые, по нашему мнению, помогут определить объекты учета и управления в части задолженности.

Практическая значимость: по результатам исследований сформированы предложения по усовершенствованию подходов формирования политики управления дебиторской задолженностью предприятия, которые будут способствовать эффективному развитию управления бизнесом в целом.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; политика управления; анализ; формирование, подход

Введение

Дебиторская задолженность является одним из главных объектов управления компаний. Информация о ее размере, состоянии и сроках погашения важна для принятия эффективных управленческих решений, которые в свою очередь способны повысить уровень рентабельности и прибыльности предприятия. Управление дебиторской задолженностью в современных реалиях является актуальным вопросом, поскольку современное финансовое состояние предприятий РФ характеризуется ростом дебиторской задолженности в структуре их активов, что приводит к замедлению платежного оборота.

В настоящее время существует ряд актуальных вопросов, связанных с политикой управления дебиторской задолженностью субъекта хозяйствования. В частности, теоретические и практические исследования специалистов о том, что политике управления дебиторской задолженностью уделяется недостаточное внимание. Кроме того, на первый план выходит проблема эффективного управления дебиторской задолженностью, требующая внедрения оперативной системы учета и анализа на предприятии. Эта система позволяет обеспечить управленцев достоверной и своевременной информацией о состоянии дебиторской задолженности, имеющихся проблемах и путях их устранения для обеспечения непрерывности деятельности их бизнеса.

Вопросы учета дебиторской задолженности посвящены научные труды таких исследователей как И. А. Замота О. П. Колесник, Л. В. Кручак, и т.д. Основам анализа дебиторской задолженности предприятия посвящены труды таких исследователей как К. В. Николаевчук, А. А. Осадчая Г. С. Пятигорец и т.д. Проблемы и пути совершенствования политики управления дебиторской задолженностью предприятия раскрыты в работах таких отечественных ученых и практиков как Н. М. Проскурина, Р. В. Романов, И. М. Сидоренко, О. Ф. Томчук и др. Вопросы учета расчетных операций, их оценка и методология, организация договорных отношений между субъектами хозяйствования и возможности погашения задолженности исследовались в научных работах ученых-экономистов: Л. Яременко, Т. Мелиховой, Д. Шарко, С. Олейник, М. Яструбского, И. Левкович. Однако быстрые изменения экономических процессов требуют осовременивания их исследований [1].

Современные реалии требуют применения индивидуального подхода к формированию политики управления дебиторской задолженностью субъектами разных секторов бизнеса, что обуславливает необходимость усовершенствования организации системы учета и анализа дебиторской задолженности, а также политики управления ею.

Цель статьи

Целью настоящей статьи является исследование имеющихся на отечественных предприятиях проблем, связанных с формированием эффективной политики управления дебиторской задолженностью, а также обоснование направлений ее усовершенствования и оптимизации при решении задачи непрерывности деятельности.

Изложение основного материала исследования

Согласно международным стандартам, дебиторская задолженность является финансовым инструментом. Все стандарты определяют порядок признания и последующего учета финансовых инструментов на каждом этапе их «жизни» в балансе и отражения результатов такого учета в финансовой отчетности предприятия на соответствующую отчетную дату. То есть, фактически финансовый инструмент — это договор между сторонами, результатом которого является возникновение финансового актива у одного субъекта хозяйствования и финансового обязательства или инструмента капитала у другого субъекта хозяйствования.

Согласно п. 5.1 МСФО (IAS) 39 финансовые активы и финансовые обязательства первоначально признаются по их справедливой стоимости плюс (для финансовых активов) минус (для финансовых обязательств) расходы на операцию, прямо относящиеся к приобретению финансового актива или финансового обязательства. Для финансовых инструментов, оцениваемых по справедливой стоимости с отражением переоценки в прибыли или убытке, расходы на сделку не включаются в первоначальную стоимость [2].

Финансовое состояние предприятия большинством исследователей рассматривается как комплекс элементов системы финансовых отношений, который определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов и характеризуется взаимосвязанными показателями наличия, размещения и использования финансовых ресурсов предприятия.

Одним из факторов, что может оказать существенное влияние на него, является эффективность управления дебиторской задолженностью, что вызывает потребность четкого определения содержания этого понятия. Однако единого мнения по поводу сущности этой дефиниции в научной дискуссии нет, как видно из табл. 1.

Подытоживая результаты сравнения, можно сделать вывод, что отсутствие единой трактовки понятия дебиторской задолженности влияет на эффективность управления ею на уровне предприятия. Для решения проблемы предлагаются авторские определения, которые, по нашему мнению, помогут определить объекты учета и управления в части задолженности:

Таблица 1. Подходы к определению сущности дебиторской задолженности

№	Автор	Сущность понятия «дебиторская задолженность»
1	А. П. Неживенко	Денежные средства к оплате
2	Н. С. Акимова	Долг предприятия
3	Г. Г. Кирейцев	Составитель оборотного капитала, являющийся комплексом требований к физическим или юридическим лицам по оплате товаров, продукции, услуг
4	А. Г. Лищенко	Финансовый актив, являющийся контрактным правом получать денежные средства или ценные бумаги от другого предприятия
5	В. О. Ганусич	Вложения в оборотные средства

Источник: [3]

1) учетная (дебиторская задолженность — это задолженность контрагентов субъекта хозяйствования (юридических и физических лиц), возникшая в соответствии с условиями соглашений вследствие отсрочки оплаты переданной продукции (товаров), выполненных работ и оказанных услуг или по операциям поручения, принесет в будущем экономическую выгоду и может быть достоверно оценена);

2) экономическое (дебиторская задолженность — это один из элементов оборотных активов, финансируемых за счет собственных или заемных средств).

Сейчас у предприятий есть немало проблем, связанных с организацией эффективного управления дебиторской задолженностью как способной превратиться из актива предприятия в его убытки [4]. В общем, само существование дебиторской задолженности может считаться негативным моментом, поскольку вызывает следующие явления:

— замедление оборачиваемости капитала через отвлечение средств из оборота и сдерживание инновационного развития предприятия, что может привести к ухудшению его финансового состояния;

— отсрочка момента оплаты за отгруженную продукцию, выполненные работы, предоставленные услуги, что приводит к обесцениванию средств, чем может провоцировать инфляцию;

— возможно непогашение задолженности в установленный срок, что влияет на финансовую стабильность предприятия;

— снижение ликвидности и повышение риска получения финансового ущерба предприятием из-за большой доли дебиторской задолженности в структуре активов.

Критический анализ учетной практики отечественных предприятий дал возможность идентифицировать следующие основные проблемы менеджмента по дебиторской задолженности:

1) отсутствие единства отечественного и международного нормативно правового регулирования дебиторской задолженности;

2) отсутствие четкой классификации задолженности;

3) отсутствие вдумчивой работы с контрагентами при заключении контрактов, в частности, относительно условий и сроков погашения обязательств дебиторами;

4) отсутствие анализа задолженности, в том числе долгосрочной;

5) отсутствие фиксации способа определения резерва сомнительных долгов в учетной политике компании;

б) отсутствие четкого алгоритма работы с дебиторской задолженностью, в том числе с просроченной, на уровне предприятия.

Обоснованная классификация задолженности имеет большое значение и с научной точки зрения, и в практическом смысле. С научной точки зрения, классификация формирует теоретический базис для глубокого понимания природы задолженности и ее функций в жизненном цикле любого субъекта хозяйствования. С практической точки зрения обоснованная классификация позволяет предприятию определить оптимальный состав и структуру дебиторской задолженности, причины ее образования, а также правильно организовать ее учет с соответствующей аналитической детализацией. Исследование классификационных признаков позволяет выявить новые критерии разделения и группировки задолженности, усовершенствовав этим обеспечение принятия решений. Теоретически чем больше признаков классификации выделено, тем больше вероятность познания объекта. Однако предприятию нецелесообразно классифицировать дебиторскую задолженность по всем известным классификационным признакам, поскольку это потребует значительных затрат времени и может не потребоваться в управленческих целях. Необходимо выбирать те критерии разделения, которые необходимы конкретному предприятию для принятия решений [5].

Единый список классификационных групп и признаков, в пределах которых раскрывается содержание и структура дебиторской задолженности отечественных субъектов хозяйствования, не выделен. На практике классификация происходит:

— по субсчетам счетов расчетов с покупателями и заказчиками и различными дебиторами, в частности расчеты с отечественными покупателями, с иностранными покупателями, с участниками ПФГ, по гарантийному обеспечению, по выданным авансам, с подотчетными лицами, по начисленным доходам, по претензиям, за, по ссудам членам кредитных союзов, с другими дебиторами, с государственными целевыми фондами, по операциям с деривативами;

— по статьям финансовой отчетности: дебиторская задолженность за продукцию, товары, работы, услуги, по расчетам: по выданным авансам, с бюджетом, в том числе и по налогу на прибыль, другая текущая дебиторская задолженность.

В то же время, дебиторская задолженность в балансе зарубежных компаний англо-американской системы учета делится только на три группы [6]:

- счета к получению;
- векселя до получения;
- дебиторская задолженность, не связанная с реализацией товаров.

В процессе проведенного исследования учетно-аналитического обеспечения управления дебиторской задолженностью предприятия было обнаружено, что:

- деятельность предприятия напрямую зависит от правильной организации учета дебиторской задолженности;
- принципы формирования отчетности согласно МСФО дают возможность отразить реальное финансовое состояние предприятия, учреждения, организации;
- создание эффективной системы контроля качества учета расчетов с дебиторами требует разработки четкой и совершенной классификации дебиторской задолженности, унификации способов ее оценки и документов аналитического учета, что позволит накапливать информацию о расчетах с дебиторами с разными уровнями детализации и обобщения.

Наличие дебиторской задолженности на предприятиях РФ — нормальный признак процесса финансово-хозяйственной деятельности предприятия, обусловленного самой природой и особенностями его деятельности, однако каждое предприятие заинтересовано в оптимизации размеров дебиторской задолженности. Размер дебиторской задолженности зависит от размера продаж, условий расчета с покупателями (предоплаты, последующей оплаты), периода отсрочки платежа, платежной дисциплины покупателей, организации контроля за состоянием дебиторской работы и претензионной работы на предприятии [7].

Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах может свидетельствовать о опрометчивой кредитной политике предприятия по отношению к покупателям или об увеличении объема продаж, или о неплатежеспособности и банкротстве части покупателей.

Причинами увеличения статей дебиторской задолженности могут быть:

- опрометчивая кредитная политика предприятия в отношении покупателей;
- неплатежеспособность или банкротство некоторых потребителей;
- слишком высокие темпы наращивания объема продаж;
- трудности в реализации продукции.

Сокращение дебиторской задолженности оценивается положительно, если это происходит за счет сокращения периода его погашения. Если дебиторская задолженность уменьшается в связи с уменьшением отгрузки продукции, то это свидетельствует о снижении деловой активности предприятия.

Эффективность деятельности предприятия напрямую обеспечивается наличием свободных оборотных средств, которые в свою очередь поддерживают текущую деятельность. Имеющаяся на предприятии дебиторская задолженность влечет за собой уменьшение объема оборотных средств, поэтому ее уменьшение способствует повышению платежеспособности. В таких условиях актуальным является вопрос анализа дебиторской задолженности, ее своевременного погашения и предотвращения возникновения безнадежной задолженности.

Такой анализ является основой для принятия эффективных решений.

Осуществление глубокого анализа дебиторской задолженности исходя из текущей ситуации на рынке и специфики деятельности отдельного предприятия помогает с уверенностью утверждать о том, как величина дебиторской задолженности влияет на финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия. Соответственно, предприятиям необходимо осуществлять анализ по формированию, движению и взысканию дебиторской задолженности, сравнивать ее значение за предыдущие периоды в динамике, проводить анализ количественного и качественного состава и определять основные принципы кредитной политики по отношению к покупателям и поставщикам.

Проведение анализа состояния дебиторской задолженности позволяет определять ее состав и структуру, изменений в динамике за анализируемый период, показатели качества, ликвидности и оборотности дебиторской задолженности, выяснить реальность погашения данного вида задолженности, также определить какое влияние на эффективность деятельности предприятия она оказывает, разработать меры по оптимизации величины и доли дебиторской задолженности в оборотных активах предприятия.

Наибольшее внимание на отечественных предприятиях требует списания просроченной дебиторской задолженности, поскольку существует прямая связь между таким взысканием долга и налоговой базой налога на прибыль. Надлежащее и своевременное распределение дебиторской задолженности играет немаловажную роль в формировании финансовой деятельности предприятия. Таким образом, результаты исследования учета дебиторской задолженности свидетельствуют о необходимости усовершенствования методологического подхода к учету и анализа дебиторской задолженности как инструмента улучшения финансового состояния предприятия. Учет долгов достаточно сложен, потому что он точно отражает подлинную информацию в финансовых отчетах и определяет реальное финансовое состояние предприятия. Создавая эффективную бухгалтерскую модель для бухгалтерского учета дебиторской задолженности, риска банкротства можно избежать, а соотношение ликвидности может быть уменьшено благодаря своевременной и объективной информации для управленческих решений [8].

Кроме того, на основе анализа научных работ, можно отметить, что на отечественных предприятиях имеются следующие проблемы управления дебиторской задолженностью:

- несовершенство нормативно-правовой базы по учету дебиторской задолженности;
- недостаточная разработанность методических подходов к классификации и оценке дебиторской задолженности за товары, работы, услуги;
- отсутствие созданного резерва сомнительных долгов;
- непригодность методов определения величины резерва сомнительных долгов в учете. Данные методы не приспособлены к учету на отечественных предприятиях, что может вызвать недостоверность отражения данных дебиторской задолженности в балансе;
- не налажена система внутреннего контроля дебиторской задолженности на предприятиях, что влечет за собой проблему

обоснованности дебиторской задолженности в целом и по отдельным видам;

— несовершенная политика управления дебиторской задолженностью, ведь именно политика управления дебиторской задолженностью, представляющая собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объемов реализации продукции, определяет эффективность работы предприятия;

— проблема организации бухгалтерского учета дебиторской задолженности и ее место в учетной политике;

— проблема проведения анализа расчетов с покупателями и заказчиками по имеющимся методикам.

Для решения вышеназванных проблем и оптимизации политики управления дебиторской задолженностью в целом предлагаем следующие меры:

1. Создание резерва сомнительных долгов и определение способа его расчета, который нужно прописать в учетной политике компании. Резерв сомнительных долгов является важным элементом покрытия безнадежной дебиторской задолженности. При этом следует особое внимание уделять классификации дебиторской задолженности по срокам погашения (краткосрочная, долгосрочная), а также оценке перспективы обеспечения таких задолженностей во избежание неплатежеспособности покупателей и заказчиков.

2. Своевременный контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Так как значительное превышение фактической дебиторской задолженности создает угрозу финансовой стабильности предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования.

3. Построение эффективного механизма внутреннего контроля дебиторской задолженности в целях предупреждения возникновения новой. Совершенствование контроля состояния расчетов с дебиторами, в том числе за просроченными задолженностями, своевременно выявляя такие виды дебиторской задолженности, которые недопустимы на предприятии.

4. Проведение систематической инвентаризации дебиторской задолженности, что позволит предотвратить потерю контроля за своевременностью ее погашения и оплаты счетов покупателями и заказчиками услуг.

Также мы предлагаем к применению на отечественных субъектах распределение дебиторской задолженности по категории должников — метод ABC-анализа:

1) группа А — наиболее важные дебиторы, на долю которых приходится 80% дебиторской задолженности и заслуживающие повышенного контроля;

2) группа В — дебиторы средней важности, на которых приходится 15% дебиторской задолженности и требуют нечастого внимания;

3) группа С — наименее важные дебиторы, на которые приходится 5% всей дебиторской задолженности предприятия.

На основе исследования разработана процедура организации эффективного управления дебиторской задолженностью:

— качественный отбор контрагентов, с которыми целесообразно сотрудничество, на основе установления их групп;

— идентификация отдельных категорий сроков и условий предоставления товарного кредита в соответствии с группой контрагентов;

— определение четкого алгоритма мониторинга дебиторской задолженности с организацией позывной работы по ее сомнительной части — при необходимости;

— прогнозирование последствий роста дебиторской задолженности на предприятии.

Заключение

Политика управления дебиторской задолженностью обязана рассматриваться как часть общей политики управления оборотными активами компании и направляться не на минимизацию, а на оптимизацию общего размера задолженности. В рамках такой оптимизации предлагается по организации учетного обеспечения управления:

— использование в практике менеджмента предложенных определений дебиторской задолженности;

— введение в учетную классификацию задолженности метода ABC-анализа;

— применение разработанной процедуры организации эффективного управления дебиторской задолженностью;

— введение международных стандартов финансовой отчетности как обязательных для всех категорий отечественных субъектов хозяйствования;

— разработка четкого механизма формирования резерва сомнительных долгов на основе реальных показателей текущего и прогнозируемого финансового состояния предприятия;

— ведение учета и отчетности проведенных взаиморасчетов;

— внедрение в практику управления лимитирования дебиторской задолженности и систематической ее инвентаризации;

— внедрение автоматизированных систем учета и управления дебиторской задолженностью.

Наличие дебиторской задолженности является обычным явлением на предприятиях всего мира, но просит эффективного управления величиной задолженности. По результатам исследования идентифицированы основные проблемы организации такого управления, а также разработаны рекомендации по их решению, в том числе и по учетному обеспечению управления.

Литература:

1. Тимофеева Ю. Г. Управление дебиторской задолженностью как часть управления рабочим капиталом предприятия // Десятые Чарновские чтения. — 2021. — С. 191–200.
2. Глубокова Л. Г., Дятлов Н. В., Казакова К. А. Дебиторская задолженность: природа, анализ, риски и управление // Проблемы развития национальной экономики в условиях глобальных инновационных преобразований. — 2019. — С. 248–254.

3. Минаева С. С. Дебиторская и кредиторская задолженность: направления оптимизации // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2020. — № . 12–2. — С. 128–131.
4. Сивакова Е. А. Дебиторская задолженность как инструмент укрепления финансового состояния компании // Ewa Kowalczyk. — 2019. — С. 59.
5. Степаненко М. В. Проблемы управления дебиторской задолженностью организации и пути их преодоления // Актуальные направления теории и практики бухгалтерского учёта, экономического анализа и аудита. — 2019. — С. 89–94.
6. Наджафова М. Н. О Проблеме управления дебиторской задолженностью предприятий фармацевтической отрасли // Региональный вестник. — 2020. — № . 6. — С. 82–84.
7. Сурикова Е. А. Дебиторская задолженность как ключевой инструмент управления оборотными активами компании // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2021. — № . 2–2. — С. 111–115.
8. Шурина с. В., Пруненко М. А. Управление дебиторской задолженностью компании: теория и практика // Вестник евразийской науки. — 2017. — Т. 9. — № . 1 (38). — С. 87.

Специфика и основные проблемы налогового администрирования коммерческих банков

Румянцева Алина Александровна, студент магистратуры
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье рассмотрены особенности налогового администрирования коммерческих банков в разрезе основных налогов, которые уплачивают кредитные организации, а именно налога на прибыль организаций и налога на добавленную стоимость, с выявлением их специфики и особенностей для банковского сектора. Приведена специфика налогообложения кредитных организаций, которая заключается в том, что существуют операции, которые не подлежат обложению налогом на добавленную стоимость в кредитных организациях.

Ключевые слова: налоговое администрирование; налоговая оптимизация; налогообложение коммерческих банков, налог на прибыль организаций; налог на добавленную стоимость; налоговый учет.

Налоговое администрирование коммерческих банков сопряжено с чрезвычайно сложными проблемами, поскольку банки являются не только крупными налогоплательщиками, но и учреждениями, платежеспособность которых, как отмечают специалисты [8; 9], обеспечивает экономическую безопасность других участников хозяйственной деятельности и в целом всей страны. Вопрос надежности и ликвидности коммерческих банков является не только атрибутом современной политики, но и стратегией развития коммерческих банков.

В сфере налогового администрирования банковской деятельности, как отмечают специалисты [7; 10], есть ряд проблем: во-первых, это несовершенство законодательной базы. Налоговый кодекс описывает специфику налоговых операций банков. Однако наличие большого количества налоговых дел, которые рассматриваются судами, позволяют говорить о возникающих разночтениях в налоговом законодательстве; во-вторых, это высокая доля применения различных методов уклонения от уплаты налогов при стремлении кредитных организаций получить наибольший доход.

Согласно Федеральному закону от 02.12.1990 № 395–1 ФЗ «О банках и банковской деятельности» [3] банковские (кредитные) организации относятся к юридическим лицам, созданными на основе различных форм собственности как хозяйственные общества, с основной целью деятельности — получение прибыли. Банки подлежат обложению налогом на прибыль, как и другие организации. Налог на прибыль организаций является одним из основных источников поступлений

в региональные бюджеты (по данным ФНС России доля налога составляет свыше 35%). В соответствии со ст. 273 НК РФ [2] банки обязаны определять доходы и расходы для целей формирования налоговой базы по налогу на прибыль организаций исключительно методом начисления. В целях исчисления налоговой базы по налогу на прибыль организаций в составе доходов коммерческих банков, помимо доходов от реализации (ст. 249 НК РФ) и внереализационных доходов (ст. 250 НК РФ) учитываются специфические доходы от банковской деятельности (ст. 290 НК РФ) [2].

С точки зрения налогового администрирования оптимизация налога на прибыль организаций играет особую роль в банковской деятельности. Оптимизация позволяет наиболее эффективно осуществлять налогообложение прибыли, что впоследствии может увеличить количество и объем выдаваемых кредитов для реального сектора экономики, направленных на инвестирование в ценные бумаги организаций, что в результате может привести к росту доходов кредитных организаций и бюджетов всех уровней.

Налогообложение банковского сектора должно быть не только способом распределения средств в государственный бюджет, но и способом регулирования деятельности коммерческих банков. Цель налогообложения кредитных организаций в настоящее время должна заключаться в переориентации банковских активов в реальном секторе экономики, а не в спекулятивной деятельности, такой как межбанковские кредиты, валютные операции и т.п.

К 2020 году уже шесть банков перешли на налоговый мониторинг, что существенно сократило, как отмечают специалисты [5; 7], налоговые риски государства при использовании банками различных схем оптимизации налогообложения. Но также сняло нагрузку на сам банк как налогоплательщика, так как в отношении поданных банком деклараций и налоговых расчетов о суммах выплаченных иностранным организациям доходов (форма по КНД 1151056, утв. Приказом ФНС России от 02.03.2016 № ММВ-7-3/115) на данный момент не проводятся камеральные проверки и не назначаются выездные налоговые проверки за период, с которого начинается действие соглашения о переходе на налоговый мониторинг. Для крупнейших банков это существенно облегчает объем работы налогового отдела и позволяет им сосредоточиться на применении более четкой налоговой оптимизации без применения различных схем ухода от уплаты налогов.

Существенным вопросом налогового администрирования коммерческих банков является проблема освобождения от НДС операций с драгоценными металлами. Также существует проблема налогообложения доходов при обмене валюты в банках вне валютного рынка. Проблема появилась еще в 2003 году, когда закон «О валютном регулировании и валютном контроле» признал валюту имуществом, а налоговое законодательство признало её имуществом для целей налогообложения. Что привело к тому, что при исчислении налоговой базы по сделкам обмена валюты, неудачные сделки не входят в расчет и сумма дохода рассчитывается из сделок, которые принесли физическому лицу доход.

Поправки в ст. 86 НК РФ [1], вступившие в силу с 01.07.2014, в соответствии с которыми налоговые органы имеют право осуществлять запросы в банки относительно операций и остатков денежных средств на счетах физических лиц, предоставили возможность налоговым органам осуществлять контроль за уплатой НДФЛ физическими лицами, однако, проблему это не решило. Практический подход показал, что количество клиентов банка не позволяет налоговым органами осуществлять данные проверки без наличия информации относительно возможного правонарушения конкретного физического лица. В 2015 году вопрос относительно того, кто должен выступать налоговым агентом по НДФЛ при получении физическим лицом доходов от купли-продажи иностранной валюты, был решен письмом Министерства Финансов Российской Федерации от 20.02.2015 № 03-04-06/8370. В соответствии с позицией Минфина, банки были освобождены от обязанности налогового агента по НДФЛ при спекуляции иностранной валютой физическими лицами.

Фидуциарные сделки затрагивают инвестиции, кредиты и долевое участие, а также операции в рамках кредитования в форме ценных бумаг и заимствования, которые банк предоставляет или осуществляет от собственного имени, но на основании письменного поручения исключительно за счет клиента и под его риск, то есть денежные средства клиента размещаются

от имени банка в указанный клиентом актив на заранее оговоренных условиях. Заказчик, как отмечают специалисты [4; 6], несет валютный, трансферный и курсовой риски и получает всю прибыль от сделки. Банк при этом получает комиссию.

Экономическим смыслом для использования банками схемы с фидуциарными депозитами является то, что процентные ставки по депозитам в российских банках в разы выше, чем в европейских. Таким образом, при наличии у лица денежных средств за пределами Российской Федерации, а также желания получать повышенные проценты по сравнению с европейскими ставками, оставаясь при этом не идентифицированным российскими банками, данный инструмент является оптимальным.

В соответствии с п. 3 ст. 7 НК РФ [1] в случае, если заключенным международным договором Российской Федерации с компетентными органами иностранных государств по вопросам избегания двойного налогообложения предусмотрено применение пониженных ставок налога или освобождение от налогообложения в отношении доходов от источников в Российской Федерации. Оно действует для иностранных лиц, имеющих фактическое право на эти доходы. В целях применения этого международного договора иностранное лицо не признается имеющим фактическое право на такие доходы, если оно обладает ограниченными полномочиями в отношении распоряжения этими доходами не выполняет никаких иных функций и не принимает на себя никаких рисков, прямо или косвенно выплачивая такие доходы этому иному лицу, которое при прямом получении таких доходов от источников в Российской Федерации не имело бы права на применение указанных в настоящем пункте положений международного договора Российской Федерации по вопросам избегания двойного налогообложения.

Хотелось бы отметить так же предоставленную банкам возможность отнесения на расходы убытков, полученных при переуступке прав требования. Кредитные организации имеют право отнести к внереализационным расходам, уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль организаций убыток, полученный при переуступке права требования, если долг был признан безнадежным. В классическом варианте при использовании данной схемы банки уступают права на долг, который на самом деле можно взыскать. Однако стоит рассмотреть судебное дело, в котором банк использовал ценные бумаги для построения более сложной схемы.

Таким образом, наличие права на использование пониженных ставок (льгот) при осуществлении функций налогового агента среди взаимозависимых компаний приводит к злоупотреблениям со стороны банков. Единственным ограничением в данном случае выступает ст. 269 НК РФ, в соответствии с которой объем отнесённых на расходы процентов ограничен порогом (для банков, не превышающих стоимость чистых активов в 12,5 раз). Однако данная норма не останавливает банки от использования указанной схемы.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2022). — [Электронный ресурс]. — режим доступа: <http://www.consultant.ru>

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 года № 117-ФЗ (ред. от 29.12.2022).— [Электронный ресурс].— режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности» (ред. от 01.01.2023).— [Электронный ресурс].— режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Абуев, Н. Б. Основные проблемы финансирования инноваций на предприятии / Н. Б. Абуев и др. // Modern Economy Success.— 2021.— № 5.— С. 75–78.— EDN HAQGIA.
5. Багдасаров, Б. М. Перспективы развития электронного государственного управления в условиях цифровой трансформации / Б. М. Багдасаров и др. // Modern Economy Success.— 2021.— № 1.— С. 221–228.— EDN PWMUUM.
6. Витун, С. Е. Управление финансовой устойчивостью и деловой репутацией предприятия / С. Е. Витун и др.— Саратов: Институт научных исследований и развития профессиональных компетенций, 2020.— 120 с.— ISBN978-5-6045485-3-0.
7. Медведева, Д. А. Государственное регулирование предпринимательской деятельности в условиях цифровизации / Д. А. Медведева и др. // Modern Economy Success.— 2022.— № 4.— С. 75–84.— EDN ZTSKKG.
8. Охотников, И. В. Сибирко, И. В. Системообразующие факторы и условия экономической безопасности и финансовой устойчивости корпорации // Система и механизмы обеспечения экономической безопасности государства: Материалы межвузовской научно-практической конференции, Москва, 10 ноября 2020 года / Под редакцией Т. М. Степанян.— М.: Амирит, 2020.— С. 65–69.
9. Охотников, И. Государство и рынок: модели эффективного взаимодействия / И. Охотников, И. Сибирко // Предпринимательство.— 2013.— № 8.— С. 196–204.
10. Платоненко, Е. И. Налоговая нагрузка и ее влияние на финансовое состояние организации / Е. И. Платоненко и др. // Бухгалтерский учет и анализ.— 2020.— № 11(287).— С. 3–8.— EDN PQDDJL.

Рынок железнодорожного транспорта

Смальковская Маргарита Андреевна, студент
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

Статья посвящена мировому рынку железнодорожного транспорта. Рассматривается индустрия железнодорожных транспортных услуг, объемы и движущие силы железнодорожного транспорта. Также представлены тенденции и цифровизация рынка железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: транспорт, услуги, рынок, перевозки, рост, поезд, тенденции, цифровизация.

Railway Transport market

The article is devoted to the world market of railway transport. The industry of railway transport services, volumes and driving forces of railway transport are considered. Trends and digitalization of the railway transport market are also presented.

Keywords: transport, services, market, transportation, growth, train, trends, digitalization.

Рынок железнодорожного транспорта состоит из продаж услуг железнодорожного транспорта и сопутствующих товаров субъектами (организациями, индивидуальными предпринимателями и партнерами), которые перевозят товары и людей из одного места в другое за определенную сумму или плату.

Индустрия железнодорожных транспортных услуг включает в себя предприятия, предоставляющие услуги по перевозке людей, товаров и материалов с помощью поездов. Рынок не включает уличные железные дороги, пригородные железнодорожные перевозки внутри города (например, локальные подземные и наземные сети), городской скоростной транспорт, живописные и экскурсионные железнодорожные перевозки.

Рынок в стоимостном выражении определяется как доходы, которые предприятия получают от товаров и / или услуг

на указанном рынке и в определенной географии. Он не включает доходы от дальнейшей перепродажи ни по цепочке поставок, ни в составе других продуктов. Включены только товары и услуги, которые продаются между предприятиями или продаются конечным потребителям. Независимо от того, указано это конкретно или нет, рынки товаров включают сопутствующие услуги, а рынки услуг включают сопутствующие товары.

Объем рынка железнодорожного транспорта

Объем мирового рынка железнодорожных перевозок в 2020 году достиг почти 468 миллиардов долларов, увеличившись с 2015 года совокупными годовыми темпами роста на 1,5%.

Ожидается, что рынок вырастет с 468 млрд долларов в 2020 году до 658 млрд долларов в 2025 году со скоростью 7%. Ожидается, что глобальный рынок железнодорожных перевозок вырастет в среднем на 5% с 2025 года и достигнет 845 млрд долларов США в 2030 году.

Рост за исторический период был обусловлен сильным экономическим ростом на развивающихся рынках, ростом электронной коммерции, изменением правил налогообложения и ростом добычи полезных ископаемых. Рынок сдерживался политической неопределенностью и изменением предпочтений клиентов. Движение вперед высокоскоростных поездов, технологические достижения и акцент на сокращение выбросов углерода будут стимулировать рост.

К факторам, которые могут помешать росту рынка железнодорожных перевозок в будущем, относятся нехватка водителей и операторов, строгие правительственные правила, растущая простота и популярность приложений для отслеживания поездов и расширение возможностей аренды автомобилей.

Движущие силы рынка железнодорожного транспорта

Ключевыми факторами, влияющими на рынок железнодорожных перевозок, являются высокоскоростные поезда.

Ожидается, что доступность высокоскоростных поездов будет стимулировать рынок железнодорожных перевозок в течение прогнозируемого периода. Высокоскоростные поезда заменяют авиаперелеты, поскольку они сокращают общее время в пути по сравнению со временем, затрачиваемым на перелет, которое включает как время полета, так и время, проведенное в аэропорту.

Например, поездка на скоростном поезде длиной 477 км между Миланом и Римом в Италии занимает на час меньше, чем авиаперелет. Аналогичным образом, в Японии запуск высокоскоростного железнодорожного маршрута между Токио и Нагоей значительно сократил воздушное сообщение, поскольку сократил время в пути и помог им быстрее добраться до центра города. Кроме того, Индия объявила о планах по запуску скоростных сетей и приобрела землю для высокоскоростной железнодорожной сети протяженностью 508 км между Мумбаи и Ахмадабадом.

Технологические достижения, происходящие в создании высокоскоростных внутренних железнодорожных сетей, побуждают людей выбирать железнодорожную сеть, а не перелет, поскольку это значительно сокращает общее время в пути и считается комфортным.

Ограничения рынка железнодорожного транспорта

Основным ограничением на рынке железнодорожных перевозок является государственное регулирование на рынке железнодорожных перевозок.

Инициативы федерального правительства и правительств штатов по повышению безопасности приводят к увеличению эксплуатационных расходов, сдерживая рост рынка железнодорожных перевозок. Акцент государственных учреждений на безопасность вынуждает компании, предоставляющие транс-

портные услуги, увеличивать свои инвестиции в инфраструктуру и системы безопасности. Например, замена Портального моста в Нью-Джерси, построенного в 1900 году, обойдется Amtrak, Национальной железнодорожной пассажирской корпорации США, примерно в 900 миллионов долларов. Ожидается, что строгие правительственные постановления, направленные на обеспечение безопасности общественного транспорта, будут сдерживать рост рынка железнодорожных перевозок в будущем.

Тенденции рынка железнодорожного транспорта

Основные тенденции, формирующие рынок железнодорожных перевозок, включают следующее:

- Генерация лобового столкновения (HOG) для увеличения пропускной способности пассажирских поездов

Государственные и частные железнодорожные компании по всему миру переходят к энергоэффективным системам электроснабжения, таким как система прямого генерирования (HOG), а не система конечного генерирования (EOG) для своих поездов. Система электроснабжения HOG обеспечивает железнодорожным компаниям множество преимуществ, таких как снижение шумового загрязнения и экономичное производство электроэнергии за счет снижения потребления дизельного топлива. Эти преимущества дополнительно приводят к увеличению доходов и снижению эксплуатационных расходов за счет снижения требований к техническому обслуживанию.

Система HOG также позволяет увеличить вместимость вагонов, поскольку традиционная система EOG требует минимум двух вагонов-генераторов для подачи электроэнергии. Железнодорожные компании признают преимущества этой технологии и прилагают усилия для изучения устойчивой системы электроснабжения.

Например, в 2019 году Индийская железная дорога переоборудовала почти 5000 вагонов для работы на HOG, что привело к созданию почти 400 000 дополнительных мест. Вагоны экологичны и будут способствовать сокращению выбросов углерода на 700 тонн в год на поезд.

- Повышенный акцент на цифровизацию

Цифровизация стала ключевой тенденцией для инноваций в сфере услуг железнодорожного транспорта. Он предлагает основные преимущества для упрощения операций, повышения эффективности активов и улучшения обслуживания пассажиров при одновременном снижении затрат. Цифровизация используется для сбора данных о движении поездов в режиме реального времени и является средством прогнозирования технического обслуживания основных фондов и железнодорожной инфраструктуры.

Акцент на цифровых поездах и соединенных железных дорогах по сниженным ценам показывает, что темпы внедрения этих методов оцифровки будут увеличиваться в 2019 году и в будущем. Например, Cisco, американская компания по производству сетевого оборудования, оценивает, что в течение следующих 12 лет в проекты IoT в железнодорожном секторе будет инвестировано около 30 миллиардов долларов.

Возможности на рынке железнодорожного транспорта

Лучшие возможности на сегментированном по видам рынке железнодорожных перевозок появятся в сегменте грузовых железнодорожных перевозок, годовой объем продаж которого к 2025 году составит 103 млрд долларов. Наибольшие возможности в сегменте по расстояниям появятся в сегменте междугородних перевозок, годовой объем продаж которого к 2025 году составит 148 млрд долларов. Объем рынка железнодорожных

перевозок увеличится больше всего в США и составит 24 млрд долларов.

Рынок железнодорожных перевозок был крупнейшим сегментом рынка железнодорожных перевозок, сегментированным по видам, на долю которого в 2020 году пришлось 52% от общего объема. В перспективе ожидается, что сегмент грузовых железнодорожных перевозок станет самым быстрорастущим сегментом на рынке железнодорожных перевозок, разделенным по типам, со среднегодовым темпом роста в 7% в течение 2020–2025 годов.

Литература:

1. И. В. Белов, В. Г. Галабурда, В. Ф. Данилин; под ред. И. В. Белова. Учебник для вузов. — М.: Транспорт, 1989. — 351 с.
2. Н. Н. Громов, В. А. Персианов, Н. С. Усков. Менеджмент на транспорте, Москва, изд. Центр «Академия», 2011. — 528 с
3. Туранов Х. Т., Корнеев М. В. Транспортно-грузовые системы на железнодорожном транспорте: Учебное пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГУПС, 2008. 445 с.
4. В. Г. Галабурда, В. А. Персианов, А. А. Тимошин и др. / Под ред. В. Г. Галабурды. Единая транспортная система: Учебник для вузов — М.: Транспорт, 2001. 303 с.

Проектное управление в органах государственной власти и бизнес-организациях: сравнительный анализ, основные проблемы и пути решения

Тагиров Эльнар Рашидович, студент магистратуры

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

В статье рассмотрен сравнительный анализ организации и методов осуществления проектного управления в органах государственной власти и бизнес-организациях. Выявлены проблемы проектного управления.

Ключевые слова: проектное управление, государственная власть, проектная деятельность, проектный офис.

Проектное управление в органах государственной власти способно дать заметный экономический эффект. Он выражается в улучшении качества и оперативности работ, создании рабочих мест, привлечении инвестиционной привлекательности регионов и государства в целом, сформировать благоприятную административную среду [1].

Бизнес быстро реагирует на инновационные процессы и изменения в мире и быстрее подстраивается под них. Ведь от скорости реакции зависит будущая прибыль и итог конкурентной борьбы. Органы власти подобного внешнего давления не испытывают и часто долго подстраиваются под изменения, упуская очевидную выгоду.

Рассмотрим в таблице 1 особенности проектного управления в бизнесе и государственном уровне.

Часто в рамках государственных и местных целевых программ проводятся «размытые» мероприятия, цель и эффективность которых не ясны или не оцениваются вовсе. Проектное управление поможет расставить все точки, определит суть конечного продукта, задаст четкие сроки и предусмотрит финансирование [2].

Внедрение и совершенствование проектного управления на государственном уровне позволяет объединить и направить весь финансовый, управленческий, административный,

ресурсный потенциал во благо граждан Российской Федерации и стабильное, долгосрочное развитие социально-экономической ситуации. Принципы ПУ в органах государственной власти позволили улучшить качество управления. Постановка конкретных целей и числовых показателей, позволило структурировать деятельность органов власти, финансирование и последующий контроль и мониторинг проектов позволяет эффективно управлять денежными потоками и обеспечивает снижение коррупционной составляющей, предполагает целевое использование денежных средств. Персональная ответственность руководителей проектов и других участников позволило максимально вовлечь их в процесс реализации проекта. В то же время имеется существенный потенциал развития проектного управления в органах государственной власти. Следует продолжить развивать и адаптировать под современные реалии нормативно-правовую и методологические базы, на стадии инициации проектов следует улучшить отбор проектов с четкой формулировкой показателей, которые следует достичь. Также на стадии инициации можно обширнее применять анализ проекта, моделирование различных сценариев, в том числе с внешним воздействием, оценку рисков. Рассмотрим в таблице 2 данные нашего исследования [3].

Таблица 1. Сравнительный анализ проектного управления в органах государственной власти и бизнес-организациях

Элемент	ПУ в органах государственной власти	ПУ в бизнес-организациях
Направленность деятельности	Процессная	Проектная
Структура	Функциональная или слабая матрица	Проектный офис
Персонал	Постоянный из штата ведомства	Временный
Квалификация	Установлена стандартными требованиями к кандидатам	Каждый специалист подбирается под конкретные задачи в рамках реализации проекта
Вид занятости проектом	Частичная занятость	Полная занятость
Управляющий процессом	Руководитель республиканского органа исполнительной власти или его заместитель	Руководитель проекта
Вовлеченность в проект «на земле»	Низкая	Высокая
Управление бюджетом	Уполномоченный орган исполнительной власти	Руководитель проекта (в рамках выделенного бюджета)
Результат	Получение социального эффекта	Выгода от инвестирования финансовых средств.
Риски	Низкие	Высокие
Возможность влияния на закупочную деятельность/снабжение	Низкая	Высокая

Таблица 2. Пути и методы решения проблем организации ПУ в органах государственной власти

Краткое содержание проблемы	Мероприятия (предложения) по решению проблем
Отсутствие четких показателей/критериев проекта, которые следует достичь	У большинства проектов социальная направленность и нет возможности оценить конечный результат как посчитанный эффект от вложенных инвестиций в бизнес-организациях. Разработать методологию отбора проектов на этапе инициатив.
Отсутствует у руководителей проектов всей полноты власти для решения проблем, связанных с разработкой и реализацией проекта	Актуализировать методологию и правовое регулирование ПУ в органах государственной власти в соответствии с запросом времени. Рассмотреть возможность наделения руководителей проектов большим объемом полномочий, позволяющим влиять на ключевые вехи реализации проекта
Отсутствие унифицированной методологии осуществления проектной деятельности	На сегодняшний день существует методология организации проектной деятельности в рамках реализации Национальных проектов. Для обширного применения проектного управления следует разработать и принять унифицированную методологию
Процессный (операционный) характер деятельности	Актуализировать методологию и нормативно-правовую базу с учётом принципов проектного управления (достижение конечного результата ограниченными ресурсами в установленные сроки)
Осуществляется принцип «двойного подчинения»	Применить практику реализации проектов Проектными офисами. Привлекать сотрудников по срочным контрактам. Сформировать отдельную структуру.
Директивность сроков реализации проектов	Устанавливать сроки реализации после формирования детального календарно-сетевого графика
Отсутствует специализированное программное обеспечение для сопровождения проектной деятельности	Проанализировать потребность в специализированном ПО (далее — ПО). Разработать ПО обеспечивающее автоматизировать и сократить время для решения задач на каждом этапе реализации проекта. В тоже время использование специализированного ПО позволит обеспечить требуемый уровень безопасности информации по проектам.
Срыв сроков реализации проекта в связи с закупочными процедурами	Внедрить механизмы воздействия на организацию закупочных процедур
Низкое качество планирования	Обеспечить постоянное совершенствование профессиональных навыков участников процесса мониторинга и планирования ПУ путем обучения. Распространить использование специализированного ПО
Государственные гражданские служащие не готовы брать ответственность за результат	Материальное и нематериальное воздействие

Различия на сегодняшний день существенные, но надо учесть масштаб страны и задаться вопросом, а можно ли целиком взять и внедрить принципы проектного управления бизнес-организации в государственную структуру. Президент на протяжении последнего десятилетия периодически говорит о том, что не-

обходимо внедрять проектное управление на всех уровнях. [4] Также в 2022 году на заседании Правительства он отметил, что необходимо минимизировать бюрократические процессы и перестроить систему управления в стране. ПУ может стать одним из компонентов минимизации бюрократических процессов.

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года N204 (ред. от 19.07.2018) «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс] / — М., 2018 — Режим доступа: <https://pravitelstvorb.ru/activity/551> (дата обращения: 28.01.2023)
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 24.06.2021 N987 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 31 октября 2018 г. N1288» [Электронный ресурс] / — М., 2021.— Режим доступа: <https://pravitelstvorb.ru/activity/551> (дата обращения: 28.01.2023)
3. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 2 сентября 2021 года N437 «О внесении изменений в постановление Правительства Республики Башкортостан от 1 марта 2019 года N121 »Об организации проектной деятельности в Правительстве Республики Башкортостан» [Электронный ресурс] / — Уфа, 2021.— Режим доступа: <https://pravitelstvorb.ru/activity/549/> (дата обращения: 28.01.2023)
4. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК®) седьмое издание // Project Management Institute, Inc., Pennsylvania, 2021.— 370 с.

Проблемная диагностика осуществлений функций надзора и контроля в деятельности Министерства экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан

Тагирова Айсылу Инвировна, студент магистратуры

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

В статье рассмотрена проблемная диагностика осуществления функций надзора и контроля в деятельности Министерства экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан.

Ключевые слова: контроль и надзор, внутренний контроль, Министерство экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан, коррупция, противодействие коррупции.

В ходе изучения и анализа деятельности Министерства экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан выявлены проблемы и недостатки, которые разбиты по направлениям: организационные, кадровые, технологические, нормативно-правовые.

В министерстве контрольными мероприятиями занимаются несколько отделов, но не взаимосвязанных друг с другом. Отсутствие взаимосвязи и дополнений между отделами искажает представленную информацию.

В этой связи возникают организационные проблемы — отсутствие единого отдела внутреннего контроля и аудита, позволяющего анализировать и представлять министру более качественную, полную информацию.

Оценка результатов сотрудников — это не просто одно из направлений работы в процессе контроля за сотрудниками, это ключевое направление, задающее основные принципы и ориентиры нового подхода к управлению персоналом.

Эффективное использование оценки результатов работы сотрудников как инструмента повышения отдачи от персонала

компании возможно лишь в том случае, если будет обеспечен высокий уровень подготовки специалистов и руководителей кадровых служб по вопросам управления персоналом вообще и по вопросам оценки результатов работы персонала, в частности.

В здании министерства установлена система «Электронных пропусков» с помощью магнитных карт для учета рабочего времени. В настоящее время журнал учета рабочего времени недостаточно эффективно контролируется, то есть система «Электронных пропусков» основной задачей, которой является контроль учета рабочего времени сотрудника. Показатели данной системы должны быть включены в параметры эффективности сотрудника.

В данный момент внутренний контроль выполняется начальниками отделов. Как правило, начальники отделов не в полном объеме ведут внутренний контроль своих сотрудников, так как не обучены данному контролю.

В следствие чего, проявляется в нарушении дисциплинарного поведения сотрудниками, профессионального поведения, несвоевременного и некачественного выполнения поручений.

Основным нормативно-правовым актом деятельности Министерства экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан является «Положение о Министерстве экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан». Для того чтобы внутренний контроль осуществлялся в министерстве, необходимо отражение его в каком-либо нормативно-правовом акте. Анализируя «Положение о Министерстве экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан», автором выявлено отсутствие методов, инструментов осуществления внутреннего контроля и аудита в деятельности министерства [2].

Главным плюсом полной автоматизированной системы являлась бы корректировка процессов на этапе формирования, что уменьшит нецелевые затраты.

Рассматривая вопросы контрольно-надзорной деятельности, нельзя выводить из системы деятельность органов государственной власти по противодействию коррупции. Именно коррумпированность отдельных органов или группы лиц создает целый ряд проблем не только в получении государственных услуг гражданами, а целиком вся система перестает качественно работать, теряется уровень доверия граждан, а значит именно коррупция, существуя на любом этапе, разрушает государственный устрой.

Многие граждане нашей страны считают, что борьба с коррупцией в РФ является бесполезной и она неискоренима. К сожалению, коррупция проникла во все сферы государственного управления. Многие государственные служащие используют свои полномочия для совершения запрещенных законом действий. Считается за норму использование личных связей. Выполнение важных и ответственных дел считают необходимым оплачивать дополнительно, вне установленных заработных плат.

Экономические кризисы сильно влияют на организации, поскольку спад производства, сокращение объемов выпускаемой продукции, ухудшение экономического состояния приводят к тому, что распространяются кредитная система. При оформлении кредитов и дотаций появляется необходимость собирать пакеты документов и обращаться в государственные органы к ответственным лицам, что увеличивает распространение коррупции.

Нормативно-правовое регулирование хоть и с каждым днем все дополняется и актуализируется, но требует еще большего рассмотрения. Необходимо привлечение к созданию НПА практиков, сталкивающихся с проявлениями коррупции, с вы-

явлением коррупционных факторов, а также специалистов психологов, психиатров. Подобный комплексный подход поможет сформировать рабочую нормативную базу и уменьшить рабочий объем информационной базы в НПА.

Лучшие зарубежные практики показали, что наиболее эффективно работает система, где созданы независимые специализированные органы по борьбе с коррупцией. В Российской Федерации ввиду неполноценности законодательной базы не разработана система противодействия коррупции, не отработано взаимодействие этих органов и населения.

Неполнота законодательного регулирования вывела лиц, замещающих государственные и муниципальные должности, лиц, работающих в подведомственных организациях из нормы о конфликте интересов. Хотя и внесли далее поправки, вместе с тем не все вопросы остались решенными. Например, на практике чиновники передают имущество в доверительное управление женам, родственникам и другим лицам, поэтому довольно сложно установить, урегулирован конфликт интересов или нет. В зарубежной практике используют в данном случае «мнимый интерес», который бы в нашей практике мог тоже прижиться, когда конфликт интересов существует, но это невозможно доказать.

Борьба с коррупцией ведется на низших уровнях, максимально контролируются простые государственные служащие, а чиновники высших рангов зачастую уходят от всех наказаний и проверок.

Оттого и высокий процент латентности в России по вопросам коррупции. Согласно исследованиям ученых, доля выявленных правоохранительными органами коррупционных правонарушений не более 1% от реально совершенных.

Среди граждан нашего государства не принято говорить о случаях коррупции, касающихся их самих или знакомых. Большинство, даже если знают о ее наличии — молчат по разным причинам и многих устраивает тако положение дел, поскольку считают, что данный способ помогает ускорить принятия решений госорганов в их пользу.

Важно изменить именно отношение граждан РФ к данному вопросу. Понятно, что определенные маргинальные социальные группы заинтересованы в существовании коррупции. Однако основное население нашей страны предпочитают жить и работать в нормальном правовом, социально здоровом обществе. Для преодоления коррупции, как негативного явления необходимо разработать широкий спектр мер, направленных на снижение уровня коррупции в государственных органах России.

Литература:

1. Федеральный закон от 31 июля 2020 г. N248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации» — Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения: 20.01.2023).
2. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 22.01.2013 № 8 «Об утверждении Положения о Министерстве экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан» — Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения: 20.01.2023).
3. Указ Президента Республики Башкортостан от 17.05.2013 № УП-131 «О мерах по реализации отдельных положений федеральных законов »О противодействии коррупции« и »О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам« — Доступ из справ.-правовой системы »Консультант Плюс» (дата обращения: 20.01.2023).

4. Приказ Министерства экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан от 28.02.2022 № 47 «Об утверждении Плана мероприятий по противодействию коррупции в Министерстве экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан на 2022 год» [Электронный ресурс] / — Уфа, 2022.— Режим доступа: <https://economy.bashkortostan.ru/documents/active/409592/> (дата обращения: 20.01.2023).
5. Министерство экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан.— [Электронный ресурс].— Режим доступа: <https://economy.bashkortostan.ru/>, свободный — (дата обращения 20.01.2023).
6. Сводный доклад о государственном контроле (надзоре), муниципальном контроле в Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт.— Режим доступа <http://static.government.ru/media/files/456GUn3X9kLxBeVGPfkn7EC5SCI-qKALu.pdf> (дата обращения: 20.01.2023 г.).

Эффективность системы аттестации государственных гражданских служащих

Турьянова Диана Валерьевна, студент магистратуры

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

В статье автор пытается выявить эффективность системы аттестации государственных гражданских служащих.

Ключевые слова: аттестация, гражданская государственная служба, оценка.

Развитие по службе полагает не только приобретение больше высокой должности, статуса, развитие в должностной иерархии, но реализацию государственным служащим себя и своих перспектив в рамках профессиональной деятельности. Такое движение происходит с учетом навыков, способностей, соответствия квалификационным требованиям. Следственно обеспечение государственных органов кадрами, способными квалифицированно принимать ответственные решения, предусматривает их периодическую аттестацию.

Порядок выполнения аттестации на сегодняшний день регулируется «Положением о проведении аттестации государственных гражданских служащих в Российской Федерации», утвержденным Указом Президента Российской Федерации в 2004 году. Указ оговаривает цели и сроки выполнения аттестации, порядок образования аттестационной комиссии, список и содержание документов, сопровождающих осуществление аттестации на разных этапах, процедурные моменты и иные главные вопросы. Все они призваны содействовать достижению главной цели аттестации — «установление соответствия гражданского служащего замещаемой должности гражданской службы с помощью оценки его профессиональной служебной деятельности» [1].

Согласно дополнению, внесенному в документ последней редакцией от 07.03.2013, аттестация должна проводиться с помощью Целевой методологии выполнения аттестации гражданских служащих, утверждаемой Правительством Российской Федерации. Следует хочется подметить, что порядок работы аттестационных комиссий отдельных федеральных органов исполнительной власти может регламентироваться особыми документами, как, к примеру, порядок работы аттестационной комиссии Основного управления особых программ Президента Российской Федерации [3].

Невзирая на то, что во многих случаях аттестация работников рассматривается как оценочный процесс, в сущности, она нацелена на решение намного масштабных задач в области профессионального улучшения служащих.

Так, в процессе установления степени соответствия аттестуемых занимаемым должностям с помощью непредвзятой оценки их деятельности может быть решен вопрос о нужности увеличения квалификации либо переподготовки работников. В процессе аттестации государственных служащих могут быть выявлены потенциальные вполне вероятности тех либо иных специалистов, надобность обеспечения возможности их профессионального и служебного роста. При грамотно проведенном аттестационном собеседовании, представляющем собой диалог с работником, выявляются его слабые и крепкие высокопрофессиональные качества.

С помощью этих данных предлагаются средства, нужные для самосовершенствования, происходит последующее планирование его профессионального улучшения и карьеры [2]. Итогом аттестации, к примеру, может стать вынесение предложения о включение в запасы вышестоящих должностей, что, бесспорно, является элементом стимулирования для государственного служащего.

Таким образом, аттестация является не только результативной формой контроля за профессиональной деятельностью государственных служащих, но и системой, направленной на стимулирование профессионального роста и улучшения по службе. При этом итоги аттестации для самих государственных служащих являются источником информации о том, в каких направлениях необходимо совершенствоваться с тем, дабы, претендовать на иные, больше высокие должности. Аттестации оказывает правильное влияние на мотивацию государственных служащих не только в рамках должностных обязанностей, но и для перспективы последующего развития по службе.

И тут, экспертами подчеркивается, что на практике процедура аттестационного собеседования, по сути, зачастую сводится к формальной беседе комиссии и служащего. Огромную часть процедуры занимает работа с обширным массивом документации и разработка видимости скрупулезной проверки, а это не разрешает выявить правдивый уровень профессио-

нальной компетенции служащего [2]. В связи с этим, представляется рациональным внедрение в практику работы с государственными служащими некоторых приемов, благополучно применяемых при подборе персонала большими компаниями. К примеру, представление себя, которая разрешает рассказать о своих наилучших деловых и профессиональных качествах, продемонстрировать коммуникативные способности.

Предполагаю, что помимо проверки знания нормативно-правовых актов и формальных достижений нужна оценка мобильности аттестуемого эксперта, умения трудиться в команде, индивидуально-психологических качеств, мотивационной стороны его деятельности. Данные вопросы представляется допустимым узнать в процессе соответствующего заблаговременного тестирования. Причем такие процедуры станут так результативнее, насколько удастся свести к минимуму их формальность и бюрократизм.

Невзирая на то, что аттестация государственных служащих является серьезным инструментом кадровой политики, к которому проявляется интерес на всех уровнях, правовые нормы, его регулирующие, сегодня проработаны не абсолютно. Так, законодательно пока не урегулированы критерии и порядок отбора членов аттестационных комиссий, привлекаемых в качестве экспертов из числа членов профсоюзов, работников образовательных учреждений, научных и иных организаций. Это обозначает фактическое отсутствие в аттестационных комиссиях самостоятельных специалистов соответствующей другой области, а аттестацию проводят свои, возможно, определенным образом настроенные начальники, что не постоянно объективно.

Также, законодательно пока не закреплены предусмотренные Планом развития государственной гражданской службы Российской Федерации на 2020–2023 годы «цельные методологические подходы к проведению аттестации гражданских служащих». На сегодняшний день Министерством труда Российской Федерации подготовлены, но не вынесены на рассмотрение Государственной думы РФ проект Постановления Руководства РФ, утверждающий «цельные подходы», а еще предложения по внесению изменений в Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации», предусматривающие применение таких одних методологических подходов.

Представляется, что скорейшее законодательное решение соответствующих основ аттестации разрешит совершенствовать работу в данном направлении.

С целью совершенствования системы управления персоналом в органах государственной гражданской службы можно предложить следующие мероприятия.

Литература:

1. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 N79-ФЗ (последняя редакция) [Электронный источник]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. Астафьева, А. С. Проблемы эффективности государственной гражданской службы России // Молодой ученый (Уфа). — 2020. — № 40 (226). — С. 48–50.
3. Бархатов, В. И. Природа и эволюция российского капитализма / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев, В. О. Арбачаускас // Вестник Челябинского государственного университета (Челябинск). — 2020. — № 2. — С. 5–18

Информатизация и компьютеризация технологических процессов управления персоналом. Она разрешит гораздо повысить результативность деятельности органов государственной штатской службы на уровне государства. Улучшение процесса подбора и отбора персонала в органы внешнего государственного финансового контроля.

Для этого было рекомендовано применение конкурсного приема, который дает лучшие итоги подбора кадров в профессиональном и эмоционально-психологическом отношении. В первую очередь, он будет содействовать возрастанию престижа органов, образованию особенного сегмента рынка труда экспертов в области внешнего государственного финансового контроля, а еще будет содействовать возрастанию объективности оценки кандидатов на свободные должности. При этом непременно необходимо сделать кадровую комиссию, которая будет планировать и организовывать осуществление конкурса. Значимость производства комиссии обусловлена тем, что она является залогом объективной оценки кандидатов на должность.

Процедуры выборов и подбора персонала обязаны быть больше тщательными, классифицированными. Этому будет содействовать реализация ранее описанных мероприятий по информатизации органов внешнего государственного финансового контроля [3].

Улучшение процедуры аттестации персонала. Она должна представлять собой широкомасштабный процесс, охватывающий всю организацию, ведение которой осуществляют сотрудники не только кадровой службы, но и начальники отделов (руководители среднего звена). Аттестация должна проводиться не реже одного раза в год, а намечающийся процесс информатизации технологических процессов по управлению персоналом разрешит проводить оценку персонала не только раз в полугодие, но ежеквартально либо ежемесячно. Эти данные можно будет применять при проведении естественно самой аттестации, а еще при образовании кадрового запаса.

Улучшение управления карьерой персонала. Для увеличения производительности управления карьерой, данный процесс нужно сделать управляемым. Для этого, в первую очередь, нужно определить цели, способы и основные этапы управления карьерой персонала. Результативное управление карьерой персонала будет содействовать поддержанию благоприятного социально-психологического микроклимата среди государственных служащих налогового органа, а значит и приобретению больше высоких итогов деятельности органов государственной штатской службы в целом.

Таким образом, начальники в государственных органах смогут достигнуть хорошей эффективности управления госслужащими.

Перспективы развития международного транспортного коридора «Север — Юг»

Шибает Дмитрий Игоревич, студент
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье рассматриваются перспективы развития МТК «Север — Юг».

Ключевые слова: логистика, Россия, логистические проекты, экономика, перевозки, транспортные коридоры.

Мультимодальный международный транспортный коридор (МТК) «Север — Юг» связывает северо-западную часть Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и страны Скандинавии с государствами Центральной Азии (ЦА), Персидского залива и Индийского океана.

Коридор включает инфраструктуру автомобильного, железнодорожного, внутреннего водного транспорта, а также морские порты на Каспии, порты Персидского залива, автомобильные (АПП) и железнодорожные пункты пропуска и международные аэропорты. Коридор «Север — Юг» был создан 12 сентября 2000 г. Во время Второй международной конференции по транспорту в Санкт-Петербурге между Российской Федерацией, Республикой Индией и Исламской Республикой Иран.

В сложившейся ситуации санкционного ограничения Российской Федерации и Исламской Республики Иран возникла необходимость развития перспективного МТК «Север — Юг», связывающий скандинавские страны, СНГ, Восточную Европу, Иран, Индию, Пакистан и государства Персидского залива.

Однако существует ряд сдерживающих факторов:

1. Политика, проводимая участниками МТК, недостаточно скоординирована: заседания координационного совета проходят достаточно редко (в период с 2007 по 2017 г. не проводились), заседания по таможенным, портовым и иным вопросам не осуществлялись.

2. Ограничены возможности развития прямых железнодорожных перевозок между странами Евразии, входящими в «пространство 1520», и Исламской Республикой Иран. Это связано с необходимостью смены ширины колеи путем замены тележек грузовых вагонов или внедрения более технически сложной и дорогой тележки с автоматической сменой ширины колеи, что экономически не выгодно, учитывая нынешние объемы перевозок на данный момент: до 500 тысяч тонн грузов.

3. Отставание в развитии железнодорожной сети Ирана не позволяет доставлять контейнеры с высокими маршрутными скоростями. Железнодорожная сеть страны в большей степени работает на тепловозной тяге и имеет однопутные линии.

4. Несогласованная тарифная политика в области железнодорожных перевозок, а также обслуживания судов и грузов в морских портах.

5. До настоящего времени достаточно низкой была эффективность паромных перевозок вагонов с контейнерами или большегрузных автотранспортных средств по сравнению с перегрузкой контейнеров в каспийских портах. Этот фактор стал следствием высокой себестоимости перевозок на устаревших железнодорожных паромках, построенных ещё в советское время.

6. Несогласованные таможенные правила усложняют процедуры пересечения грузами и транспортными средствами государственных границ. На отдельных пунктах пересечения границ отсутствует механизм «единого окна», не внедрены рекомендации, изложенные в Транзитном руководстве Всемирной таможенной организации. Это приводит к увеличению сроков прохождения таможенных процедур в морских портах и в автомобильных пунктах пересечения границ.

7. Отсутствие сквозного тарифа, до недавнего времени стоимость обслуживания судов зависела от флага судна. Высокая и непрозрачная стоимость захода судов в каспийские порты автоматически увеличивает тариф на паромные перевозки.

8. Недостаточно развитая структура на протяжении всего коридора.

9. Острый дефицит контейнерного парка в Иране.

10. Нехватка тары в Российской Федерации.

Перспективы развития:

На развитие МТК «Север — Юг» в обозримой перспективе будут оказывать влияние следующие факторы:

- геополитические;
- транспортно-политические;
- торгово-экономические;
- инфраструктурные.

Развитие МТК «Север — Юг» может рассматриваться странами-участницами как страховка для бесперебойной торговли между Азией и Европой в контексте проблем функционирования Суэцкого канала — подобный инцидент, например, произошел в марте 2021 г., когда на мель сел контейнеровоз Ever Given. МТК «Север — Юг» может стать альтернативой маршруту глубоководных морских перевозок через Суэцкий канал

Важным фактором развития коридора должно стать увеличение объема торговли между Исламской Республикой Иран и КНР. В этом случае особое значение станет играть Восточный маршрут коридора, проходящий через Туркменистан и Казахстан, который китайской стороной будет позиционироваться как одно из направлений «Экономического пояса Шелкового пути» в рамках инициативы ОПОП.

В связи с недавними санкционными мерами в отношении Российской Федерации обсуждение и работа над совершенствованием МТК «Север — Юг» уже начались.

Таким образом уже 5 марта 2022 г. завершилось седьмое заседание Координационного совета международного транзитного коридора Север — Юг (INSTC).

Был принят ряд решений, которые в перспективе должны исключить сдерживающие факторы развития коридора: выравнивание таможенных тарифов для стран-участниц, создание

государствами-членами совместной компании и определение управляющего коридором в каждой стране.

Выравнивание таможенных тарифов позволит сделать систему тарифов более прозрачной и равной на территориях стран участниц.

Также планируется создать Единого железнодорожного оператора для работы на западном маршруте МТК «Север — Юг» усилиями РФ, Азербайджана и Ирана. Он «обеспечит сквозной сервис и высокий уровень логистических услуг». Оператор должен будет выполнять также экспедиторские функции, контировать услуги перевозки, перевалки в морских портах, заниматься таможенным и иным сопровождением перевозки, что позволит ликвидировать неразбериху на участках коридора проходящих через страны-участницы и организовать единую интегрированную сеть поставок, что в свою очередь позволит снизить сроки доставки грузов.

Сервис будет предоставляться в формате «единого окна», Такой формат будет включать в себя организацию внешнеторговых и транзитных перевозок между РФ, Азербайджаном, Ираном и третьими странами. Также в сервисе будут предусмотрены услуги по транзитному таможенному оформлению, оплате сборов, информационному сопровождению перевозок, услуги погрузки, выгрузки и хранения в железнодорожных терминалах и другие транспортно-экспедиционные услуги, согласовываемые с грузоотправителем.

Для решения проблемы с различной шириной колеи на территориях стран участниц можно используя опыт перегрузки контейнеров с железнодорожной платформы на платформу при организации контейнерных поездов из Китая в Европу. Однако важно учитывать, что разная ширина колеи представляет значительное препятствие для других видов перевозок, в частности наливных, для которых в целях безопасности смена колесных пар или перегрузка груза из вагона в вагон не всегда возможна.

Также важным аспектом дальнейшего развития МТК «Север — Юг» является увеличение объемов транзитных перевозок. Тем временем, по Бакинской декларации, подписанной 8–9 сентября правительствами России, Азербайджана и Ирана, Азербайджан поставил цель к 2030 году довести объем транзитных перевозок по западному коридору МТК «Север — Юг» до 15 млн тонн.

Литература:

1. МТК «Север — Юг» обещают вывести на грузооборот в 2 млн тонн уже в следующем году. Подробнее: https://logirus.ru/news/transport/mtk_-sever-yug-_obeshchayut_vyvesti_na_gruzooborot_v_2 mln_tonn_uzhe_v_sleduyushchem_godu.html. — Текст: электронный // Logirus: [сайт]. — URL: https://logirus.ru/news/transport/mtk_-sever-yug-_obeshchayut_vyvesti_na_gruzooborot_v_2 mln_tonn_uzhe_v_sleduyushchem_godu.html (дата обращения: 30.01.2023).
2. Эксперт: вывезти грузы из портов МТК «Север — Юг» практически нереально. Подробнее: https://logirus.ru/news/transport/ekspert-_vyvezti_gruzy_iz_portov_mtk_-sever-yug-_prakticheski_nerealno.html. — Текст: электронный // Logirus: [сайт]. — URL: https://logirus.ru/news/transport/ekspert-_vyvezti_gruzy_iz_portov_mtk_-sever-yug-_prakticheski_nerealno.html (дата обращения: 30.01.2023).
3. Россия, Азербайджан и Иран поняли, чего не хватает МТК «Север — Юг». Подробнее: https://logirus.ru/news/infrastructure/rossiya-_azerbaydzhan_i_iran_ponyali-_chego_ne_khvataet_mtk_-sever-yug.html. — Текст: электронный // Logirus: [сайт]. — URL: https://logirus.ru/news/infrastructure/rossiya-_azerbaydzhan_i_iran_ponyali-_chego_ne_khvataet_mtk_-sever-yug.html (дата обращения: 30.01.2023).

Следующим шагом должны стать модернизация, реконструкция и открытие новых погранпереходов между странами-участницами, а также модернизация инфраструктуры Ирана.

На данный момент общестроительная готовность первого этапа реконструкции автомобильного погранперехода «Яраг–Казмаляр» с Азербайджаном, по данным Минтранса, составляет 76%. Завершить первый этап планируют на конец года, второго — на третий квартал 2023 года. Модернизация погранперехода позволит увеличить его пропускную мощность почти в три раза — до 1,4 тысяч транспортных средств и до 5,1 тысяч человек в сутки. Открыто грузовое сообщение через погранпереход «Тагиркент–Казмаляр–Ханоба» с пропускной способностью до 200 грузовых машин в сутки. В круглосуточном режиме организован пропуск порожнего грузового автотранспорта через пункт пропуска «Ново-Филя — Ширвановка».

Следует отметить, что до конца 2027 года запланирована модернизация целого ряда погранпереходов, входящих в створ международного транспортного коридора «Север — Юг». Это и морские, и железнодорожные, и автомобильные пункты пропуска (среди них Верхний Ларс, Ново-Филя, Тагиркент–Казмаляр, Караузек, Махачкала, Дербент). Развитие инфраструктуры МТК будет способствовать сокращению сроков доставки грузов, создаст дополнительные возможности для развития экономики и снизит зависимость российской логистики от внешних факторов.

Консолидация усилий всех участвующих в проекте стран транзита (Россия, Казахстан, Туркменистан, Иран, Индия) позволит выйти на объемы грузоперевозок в 2 млн тонн в следующем году и до 5 млн тонн к 2025 году.

Скорейшему созданию единой технологии работы на всех ветках МТК «Север — Юг» позволит довозить грузы из Москвы, из Центрального федерального округа, до портов персидского залива не более, чем за 15 суток. Маршрут позволит отправлять товары не только в Индию, но и в страны Персидского залива, Африку и Азию.

Таким образом, МТК «Север — Юг» может стать конкурентноспособным транспортным коридором, который будет связывать Азию, Африку, страны Персидского залива со странами Балтики.

4. Международный транспортный коридор «Север — Юг»: создание транспортного каркаса Евразии / Винокуров Евгений. — Текст: электронный // Евразийский Банк Развития: [сайт]. — URL: https://eabr.org/upload/iblock/c69/EDB_2021_Report_5_INSTC_rus.pdf (дата обращения: 30.01.2023).
5. Степанов В. И. Логистика. Учебник для бакалавров. М.: Проспект, 2013.

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Роль маркетинговой деятельности в агропромышленном комплексе

Блажеева Наталья Вячеславовна, студент;
 Дулепенских Людмила Николаевна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент
 Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

В современном мире маркетинг приобретает все больший смысл, и занимает одну из основных позиций, способствующих развитию предприятий. [5]

Агропромышленный комплекс не является исключением. Маркетинг сельского хозяйства позволяет сопоставить возможности предприятия с потребностями рынка в процессе изготовления востребованного продукта или услуги, а также стать связующим звеном между ними.

Таким образом, представим основные задачи, которые призван решать агромаркетинг (рис. 1).

Важно отметить, что предприятия агропромышленного комплекса включают в себя несколько типов:

- производителей сельскохозяйственного сырья для последующей переработки;
- предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию;
- предприятия, осуществляющие реализацию готовой продукции.

У каждого типа предприятий есть свои особенности, без которых невозможно их эффективное развитие. Именно их, в том числе, и должен учитывать агромаркетинг.

Внедрение агромаркетинга в каждую подотрасль, позволит, не только оценить текущую ситуацию на рынке, но и составить его прогноз, а также направление движение (подъем или упадок). В результате этого, производственные процессы предприятия можно

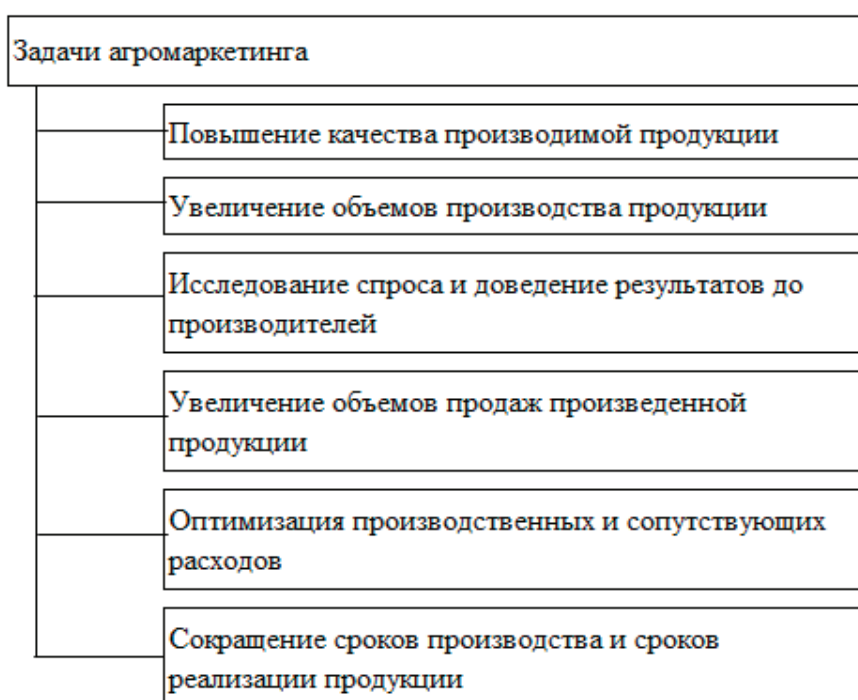


Рис. 1. Задачи агромаркетинга [3]

перенастроить под условия меняющегося рынка. Это позволит предприятиям всегда оставаться высоко конкурентными, и, следовательно, способными приумножать свои доходы. [4]

Проведем анализ динамики производства основных видов продукции агропромышленного комплекса в России (рис. 2).

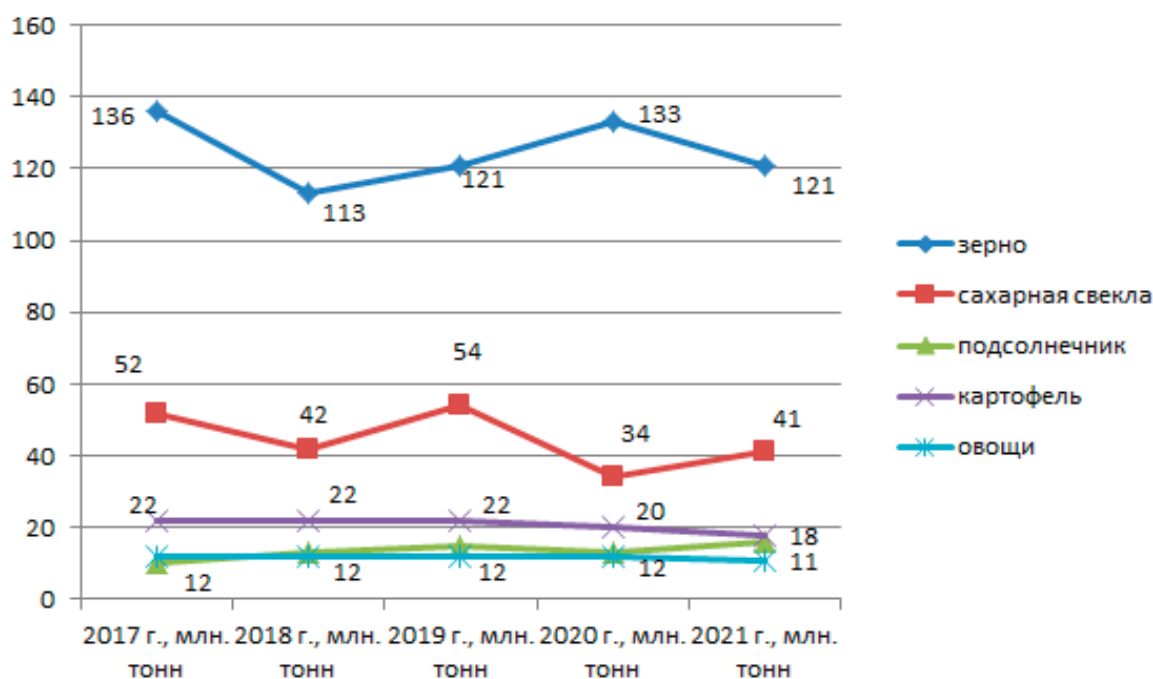


Рис. 2. Объемы производства основных видов сельскохозяйственных культур в России [6]

Представленные данные показывают практически одинаковые объемы производства овощей, картофеля и семян подсолнечника на протяжении пяти лет, т.е. с 2017 по 2021 гг.

При этом значительно отличается динамика производства зерна и сахарной свеклы.

На объемы производства продукции сельского хозяйства, в большей степени, влияют погодные условия, а также своевременное обеспечение необходимой сельскохозяйственной техникой.

Далее на рис. 3 представлены объемы реализации основных видов продукции сельского хозяйства в России.

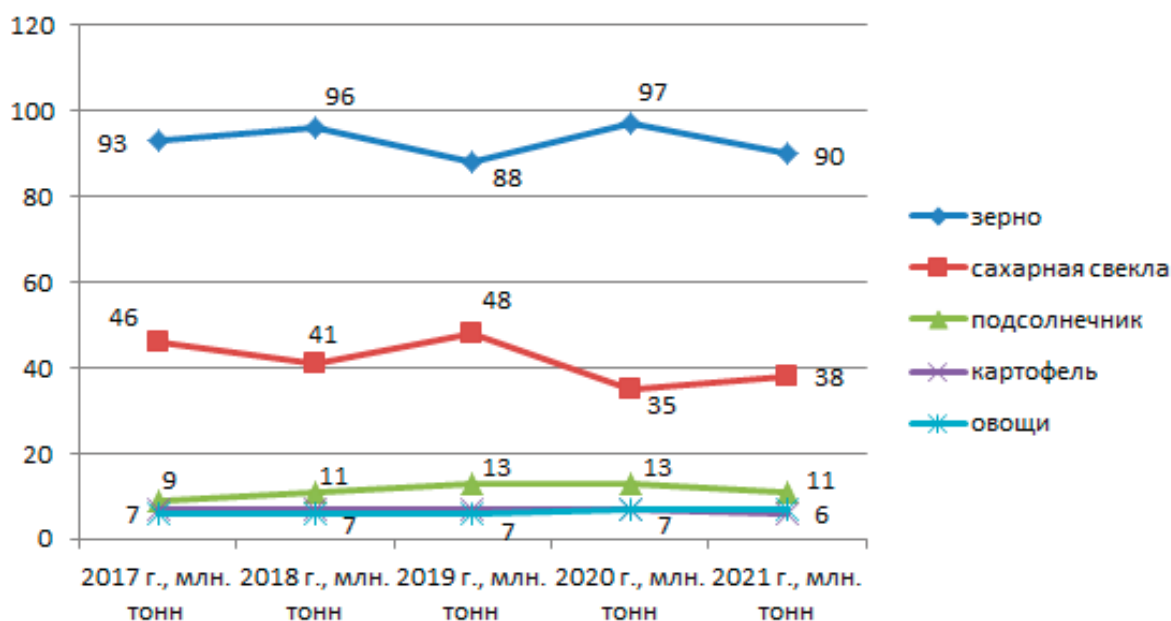


Рис. 3. Динамика объемов реализации сельскохозяйственной продукции в России [6]

Динамика объемов реализации продукции сельского хозяйства имеет примерно такие же колебания, как и объемы производства. Но, сопоставляя рис. 3 с рис. 2, отчетливо видно, что объемы производства всех представленных видов продукции сельского хозяйства значительно выше объемов реализации.

Для наглядности представим на рис. 4 сопоставление объемов производства и реализации зерна.

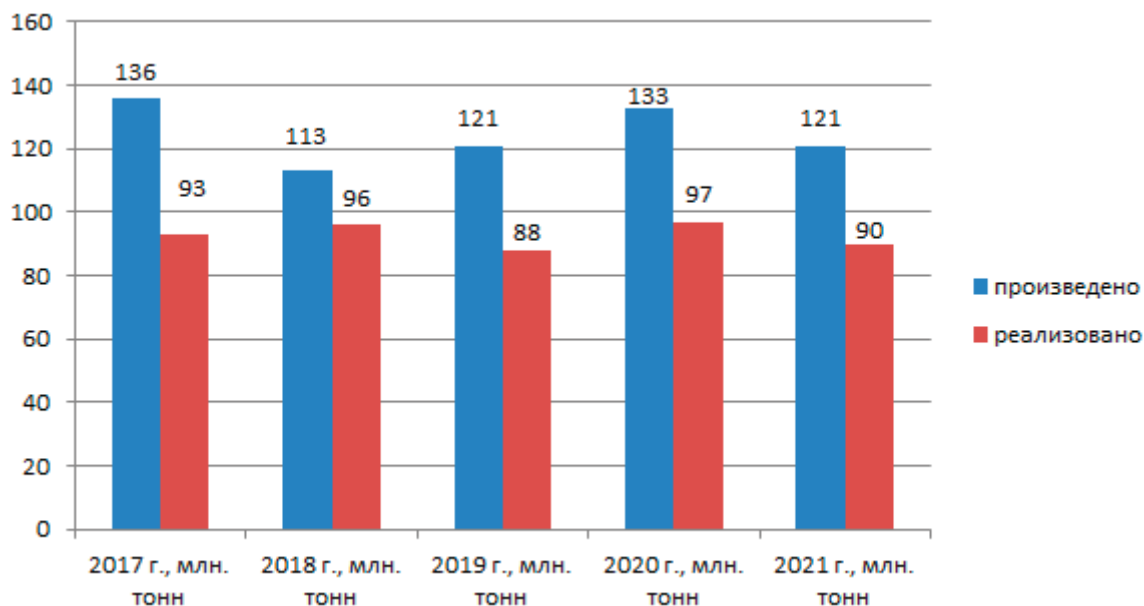


Рис. 4. Соотношение произведенного и реализованного объема зерна в России [6]

Полученные данные свидетельствуют об ежегодном превышении произведенного зерна над объемами его реализации. Это говорит о затоваривании рынка. Аналогичная ситуация присутствует и по другим видам сельскохозяйственной продукции, представленным на рисунках выше.

Следовательно, можно сделать вывод, что маркетинговая деятельность достаточно слабо развита в отечественном агропромышленном комплексе. Это обусловлено следующими причинами:

- нехваткой специалистов в области маркетинга сельского хозяйства;
- отсутствием необходимых знаний в области агромаркетинга;
- отсутствие понимания в потребности внедрения агромаркетинга в деятельность предприятий АПК. [2]

Между тем, именно маркетинг способен перераспределить объемы производства и спроса, и, найти, некий баланс между ними. Следовательно, маркетинговая деятельность играет решающую роль в развитии агропромышленных предприятий.

Литература:

1. Беззубова О.А., Узденова М. А. Маркетинговый комплекс продвижения товаров и услуг в апк // Наука без границ. 2021. № 5 (57). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketingovyy-kompleks-prodvizheniya-tovarov-i-uslug-v-apk> (дата обращения: 25.01.2023).
2. Бирюкова Т. В., Энкина Е.В., Ашмарина Т.И. Стратегическое планирование деятельности апк как основа конкурентоспособности организации // Известия ТСХА. 2021. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskoe-planirovanie-deyatelnosti-apk-kak-osnova-konkurentosposobnosti-organizatsii> (дата обращения: 25.01.2023).
3. Ерлыгина Е. Г., Васильева А. Д. Особенности маркетинга в агропромышленном комплексе // Бюллетень науки и практики. 2020. № 12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-marketinga-v-agropromyshlennom-komplekse> (дата обращения: 25.01.2023).
4. Зимов О.В. Основные аспекты построения коммуникации с потребителем как важная составляющая развития агропродовольственных рынков // Наука без границ. 2021. № 4 (56). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-aspekty-postroeniya-kommunikatsii-s-potrebitelem-kak-vazhnaya-sostavlyayuschaya-razvitiya-agroprodovolstvennyh-rynkov> (дата обращения: 25.01.2023).
5. Николаева М. А., Калугина С. А. Маркетинг: Учебник и практикум / М. А. Николаева, С. А. Калугина.— М.: Дашков и К, 2022.— 364 с.
6. <https://rosstat.gov.ru> — Федеральная служба государственной статистики РФ

Маркетинг влияния (Influence-маркетинг) как актуальный инструмент взаимодействия организации с целевыми аудиториями

Воронович Анна Юрьевна, студент
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Раскрыта сущность маркетинга влияния как актуального инструмента для взаимодействия с целевыми аудиториями, рассмотрены факторы, влияющие на степень воздействия лидеров мнений на свою аудиторию, классифицированы лидеры мнений по численности их аудитории, раскрыт процесс поэтапного взаимодействия организации с лидером мнений для достижения наибольшей эффективности сотрудничества.

Ключевые слова: лидер мнений, маркетинг влияния, influence-маркетинг, аудитория, лояльность аудитории, общественное мнение, качество аудитории.

Маркетинг влияния стал набирать все большую популярность с развитием социальных сетей, где пользователи стали делиться информацией о себе и своих интересах, увлечениях, делиться накопленным опытом — заводить блоги, которые быстро начали набирать популярность среди других пользователей. Лояльная аудитория восхищается блогером, хочет быть похожим на него, прислушивается к его мнению, пользуется советами блогера. Доверие аудитории к рекламе у блогера значительно выше, чем к традиционным рекламным средствам, поскольку в настоящее время у потребителей происходит перенасыщенность рекламой — зачастую она воспринимается негативно. Именно поэтому многие компании начали использовать в своей стратегии продвижения такой инструмент, как маркетинг влияния, который позволяет донести до потребителя информацию о продукте в виде «дружеского совета» и не вызывает отторжения у потребителя.

Маркетинг влияния (Influence-маркетинг) — это инструмент, который позволяет продвигать товары или услуги организации при помощи лидеров мнений (инфлюенсеров) [2]. На практике зачастую лидерами мнений являются популярные блогеры или медийные личности, но в качестве лидера мнений также может выступать и другой человек, мнение которого является авторитетным для отдельных групп.

Влияние, оказываемое лидерами мнений на аудиторию, становится сильнее при наличии следующих условий:

- 1) Потребитель не располагает достаточной информацией о продукте.
- 2) Аудиторию лидера мнений можно обозначить как лояльную, приверженную.
- 3) Потребитель имеет высокую потребность в общественном одобрении.
- 4) Продукт сложно оценить, поэтому опыт других становится полезен.

Лидеров общественного мнения можно классифицировать по различным основаниям, одним из них является число аудитории. По количеству аудитории можно выделить следующие типы инфлюенсеров:

1. Мегаинфлюенсеры. К данному типу относятся лидеры мнений с аудиторией более 1 млн человек (актеры, бизнесмены, спортсмены, политики и т.д.). Особенность их аудитории заключается в том, что хоть она и многочисленна, но по большей части разнородна.

2. Макроинфлюенсеры. Имеют аудиторию от 100 тыс. до 1 млн. Такой тип наиболее релевантен для продвижения в узких категориях. Их аудитория более понятна, ее можно поделить на несколько сегментов.

3. Микроинфлюенсеры представляют собой лидеров мнений с 10–100 тыс. подписчиков. Аудитория этого типа инфлюенсеров более лояльна, склонна доверять лидеру мнения. И зачастую имеет более узкую направленность по интересам (лайфстайл, красота и мода, кулинария и т.д.).

4. Наноинфлюенсеры, имеющие до 10 тыс. подписчиков. Связь с аудиторией у этого типа очень тесная. Зачастую подписчик лично знаком с авторитетным лицом.

Очень важным аспектом при задействовании маркетинга влияния является пристальный отбор лидеров общественного мнения. Выбор лидера мнений осуществляется индивидуально для каждой организации в зависимости от специфики ее деятельности, поставленных задач и определенной организацией стратегии продвижения.

Наибольшую популярность маркетинг влияния приобрел с появлением социальных сетей и блогеров.

Процесс работы с лидерами мнений состоит из нескольких этапов:

1. Поиск и отбор лидеров мнений.

Поиск может производиться как вручную (например, по хештегам в социальных сетях), а также при помощи бирж блогеров.

Биржи блогеров являются системами централизованного подбора блогеров для реализации несложных заданий, когда требуется привлечение большого количества участников [1].

Поиск и отбор лидера мнений вручную имеет значительное преимущество над поиском посредством биржи, поскольку биржа не может гарантировать качество аудитории блогера — аудитория может быть «накручена».

Рассмотрим критерии качества лидеров мнений на примере социальных сетей. Важнейшим критерием отбора является соответствие целевой аудитории лидера мнений и целевой аудитории организации, что позволяет охватить пользователей, потенциально заинтересованных в товарах или услугах организации.

Другими критериями могут являться:

- 1) численность аудитории

Несмотря на важность данного критерия, его необходимо использовать с осторожностью, а также в комплексе с другими

критериями, поскольку подписчики могут быть «накручены» с помощью специальных приложений. Как следствие, сотрудничество с таким блогером станет неэффективным.

2) качество аудитории

Показателем качества аудитории является преобладание реальных пользователей над коммерческими аккаунтами, ботами.

3) вовлеченность аудитории

Вовлеченность позволяет определить, насколько активна аудитория, насколько часто аудитория взаимодействует с публикациями.

4) геолокация аудитории

Для организаций, осуществляющих свою деятельность в пределах определенной территории (страна, город), данный показатель является очень значимым. Чем больший процент аудитории лидера мнений находится в пределах этой территории, тем выше вероятность попадания в целевую аудиторию и, следовательно, более эффективным будет сотрудничество с данным блогером.

5) лояльность аудитории

Лояльность аудитории определяется степенью преданности и доверия аудитории. Чем выше лояльность аудитории, тем более вероятно, что рекламное обращение будет воспринято как нативное, в качестве «дружеского совета». Лояльная аудитория склонна прислушиваться к мнению блогера в момент принятия решения [6].

2. Установление контакта и сбор необходимых статистических данных.

Литература:

1. Карпыкбаева, А. Б. Маркетинг влияния (Influencer-маркетинг) как стратегия бренда / А. Б. Карпыкбаева. — Текст: непосредственный // Вестник экономики, права и социологии. — 2019. — № 8. — С. 42–45.
2. Маркетинг влияния. — Текст: электронный // SMMplanner: [сайт]. — URL: <https://smmplanner.com/blog/marketing-vliyaniya/> (дата обращения: 27.01.2023).
3. Прохорова, А. М. Основные понятия и инструменты интернет-маркетинга / А. М. Прохорова. — Текст: непосредственный // Наука и современность. — 2016. — № 4. — С. 127–131.
4. Ромат Е. В. Бренд-маркетинговые коммуникации: понятие, цели и инструменты // Маркетинг и реклама. — 2016. — № 5. — С. 16–23.
5. Рынок Influence-маркетинга в России: экосистема, основные игроки, метрики. — Текст: электронный // Adindex: [сайт]. — URL: <https://adindex.ru/publication/opinion/internet/2018/01/9/168428.phtml> (дата обращения: 25.01.2023).
6. Слепцова, Е. В. Лидеры мнений, как маркетинговый метод продвижения услуг / Е. В. Слепцова, Р. Н. Сандул. // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. — 2019. — № 2. — С. 13–17.

Формирование маркетинговой политики промышленного предприятия в условиях рыночной нестабильности

Горчакова Алина Лхуссаиновна, студент магистратуры;
Котова Анастасия Николаевна, студент

Научный руководитель: Азоев Геннадий Лазаревич, доктор экономических наук, профессор
Государственный университет управления (г. Москва)

В статье рассмотрены ключевые элементы разработки организационного механизма формирования маркетинговой политики промышленного предприятия в условиях нестабильности. Сформулированы признаки управленческих действий, принимаемых в текущем режиме, характеристика планов для принятия управленческих решений, координируемых со всеми направлениями дея-

При сотрудничестве с блогером очень важно понимать его аудиторию — какой пол и возраст превалирует среди подписчиков, из какой они страны или региона, какие у них интересы и т.д., а также насколько активна эта аудитория — для уточнения этих деталей у лидера мнений запрашивается вся необходимая статистика.

3. Обсуждение деталей сотрудничества.

Поскольку у каждого отдельного блогера есть свое представление о том, как нужно преподнести информацию о компании — необходимо давать максимально точное техническое задание блогеру, но нужно учитывать, что гарантии на полное выполнение всех условий по техническому заданию быть не может, поскольку лидерам мнений необходима определенная свобода действий.

В случае успешной реализации проекта необходимо продолжить взаимодействие с лидером мнений для дальнейшего сотрудничества с организацией. Сотрудничество на постоянной основе является более эффективным в сравнении с разовым, поскольку таким образом становится более вероятно, что образ организации закрепится в сознании потребителя, будет формироваться лояльность, а также возникнет желание обладать продуктом, чтобы быть похожим на лидера мнений [4].

Таким образом можно сказать, что маркетинг влияния является простым, доступным и в то же время эффективным инструментом для донесения информации о продукте до потребителя, который организации могут задействовать в общей стратегии продвижения.

тельности. Предложены способы определения механизма формирования маркетинговой политики и интегрированная модель организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием.

Ключевые слова: экономическая ситуация, маркетинговая политика, внешняя среда, экономический механизм, менеджмент.

Formation of the marketing policy of an industrial enterprise in conditions of market instability

The article discusses the key elements of the development of an organizational mechanism for the formation of the marketing policy of an industrial enterprise in conditions of instability. The signs of managerial actions taken in the current mode, the characteristics of plans for making managerial decisions coordinated with all areas of activity are formulated. The methods of determining the mechanism of formation of marketing policy and an integrated model of the organizational and economic mechanism of management of an industrial enterprise are proposed.

Keywords: economic situation, marketing policy, external environment, economic mechanism, management.

В условиях нестабильности внешней среды — от законодательства в сфере хозяйственной деятельности и предпринимательства до поведения конкурентов, принятие маркетинговых решений без опоры на маркетинговую политику невозможно. Руководители разных звеньев должны постоянно анализировать решения, принимаемые по текущим вопросам.

Опыт большого количества международных и отечественных компаний, подтверждает действенность маркетингового инструментария и важность грамотного управления в период нестабильности рынка. Примером таких компаний могут послужить: шведская компания LEGO, американская компания по продаже кофе Starbucks, отечественный лейбл Black Star и многие другие. В периоды кризисов с помощью грамотно построенных алгоритмов маркетинговых решений и работы с брендом, компаниям удавалось не только избежать негативных последствий рыночной нестабильности, но и усилить свои позиции на рынке.

В настоящее время внешняя среда характеризуется значительной экономической нестабильностью, что оказывает существенное влияние на деятельность промышленных предприятий и их конкурентное положение. При сложности предсказания будущих изменений применяется стратегическая методология, которая должна базироваться на маркетинговой политике, способной к соответствующей корректировке. Поэтому исследование и совершенствование организационного механизма формирования маркетинговой политики промышленного предприятия в условиях нестабильности является актуальной проблемой.

Маркетинговая политика представляет собой процесс выбора долгосрочных целей предприятия, шаги по их достижению и решению. Ключевыми компонентами по разработке организационного механизма формирования маркетинговой политики являются цели, концепции принятия маркетинговых решений, основные этапы их разработки, процессы планирования действий и их реализации. В стратегическом планировании маркетинговой политики важное место уделяется склонности к изменениям, вызванным состоянием спроса и предложения на рынке промышленной продукции.

Управленческие действия, принимаемые в текущем режиме, являются ситуативными и характеризуются следующими признаками:

- влияют на показатели успеха предприятия;
- требуют особой ответственности всех подразделений предприятия;
- действуют в относительно короткой перспективе и принимаются относительно часто;
- обязаны приниматься с учетом всех частей маркетинговой политики компании.

Каждый практический этап выполнения маркетинговой стратегической задачи влияет на достижение конечной цели, а успешность достижения экономических показателей текущей деятельности определяет, насколько реализуемая предприятием стратегия отражает его потенциал [2].

Пример компании, оказавшейся в ситуации, когда необходимо было быстро перестроиться к новым условиям рынка с дальнейшей сменой стратегии — McDonald's. После покупки бренда А. Говором и из-за ухода материнского бренда из России, новое руководство было вынуждено в экстренном режиме адаптировать весь бизнес к новым условиям, а это больше 850 ресторанов по всей России.

Для того чтобы определить стратегическую оценку выполнения плана маркетинга, недостаточно рассчитать его процент и отдельные показатели за определенные периоды. Необходимо проанализировать динамику изменений запланированных показателей, параметры выполнения каждого этапа. Важно ответить на вопросы, отвечающие стратегическим целям предприятия и как они связаны с использованием маркетинговых мероприятий. Результаты выполненных расчетов в системном планировании стратегических и текущих решений необходимо свести в программу маркетинга предприятия, которая является целостным документом его развития и использования постоянно меняющихся потенциалов в рыночных условиях.

На предприятии должна происходить структурированность плановых решений и показателей по содержанию и масштабам. В процессе планирования деятельности нужно обеспечивать координацию разработки производственной программной деятельности компании со сбытовой программой и всеми направлениями его деятельности. Такие планы способны:

- отражать существующие экономические условия деятельности предприятия, состояние и оценку внешнего окружения, финансовые показатели, причинно-следственные связи

между планом и результатом производственной деятельности и факторы, влияющие на нее;

- предусматривать процедуры, обеспечивающие взаимодействие всех служб предприятия с целью достижения коммерческого успеха.

Необходимы специальные процедуры информационно-аналитической поддержки в процессе разработки планов раз-

вития разных направлений деятельности предприятия и формирование маркетинговой политики.

На наш взгляд, при определении механизма формирования маркетинговой политики существенным является учет таких положений [5]:

- формирование политики следует рассматривать как постоянный процесс, заключающийся в периодическом повто-

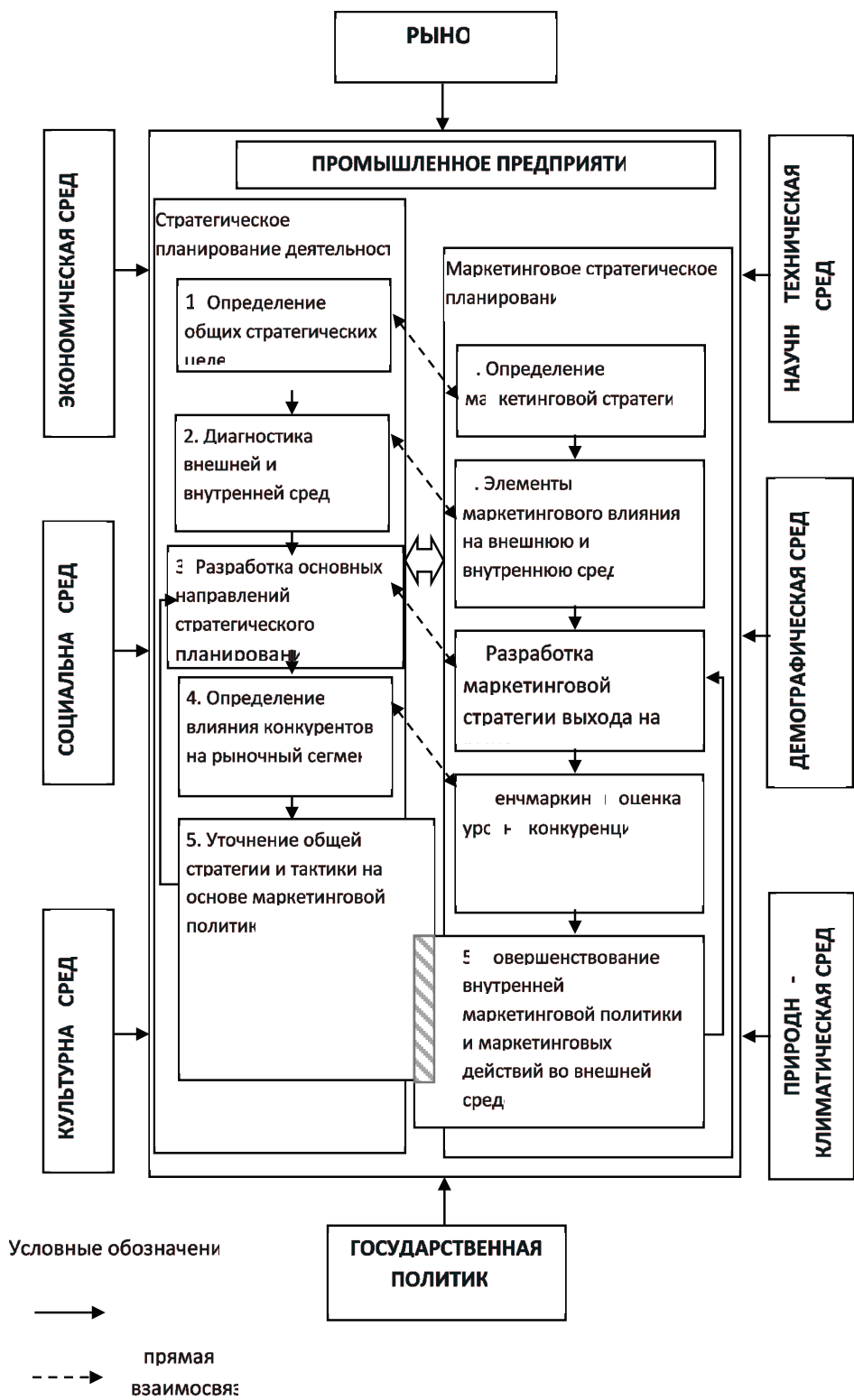


Рис. 1. Интегрированная модель организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием в условиях рыночной нестабильности

рении однородных по назначению и различных по содержанию управленческих действий, в совокупности образующих цикл разработки маркетинговой политики;

– отдельный элемент либо этап формирования состоит из ряда последовательно осуществленных этапов. Разделение процесса формирования маркетинговой политики на этапы является предпосылкой для его эффективной организации;

– конкретное содержание управленческих действий обусловлено составом и содержанием задач планирования маркетинговой политики;

– все этапы разработки маркетинговой политики промышленного предприятия взаимосвязаны и последовательно связаны;

– число этапов формирования маркетинговой политики зависит от производственных, организационных, технических, кадровых и многих других возможностей предприятия.

В целом система применения стратегического и текущего планирования деятельности промышленного предприятия может быть описана интегрированной моделью организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием, связывающей этапы стратегической деятельности промышленного предприятия на рынке с взаимодействием их с маркетинговой деятельностью и макросредой в условиях нестабильности (рис. 1).

Из представленной модели видно, что стратегическое планирование деятельности промышленного предприятия тесно связано с маркетинговым стратегическим планированием. Аналогично связаны и согласовываются каждые из пяти основных этапов обеих планировок. Особое значение приобретают конечные этапы (пятый этап), совершенствующие, уточняющие корректирующие эти этапы планирования, а также, в случае необходимости, влияющие на разработку текущей политики предприятия и маркетинговой политики выхода на рынок (третий этап) [1].

Также следует отметить, что при планировании деятельности промышленного предприятия большое внимание следует уделять факторам внешней среды, которые либо открывают новые возможности, либо угрожают новыми опасностями для предприятия.

Литература:

1. Багиев Г. Л. Маркетинг: Учебник для студентов. — СПб.: Питер, 2021. — 560 с.
2. Браверман А. А. Роль и место маркетинга в экономике переходного периода // Маркетинг в России и за рубежом. — 2018. — № 9. — С. 46–52.
3. Бурцева Т. А., Сизов Т. А., Цень О. А. Управление маркетингом: Учебное пособие. — М.: Изд-во «Экономистъ», 2022. — 271 с.
4. Васильева З. А. Управление маркетингом: конспект лекций. — Красноярск: СФУ, 2020. — 168 с.
5. Клейнер Г. Б. «Механизмы принятия стратегических решений на промышленных предприятиях».
6. Почему McDonald's в России теперь называется «Вкусно и точка» — и какими были другие варианты. — Текст: электронный // ГОЛ: [сайт]. — URL: <https://gol.ru/materials/19112-tasty-and-point> (дата обращения: 28.01.2023).

Цель анализа внутренней и внешней среды предприятия — установить общие условия эффективного функционирования в условиях нестабильности. Он связан с обнаружением в экономической, правовой, социальной и других сферах деятельности промышленного предприятия, факторов, влияющих на его состояние и развитие. По нашему мнению, маркетинг является основой управленческой деятельности и позволяет не только формировать его потенциал, но и реализацию на рынке, в связи с чем необходимо согласованное и адекватное формирование производственной политики предприятия на основе маркетинговой политики [3].

Успешные бренды знают о важности маркетинга. Управленческая часть бизнеса так же важна, как экономическая, ресурсная и производственная. В своих интервью крупные игроки российского рынка, рассказывая о «секретах» успеха часто акцентируют внимание именно на стратегии маркетинга. В основе деятельности таких компаний — интенсивное, качественное, развитие концепций маркетингового управления. К числу таких компаний можно отнести российскую розничную торговую компанию X5 Group, российский финансовый конгломерат «Сбербанк России», российская социальная сеть «ВКонтакте» и другие. В период рыночных волнений правильно выстроенная система управления является защитой для бренда, часто позволяет выиграть время.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Маркетинговая политика промышленного предприятия — это совокупность активных действий, влияющих на достижение поставленной цели на рынке.
2. Необходимо выделять последовательность формирования стратегических действий предприятия и увязывать их с его маркетинговой деятельностью.
3. В кризисных ситуациях маркетинговая политика ограничена и требует большего внимания.

Перспективами дальнейшего исследования в данном направлении является совершенствование организационно-экономического механизма формирования маркетинговой политики промышленного предприятия, использование которой на практике позволит повысить эффективность управления маркетинговой деятельности.

Экосистемная геймификация как маркетинговый инструмент привлечения новых пользователей

Котова Анастасия Николаевна, студент;
Горчакова Алина Лхуссаиновна, студент;
Сумарокова Екатерина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Государственный университет управления (г. Москва)

Современный рынок насыщен товарами и услугами, однако большое количество качественных предложений часто не только не решает задачи потребителя, а даже тормозит его в процессе выбора. Актуальным решением для некоторых компаний может стать создание экосистемы бренда. Такой подход позволяет удовлетворять довольно широкий спектр потребностей, закрепляя в сознании потребителя имя бренда. При создании продуктов экосистемы особенно важно учитывать ключевые аспекты: актуальность, своевременность, соответствие трендам, доступность. А после внедрения — компании необходимо наладить коммуникацию с потребителем и поддерживать связь.

Одним из трендов на рынке в настоящее время является экосистемность продуктов и сервисов. Хороший пример — корпорация «Яндекс». Ежегодно бренд задает темп конкурентам и демонстрирует новые решения в различных отраслях. На этот раз новинкой выступила игра «Плюс Сити», воплотившая сразу несколько маркетинговых трендов и решений. В статье отражена актуальность геймификации экосистемы и возможного положительного влияния такого подхода на работу мультифункциональной компании.

Ключевые слова: маркетинг, тренды, экосистема, геймификация, поведение потребителей.

Ecosystem gamification as a marketing tool to attract new users

Kotova Anastasia Nikolayevna, student;
Gorchakova Alina Lkhussainovna, student;
Sumarokova Ekaterina Viktorovna, candidate of economic sciences, associate professor
State University of Management (Moscow)

The modern market is saturated with goods and services, however, a large number of high-quality offers often not only does not solve the consumer's tasks, but even slows him down in the selection process. An actual solution for some companies may be the creation of a brand ecosystem. This approach allows you to satisfy a fairly wide range of needs, fixing the brand name in the consumer's mind. When creating ecosystem products, it is especially important to take into account key aspects: relevance, timeliness, compliance with trends, accessibility. And after implementation, the company needs to establish communication with the consumer and keep in touch.

One of the current trends in the market is the ecosystem of products and services. A good example is the Yandex Corporation. Every year, the brand sets the pace for competitors and demonstrates new solutions in various industries. This time the novelty was the game «Plus City», which embodied several marketing trends and solutions at once. The article reflects the relevance of ecosystem gamification and the possible positive impact of such an approach on the work of a multifunctional company.

Keywords: marketing, trends, ecosystem, gamification, consumers behavior.

Ежегодно в маркетинге появляются новые тренды, которые продиктованы не только изобретательностью специалистов и предпринимателей, но и потребителем. Эти изменения касаются предпочтений, поведения и насмотренности. Насмотренность становится важным фактором в процессе развития, поскольку за ее счет потребитель начинает лучше понимать свои потребности, критерии при выборе продуктов и услуг.

Образованность потребителя помогает ему находить более выгодные предложения, видеть многие маркетинговые инструменты даже там, где их не применяли, и проявлять иногда излишнюю осмотрительность в своих действиях. Для маркетинга это становится большим вызовом: стратегии и программы становятся более нативными, завуалированными, но даже это не всегда помогает.

Для большего понимания необходимо обратиться к актуальным трендам в маркетинге 2022 года:

1. Простой и понятный контент.
Этому тренду уже не один год. Он проявляется в простом контенте, который за счет краткости позволяет на протяжении всей своей длительности сохранять интерес, который как известно теряется уже после первых 15 секунд или первого абзаца лонгрида.
2. Омниканальность.
Поскольку потребитель находится зачастую одновременно в физическом и интернет-пространстве, для поддержания коммуникации необходимо предоставлять ему различные способы для обратной связи. Кроме того, следование этому тренду позволяет максимально широко охватывать информацию о действиях потребителя.
3. Привлечение инфлюэнсеров.
Доверие к продуктам и услугам, а также их запоминаемость может возрасти в разы, когда потребитель видит знакомые лица и опирается на рекомендации авторитетных для себя лиц.

4. Виртуальная реальность.

Рынок AR за 2022 год вырос до \$16 млрд по данным Statista. Такие технологии позволяют в ускоренном режиме проводить крупные сделки.

5. Геймификация.

Трудно представить контент, который увлекает потребителя больше, чем игра. Геймификация работает не только с детьми — взрослые также с удовольствием готовы отвлечься на игры и скоротать время.

Это неполный перечень актуальных трендов, но именно этот список составляет основу для инструмента данной статьи. Речь пойдет о приложении Яндекса «Плюс Сити», которое учитывает все перечисленные тренды и влияет на потребителей.

Приложение по своей сути является игрой. Сценарий предполагает возможность построения собственного города, куда

можно поселить различных персонажей, запустить автомобили, установить дома для открытых сервисов, декорации и т.д. Все это можно сделать за монетки, которые зарабатываются в мини-игре «Три в ряд», где необходимо поставить элементы в один ряд по 3 и больше одинаковых и выполнить условия уровня.

Также есть и другие мини-игры, где зарабатываются «бустеры», при помощи которых можно упростить прохождение «Три в ряд». Ежедневно в «Плюс Сити» появляются новые задания. Часть из них внутри самого города: купить декорацию, поселить больше жителей, запустить новый автомобиль и так далее. Задания дня чаще направлены на сторонние приложения: послушать музыку или подкасты в Яндекс.Музыке, посмотреть фильм или сериал на Кинопоиске, прокатиться на Яндекс.Такси.

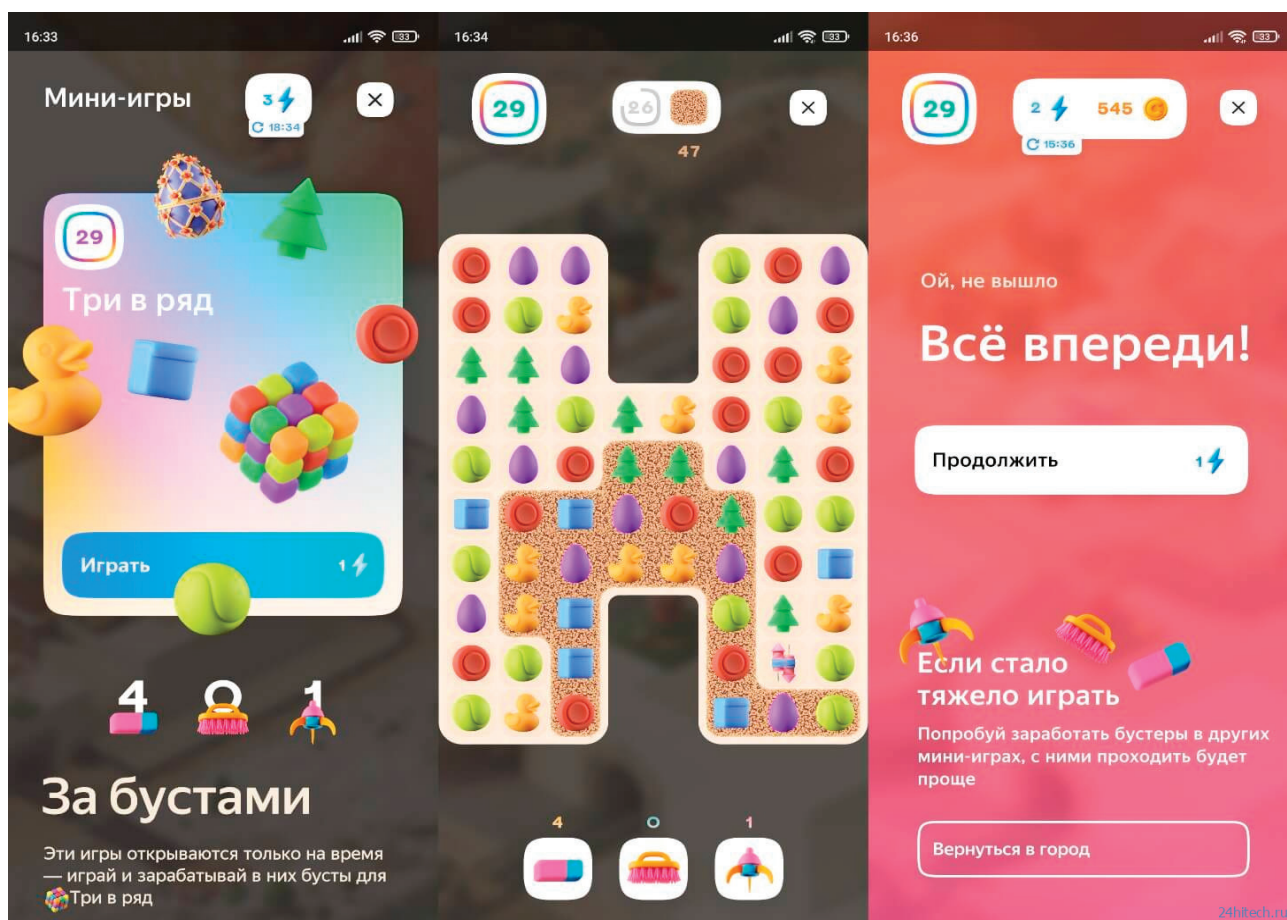


Рис. 1. Интерфейс игры «Три в ряд»

Кроме того, в игре можно повышать уровень города, чему способствует выполнение заданий. Повышая уровень, можно заработать баллы Плюса, которые используются и в других сервисах Яндекса. Чтобы получать больше заданий и «прокачивать» город нужно подключать сервисы Яндекса. Для этого нужно после начала игры воспользоваться ими: послушать музыку, посмотреть фильм, заказать такси, купить что-либо в Маркете, Лавке и Еде, заправить автомобиль.

Приложение является уникальным маркетинговым инструментом, так как задействованные механизмы позволяют

привлечь больше потребителей. Если пользователь уже имеет аккаунт и может начать игру, то для улучшения города потребуются воспользоваться некоторыми сервисами. В рамках «города» можно подключить Музыка, Кинопоиск, Такси, Заправки, Еду, Лавку и Маркет.

Также приложение поможет удержать пользователей этих сервисов: для улучшения этих «домиков» необходимо выполнять связанные задания и активно пользоваться их приложениями. Потребитель может увидеть в этом выгоду, так как баллы, например за заказ в Лавке, зарабатываются как в сервисе, так и в игре.

Возвращаясь к теме актуальных трендов маркетинга, стоит отметить, что инструмент закрывает каждый из них:

1. Плюс Сити, город, мини-игры и квесты работают довольно просто и интуитивно, доступно практически для любого потребителя. Предлагаемые игры рассчитаны в основном на 0,5–5 минут, правила простые и никак не усложняются, пользователь не потратит больше чем 20 минут экранного времени приложения за одну сессию.

2. Игра, как и все сервисы, подключается по единому аккаунту, а значит соответствует тренду многоканальности и экосистемности. Внутри присутствуют кнопки для перехода в сервисы, где выполняемые действия тут же засчитываются в «городе», получаемые баллы мгновенно отображаются и во всех остальных приложениях.

3. В городе некоторые персонажи очень напоминают реальных людей: блогеров, музыкантов, одним словом — инфлюэнсеров. Например, блогер Wylsacom, на которого так похож местный Уилл С. Комм, рассказывающий всем про яблоки, но которые у него аллергия.

4. Город является виртуальным, но при том может развиваться и расти: раз в несколько уровней открываются дополнительные площади, в магазине можно докупать различные объекты, а несколько поездок на такси поднимут уровень сервиса и дадут дополнительные возможности.

5. Игровая форма приводит потребителя к покупке и удерживает для получения большего охвата и проведенного в сервисах времени. Чтобы выполнить очередное задание придется открыть сервис или поднять его уровень, так как некоторые нужные объекты будут доступны только после его прохождения.

Таким образом, игра от Яндекса становится уникальным и многофункциональным инструментом маркетинга, действуя в своей семантике максимум трендов. В качестве ожидаемого эффекта от подобной стратегии Яндекс может представить рост показателей привлеченных потребителей, рост вовлеченности в максимальное количество предложенных сервисов, а также возврат и удержание менее лояльных сегментов.

Литература:

1. ИРИНА, СУАНОВА E-COMMERCE / СУАНОВА ИРИНА. — Текст: электронный // Mediascope: [сайт]. — URL: https://mediascope.net/upload/iblock/671/oxb4pgtiyr31agi323k871mx8n01tbq7/HPФ_E-com_Суанова_10.11.22.pdf (дата обращения: 22.01.2023).
2. Mobile AR market revenue worldwide 2021–2026. — Текст: электронный // Statista: [сайт]. — URL: <https://www.statista.com/statistics/282453/mobile-augmented-reality-market-size/> (дата обращения: 22.01.2023).
3. Плюс Сити Игра от «Яндекса» с возможностью заработка. — Текст: электронный // Plus-city: [сайт]. — URL: <https://plus-city.ru> (дата обращения: 22.01.2023).
4. Особенности российских экосистем. — Текст: электронный // Iict.moscow: [сайт]. — URL: <https://iict.moscow/news/russian-ecosystems/> (дата обращения: 22.01.2023).

Модель поведения государственного служащего как основа укрепления его имиджа

Макарова Евгения Алексеевна, студент магистратуры

Петропавловск-Камчатский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

В статье рассмотрена совокупность факторов, прямо или косвенно влияющих на механизм формирования надлежащей модели поведения государственного служащего в рамках укрепления его имиджа, а также предложен авторский подход к пониманию и поддержке такой модели.

Ключевые слова: имидж, государственный служащий, поведение, общество, государственное управление, этика.

Профессиональная деятельность государственных служащих имеет определяющее значение, поскольку публичное управление, реализуемое ими, направлено на поддержание стабильности существования государства, а также на экономическое, социальное и политическое развитие в его рамках. Надлежащее же функционирование государственной службы возможно, соответственно, только при установлении доверия между властью и обществом.

Работники властных структур при этом часто подвергаются критике со стороны СМИ и населения, особенно в нестабильные периоды существования государства (экономические кризисы, пандемия COVID-19, проведение СВО на территории

Украины). Давление на органы государственной власти в подобных ситуациях может привести к тяжелым последствиям общегосударственного масштаба.

Необходимым условием недопущения такого положения является повсеместная непрерывная деятельность государственного аппарата, направленная на формирование положительного имиджа государственных служащих и укрепление престижа их профессии вне зависимости от актуальной обстановки на территории страны и ее отдельных регионов.

Одним из наиболее важных факторов укрепления имиджа каждого государственного служащего, бесспорно, является его поведение. В специализированном социологическом словаре

Г.В. Осипова и Л.Н. Москвичева под указанным термином понимается «процесс взаимодействия живых существ с окружающей средой, связанный с их внешней (двигательной) и внутренней (психической) активностью» [5, с. 303].

В рамках же целенаправленного укрепления имиджевой составляющей представителей государственной службы надлежащее поведение ее представителей разумно рассматривать в качестве конкретной модели — комплекса речевых, неречевых и поведенческих знаков, основанных на определенных свойствах человека и влиянии сторонних явлений, направленного при этом на создание определенного образа [2, с. 142].

Подразумевается формирование именно положительного образа государственного служащего посредством его взаимодействия с окружающим миром (в особенности — с социумом) с постоянным учетом ряда факторов и возможностью, таким образом, ориентироваться в тех или иных ситуациях без ущерба и вреда для своего имиджа.

Безусловно, в качестве основы такой модели поведения должны выступать персональные характеристики каждого государственного служащего, учет которых попросту необходим при проведении работы в указанной сфере.

В зависимости от сущности, направленности и характера возникновения (приобретения) предлагается подразделить их на две соответствующие группы — индивидуальные особенности и профессиональные особенности государственного служащего.

Под индивидуальными особенностями имеется в виду совокупность индивидуальных (биологически обусловленных), психических и иных свойств человека, врожденных или сформированных естественным образом, как правило, вне зависимости от его воли и выбора.

Советский психолог Б.Г. Ананьев включал в указанную категорию также свойства личности как субъекта деятельности, однако, с учетом предложенной классификации разумно отнести их к профессиональным особенностям, поскольку проявление таких свойств государственного служащего на практике обычно напрямую связано с осуществлением им именно профессиональной деятельности и подразумевает, скорее, не исходные данные, а факторы, необходимые для успешной работы [1, с. 148].

Индивидуальными характеристиками являются половая принадлежность государственного служащего и его возраст. Так, научные исследования в данной области демонстрируют, что поведение мужчин и женщин различно с точки зрения, например, принятия управленческих решений. Если представители мужского пола в большей степени направлены на планирование деятельности и организацию работы с учетом перспективы ее развития, то представительницам женского пола свойственна, скорее, способность адаптироваться под изменения обстановки и, соответственно, оперативно модифицировать линию своего поведения [3, с. 52].

Возрастной же показатель, помимо отражения жизненного и трудового опыта государственного служащего, также непосредственно сказывается и на его профессиональной деятельности (взаимодействие с представителями населения младшего или старшего поколения, возможность участия в физически активных мероприятиях и так далее).

Что касается психических особенностей, они включают в себя определенный психотип (комплекс психических характеристик, составляющих обобщенную модель поведения человека и его реакций на внешние раздражители) и темперамент (совокупность устойчивых динамических особенностей психических процессов человека).

Основные типы темперамента (флегматический, холерический, сангвинический, меланхолический) были определены еще древнегреческим философом и врачом Гиппократом, в то время как швейцарский психиатр и педагог Карл Юнг представил две характеристики, конкретизирующие его — экстраверсию и интроверсию.

Исследованию же разновидностей психотипов посвящены труды отечественного психолога-психиатра Е.В. Левенталь, в которых она подробно описывает некоторые из них (циклотимик, эпилептоид, шизоид, астеник, истероид) и раскрывает их сущность [4].

Точное определение психотипа и темперамента государственного служащего позволит выявить значимые особенности его психики и, с учетом этого, поддерживать ему надлежащую профессиональную линию поведения не только в рамках укрепления своего имиджа, но и на протяжении всей трудовой деятельности вне зависимости от сложившихся условий и обстоятельств.

Иные особенности, входящие в группу индивидуальных, такие как национальность и религиозные взгляды государственного служащего, в подавляющем большинстве случаев не имеют значения вовсе. Положения действующей Конституции РФ гарантируют равенство прав и свобод человека и гражданина вне зависимости от его расы, национальности, языка, происхождения и отношения к религии, а также определяют Российскую Федерацию как светское государство.

Тем не менее, на территориях национальных республик, входящих в состав современной России, проживают преимущественно представители соответствующих этносов: в Чеченской Республике 95,3% населения составляют чеченцы, а в Республике Ингушетия 93,4% составляют ингуши [7].

С учетом указанного обстоятельства и высокой роли религии в подобных субъектах России целесообразно особенным образом подходить к формированию положительного имиджа и общественного одобрения государственных служащих. Учет национального и религиозного факторов, таким образом, позволяет определить кадровый состав властного аппарата, наиболее близкий большинству представителей населения, что, хоть и не регламентировано на законодательном уровне, но весьма обоснованно с социальной и этнологической точки зрения.

Группа профессиональных особенностей государственного служащего напрямую связана с реализацией им своих специальных функций, а также подразумевает свое расширение и включение иных возможных элементов в процессе новых тематических исследований. На данный же момент она состоит из уровня образования, занимаемой должности, профессионализма, общественно-политической позиции и уровня доверия населения.

Так, уровень образования является базовой характеристикой, определяющей реальные возможности, положение

и перспективы конкретного лица в системе государственной службы. Занимаемая им должность, во-первых, устанавливает весь перечень функций и полномочий, при осуществлении которых государственный служащий и должен придерживаться выработанной модели поведения, а, во-вторых, позволяет определить порядок взаимодействия, как с иными сотрудниками властных структур, так и с представителями населения.

Профессионализм — это комплексное личностное качество, которое необходимо вырабатывать каждому государственному служащему для повышения эффективности трудовой деятельности и, в том числе, укрепления своего имиджа. Ранее упомянутые свойства личности как субъекта деятельности (выделяемые в соответствии с концепцией Б.Г. Ананьева [1]) в своем положительном аспекте могут способствовать развитию профессионализма, что и относит их профессиональным особенностям государственного служащего.

Особого внимания заслуживают такие характеристики, как политическая позиция и доверие населения, которые подвержены непосредственному влиянию актуальной социально-политической обстановки. Ее воздействие на престиж и положение государственной службы в целом формирует и отношение общественности к отдельным ее представителям, в то время как сформированная модель поведения государственного служащего позволяет адаптироваться ему к насущным ус-

ловиям, в том числе посредством выработки конкретной идеологической позиции, удовлетворяющей запросы государства и большинства представителей его населения.

Стоит отметить, что под упомянутым уровнем доверия целесообразно понимать не только общее восприятие государственной службы общественностью, но и официальные данные рейтинга доверия конкретным политикам, власти в целом или же различным социальным институтам, сбор, оформление и публикацию которых осуществляет ВЦИОМ [6].

Примечательно, что вся модель поведения государственного служащего не может быть основана исключительно на его персональных характеристиках и подвержена некоторому регламентированию. Свое действие на всех представителей государственной службы (в особенности, на профессиональный аспект их персональных характеристик) распространяет Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих, одобренный решением президиума Совета при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции в 2010 году.

Он был разработан в соответствии с нормами российского законодательства и международного права, а также является некой основой для создания аналогичных локальных кодексов для каждого органа и учреждения государственной службы. В качестве же цели данного документа определено установ-

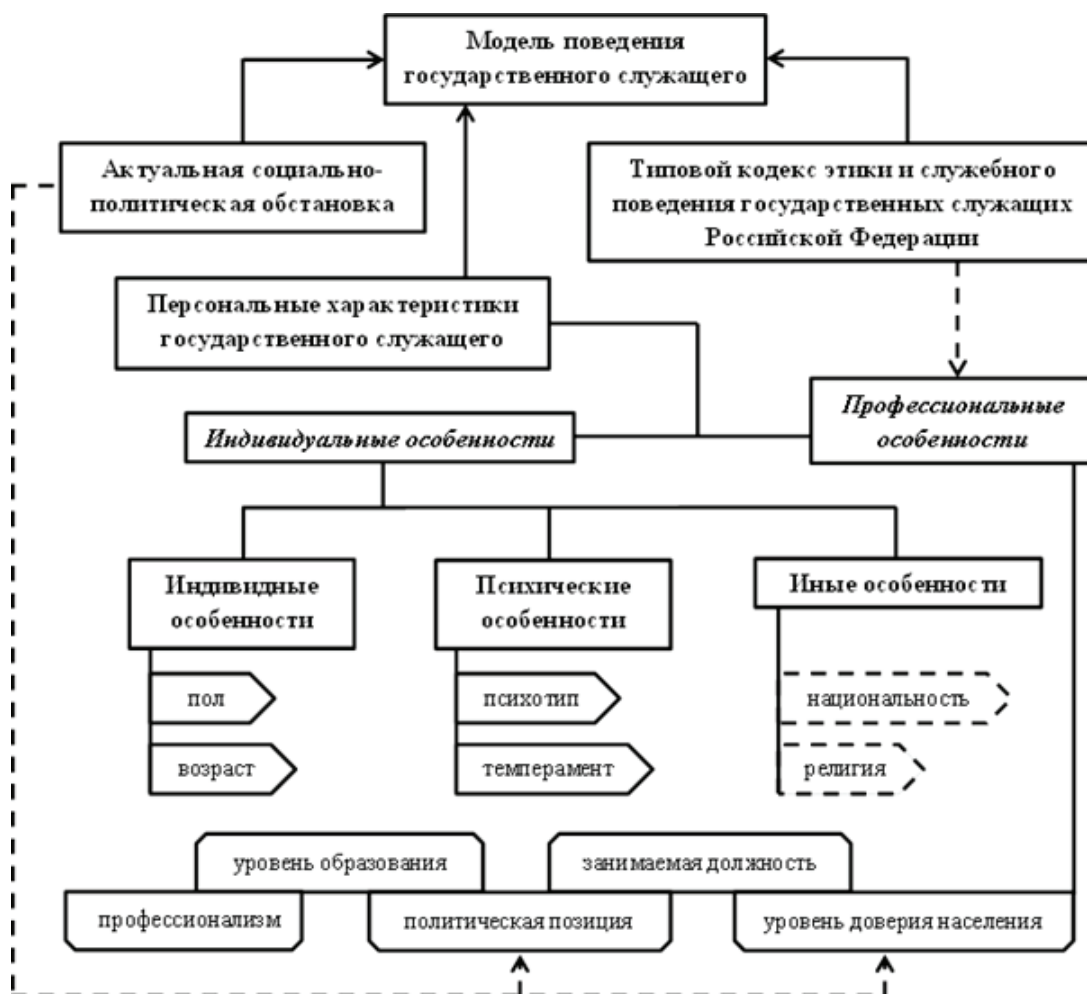


Рис. 1. Модель поведения государственного служащего [составлено автором]

ление этических норм и правил служебного поведения государственных (муниципальных) служащих для достойного выполнения ими своей профессиональной деятельности.

Кодекс этики состоит из 4-х полноценных разделов, включающих в себя общие положения, основные принципы и правила служебного поведения, рекомендательные этические правила служебного поведения, а также условия и порядок привлечения к ответственности за нарушение положений Типового кодекса.

При формировании и реализации надлежащей модели поведения государственному служащему необходимо учитывать соблюдение, например, таких обязательных принципов и правил, как:

- сохранение независимости от влияния граждан, профессиональных или социальных групп и организаций;
- обязанность представлять сведения о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера своих и членов своей семьи;

Литература:

1. Ананьев Б. Г. Психология и проблемы человекознания: избранные психологические труды / Б. Г. Ананьев. — М.: Из-во Московского психолого-социального ин-та., 2008. — 431 с.
2. Высыпкова Ю. С. Поведение государственных служащих: роль и необходимость формирования в высшей школе / Ю. С. Высыпкова // Инновационные педагогические технологии. — 2016. — С. 141–143.
3. Ковалева И. А. Особенности гендерного аспекта в профессиональной карьере / И. А. Ковалева // Психологические науки: теория и практика. — 2012. — С. 50–52.
4. Левенталь Е. В. Характеры и роли / Е. В. Левенталь. — М.: Бослен, 2007. — 336 с.
5. Осипов Г. В. Социологический словарь / Г. В. Осипов, Л. Н. Москвичев. — М.: Норма, 2008. — 608 с.
6. Официальный сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://wciom.ru> (дата обращения: 31.01.2023).
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 31.01.2023).

– запрет на получение вознаграждения от физических и юридических лиц (подарки, денежное вознаграждение, услуги материального характера).

Таким образом, модель поведения государственного служащего представляет собой комплекс речевых, неречевых и поведенческих знаков, основанных на персональных характеристиках государственного служащего, требованиях Типового кодекса этики и влиянии актуальной социально-политической обстановки, направленный при этом на создание определенного образа, что схематически отобразено на рисунке 1.

Руководствуясь же совокупностью всех представленных выше показателей, государственный служащий имеет реальную возможность нужным образом и своевременно корректировать модель своего поведения или предпринимать иные меры, направленные на укрепление имиджевой составляющей, что имеет колоссальное значение особенно в актуальных социально-политических условиях.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Омская пшеница как продукт функциональной направленности

Михайлова Ольга Петровна, студент магистратуры
Омский государственный аграрный университет имени П. А. Столыпина

Ключевые слова: функциональные продукты питания, пшеница, фиолетовозерная пшеница, пищевые волокна, антоцианы, антиоксиданты

В последнее десятилетие в Российской Федерации, несмотря на высокую насыщенность рынка продовольственными товарами, в структуре потребления пищевых продуктов наблюдаются отклонения от современных принципов здорового питания, что отрицательным образом сказывается на здоровье населения страны.

Химизация окружающей среды, употребление заменителей пищи, несбалансированность пищевого рациона приводят к болезням и преждевременной старости, вследствие этого к сокращению жизни. Усугубляется положение плохой информированностью людей о структуре питания, подборе продуктов питания для ежедневного рациона, способах приготовления пищи.

Согласно Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 года № 120, в ближайшей перспективе приоритетным направлением предполагается формирование системы здорового питания населения и расширение ассортимента продуктов здорового питания.

Продукты здорового питания, или, как в настоящее время принято формулировать, продукты функционального питания, содержат ингредиенты, приносящие пользу здоровью человека и повышающие сопротивляемость организма заболеваниям. Употребление функциональных продуктов улучшает многие физиологические процессы в организме человека, позволяя ему долгое время сохранять активный образ жизни. Улучшение физического и психического здоровья, также как и предотвращение или уменьшение частоты возникновения заболеваний, являются главными критериями, позволяющими относить существующие или создаваемые вновь продукты питания в категорию продуктов функционального питания [1]. Функциональное питание оказывает позитивное действие, как на отдельные функции организма, так и организм в целом, способствует предупреждению и снижению риска развития хронических заболеваний. При помощи питания можно снизить количество заболеваний, связанных со старением на 80%, диабетом — на 50%, сердца — на 25%, органов зрения — на 20% [2].

Однако статус «функционального» за конкретным продуктом закрепляется только по итогам полного научного исследова-

ния, подтверждающего его положительный эффект на здоровье человека.

Основными отличительными признаками функциональных пищевых продуктов являются три составляющие: пищевая ценность, вкусовые качества и физиологическое воздействие на организм. В настоящее время производятся четыре группы продуктов функционального питания: безалкогольные напитки, продукты на основе злаковых культур, молочные продукты, жировые эмульсионные продукты и растительные масла.

Польза зерна и продуктов из пшеницы для здоровья человека является относительно новой темой исследований в мире и, особенно, в России. Каши, крупы, хлебобулочные, макаронные и кондитерские изделия обладают необходимой пищевой и энергетической ценностью за счет углеводов, белков, макро- и микроэлементов. Цельное зерно пшеницы — богатый источник биологически активных фитохимических соединений, а именно — фенольных кислот, каротиноидов, токоферолов, алкилрезорцинов, бензоксаиноидов, фитостеролов и лигнанов [3].

Продукты на основе злаковых культур способны поддерживать здоровье человека, так как содержат огромное количество необходимых веществ, таких как растворимые и нерастворимые пищевые волокна, минеральные вещества, витамины, ферменты.

Проблема дефицита пищевых волокон в питании является одной из основных. По рекомендациям Всероссийского научно-исследовательского института питания оптимальная суточная норма потребления составляет 35 г. Пищевые волокна выводят из организма холестерин, токсин, канцерогенные вещества, тяжелые металлы и препятствуют всасыванию их в кровь, создают благоприятные условия для продвижения пищи по желудочно-кишечному тракту, тем самым положительным образом влияя на перистальтику кишечника [4].

К веществам, способствующим профилактике ряда серьезных заболеваний человека, относятся антоцианы, а одним из важных параметров качества пищевых продуктов и ингредиентов выступает их антиоксидантная активность [5]. Антиоксиданты защищают организм человека от свободных радикалов, проявляя антиканцерогенное действие, а также блокируют активные пере-

кисные радикалы, замедляя процесс старения. К ним относятся β -каротин, токоферолы, дигидрокверцетин и др. [6].

В последние годы в качестве источников антоцианов стали рассматривать фиолетовозерную пшеницу, зерно которой может накапливать эти соединения. Антоцианы представляют собой водорастворимые растительные пигменты, принадлежащие к группе полифенольных соединений флавоноидов. Синтез различных окрашенных флавоноидных соединений в определенных структурах зерна злаковых растений приводит к появлению окраски. В результате синтеза антоцианов семена злаков могут приобретать окраску различных оттенков, от голубовато-серого и красноватого до темно-фиолетового и почти черного. Цвет зерна фиолетовозерных сортов пшеницы определяется наличием цианидин-3-глюкозида, основного антоциана пшеницы, локализованного, главным образом, в перикарпии зерновки [7].

Впервые дикую пшеницу с фиолетовой окраской зерна обнаружил Н.И. Вавилов в Эфиопии (Абиссинии). Ученые Омского ГАУ в 1990-е годы начали проводить исследования фиолетовой пшеницы, но, на первом плане стояли другие задачи, поэтому работа была прекращена. В последние два десятилетия в России стала актуальной тема функционального питания, выращивания органических продуктов. И в 2016 г. специалистами Омского ГАУ совместно с Институтом цитологии и генетики (г. Новосибирск) работа по изучению, селекции и созданию новых сортов фиолетовозерной пшеницы была возобновлена. Используя генетические маркеры, ученые отобрали нужные гены и передали их на уже известные сорта. Одним из них является стандартный сорт яровой мягкой пшеницы среднепоздней группы спелости Элемент 22, хорошо адаптированный к условиям Сибири.

В 2022 году сорт яровой мягкой пшеницы ЭФ 22 с фиолетовой окраской зерна, созданный селекционерами ОмГАУ, был передан в Государственное сортоиспытание. Мука грубого помола фиолетовозерной пшеницы имеет повышенное содержание флавоноидов, обладающих антиоксидантными свойствами и пригодна для приготовления хлебобулочных и кондитерских изделий в качестве функциональных продуктов. Следует отметить, что хлеб из зерна фиолетовой пшеницы внешне напоминает ржаной, имеет фиолетовый оттенок и сладковатый привкус. Но, стоит учитывать тот факт, что при помолке, антоцианы, содержащиеся в перикарпе зерна, попадают во фракцию отрубей. Поэтому, из фиолетовых пшениц, рекомендуется готовить хлеб из цельнозернового зерна [8].

Конечно, омские селекционеры не единственные, кто занимается выведением сортов пшеницы с содержанием антоцианов. В настоящее время в Государственном реестре селекционных достижений Российской Федерации с 2022 года зарегистрирован сорт фиолетовозерной пшеницы Надира, выведенный учеными Татарского научно-исследовательского института сельского хозяйства [7]. Известно о сортах мягкой

пшеницы с фиолетовой окраской зерна — сорт Иволга фиолетовая (является изогенной фиолетовозерной линией сорта Иволга, созданного в РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева), а также перспективный сорт Памяти Коновалова (создан ФГБНУ «ФНЦ зернобобовых и крупяных культур», г. Орел), который в настоящее время находится на Государственном сортоиспытании [9].

Важное свойство антоцианов состоит еще и в том, что они являются проводниками цинка в клетки организма. Дефицит цинка в организме человека приводит к нарушению функций иммунной, нервной, зрительной и репродуктивной систем. Без антоцианов цинк усваивается организмом на 25%, с антоцианами его усвоение возрастает более чем в 2 раза.

Биобогащенная пшеница с более высокой концентрацией цинка доказала свое положительное влияние на здоровье человека во многих странах мира, особенно в странах Ближнего Востока, в Индии. Количество вегетарианцев и веганов быстро увеличивается — примерно на 150% в год. Эта группа потребителей в гораздо большей степени зависит от продуктов из пшеницы, поэтому требуется обеспечить их необходимыми веществами и элементами при отсутствии в рационе питания мяса, птицы и рыбы. Биофортификация пшеницы была начата в середине 2000-х годов международным консорциумом Harvest Plus, который поставил задачу создать сорта с содержанием цинка в зерне в пределах 50 мг на килограмм. Селекционерами ОмГАУ задача создания таких сортов решена — в зерне сортов яровой мягкой пшеницы «Элемент 22» и «Омгау 100» содержание цинка более 50 мг на кг [3].

Еще одной культурой с зерном функционального значения является многолетний злак (так называемая многолетняя пшеница) — полиплоидный пырей сорт «Сова», выведенный селекционерами ОмГАУ. В 2020 году сорт «Сова» был включен в государственный реестр по всем регионам страны.

У сорта «Сова» есть определенная перспектива для использования на крафтовых мельницах, в пекарнях, специализирующихся на функциональном питании. Мука из пшеницы сорта «Сова» сбалансирована по микроэлементам и аминокислотному составу. В муке грубого помола пырея сизого более высокое общее содержание пищевых волокон (16,4%), чем в пшеничной цельнозерновой (11,0%). Установлено, что для большей части популяций пырея сизого характерна более высокая антиоксидантная активность в зерне по сравнению с пшеницей [10].

Повышение функциональных свойств и пищевой ценности зерна и продуктов из пшеницы будет способствовать решению актуальной проблемы человечества — укреплению здоровья наций и повышению иммунного статуса. Ввод зерновых в рацион питания человека в удобном для него виде позволит предотвратить развитие сердечно-сосудистых, онкологических и ряда неврологических, включая болезни Альцгеймера и Паркинсона, заболеваний, устранить болезни ЖКТ, снизить уровень заболеваемости сахарным диабетом.

Литература:

1. Шендеров Б. А. Состояние и перспективы развития концепции «Функциональное питание в России»: общие и избранные разделы проблемы [Электронный ресурс] — ГастроПортал — URL: <https://gastroportal.ru/stati-dlya-spetsialistov/sostoyanie-i-perspektivy-razvitiya-kontseptsii-funktsionalnoe-pitanie-v-rossii-obshchie-i-izbrannye-razdely-problemy.html>

2. Продукты функционального назначения / Г.К. Альхамова [и др.] // Молодой ученый.— 2014.— № 12 (71).— С. 62–65.— URL: <https://moluch.ru/archive/71/12258/> (дата обращения: 25.01.2023)
3. В Омске создают новые сорта пшеницы, способные превратить пищу в лекарство [Электронный ресурс] — Омск-Информ — URL: <https://www.omskinform.ru/news/157006>
4. Селекция на содержание антиоксидантов в зерне как перспективное направление для получения продуктов здорового питания/ В.И. Полонский, И.Г. Лоскутов, А.В. Сумина // Вавиловский журнал генетики и селекции.— 2018.— № 22(3).— С. 343–352. DOI 10.18699/VJ18.370
5. Использование пшеничной клетчатки в технологии мясных рубленых полуфабрикатов/ И.Н. Миколайчик, Л.Л. Трефилова, Н.В. Попова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Пищевые и биотехнологии.— 2018.— № 2.— URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-pshenichnoy-kletchatki-v-tehnologii-myasnyh-rublenyh-polufabrikatov> (дата обращения: 28.01.2023).
6. Тюрина Л. Е. Технология производства функциональных мясных продуктов / Л. Е. Тюрина, Н. А. Табаков,— Краснояр. гос. аграр. ун-т.— Красноярск, 2011.— 102 с.
7. Фиолетовозерный сорт яровой мягкой пшеницы Надира /Н. З. Василова [и др.] // Зернобобовые и крупяные культуры.— 2021.— № 4 (40).— URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/fioletovozernyy-sort-yarovoy-myagkoj-pshenitsy-nadira> (дата обращения: 25.01.2023).
8. Характеристика фиолетовозерных сортов яровой мягкой пшеницы в условиях центрального района нечерноземной зоны России / В.С. Рубец [и др.] // МСХ.— 2022.— № 5.— URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/harakteristika-fioletovozernyh-sortov-yarovoy-myagkoj-pshenitsy-v-usloviyah-tsentralnogo-rayona-nechernozemnoy-zony-rossii> (дата обращения: 26.01.2023)
9. Характеристика сортообразцов озимой мягкой пшеницы с редкой окраской зерна по продуктивности колоса и качеству зерна / А.А. Медведенко, Л.В. Цаценко // Научный журнал КубГАУ.— 2021.— № 171.— URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/harakteristika-sortoobraztsov-ozimoy-myagkoj-pshenitsy-s-redkoj-okraskoy-zerna-po-produktivnosti-kolosa-i-kachestvu-zerna> (дата обращения: 27.01.2023)
10. Крупнозерный сорт пырея сизого (*Thinopyrum intermedium*) сова как альтернатива многолетней пшенице / В.П. Шаманин [и др.] // Сельскохозяйственная биология.— 2021.— Т. 56.— № 3.— С. 450–464.— DOI 10.15389/agrobiolog.2021.3.450rus.— EDN LPVMXL.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 5 (452) / 2023

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». 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

Номер подписан в печать 15.02.2023. Дата выхода в свет: 22.02.2023.

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.