

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



2023
ЧАСТЬ IV

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 20 (467) / 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 Азизхон Боситхонович, доктор педагогических наук (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 *Леонид Владимирович Занков* (1901–1977), советский психолог, специалист в области дефектологии, памяти, запоминания, педагогической психологии. Ученик Л. С. Выготского. Проводил экспериментальные исследования детского развития, в которых выявлялись условия эффективного обучения.

Леонид Владимирович Занков родился 23 апреля 1901 года в Варшаве, городе Российской империи. Детство его прошло в семье офицера в окружении сестры и двух братьев. Детей обучали не только базовым наукам — математике, естествознанию, истории, но и иностранным языкам, творчеству. Будущий психолог особенно хорошо проявлял себя в музыке.

Любимым предметом Занкова была литература. Эмоции вызывали не столько произведения, сколько подача учителя, его заинтересованность в образовании учеников. Поэтому, окончив гимназию в 1916 году, Леонид задумался о будущем педагога. И тут же реализовал свое желание: уехал в Турдей, поселок Тульской области, и устроился в школу.

В 1919 году Занков впервые познакомился с трудными подростками. Он возглавил детскую сельскохозяйственную колонию Тамбовской губернии, где содержались беспризорники. Нужно было всерьез постараться, чтобы заразить их энтузиазмом, заинтересовать учебой. Леонид в этом деле преуспел.

В 1920 году его перевели в колонию «Островня» Московской области, где он трудился вплоть до поступления в Московский государственный университет в 1922 году.

В МГУ Леонид Занков познакомился со своим наставником Львом Семеновичем Выготским, которому было на тот момент всего 26 лет. Молодые люди очень подружились, вместе постигали основы и глубинные понятия психологии. Кончину товарища в 1934-м Леонид Владимирович воспринял как личную потерю.

По объективным причинам в СССР процент рождаемости детей с отклонениями был высоким. Ученые видели своей главной задачей создание уникальной концепции их обучения и развития. По этой теме Леонид Занков внес весомый вклад в науку.

Объектами его исследования были дети с пониженным уровнем концентрации, умственно отсталые, глухие и немые. Пообщавшись с ними, дефектолог пришел к выводу, что обучать обычных и особых детей совместно нельзя: каждому ребенку нужны индивидуальные условия для комфортного принятия знаний. Особые дети, наблюдая за успехами своих талантливых

сверстников, закрываются и разочаровываются в себе, у них быстрее возникают дополнительные комплексы.

До Леонида Владимировича мало кто всерьез уделял внимание умственно отсталым. Именно он написал первые фундаментальные труды по дефектологии, описал принципы развивающего обучения, впервые заговорил о том, что нужно создать классификацию умственной отсталости.

В своих работах Леонид Занков делал упор не на то, что дети с отклонениями в развитии отстают от своих сверстников, а на то, что их в принципе следует воспитывать иначе.

Психология воспитания детей с отставанием в развитии не главное достижение Леонида Владимировича. Стоит обратить внимание и на его педагогические труды, которые сложились в авторскую дидактическую систему. В 1960-х годах она активно внедрялась в начальную школу.

Суть системы Занкова состоит в том, что каждый ребенок индивидуален. Школьная программа не должна строиться по принципу среднего арифметического, а слабых учеников не нужно искусственно подтягивать до отличников. Каждый может стать вундеркиндом, если будет получать знания в комфортной обстановке и в своем темпе.

Леонид Занков подчеркивал, что детям нужно давать время на поиск ответа даже в самых трудных темах, позволять ошибаться и не ругать за это. Не будет толка от знаний, монотонно надиктованных учителями по учебнику. Также в школьную программу стоит вводить интерактивные занятия, например преподавать естествознание на природе, а уроки музыки проводить в театре.

Индивидуальный подход, кажущийся разумным в XXI веке, в СССР считался новаторским. Многие преподаватели и психологи критиковали Леонида Владимировича. Поэтому после его смерти дидактическую систему искоренили. Второе дыхание она получила в 1996 году, став государственной наравне с принципами Даниила Эльконина и Василия Давыдова.

До 2014 года по системе Занкова занимались около 30 % школ, затем его учебники убрали из списка рекомендованных к использованию. Но учителя, которые считают подходы дефектолога правильными, до сих пор обучают детей по его концепции.

*Информацию собрала ответственный редактор
Екатерина Осянина*

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Афанасиев Т. Р.

Бухгалтерский учет налога на прибыль 231

Бакиева М. Ю., Мирякова Н. А.

Телемедицина как новый этап цифровизации
медицины 233

Блинова Ю. С.

Управление персоналом в Вооруженных Силах
Российской Федерации 237

Божеский Д. Д., Рогожина Л. Р., Рубель Е. П.

Способы предотвращения быстрого выгорания
сотрудников и самые эффективные методики
обеспечения психологического комфорта
с точки зрения управления 239

Ворожцова С. Н.

Основные направления развития
ресурсосберегающих технологий в АПК на
примере предприятия ООО «Уралагро» 243

Даутова А. М.

Улучшение качества обслуживания пациентов
в радиологической клинике 246

Дегтярь Е. В.

Проблемы оценки эффективности деятельности
органов местного самоуправления 247

Зыкова И. Н., Скибин Ю. В.

Стратегическое планирование:
значение и этапы 249

Иванова А. С.

Методы управления риском 251

Ишангулыева А. Ш., Садыкова Н. Б.

Влияние предпринимательства
на экономический рост 253

Канцевая А. А.

Инструменты защиты внутреннего рынка
Российской Федерации и ЕАЭС 255

Ковалев А. Е., Пономаренко В. В.

Определение существенности для проведения
аудиторских процедур 257

Котов К. Н.

Совершенствование контрольных
функций государства в сфере денежного
обращения 260

Кох З. И.

Цели и требования при организации
аудита консолидированной финансовой
отчетности 264

Лапина С. А.

Причины сложностей и неудач при внедрении
бережливого производства в российских
компаниях 265

Майнагашева О. С.

Особенности развития системы государственной
службы в современной России 267

Манакова Н. О.

Проблемы идентификации, анализа
и снижения рисков в деятельности
метрологической службы 268

Найманова М. С.

Реализация бизнес-проекта языковой школы
в Астане 272

Нищёва Т. К.

Цифровизация банковских процессов
в Российской Федерации: возможности
использования технологии «блокчейн» 274

Нурлан Э.

Энергетическая безопасность Казахстана:
проблемы и перспективы развития 278

Огурешина А. О.

Практико-ориентированные
инструменты работы с персоналом поколения
Z через призму всеобщего управления
качеством (TQM) 281

Останкова Е. С.

Цифровая трансформация в современной
практике управленческой деятельности
организаций 285

Пироженов А. В.

Государственно-частное партнерство
в проектах комплексного освоения
земельных участков 287

Ракланов Н. Е. Повышение уровня рентабельности производства ООО «Суксунское» 289	Хемрайев Д. М., Худайбердиев Х. Г., Хыдырова Г., Ишангулыев Б. Х. Налогообложение электронной торговли 303
Салехов А. И. Стратегия развития современного предприятия..... 291	Цацурян А. А. Обзор лучших практик регионального управления в области организации молодежного досуга 305
Симонова Е. Д. Современная экономическая дипломатия Италии 296	Цирукин К. А. Проблемы отражения нематериальных активов в соответствии с МСФО 307
Симонова Е. Д. Экономическое сотрудничество Российской Федерации и Итальянской Республики с 2014 по 2022 год 299	Шаимов Х. Страховая компания как одна из наиболее эффективных форм управления в условиях рыночной экономики..... 309
Сысуев В. В. Анализ тенденций ценовой ситуации на рынке ритуальных услуг в Российской Федерации..... 300	

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Бухгалтерский учет налога на прибыль

Афанасиев Тимур Русланович, студент

Научный руководитель: Плотникова Олеся Владимировна, доктор экономических наук, профессор
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В статье раскрывается механизм бухгалтерского и налогового учета налога на прибыль. Приводятся определения таких понятий, как постоянные и временные разницы, единый налоговый платеж. Приводятся примеры проводок для отражения отложенных налоговых активов и обязательств.

Ключевые слова: налоговый учет, бухгалтерский учет, постоянные разницы, временные разницы, налог на прибыль, отложенный налоговый актив, отложенное налоговое обязательство.

Налоговая система Российской Федерации имеет достаточно сложную трехуровневую систему — федеральный, региональные и местные налоги. На каждом уровне существуют свои особенности, исключения, которые регламентированы законодательными актами того или иного уровня. Безусловно, большую часть федерального, да и не только, бюджета, формирует налог на доходы физических лиц, но и остальные налоги, такие как налог на прибыль, земельный, транспортный, на имущество организаций, в сумме составляют внушительную часть денежных средств. Начиная с 1 января 2023 года, был введен Единый налоговый платеж, призванный упростить порядок уплаты средств в бюджет. С введением Единого налогового платежа налогоплательщикам больше не нужно заполнять несколько разных платёжных документов. Все деньги для уплаты налогов, взносов и сборов будут поступать на единый налоговый счёт. Именно поэтому правильное отражение расходов по налогу на прибыль в бухгалтерской и налоговой отчетности является одной из важнейших задач для любого бухгалтера. Рассмотрим этот вопрос более подробно.

Статья 25 НК РФ и ПБУ 18/02 — основные законодательные документы, которые регулируют учёт расходов и доходов, необходимых для расчёта налога на прибыль. Его уплачивают организации, находящиеся на общей системе налогообложения. Ставка налога на прибыль составляет 20%, где 17% перечисляются в региональный бюджет, а оставшиеся 3% — в федеральный. Для определения суммы налога необходимо верно исчислить налоговую базу — она определяется нарастающим итогом от начала до конца периода путем вычисления раз-

ницы между доходами расходами организации. Существуют некоторые исключения для определенных видов деятельности, при которых ставка налога отличается — они описаны в ст. 284 НК РФ.

При производстве и реализации возникают расходы, которые можно разделить на материальные затраты (связанные с приобретением материалов, сырья, топлива, электроэнергии, инструментов и т.д.), затраты на оплату труда, амортизацию и другие затраты (например, командировочные расходы, налоги и сборы, лизинговые платежи, сертификация продукции). Внереализационные расходы необходимы для обеспечения деятельности предприятия и его функционирования, такие как скидки, аренда, проценты по долговым обязательствам, судебные издержки, отрицательные курсовые разницы и убытки. Расходы могут быть прямыми или косвенными, что влияет на порядок их учета в расчете налога. В Налоговом кодексе отсутствует точный перечень прямых и косвенных затрат и строгих правил, говорящих о том, как их следует разделять.

Прибыль предприятия отображается на бухгалтерском счете 99 «Прибыль и убытки», где открываются отдельные субсчета для учета прибыли или убытка. В строке 2300 отчета о финансовых результатах указывается информация о прибыли или убытке. Рассчитанная сумма налога на прибыль формируется на счете 68 «Расчеты с бюджетом» и его субсчете 68.01 «Расчеты по налогу на прибыль». Если предприятие получило прибыль, то бухгалтерские проводки выглядят так:

Дебет 99 Кредит 68.01 — начислен налог на прибыль (авансовый платеж) за налоговый (отчетный) период.

Данная проводка подходит для организаций, не применяющих ПБУ 18/02 — малые и некоммерческие организации.

В таком случае сумма налога на прибыль должна или сопасть, или иметь незначительные расхождения.

Отличной от этого будет ситуация, если организация применяет ПБУ 18/02. Вызвано это тем, что для целей налогового и бухгалтерского учета будут признаны разные виды доходов и расходов. Бухгалтерская (балансовая) прибыль совпадёт с налогооблагаемой при правильном учёте:

- 1 условного дохода по налогу на прибыль;
- 2 условного расхода по налогу на прибыль;
- 3 отложенных налоговых активов (обязательств) с временных разниц (при их наличии);
- 4 постоянных налоговых активов (обязательств) с постоянных разниц (при их наличии).

Таким образом происходит формирование временных разниц — доходы и расходы признаются в разных периодах в налоговом и бухгалтерском учете. При этом их сумма остается одинаковой, что, в конечном итоге, приведет к тому, что разница со временем сойдет на нет и показатели сравнятся.

Существует два вида временных разниц — налогооблагаемые и вычитаемые. Вычитаемые временные разницы возникают в результате признания в налоговом учете доходов раньше (в текущем периоде), чем признание расходов (в следующем периоде). При этом формируется отложенный налоговый актив, вычисляющийся как 20% от временной разницы. Для учета отложенных налоговых активов используется счет 09. В таком случае, проводки для начисления и списания отложенного налогового актива будут такими:

Дебет 09 Кредит 68.01 — отражен отложенный налоговый актив

Дебет 68.01 Кредит 09 — погашен отложенный налоговый актив

Обратными вычитаемым временным разницам являются налогооблагаемые. В этом случае доходы признаются позже (в следующем периоде, чем расходы (в текущем периоде)). Так возникает отложенное налоговое обязательство, которое учитывается на счете 77. Для списания отложенного налогового обязательства используют следующие проводки:

Дебет 68.01 Кредит 77 — отражено отложенное налоговое обязательство

Дебет 77 Кредит 68.01 — погашено отложенное налоговое обязательство

Помимо временных разниц существуют и постоянные. Их возникновение связано с тем, что некоторые расходы или доходы могут по-разному учитываться в бухгалтерском и нало-

говом учете — учитываться частично или не учитываться вовсе в одном из видов учета. Постоянные разницы, аналогично временным, бывают двух видов. Постоянные налоговые обязательства формируются в случае, если прибыль в бухгалтерском учете меньше, чем прибыль в налоговом учете. На счете 99 субсчете «Постоянные налоговые обязательства» будет отражено 20% от положительной постоянной разницы. Проводка выглядит следующим образом:

Дебет 99 Кредит 68.01 — отражено постоянное налоговое обязательство

Постоянный налоговый актив возникает в противоположном случае — прибыль в налоговом учете больше прибыли в бухгалтерском. Формируется отрицательная разница, учитываемая на счете 99 субсчете «Постоянные налоговые активы» в размере 20% от отрицательной разницы. Проводка для начисления постоянного налогового актива:

Дебет 68.01 Кредит 99 — отражен постоянный налоговый актив

В случае получения балансовой прибыли по итогам периода, формируется условный расход по налогу на прибыль в размере 20% от прибыли до налогообложения. Отражается на счете 99 субсчете «Условный расход по налогу на прибыль» следующей проводкой:

Дебет 99 Кредит 68.01 — начислен условный расход по налогу на прибыль за отчетный или налоговый период.

В случае убытка по данным бухгалтерского учета за отчетный период формируется условный доход в размере 20% от суммы убытка, отражаемый на счете 99 субсчете «Условный доход по налогу на прибыль»:

Дебет 99 Кредит 68.01 — начислен условный доход по налогу на прибыль за отчетный или налоговый период.

Важно упомянуть, что существует два способа формирования разниц — затратный и балансовый. Затратный метод расчета по ПБУ 18 предполагает последовательное движение от налога на прибыль, рассчитанного по данным бухучета, к налогу на прибыль по данным декларации, путем внесения корректировок в бухгалтерскую прибыль (дополнительными проводками) относительно всех статей затрат, которые по-разному принимаются для целей бухгалтерского и налогового учета. Балансовый же метод предполагает, что налоговый учет ведется параллельно бухгалтерскому и в полном объеме. В результате сравнения суммарной стоимости активов и обязательств на начало периода и налоговой базы по налогу на прибыль в бухгалтерском и налоговом учете получается сумма отложенного налога, необходимого для формирования проводок.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02.— Текст: электронный // КонсультантПлюс: [сайт].— URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40313/2010d850e808c-sab6d7525a2aec2cb1aceffec643/ (дата обращения: 16.05.2023).
2. Цыденова Э. Ч., Аюшиева Л. К. Бухгалтерский и налоговый учет: Уч. / Э. Ч. Цыденова, Л. К. Аюшиева.— М.: Инфра-М, 2018.— 128 с.
3. Задорожнюк, В. Ю. Современная практика исчисления налога на прибыль предприятий / В. Ю. Задорожнюк.— Текст: электронный // Cyberleninka: [сайт].— URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-praktika-ischisleniya-naloga-na-pribily-predpriyatiy/viewer> (дата обращения: 19.05.2023).

4. Сунгатуллина, Р.Н. Актуальные проблемы учета расходов по налогу на прибыль / Р.Н. Сунгатуллина.— Текст: электронный // Cyberleninka: [сайт].— URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-ucheta-raschetov-po-nalogu-na-pribyl/viewer> (дата обращения: 17.05.2023).

Телемедицина как новый этап цифровизации медицины

Бакиева Марьям Юсефовна, кандидат экономических наук, доцент;
 Мирякова Наталия Анатольевна, студент
 Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

Авторы статьи изучают одну из новинок современных технологий — телемедицину, которая предполагает дистанционное оказание медицинской помощи с использованием таких технологий, как видеоконференции и обмен данными. Акцентировано внимание на преимуществах телемедицины, нормативно-правовой базе в области телемедицинских услуг и популярных услугах телемедицины, доступных в России. Данная работа содержит исчерпывающий обзор состояния отечественной телемедицины и ее растущей популярности среди потребителей. В статье представлены статистические данные о росте телеконсультаций, который существенно увеличился за последние годы, особенно во время пандемии.

Ключевые слова: телемедицина, цифровизация, финтех, страхование, добровольное медицинское страхование.

Телемедицина — это, по определению, набор медицинских мероприятий, осуществляемых удаленно, включая консультации, диагностику, терапевтическое руководство, мониторинг и направление пациентов. Использование Интернета облегчает хранение данных и обмен ими, визуализацию необходимой информации для консультаций и запись разговоров с помощью видеоконференции. Телемедицина появляется как альтернатива консультациям в медицине, учитывая, что она может быть способна снизить спрос на медицинскую помощь и неравенство в доступе.

Нормативно-правовое регулирование регламентируется ФЗ от 29 июля 2017 г. N242-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационных технологий в сфере охраны здо-

ровья». В том числе существует упоминание в ФЗ от 21.11.2011 N323-ФЗ (ред. от 28.12.2022) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», а конкретнее статья 36.2, где прописаны 7 пунктов об оказании медицинской помощи пациенту с применением телемедицинских технологий. [1, 2]

Согласно исследованию BusinessStat от 2022 года, прослеживается следующая тенденция, которую можно увидеть на рис. 1. [3]

Рассмотрим на графике растущий тренд на медицинские телеконсультации, количество которых в стране увеличилось почти в шесть раз, достигнув 1,07 миллиона. Легализация телемедицины и быстрое распространение сопутствующих услуг привели к расширению рынка. В 2020 году было проведено в четыре раза больше консультаций с врачами телемедицины,

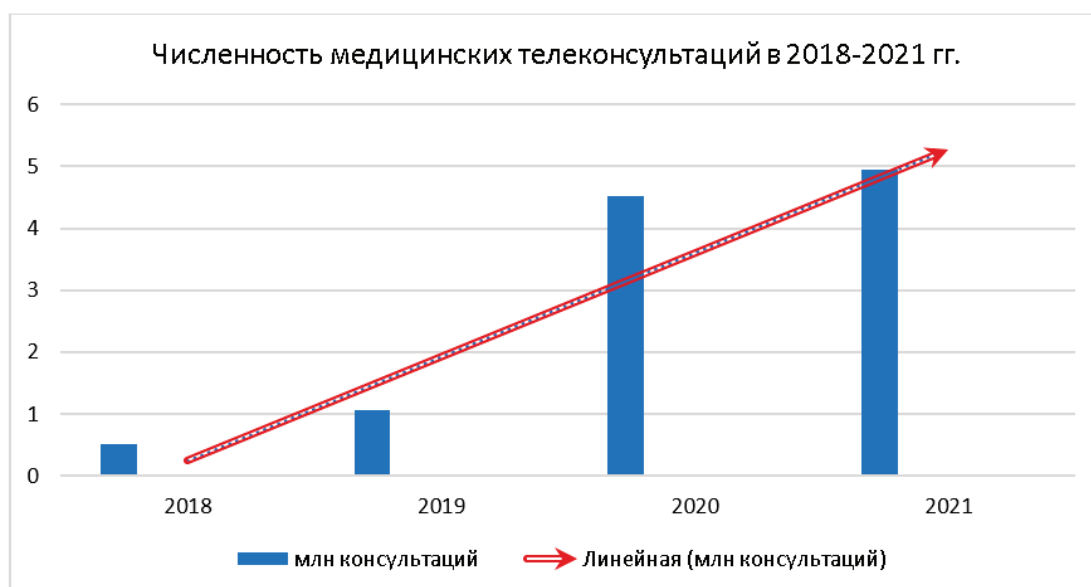


Рис. 1. Численность медицинских телеконсультаций в 2018–2021 гг.

чем в 2019 году, что ознаменовало новый пик (4,51 миллиона). Это стало результатом карантинных ограничений, введенных в связи с пандемией. В 2021 году было проведено 4,95 миллиона телеконсультаций, что на 9,7% больше, чем в 2020 году. Рост прекратился, и COVID-ограничения на посещение клиник были ослаблены.

На сегодняшний день предоставляются следующие виды услуг удаленной медицины: телемедицинские консультации, дистанционный биомониторинг, экстренные и плановые консультации, повышение квалификации врачей, трансляция хирургических операций. Также они позволяют в реальном масштабе времени вести прямой аудио-видеодialog между врачами, пациентом и его родственниками. Наиболее популярные направления телемедицины — это ментальное здоровье, психотерапия, дерматология, кардиология, неврология, гастроэнтерология, общая терапия, педиатрия, пульмонология, лечение аллергии.

Выделим лидеров рынка телемедицины в таблице 1.

Представленные в таблице 1 сервисы собрали наибольшую популярность у пользователей. К ним относятся: «К Врачу», «ЕЦП.ЛИС», «ЕЦП.МИС», «СберЗдоровье», BestDoctor, «Доктор рядом Телемед», «Доктис». Одна из них является государственной разработкой совместно с порталом «Госуслуг». Это сервис «Доктор рядом», где возможно получить телемедицинские консультации благодаря регистрации на «Госуслугах». Однако пока это пилотный проект и действует лишь в 6 регионах РФ (Калужской, Нижегородской, Ивановской,

Ульяновской, Сахалинской области и в Республике Татарстан). [3]

Тем не менее удобнее и выгоднее приобрести услугу в страховых компаниях с соответствующей репутацией и высоким рейтингом, чтобы не платить за каждую консультацию, а пользоваться услугой безлимитно. Страховщики предлагают различные пакеты услуг, где есть возможность выгодно приобрести полис телемедицины даже на семью.

Не так давно телемедицина стала доступна на страховом рынке, и несколько страховых компаний первыми предложили эту услугу. Сегодня она широко доступна у многих крупных страховщиков, включая «Сбербанк Страхование», «Ренессанс», «Капитал Лайф», «Росгосстрах», ВСК и другие. Этот полис может продаваться как самостоятельный продукт или как дополнительный вариант к страхованию жизни и здоровья и может охватывать как отдельных лиц, так и целые семьи. Семейные пакеты часто предоставляются со скидками. Веб-сайт страховой компании может предлагать дополнительные скидки, рекламные акции и промо-коды. Онлайн-полис имеет те же права, что и бумажная версия, но страховое покрытие может начаться не сразу, иногда через 2–6 дней после покупки. Регистрация обычно занимает 10–15 минут, а готовый документ высылается по электронной почте. [6]

Что касается стороны потребителя, здесь так же наблюдается рост, где прослеживается тенденция, связанная с событиями в мире по вышеуказанным предпосылкам. Проиллюстрируем это на рис. 2.

Таблица 1. Лидеры рынка телемедицины

1	«К Врачу», «ЕЦП.ЛИС», «ЕЦП.МИС»	
2	«СберЗдоровье»	
3	BestDoctor	
4	«Доктор рядом Телемед»	
5	«Доктис»	

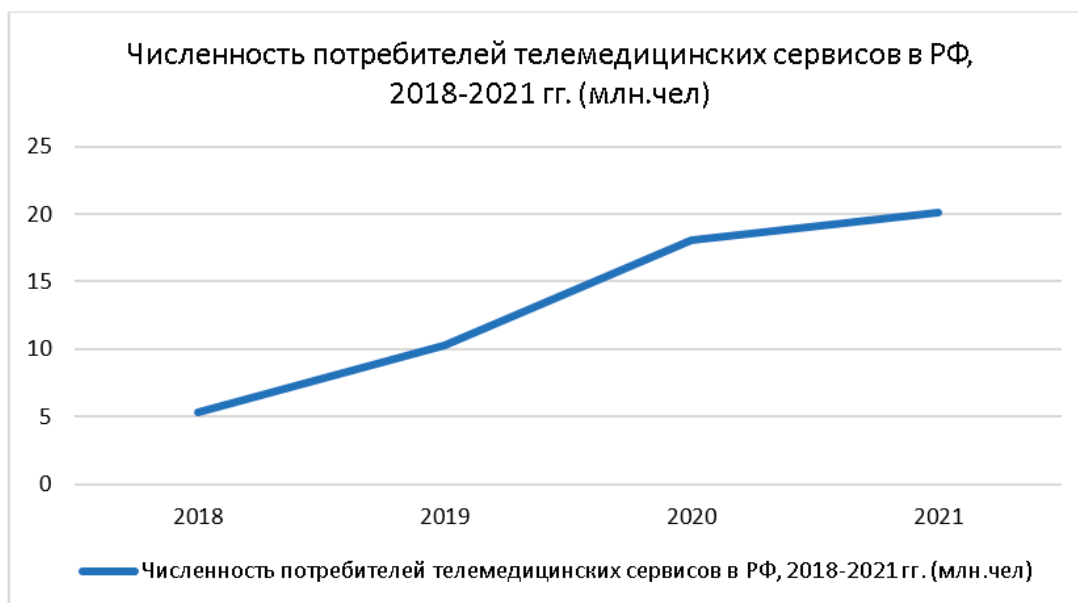


Рис. 2. Численность потребителей телемедицинских сервисов в РФ, 2018–2021 гг. (млн чел)

За 2018–2020 гг. численность потребителей сервисов телемедицины в России выросла в 4 раз и к концу периода достигла 18,1 млн чел. Факторами роста клиентской базы послужили легализация телемедицины, открытие новых сервисов, цифровизация здравоохранения, пандемия коронавируса.

В 2021 г темп роста потребителей замедлился и за год увеличился на 11,2% до 20,1 млн чел. Рост числа клиентов частично стабилизировался после взрывного скачка последних лет, обусловленного принятием закона о телемедицине и пандемией. [3]

Возможность перспектив обуславливается не только популярностью среди населения данного вида услуг, но и тем объемом денежных средств, которые готово инвестировать го-

сударство в развитие новой сферы. Рассмотрим инвестиции в медицинские технологии по секторам рынка (рис. 3).

В период с января по июнь 2021 года инвестиции в цифровое здравоохранение в России составили \$31,7 млн. Наибольший процент инвестиций (34%) пришелся на телемедицинские услуги, за которыми следуют услуги для пациентов (24%). Проекты медицинского страхования заняли третье место по доле инвестиций. Рассмотрим это на рис. 3. [5]

Ожидается, что телемедицина будет одной из наиболее прогрессивных разработок на рынке здравоохранения в сфере медицинских технологий, которая с каждым годом набирает все большие обороты, прогнозируя темп роста 10–15% в год уже через 5 лет.

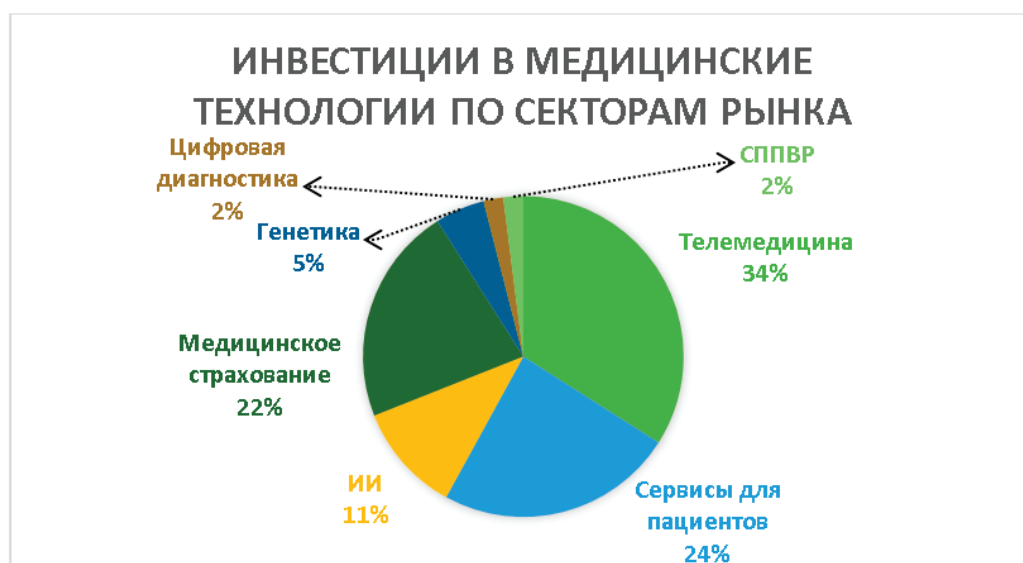


Рис. 3. Инвестиции в медицинские технологии по секторам рынка

Существуют различные положительные аспекты применения телемедицины.

Во-первых, нехватка поставщиков медицинских услуг означает, что и врачи, и пациенты ищут эффективные способы предоставления и получения медицинских услуг соответственно, чтобы сэкономить время в пути и расходы на пациентов.

Во-вторых, старение населения в России побудило искать инновационные способы предоставления услуг по уходу за пациентами, и телемедицина снова соответствует шаблону. Врачи могут использовать телемедицину для диагностики, лечения и управления широким спектром заболеваний, от боли в горле до злоупотребления психоактивными веществами, а также заказывать продукты и услуги для этих целей.

Она также полезна для людей, живущих в сельской местности, где доступ к учреждениям первичной медико-санитарной помощи, включая больницы, диагностические клиники и психиатрические учреждения, может находиться в нескольких часах езды. Население, имеющее право на доступ к федеральной программе медицинской помощи, многие из которых имеют проблемы со здоровьем, связанные с возрастом и мобильностью, не позволяющие им лично посещать врача, также имеют выигрышную позицию от телемедицины.

Кроме того, данный способ охраны здоровья может облегчить контакт пациента с профессионалами, специализирующимися на высокорисковом уходе и медицине, и уменьшить бюрократические препятствия, связанные с составлением расписания и направлением пациентов.

С помощью аудио- или видеосвязи медики анализируют состояние пациентов, выявляют симптомы, указывающие на улучшение или ухудшение состояния, рассказывают, какие препараты следует принимать, отвечают на вопросы пациента, дают рекомендации. При необходимости пациента приглашают и записывают на очный прием. Все данные, которые фиксирует специалист в аудиопотоке во время телемедицинской консультации, отражаются в электронной медицинской карте. Эта информация доступна врачам поликлиники и скорой помощи, а пациент может ознакомиться с ней в медкарте на специальном сайте и в мобильном приложении. [4, с. 30–31]

Действительно, преимущества телемедицины как для пациентов, так и для медицинских работников невозможно переоценить. Пациенты наслаждаются меньшим вмешательством в свои обязанности по уходу за пожилыми людьми, заботой о детях, большей конфиденциальностью и нулевым контактом с другими пациентами. Поставщики медицинских услуг получают повышенный доход за счет увеличения числа пациентов и возмещения расходов частными плательщиками, повышения эффективности офиса и улучшения результатов в отношении здоровья за счет лучшего наблюдения за пациентами.

Телемедицина также имеет несколько проблем с точки зрения ухода за пациентами. Врачи, медсестры и другие поставщики медицинских услуг могут использовать его лишь для последующих посещений, удаленного лечения хронических заболеваний или после госпитализации, профилактической помощи, поддержки центров престарелых и даже школьной телемедицины.

Несмотря на вышеперечисленные преимущества, в России все еще существует ряд проблем и недостатков, требующих решения. Одной из основных проблем является отсутствие интернет-инфраструктуры в отдаленных районах. Без высокоскоростного доступа в Интернет телемедицинские услуги не могут быть предоставлены.

Еще одной проблемой является отсутствие корректных правил для телемедицинских услуг. Неоднозначность подхода к дистанционной постановке диагноза, наличие рисков утечки персональных данных пациентов и нарушения режима врачебной тайны путем предоставления этой информации третьим лицам, недостаточный уровень достоверности идентификации пациентов ставит под угрозу жизнь и здоровье потребителей услуг по оказанию медицинской помощи через сеть интернет.

В качестве одного из преобладающих недостатков следует выделить отсутствие общественной осведомленности и доверия к телемедицине. Многие пациенты в России не знакомы с телемедициной и могут сомневаться в ее использовании, поэтому важно информировать их о преимуществах, а главное безопасности использования телемедицины и укреплять доверие к этим услугам.

Наконец, существует нехватка медицинских специалистов, обученных телемедицине. Многие врачи в России не изучали технологии в этой сфере, а соответственно ограничены в их использовании. Важно обеспечить подготовку медицинских кадров, чтобы они могли комфортно и профессионально оперировать телемедицинскими технологиями.

Чтобы решить возникшие проблемы, правительство может предоставить поставщикам интернет-услуг лишние стимулы для расширения инфраструктуры в отдаленных районах. Они могут профинансировать обучение и образовательные программы медицинских работников. Также возможно проводить кампании по повышению осведомленности общественности, чтобы информировать каждого о преимуществах и безопасности телемедицины. Нельзя не отметить, что решение обозначенных проблем невозможно без существенной корректировки законодательства в изучаемой области. Решая эти проблемы, телемедицина может стать ценным инструментом улучшения доступа к здравоохранению в России.

Перспективы развития телемедицины в России многообещающие. Правительство признало потенциальные преимущества телемедицины и активно работает над ее интеграцией в систему здравоохранения страны. С расширением интернет-инфраструктуры и разработкой правил, обеспечивающих качество и безопасность телемедицинских услуг, все больше пациентов в отдаленных районах получают доступ к врачам-специалистам и неотложной помощи. Телемедицина также может улучшить услуги в области психиатрии и снизить стигматизацию, связанную с проблемами психического здоровья в России. [4, с. 36]

Здравоохранение должно основываться на отношениях между врачом и пациентом. В идеальном мире у всех должен быть недорогой доступ к заботливым, компетентным врачам, которые проводили бы с каждым человеком необходимое на обследование время. Таким образом, дальнейший прогресс телемедицины потенциально может высвободить огромные ресурсы.

Литература:

1. Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 N323-ФЗ
2. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационных технологий в сфере охраны здоровья» от 29.07.2017 N242-ФЗ
3. <https://businessstat.ru/catalog/id79104/> Дата обращения: 20.03.23
4. Горбатов, С. Ю. Использование телемедицины в организациях здравоохранения [Электронный ресурс]: экспертный обзор / С. Ю. Горбатов, Е. И. Аксенова. — Электрон. текстовые дан. — М.: ГБУ «НИИОЗММ ДЗМ», 2023. — URL: <https://niiioz.ru/moskovskaya-meditsina/izdaniya-nii/obzory/> — Загл. с экрана. — 40 с.
5. <https://webiomed.ru/blog/obzor-rossiiskikh-investitsii-v-tsifrovoe-zdravookhranenie/> Дата обращения: 21.03.23
6. <https://polis812.ru/blog/telemedicina-v-strahovanii-cto-eto-takoe-i-kak-rabotaet/> Дата обращения: 23.03.23

Управление персоналом в Вооруженных Силах Российской Федерации

Блинова Юлия Сергеевна, студент магистратуры

Научный руководитель: Задимидченко Анна Михайловна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Сургутский государственный университет

Статья посвящена изучению проблем управления персоналом в Вооруженных Силах РФ. Проведен анализ понятия «управление персоналом», выделены особенности управления персоналом в вооруженных силах, определены возможности карьерного роста в Вооруженных Силах РФ.

Управление персоналом — целенаправленная систематическая работа с персоналом учреждения или организации, направленная на достижение целей организации, на обеспечение порядка внутри коллектива, повышение эффективности работы организации в целом и каждого сотрудника в частности.

Управление персоналом — это систематизированная деятельность по мотивации, планированию, контролю, организации деятельности персонала с использованием различных средств, методов, способов с целью повышения эффективности персонала.

По определению А. Я. Кибанова, управление персоналом — это целенаправленная работа с персоналом по найму, отбору, адаптации, обучению, мотивации сотрудников. К этому же понятию А. Я. Кибанов относит и все то, что имеет какую-либо связь с поощрением и наказанием сотрудников [3].

Управление персоналом в организациях строится на принципах дисциплины, преемственности, эффективности, адаптации, наставничества, взаимной выручки и многих других.

В состав системы управления персоналом входит целый набор относительно самостоятельных функциональных подсистем: подсистема управления наймом и учетом персонала; подсистема управления трудовыми отношениями; подсистема обеспечения нормальных условий труда; подсистема управления развитием персонала; подсистема управления социальным развитием; подсистема развития организационной структуры управления; подсистема правового обеспечения управления персоналом; подсистема информационного обеспечения системы управления персоналом.

В военных учреждениях управление персоналом строится по несколько иным принципам.

Военное управление представляет собой организационную, исполнительную и распорядительную деятельность специально учрежденных государством военных органов, и является целенаправленным управленческим воздействием, осуществляемым на Вооруженные Силы Российской Федерации, другие войска, воинские формирования и органы, в которых законодательно предусмотрено прохождение военной службы, основанном на исполнении Конституции РФ, соблюдении федеральных конституционных и федеральных законов, указов и распоряжений Президента Российской Федерации, постановлений и распоряжений Правительства РФ, воинских уставов и иных нормативно-правовых актов, которые осуществляют непосредственное руководство их жизнью, бытом и осуществлением боевой деятельности; в целях осуществления эффективного и успешного выполнения стоящих перед ними учебных, учебно-боевых и боевых задач с помощью применения специальных военных методов и средств [2].

Начнем с того, что в Вооруженных Силах РФ трудовые отношения регулируются не трудовым договором, а служебным контрактом.

Понятие служебного контракта дано в статье 23 Федерального закона от 27.07.2004 N79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации». Согласно положениям данной статьи, служебным контрактом называется соглашение между представителем нанимателя и гражданином, поступающим на гражданскую службу, или гражданским служащим о прохождении гражданской службы и замещении должности гражданской службы [1]. В данном случае нанимателем является Министерство Обороны РФ.

Одним из важнейших различий между трудовым договором и служебным контрактом является то, что служебным кон-

трактом запрещена работа по совместительству. Так, на государственные служащие не могут работать по совместительству, за исключением научной, творческой и педагогической деятельности [1].

Управление персоналом в Вооруженных Силах будет отличаться в зависимости должностей, званий, вида войск.

К примеру, различают следующие формы военной службы:

- офицерская;
- прапорская и мичманская;
- солдатская, матросская, сержантская и старшинская.

Найм и отбор персонала в Вооруженные Силы РФ может осуществляться только на основании медицинского и психологического заключения о пригодности к военной службе претендента. Также гражданин, который претендует на поступление на военную службу, должен иметь соответствующее образование, квалификацию, а также физическую подготовку.

При наличии противопоказаний в прохождении военной службы будет отказано. Отбор кандидатов осуществляется преимущественно военными комиссариатами. Если же отбор производится из числа военнослужащих, то эту работу ведут уже воинские части и органы. Если военный комиссариат проводит отбор в конкретную воинскую часть, представители данной части вправе присутствовать на отборе.

При поступлении на воинскую службу назначается испытательный срок длительностью в три месяца. В этот срок не входят периоды, когда военнослужащий фактически отсутствовал в воинской части или установленном за пределами воинской части месте военной службы, а также время отбывания дисциплинарного ареста.

Если в течение этих трех месяцев вышестоящие командиры придут к выводу, что военнослужащий не соответствует требованиям федеральных законов и других нормативно-правовых актов, он будет признан не прошедшим испытание и будет уволен со службы в вооруженных силах на основании законов РФ.

Методы управления персоналом в Вооруженных Силах РФ преимущественно организационные. Так, основным призывом к действию в вооруженных силах является приказ. Приказы

отдаются старшими по званию либо по должности. При этом, как правило, первостепенными являются приказы старшего по должности, неважно в каком звании он находится и кому отдает приказ. Приказы обсуждению не подлежат, должны выполняться беспрекословно. Несоблюдение приказа влечет за собой ответственность, в том числе уголовную.

Поощрения военнослужащих осуществляются в виде благодарностей, грамот, ценных подарков и денег, для отдельных категорий служащих может быть назначено поощрение в виде личной фотографии, сфотографированной на фоне развернутого боевого знамени. Также могут быть присвоены досрочные звания, очередные звания на ступень выше. Служащий может быть награжден нагрудным знаком, а также занесен в книгу почета воинской части [4].

К служащим в Вооруженных Силах РФ могут применяться и дисциплинарные взыскания в виде выговоров, строгих выговоров, дисциплинарных взысканий, досрочных увольнений, снижения в воинском звании, предупреждений о неполном служебном соответствии.

Одной из особенностей управления персоналом в Вооруженных Силах РФ является карьерное продвижение. В отличие от большинства других организаций военная служба предполагает продвижение по двум ступеням: по должности и по званию. При этом ограничений для продвижения по должности практически нет, а вот ограничения для продвижения по званию для военнослужащих существуют. Так для получения определенного звания необходимо истечение конкретного времени. Есть возможность повышения звания во внеочередном порядке, если служащий отличился во время несения своей службы.

Таким образом, управление персоналом в Вооруженных Силах РФ — целенаправленная работа с воинским составом, направленная на поддержание порядка в войсках, на обеспечение гражданского и воинского долга военнослужащих, на поддержание патриотизма, повышение профессионализма и эффективности российской армии, на сохранение безопасности на территории РФ.

Литература:

1. Федеральный закон от 27.07.2004 N79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс
2. Дуракова И. Б. Управление персоналом: отбор и наем. Исследование зарубежного опыта. — Воронеж: Изд. — во Воронежского гос. университета, 2020.
3. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА — М, 2008. — 447 с.
4. Расулов М. М. Проблемы управления человеческими ресурсами в вооруженных силах // Гуманитарный научный журнал. — № 1. — 2020. — С. 96–99.

Способы предотвращения быстрого выгорания сотрудников и самые эффективные методики обеспечения психологического комфорта с точки зрения управления

Божеский Денис Дмитриевич, студент;

Рогожина Лиля Романовна, студент;

Рубель Екатерина Павловна, студент

Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С. О. Макарова (г. Санкт-Петербург)

Сегодня люди стремятся к лучшим результатам и высоким показателям. Для руководителей важен коллектив — сильный и эффективный. Мы в постоянном поиске талантов, но яркие звёзды могут очень быстро погаснуть ввиду стресса, дискомфорта и тревоги на работе. В данной статье мы рассмотрим самые распространённые причины появления эмоционального выгорания на работе и как с этим можно бороться.

Ключевые слова: эмоциональное выгорание, профессиональное выгорание, руководители, социально-психологический климат, психологический климат, управление.

Ways to prevent rapid burnout of employees and the most effective methods for providing psychological comfort in terms of management

Today people strive for the best results and high indicators. For managers, a strong and effective team is important. We are constantly looking for talent, but bright stars can go out very quickly due to stress, discomfort and anxiety at work. In this article, we will look at the most common causes of emotional burnout at work and how to deal with it.

Keywords: emotional burnout, professional burnout, managers, socio-psychological climate, psychological climate, management.

Выгорание — это особый тип стресса, связанного с работой, состояние крайнего истощения эмоционального, физического и умственного, наряду с уменьшением чувства выполненного долга и потерей самоидентификации. Такое состояние является механизмом психологической защиты, которое вызвано сильным и длительным стрессом. В отличие от переутомления выгорание не проходит после качественного отдыха.

Возможно, Вы чувствуете себя «опустошенным» на работе?

Некоторые эксперты считают, что за выгоранием стоят другие болезни, например, депрессия, тревожные расстройства, асоциальное поведение и т.д. Исследователи отметили, что личные факторы, такие как черты характера и семейная жизнь, могут влиять на возникновение выгорания.

Какой бы ни была причина, выгорание может повлиять на ваше физическое и психическое здоровье. И чтобы понять, как действовать, нужно узнать, испытывает ли человек психологическое истощение, и что можно с этим сделать.

Вы задумывались о том, насколько профессиональное выгорание влияет на сферу человеческих услуг? Если обратиться к статистическим данным, огромное количество социальных работников, имеющих моральное или физическое истощение, заметно превышает от общего процента, так как имеют негибкий график работы и огромное воздействие социума. Сюда входят медицинские работники, преподаватели и педагоги, широкопрофильные специалисты и работники службы безопасности, а также обслуживающий персонал. Основополагающей причиной, вероятно, является напряженная обстановка, эмо-

циональный накал, связанный с обратной связью, а не с тяжелой работой каждого отдельного работника.

Тогда желание достичь высоких целей и ожиданий может вступать в конфликт с физической, эмоциональной и умственной усталостью и недостаточной способностью достигать этих целей. После неспособности достичь целей возникает своего рода эмоциональное выгорание, которое может даже включать размышления о неспособности найти смысл и рост в жизни.

Поскольку люди, страдающие от эмоционального выгорания, становятся замкнутыми или, чтобы избежать дальнейших внутренних конфликтов, выгорание влияет на все сферы их жизнедеятельности, в том числе социальные отношения и отношение к взаимодействию в семье и на рабочем месте. Ограничиться от всех — механизм психологической защиты, но на практике, социальное взаимодействие для здоровья людей является важным и незаменимым фактором, поэтому одиночество несет лишь негативные последствия. Когда выгорание проявляется в полной мере человека постоянно преследуют головные боли, боли в мышцах, негативные установки, проблемы с мотивацией, прокрастинация, простуда и бессонница, также эти симптомы сопровождаются постоянной усталостью и приводит к комплексным проблемам со здоровьем. В это время люди могут пытаться употреблять алкоголь, курить, принимать снотворные таблетки, кофе и другие стимуляторы в качестве самолечения и подвергать свое здоровье большому риску. Выгорание приходит постепенно, поэтому этот процесс можно пресечь. [6, с. 78]

Причинами выгорания могут быть:

- Плохие условия труда;

- Перфекционизм;
- Увеличение нагрузки (перегрузка);
- Монотонная работа;
- Противоречивые требования руководства;
- Отсутствие единой цели коллектива;
- Разобщенность сотрудников;
- Несоответствие ЗП выполняемой работе;
- Отсутствие вознаграждения;
- Бюрократическая культура;

А также:

- Конфликтующие роли (члены семьи, близкие);
- Конфликт ценностей (личная ценность / ценность рабочего места);
- Бессмысленность достигнутых целей («тип успеха» эмоционального выгорания);
- Недостаточные социальные и эмоциональные навыки. [4, с. 125]

Чтобы подтвердить наши доводы о психологическом состоянии работников, мы решили обратиться к различным видам проведенных психологами опросов и интервью, чтобы описать с практической стороны насколько актуальна эта проблема.

На вопрос: «Случалось ли Вам лично сталкиваться с проявлением синдрома профессионального выгорания? Если да, в чем оно выражалось?». Около 49% опрошенных дали положительный ответ и пояснили его усталостью на рабочем месте, а также раздражительностью на протяжении долгого периода. 40% пояснили, что такое состояние было вызвано у них безразличием к своим обязанностям и к работе в целом. 27% сошлись на мнение о том, что выгорания возникает из-за необоснованного чувства профессиональной несостоятельности и неуверенности в своём профессионализме. 20% испытывают регулярные головные боли, бессонницы от постоянного нахождения на работе. И только 20% из всех опрошенных отметили, что никогда не сталкивались с данной психологической проблемой. 5% затруднились ответить.

Далее, нужно было установить следственно-причинную связь, чтобы понять истоки зарождения осложнений, следующий вопрос звучал так:

«Как Вы думаете, с чем связаны эти проявления?»

Около 53% предположили, что корень проблемы лежит в постоянном стрессе на рабочем месте, например, интенсивный режим, переработка и пр. 48% склоняются к отсутствию карьерного роста и профессионального развития в целом на протяжении многих лет. 42% столкнулись с прессингом со стороны руководства, которые выражались в завышенных требованиях и придириках личного характера. 35% выделили монотонность работы, а также рутину. 26% длительность работы на одном месте. 13% предположили, что причина кроется в отсутствии уважения коллег, клиентов, а также руководства. 4% затруднились ответить. [11, с. 93]

Следующий вопрос, помог рассмотреть нам, какую альтернативу и помощь работники хотят видеть от самих руководителей:

«Что могло бы предпринять руководство, чтобы помочь Вам справиться с профессиональным выгоранием?»

57% хотели бы, чтобы проблемы стали обсуждаться, конструктивно взаимодействовать, предлагать новые направления работы и функции. 53% видят решение вопроса в материальном вознаграждении. 49% хотят, чтобы начали слышать их идеи и предложения по работе, давать возможность самостоятельно их реализовывать. 28% желают, чтобы их начали хвалить и подчеркивать заслуги. 23% просят, чтобы их отправили на соответствующие тренинги, которые помогут справиться с данной проблемой. 19% требуют исключения переработок на своей работе. 6% затруднились ответить.

Непосредственно заинтересованы ли сами руководители в обеспечении помощи своим работникам? Среди руководства был задан следующий вопрос:

«Обращаете ли вы внимание на психологическое состояние своих подчинённых?»

58% отметили, что замечают данное состояние и пытаются что-то предпринять, поговорить по душам, помочь советом, но не всегда получается. 29% стараются отправить своих подчинённых на различные тренинги, поощрить материально или пересмотреть функционал. 10% сошлись на мнение, что замечают, но считают, что это их личное мнение и лезть не желают. 3% руководителей считают, что есть куда более важные проблемы, нежели состояние подчинённых. [2, с. 54]

Почему это важно?

Психологические факторы составляют большую часть успеха в создании благополучной рабочей среды. Психологический климат на работе важная тема сегодняшнего дня и этой проблеме посвящён ряд исследований.

Люди находящиеся под угрозой выгорания — это те работники, которые находят в своей работе мотивацию, которые преданы делу и всегда с головой погружены в свои обязанности, потому что для них это несёт огромный смысл. Для таких работников работа ценный источник жизненных сил, а когда такого человека подводит неумелое, пренебрежительное, безответственное обращение главенствующего лица, то исходом может стать выгорание.

Естественно, не только руководитель может довести человека до подобного состояния. Даже внимательный начальник и хорошие условия труда не способны уберечь человека от выгорания в силу индивидуальных особенностей. Также главенствующую роль оказывают взаимоотношение с другими сотрудниками и их отношение к самим себе, они не бережно относятся к своим ресурсам и не передают значения своей усталости, но, в любом случае, такое поведение важно пресекать управленцу.

Также важно в управленческом процессе обращать внимание на состояние подчинённых и преодолевать сложившиеся трудности, поддерживать успешное взаимодействие руководства и сотрудников.

Здоровый психологический климат помогает сотрудникам достигать целей, поддерживать рост и обеспечивает высокую производительность, также сотрудники с наибольшим удовольствием будут стремиться выполнять поставленные задачи качественно и эффективно. Также поддержание климата влияет на людей на индивидуальном уровне.

На практике существует огромное количество примеров, когда руководящее лицо позволяет себе пренебрежительно относиться к сотрудникам и их потребностям. Бывают случаи, когда на совсем юных сотрудников или перегруженных сотрудников перекладывают огромную ответственность или лишние обязанности, неясные задачи, что вызывает стресс и часто на таком фоне могут возникнуть побочные последствия таких действий со стороны начальства, особенно, если такая нагрузка не поощряется вознаграждением или дополнительными выходными. А также случается так, что по совершенно неясным причинам начальство не даёт человеку уйти в отпуск, не объясняя причины и грозясь уволить сотрудника, из-за чего человек вынужденно задумывается над увольнением, даже если он уже привязался к своей работе. Не редко люди, столкнувшиеся с такими явлениями перестают нормально спать и есть, теряют энергию и перестают быть способными удовлетворить свои элементарные потребности, из-за чего страдают. Многие работодатели заинтересованы в сверхурочных часах и не желают их поощрять каким-либо образом. [7, с. 207]

То, как человек эмоционально воспринимает работу влияет на его состояние физическое и эмоциональное, формирует отношение к труду, к окружающим и самому себе. Находясь в плохом психологическом климате человек может чувствовать себя и свою работу ненужными, что его дело не приносит результатов, теряет интерес и стремление к жизни. В итоге, он придёт в состояние полного опустошения, а также выгорание может привести к более страшным последствиям, таким как депрессия. Такой сотрудник перестанет быть полезным и эффективным. Руководитель обязан не допустить своим сотрудникам прийти и находится в таком состоянии.

Каким образом за этим можно наблюдать и устранять на ранних этапах?

Мы полагаем, что хорошей практикой для понимания состояния сотрудников были бы обучающие коллективные и профилактические индивидуальные беседы с профессиональным психологом, в более запущенных случаях можно организовать отдельным лицам индивидуальную консультацию с психотерапевтом. Важно, чтобы на консультации присутствовали сами руководители, чтобы они имели представление о состоянии коллектива и могли в дальнейшем оказывать помощь при необходимости, включая самих себя.

Консультации помогут объяснять людям первые симптомы выгорания, чтобы они также могли устранить эмоциональное выгорание самостоятельно, очень важно уменьшить или устранить негативные компоненты, которые приводят к эмоциональному выгоранию. Однако невозможно иметь дело со всеми компонентами, потому что эти симптомы эмоционального выгорания по-разному реагируют на одни и те же профилактические или терапевтические меры. Исследования показали, что вмешательство может фактически ухудшить эффективность людей с низкой работоспособностью.

Ясно, что ставить диагноз мы не имеем никаких оснований и заставить человека посещать консультации нельзя, они несут исключительно рекомендательный характер, но можем прояв-

лять заботу о сотрудниках. Также специалисты на основании рассказов других работников смогут выделять проблемы и давать рекомендации руководству. Из таких наблюдений руководство сможет посредством анализа и консультаций делать выводы и способствовать улучшению социально психологического климата в своей организации.

Далее мы хотели бы предложить обязательное присутствие квалифицированного психолога при компании, который в любой момент может поговорить с сотрудником индивидуально. Это поможет иметь представление о состоянии коллектива или отдельных лиц, собирать и анализировать полученные данные и начинать работать с возникающими проблемами.

Если в компании или организации не хватает средств или желания на организацию вышеупомянутых мероприятий, то можно предложить проведение тестирований, опросов, анкетирований, включенных наблюдений и анализ конечных результатов. Также такое комплексное обследование персонала можно проводить даже при наличии психолога и консультаций для общей диагностики социально-психологического климата.

Доверительное отношение действительно очень важная составляющая успешной заботы о работниках, кроме того, что это даёт мотивацию работать и получать от этого процесса меньше стресса, но также способствует лучшему пониманию руководства своих подчинённых, но в этой хрупкой части взаимоотношений необходимо знать меру. Доверие работника и руководителя послужит хорошей альтернативой для небольших организаций, а в больших поможет получать более достоверную информацию о проблемах сотрудников и состоянии организации, поскольку хорошие отношения с руководством помогают людям чувствовать себя комфортно и раскрываться, а также быть честными, если их что-то не удовлетворяет. [12, с. 111]

Таким образом, исходя из долгого кропотливого анализа мы хотим сделать вывод, что выгорание сотрудников — это действительно обширная трудоёмкая проблема, которая решается не одной головой, а также несёт большие риски для компании. В чем заключаются эти риски? Плохая репутация в качестве работодателя — это лишь крупица в море возможного ущерба. Текучка кадров может привести к полному закрытию компании из-за элементарной нехватки квалифицированных работников. Также организация может нести высокие финансовые потери, находясь в поиске недостающих работников или подвергая своих работников воздействию, приводящему к выгоранию. Каким именно образом? Люди, которых нанимают поспешно могут оказаться хорошими сотрудниками лишь на первый взгляд, как с точки зрения человеческого фактора, включающего в себя умение поддерживать атмосферу в коллективе, рабочая эффективность в долгосрочной перспективе и умение следовать инструкции, так и с точки зрения пользы в собственно организации, когда человек действительно включен в процесс, заинтересован в росте и имеет стремление развития себя внутри организации и хочет сделать саму организацию лучше совместными с коллегами и руководством усилиями. К тому же данный спектр проблемы включает в себя пагубное влияние на работников, что также приводит к потерям хороших работников и в целом здорового коллектива.

Ситуация: вы нашли искру в человеке, он оказался эффективным работником и хорошим человеком, но почувствовав в нём выгоду ваши действия были направлены не на мотивацию и развитие, а на выжимание всех соков из перспективного работника. Что в итоге? Он станет пустым, перестанет иметь желание в способствовании развитию организации, может потерять интерес к взаимодействию и станет очередной единицей коллектива, которая бесцельно бесконечно лишь выполняет требования, не внося никаких новшеств, без интереса и желания работать в целом. [5, с. 45]

Если Вы, как работник, часто чувствуете усталость, раздражение, часто испытываете чувство злости на работе или вовсе не хотите туда идти, нередко меняете работу, чувствуете себя разбитыми — то пора задуматься как бороться с этим, так как это является распространенными признаками профессионального выгорания. Это необходимо начинать лечить. Чем раньше — тем лучше. Каким образом? Снижать уровень тревожности, учиться расставлять приоритеты и работать с внутренними установками. Данную проблему невозможно устранить простыми средствами поднятия жизнеспособности — такими как здоровый сон, массаж, путешествия и др. Нужно работать конкретно с внутренним состоянием. На первых стадиях человек уже начинает быть неэффективно трудоспособным и, если руководитель заметил данные факты, чтобы не усугублять выгорание — необходимо отстранить его от работы на некоторое время, либо помочь со сменой рода деятельности. Ведь если не помочь на ранних стадиях возникновения, то выгорание начинает перетекать уже в совершенно патологическую и крайне нездоровую стадию, которая нуждается в исключительно профессиональной помощи. Человек, чувствуя, что он не справляется с работой, чувствуя, что она его раздражает —

начинает в принципе терять ощущения от жизни, которые он должен прожить. Так что если отнестись к данной проблеме «спустя рукава» и, кроме того, пытаться как-то финансово ущемить работника за ошибки — то это может привести не только к психологическому, но и к физическому насилию.

Как самостоятельно избежать выгорания на работе?

Это техническая задача, в начальных стадиях она более легкая. Можно заметить, что некоторые люди, работая в не очень благоприятных условиях — все равно не «сгорают». В чем же причина такого успеха? Превалирующей причиной является возможность устроить качество своей жизни таким образом, чтобы работа не занимала главенствующее место в жизни, в Вашем бытии. То есть люди, которые ведут разнообразную жизнь, которые максимально стараются удовлетворять свои желания — по итогу оптимистичны и эмоционально наполнены. Им гораздо проще выдержать рабочий процесс, который не всегда проходит, так как им бы хотелось. И эта наполненность, внутренняя возможность видеть в мире что-то хорошее, а также замечать это в себе — далее в рабочем коллективе, рабочем процессе, приводит к спокойному отношению к рабочим катаклизмам. По этой причине, в своем большинстве, процесс выгорания личности начинается и тесно связан с тем — насколько хорошо и качественно живет человек. Итак, жизнь не должна состоять из одной работы — обязательно нужно уделять каждый день время семье и своим увлечениям, а главное — психологическому здоровью. Поэтому, пожалуйста, если Вы сейчас из всех вышеперечисленных в статье симптомов, сошлись с большинством — обратитесь за помощью к профессионалу уже сейчас.

Литература:

1. Абабков В. А., Перре М. Адаптация к стрессу / В. А. Абабков, М. Перре — СПб.: Пик, 2004. — 123 с.
2. Водопьянова Н. Е., Старченкова Е. С. Синдром выгорания: диагностика и профилактика / Н. Е. Водопьянова, Е. С. Старченкова — СПб.: Форум, 2005. — 178 с.
3. Гриц Д. Как эффективно мотивировать сотрудников-профессионалов / Д. Гриц — М.: Инфра-М, 2017. — 222 с.
4. Самоукина Н. В. Синдром профессионального выгорания / Н. В. Самоукина — М.: Весь Мир, 2018. — 568 с.
5. Водопьянова Н. Е. Синдром выгорания: диагностика и профилактика.: практическое пособие / Н. Е. Водопьянова — М.: Юрайт, 2017—343с.
6. Мироненко Е. В. Мировой опыт профилактики эмоционального выгорания / Е. В. Мироненко — Н. Новгород: Проспект, 2015. — 100 с.
7. Петрова Л. Н., Зарубина Е. В. Основные теории мотивации / Л. Н. Петрова, Е. В. Зарубина — СПб.: Лань, 2015. — 342 с.
8. Самохвал В. Г. Проблемы возникновения профессиональной деструкции и профессионального выгорания / В. Г. Самохвал — В. Новгород: Эксмо, 2016. — 178 с.
9. Махорт Н. Проблема мотивации в трудовой деятельности / Н. Махорт — СПб.: Дрофа, 2014. — 145 с.
10. Серебренникова М. С., Фатеева Н. Б. Актуальные проблемы мотивации и стимулирования труда / М. С. Серебренникова, Н. Б. Фатеева — М.: Форма, 2015. — 116 с.
11. Зарубина Е. В. Мотивация человеческих ресурсов: понятие, сущность, структура / Е. В. Зарубина — М.: Лань, 2016. — 177 с.
12. Романенко А. Принципы эффективной кадровой политики / А. Романенко — СПб.: Юрайт, 2017. — 321 с.

Основные направления развития ресурсосберегающих технологий в АПК на примере предприятия ООО «Уралагро»

Ворожцова Светлана Николаевна, студент

Научный руководитель: Дулепинских Людмила Николаевна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

В современных условиях эффективного развития сельскохозяйственного производства огромное значение имеет применение энергосберегающих технологий. При внедрении ресурсосберегающих технологий в сельскохозяйственных предприятиях необходимо учитывать сочетание технологических факторов, которые направлены на минимизацию производственных операций в процессе производства и реализацию произведенной продукции. Соблюдение научно-обоснованных методик и требований ресурсосбережения непременно будет влиять на повышение эффективности сельскохозяйственного производства. Внедрение ресурсосберегающих технологий непременно связано с цифровизацией почти всех технологических операций в процессе производства продукции. Чтобы данное достижение было реальным в будущем, на перспективу необходимо использовать цифровые, коммуникационные и другие инновационные передовые технологии в сфере производства и реализации произведенной продукции. В связи с этим выбранная тема исследования является актуальной и значимой в сфере сельскохозяйственной отрасли народного хозяйства страны.

Ключевые слова: ресурсосберегающие технологии, ресурсосбережение, АПК, сельское хозяйство, развитие.

Постановка проблемы. Важнейшая роль в решении проблем ресурсосбережения на предприятиях сельского хозяйства должна быть отведена точности и своевременности подачи всех элементов и деталей, необходимых для производственного цикла. Кроме того, применение ресурсов должно идти по цепочке бесперебойного и синхронного стыкования всех звеньев в производственной цепочке от начала до конца в процессе производства и реализации производимой продукции. При этом необходимо учитывать передовые достижения науки и техники как отечественного, так и зарубежного опыта. Существуют многие модели и технологии ресурсосбережения, которые были апробированы в мировой практике. На современном этапе внедрены и используются такие технологии, как точное земледелие, органическое земледелие, система нулевой обработки «No till», японская модель «Just in time», «Точно в срок» и другие цифровые инновационные технологии, которые направлены на минимизацию расходования ограниченных ресурсов предприятия. [1]

Итак, из вышесказанного следует, что технология ресурсосбережения — это система способов и методов бесперебойно, синхронно и последовательно проводимых производственно-технологических операций, которые обеспечивают производство материальных благ и услуг, разумно и рационально сочетая ресурсы предприятия. Современное развитие сельскохозяйственного производства происходит на основе роста энерго насыщенности технологий, техники и оборудования. Все это ведет к интеграции простых операций в более крупный и сложный технологический процесс сельскохозяйственного производства.

Материалы и методы. В работе были применены такие методы, как описание, анализ, синтез, сравнение. Основной информационной базой стали научные труды отечественных экспертов и теоретиков в области передового опыта и науки ресурсосберегающих технологий, цифровых и инновационных технологий в системе земледелия, справочные материалы специализированных изданий по исследуемой тематике, материалы, собственные исследования; данные с Интернет-ресурсов.

Результаты исследований

В результате технико-технологической отсталости отечественного агропромышленного производства в огромных количествах перерасходовались ограниченные запасы ресурсов, что обуславливало рост материальных затрат и требовало дополнительных финансовых вложений со стороны государства. Если сравнивать энергоёмкость процессов отечественного АПК, то при производстве зерна она в 4 раза превышает средний мировой уровень, картофеля — в 2,5, молока — в 6,4 раза. По обеспеченности основными видами сельскохозяйственной техники Россия в 5–6 раз уступает развитым странам. В итоге наблюдаются экстенсивное использование ресурсов и неуклонное сворачивание производственно-инновационного потенциала АПК.

Основными и стержнеобразующими звеньями в цепочке ресурсосбережения являются экономика, техника, технология и экология, поскольку ресурсосберегающий подход предполагает реализацию целого комплекса задач, охватывающих эти четыре области знаний (рисунок 1).

Данная концепция направлена на разумное рациональное сочетание таких систем, как экономика, экология, технология и производств; при этом необходимо в экономном режиме расходовать ограниченные ресурсы. Применение инновационных технологий в процессе производства продукции будет сказываться на успешном сочетании эколого-социально-экономической системы в сельском хозяйстве. Отсюда мы можем сделать вывод, что целая сеть взаимодействующих и взаимовлияющих мероприятий, которые направлены на бесперебойное, синхронное и последовательное координирование всех отраслей АПК России, приведет к повышению производственно-экономических показателей данного комплекса, повысит качество продукции, возрастет конкурентоспособность производимой отечественной продукции (рисунок 2).

Все это дает нам основание сказать, что внедрение и применение инновационно-ресурсосберегающих технологий в сельскохозяйственных организациях является актуальным и особо

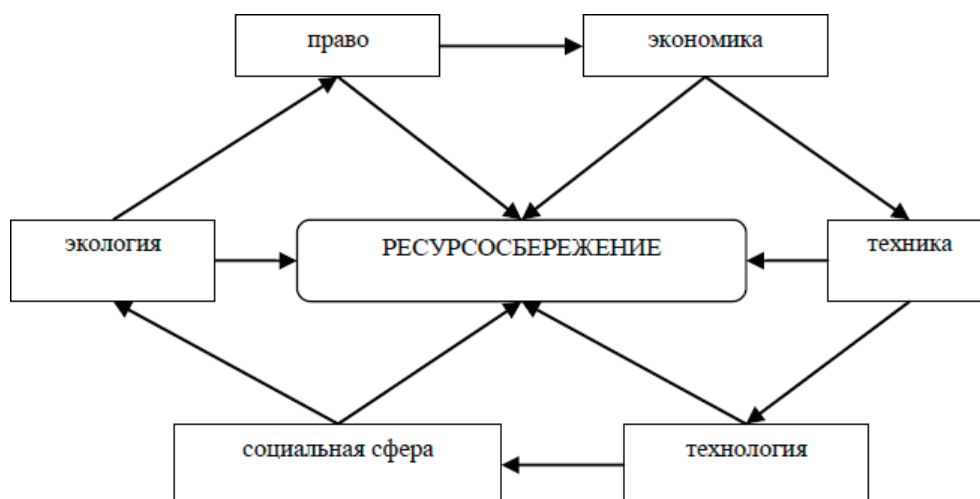


Рис. 1. Стержнеобразующие компоненты ресурсосберегающего функционирования и эффективного развития АПК



Рис. 2. Инновационные ресурсосберегающие технологии как фактор экономического развития сельскохозяйственных предприятий

значимым на современном этапе функционирования производственных структур страны. Проблемы эффективного управления ресурсами и качеством актуальны на каждом предприятии, и данный вопрос также является весьма важным, поскольку именно от этого зависит величина полученной предприятием прибыли.

Нами выделены ряд проблем, связанных с необходимостью применения ресурсосберегающих технологий в АПК:

- недостаточно эффективны в условиях современного рынка формы организации производства и управления затратами;
- экстенсивная основа ведения хозяйства, в связи с чем, с одной стороны, в массовых масштабах эксплуатируются трудовые, энергетические, минерально-сырьевые ресурсы, а с другой — игнорируются проекты замещения исчерпаемых ресурсов возобновляемыми, и как следствие — экстенсивное

использование ресурсов и неуклонное сворачивание производственно-инновационного потенциала АПК [1];

- высокая себестоимость агропродукции;
- снижение почвенного плодородия, генетического потенциала сельскохозяйственных культур и животных [4].

ООО «УРАЛАГРО» является одним из предприятий, которое имеет непосредственное отношение к этой отрасли и занимается выращиванием и реализацией следующей сельскохозяйственной продукции: озимая пшеница сорта «Львовская 4»; яровая пшеница сортов «Дарья», «Грани»; ячмень сортов «Грейс», «Эйфель»; кукуруза сортов «Пионер», «Фалькон», «Феномен»; овес сорта «Лев».

Ресурсосбережение зависит от экономии всех ресурсов предприятия, а именно от эффективности системы управления затратами. В сложившихся условиях для роста качества про-

изводимой продукции, а также эффективного ресурсосбережения в ООО «УРАЛАГРО» необходимо:

- улучшить использование имеющихся основных фондов;
- сократить затраты на сырье и материалы в результате заключения более выгодных контрактов и внедрения более современных технологий экономии;
- улучшить контроль за качеством продукции и предоставляемых услуг;
- разработка и внедрение современных технологий для эффективного использования ресурсов сельскохозяйственных предприятий;
- внедрить более современные автоматизированные программы для экономии энергии и других факторов производства.

Освоение инноваций непосредственно связано с ресурсосбережением — наиболее эффективным средством обеспечения экономически рационального хозяйствования. Ориентир на ресурсосбережение является неременным условием перехода к инновационной экономике. В этой связи исследование проблем ресурсосбережения приобретает особую значимость.

Исходя из предложенных мероприятий снижения себестоимости и оптимизации затрат ООО «УРАЛАГРО», предлагаем мероприятие внедрения системы дифференцированного внесения удобрений Green Seeker RT 200. Green Seeker RT200 — система дифференцированного внесения удобрений, позволяющая определять индекс биомассы растений (NDVI) посредством излучения света по двум длинам волн и измерения отраженного света от листовой поверхности растений. Данный показатель можно использовать для мониторинга состояния посевов, определения потенциального урожая, установления факторов стресса, воздействия вредителей и болезней. [3] Данная технология позволяет применять необходимое количество в правильном месте, в точное время и в реальном времени. Возможное увеличение доходов — до 70%. GreenSeeker RT200 позволяет управлять в движении боковой/верхней зоной применения азота. Она «говорит» с растениями вместо почвы, эффективно их подкармливая. Она проверяет количество азота, доступного в почве за сезон, затем рассчитывает количество азота для применения опрыскивателем или разбрасывателем.

Основным преимуществом является существенное уменьшение затрат — экономия на удобрениях при работе с GreenSeeker достигает в среднем 20–25\$ за гектар (25–30%). Это обусловлено тем, что удобряется не все поле, а только те его участки, где это необходимо. За счет распределенного вноса удобрений растения получают именно ту дозу, которая им необходима в данный момент развития — ни больше, ни меньше. Благодаря этому в почве не создается переизбыток минеральных веществ, что положительно влияет как на сами растения, так и на все поле в целом, повышая урожайность в среднем на 12–15%. За счет того, что внос удобрений происходит в режиме оп-

line (в то время, когда техника движется по полю), уменьшаются временные затраты процесса. Наряду с уменьшением времени также экономится и топливо, затраченное на процесс удобрения поля. [5] Еще один плюс — не нужно создавать заранее электронную карту внесения удобрений — GreenSeeker RT200 сделает это за вас. При использовании этой системы за счет автоматизации всего технического процесса вноса азотных удобрений значительно уменьшается трудоемкость. Увеличивается производительность работы механизатора, уменьшается его утомляемость (особенно при использовании данной системы совместно с параллельным вождением). Также система дает широкие возможности по сбору и анализу полученных данных за счет интуитивно понятного интерфейса работы с прибором и продуманного программного обеспечения.

Предполагаем, что внедрение данной программы мероприятий позволит снизить не только затраты предприятия ООО «УРАЛАГРО», но и в целом сможет повысить качество продукции, увеличить прибыль и будет способствовать ресурсосбережению на сельскохозяйственном предприятии.

Выводы и предложения. В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Ресурсы организации, в том числе и сельскохозяйственной — это основные элементы экономического потенциала организации, которые используются для достижения конкретных целей. На современном этапе сельскохозяйственного производства в условиях жесточайшего дефицита финансовых и материальных ресурсов актуальным становится вопрос о применении ресурсосберегающих технологий, отсюда и вытекает ряд важных проблем растениеводства, которые необходимо решить. Ресурсосберегающие технологии — совокупность последовательных технологических операций, обеспечивающих производство продуктов с минимальным потреблением каких-либо ресурсов (энергии, сырья, материалов и др.) для технологических целей.

Использование интеллектуальных сетей и инструментов управления данными позволит получить качественный урожай, задав определенные алгоритмы в систему (климатические и погодные условия, состояние почвы, качество семян и вспашки и др.), предложить определенные оптимизированные сценарии (выбора, посева, посадки, сбора, переработки, хранения и др.) или определить жизненный потенциал животных, создав им благоприятный фон среды обитания и т.д. Одним из приоритетных направлений развития сельского хозяйства, и в том числе растениеводства, является снижение себестоимости (затрат) производимой продукции.

Таким образом, ресурсосбережение — это процесс, эффективно использующий экономические, материально-технические, трудовые и другие ресурсы. Цель данного процесса заключается в том, чтобы при наличии минимальных производственных (а также, финансовых, трудовых и материальных) ресурсов получать более качественные показатели, а также иметь повышенную экономическую отдачу от каждой единицы.

Литература:

1. Безносков Г. А. Современные представления об экономическом механизме ресурсосбережения // Вестн. КРАУНЦ. Серия Гуманитарные науки. — 2013. — № 2. — С. 23–33.

2. Драгайцев В. И. Организационно-экономический механизм ресурсосбережения в сельском хозяйстве / В. И. Драгайцев // Техника и оборудование для села. — 2019. — № 3. — С. 12–15.
3. Датчики GreenSeeker RT200 (Trimble, США). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://tiu.ru/p49936569-datchiki-greenseeker-rt200.html>
4. Кирюшин В. И. Технологическая модернизация земледелия России: предпосылки и условия / В. И. Кирюшин // Земледелие. — 2015. — № 6. — С. 6–10.
5. Ресурсосберегающие технологии в растениеводстве. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mcx-consult.ru>.

Улучшение качества обслуживания пациентов в радиологической клинике

Даутова Асем Муратовна, студент магистратуры
Университет КАЗГЮУ имени М. С. Нарикбаева (г. Астана, Казахстан)

В статье показаны проблемы радиологических отделений и клиник Казахстана. Выделены основные принципы улучшения сервиса обслуживания пациентов.

Ключевые слова: сервис, обслуживание пациентов, радиологическая клиника.

На сегодняшний день медицина имеет в своем ассортименте широкий выбор методов и средств для диагностики здоровья человека. Одним из таких методов диагностики является лучевая диагностика, которая в основном представлена ультразвуковым исследованием, компьютерной томографией, магнитно-резонансной томографией, рентгеном.

В рамках этих методов сформировалась так называемая радиационная медицина — это наука об этиологии, патогенезе, клинике, диагностике, лечении и профилактике лучевых поражений человека, вызванных ионизирующим излучением. Она изучает средовую патологию, называемую лучевыми детерминированными и стохастическими поражениями, обусловленными ионизирующими факторами [1].

И на первый взгляд может показаться, что данные методы диагностики и в целом радиационная медицина во многом зависят от уровня развития технологий, используемого оборудования и его точности в выявлении диагноза. Безусловно, отчасти современное оборудование и медицинская техника способствует в некоторых случаях повысить эффективность лечения и диагностики, но роль и отношение врача, который используя эту технику, проводит оценку состояния здоровья и диагноз человека ни в коем случае не снизилась.

В итоге получается такая ситуация что клиники как государственные, так и частные, которые имеют радиологическое отделение вынуждены приобретать дорогостоящее оборудование. На приобретение высоких технологий и обновление диагностической аппаратуры тратится не менее 75% бюджета. А также стоит отметить, что рост цен на услуги здравоохранения особенно в западных странах обусловлены дороговизной подобных инновационных технологий. В среднем в мире по данным ВОЗ около 25% этого дорогостоящего оборудования используется нерационально. Такое нерациональное использование возникает также в результате человеческого фактора [2].

Не углубляясь в подробности о расчетах эффективности диагностики лучевой медицины, стоит подчеркнуть о том, что какой бы метод диагностики не использовался, и какая бы со-

вершенная техника не применялась для диагностики, эти все средства будут иметь ограниченное прикладное значение. Только мышление и логика врача сможет дать диагноз пациенту, с учетом внешних факторов, таких как клиническая и социальная ситуация [3].

Поэтому для радиологических отделений и клиник качества обслуживания пациентов и отношение врачей и специалистов к пациентам является важным, несмотря на то что основной вклад вносится за счет используемого оборудования. Сотрудникам радиологических клиник важно понимать, как и насколько качественно обслуживаются клиенты, а также что именно требуется для их удовлетворенности; внедрять инновационные процессы, чтобы улучшить обслуживание и удовлетворить потребности клиентов.

Для Казахстана проблема сервиса обслуживания пациентов является острой проблемой. Часто наблюдается низкий уровень эмпатии у медицинских работников к пациентам и их близким. Улучшение сервиса в радиологических клиниках довольно трудная задача, которая охватывает множество аспектов, включая мотивацию сотрудников и психологические особенности пациентов.

К проблемам повышения сервиса в радиологических отделениях можно отнести следующее:

— Большие очереди в государственных организациях на проведение МРТ, КТ, рентген. Но бывают редкие случаи, когда пациенту требуется экстренная диагностика и результат радиологии, а его предоставить не могут.

— Проблемы с ремонтом дорогого радиологического оборудования. Авторизированные сервисные центры оказывают дорогое обслуживание, а мелкие частные компании по ремонту такого оборудования осуществляют свою деятельность без соответствующей авторизации от производителя техники. Уровень цен в таких частных компаниях ниже, но отсутствуют гарантии. Часто такие мелкие компании в процессе ремонта используют бывшие в употреблении запчасти. Проблема с гарантийным обслуживанием этого оборудования. Кроме этого, сроки ремонта

в среднем по продолжительности составляют от двух до трех месяцев. Так как практически все детали импортного производства.

— Недостаточно человеческое отношение к пациентам со стороны медицинских работников радиологического отделения.

— В клиниках создаются документы и инструкции с правилами обслуживания пациентов и использованием оборудования, но по факту эти инструкции не соблюдаются. Подобные документы разрабатывают главным образом для того, чтобы пройти проверки и получить аккредитации. То есть инструкции формальные.

— Безопасность пациентов. В радиологическом оборудовании, например в МРТ встроены мощные магниты, и если какие-то металлические предметы есть у пациента, то пациент может пострадать. Железные вещи всасывает магнит с мощной силой. Поэтому важно перед процедурой качественно готовить пациента.

— У некоторых пациентов имеется страх, клаустрофобия. Например, когда на аппарате МРТ человек оказывается в замкнутом пространстве. Также бывает при рентгене. В этом случае нужна эмоциональная поддержка пациенту.

— Образование сотрудников. Радиолог должен обладать знаниями в смежных областях, так как он дает результат и диагноз по разным направлениям обследования. На его результат обследования опираются другие врачи. Но при этом в Казахстане срок обучения радиологов и специалистов, которые работают с радиологическим оборудованием, составляет всего два года. Для сравнения обучение в США и ЕС специалистов для такой работы обучают в ВУЗах в течение минимум 4–6 лет.

— Неразумное расходование средств на покупку радиологической медицинской техники. Всё оборудование отличается по мощности, точности и глубины обследований. Соответственно, стоимость их тоже отличается друг от друга. Из-за непонимания и неправильного прогнозирования использования оборудования владельцы или управляющие медицинских клиник покупают дорогостоящее оборудование. В итоге

большинство функций и возможностей этого оборудования не используется, в нем нет необходимости. Так как более дорогое оборудование, к примеру, МРТ используется в каких-то научно-исследовательских целях, а для обследования пациентов в большинстве случаев достаточно среднего или ниже среднего. При этом возникает дополнительная проблема — ремонт более дорогого оборудования обходится дороже. В итоге большинство аппаратов в казахстанских медицинских организациях, особенно государственных клиниках, используются всего на 50% и настолько же используются все опции оборудования. А часть ещё простаивает из-за неисправностей.

Поэтому данные проблемы лежат в корне улучшения сервиса и обслуживания пациентов. Их необходимо устранять. В качестве рекомендаций по улучшению сервиса обслуживания пациентов подходит опыт знаменитой американской клиники Mayo Clinic с долгой историей. Их многолетний опыт сводится к нескольким принципам [4]:

- нужды пациента превыше всего;
- практика командной медицины;
- партнерство в управлении;
- поиск талантливых специалистов, которые имеют общие ценности с клиникой;
- культивирование признаков качества;
- инвестиции в завтрашний день;
- реализация потенциала сотрудников

Данные принципы существуют во многих клиниках Казахстана, однако проблема заключается в том, что эти принципы закреплены лишь в стратегических документах, каких-либо других инструкциях и должностных обязанностях, но не применяются на практике. Эти принципы известны большинству менеджеров и руководителям клиник, но они не пропитаны настолько глубоко в корпоративной культуре клиники. Фактическое использование описанных принципов в ежедневной работе любой клиники или предприятия позволит повысить уровень сервиса и рост лояльности пациентов (клиентов).

Литература:

1. Радиационная медицина: пособие. В 2 ч. Ч. 1 [Текст] / И. И. Бурак, О. А. Черкасова, С. В. Григорьева, Н. И. Миклис. — Витебск: ВГМУ, 2018. — 206 с.
2. Лютая Е. Д. Лучевая диагностика в зеркале доказательной медицины // Вестник ВолГМУ. 2006. № 4 (20). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/luchevaya-diagnostika-v-zerkale-dokazatelnoy-meditsiny> (дата обращения: 10.05.2023).
3. Гринхалх Т. Основы доказательной медицины: пер. с англ. — М.: ГЭОТАР-МЕД, 2004. — 240 с.
4. Л. Берри, К. Селтман Практика управления Mayo Clinic. Уроки лучшей в мире сервисной организации / Л. Берри, К. Селтман; пер. с англ. А. Козлова. — М.: Манн, Иванов и Фербер; Эксмо, 2013. — 384 с.

Проблемы оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления

Дегтярь Елена Викторовна, студент магистратуры
Московский гуманитарный университет

Согласно одобренным в ходе общероссийского голосования 1 июля 2020 года поправкам в Конституцию Российской

Федерации органы местного самоуправления и органы государственной власти входят в единую систему публичной власти

в Российской Федерации и осуществляют взаимодействие для наиболее эффективного решения задач в интересах населения, проживающего на соответствующей территории.

Для определения состояния социально-экономического развития муниципальных образований, установления достигнутых результатов, недостатков в процессе их развития и, как следствие, измерения уровня жизни населения необходима оценка эффективности деятельности органов власти местного самоуправления.

Проблема оценки эффективности органов местного самоуправления в Российской Федерации рассматривается на всех уровнях управления и в научной среде, являясь крайне актуальной на сегодняшний день.

Система оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления в Российской Федерации стала формироваться в 2007 году с даты опубликования Федерального закона от 18 октября 2007 г. № 230-ФЗ, в соответствии с которым в Федеральном законе от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» появилась статья 18.1 «Оценка эффективности деятельности 12 органов местного самоуправления». Положениями указанного Федерального закона был установлен порядок определения перечня показателей, а также обосновывалась возможность получения муниципальными образованиями грантов в целях поощрения и (или) содействия достижения наилучших значений показателей.

В рамках реализации указанного Федерального закона Президентом Российской Федерации издан Указ № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов», во исполнение которого Правительством Российской Федерации принято распоряжение от 11 сентября 2008 г. № 1313-р «О реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов», исполнение которого было делегировано на уровень субъектов Российской Федерации.

Оценка эффективности деятельности строится в отношении результатов деятельности органов местного самоуправления в следующих сферах: экономическое развитие; дошкольное образование; общее и дополнительное образование; культура; физическая культура и спорт; жилищное строительство и обеспечение граждан жильем; жилищно-коммунальное хозяйство; организация муниципального управления; энергосбережение и повышение энергетической эффективности.

При этом показатели, применяемые для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления, могут быть как абсолютные, так и относительные. В частности, в качестве таких показателей используются число субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 10 тысяч человек населения и доля населения, улучшившего жилищные условия, в общей численности населения, состоящего на учете в качестве нуждающегося (в процентах).

Кроме того, оценка эффективности органов местной власти формируется на основе статистических данных и субъективной

оценке населением деятельности органов местного самоуправления.

Одним из ключевых показателей эффективности деятельности органов местного самоуправления является уровень оценки населением результатов деятельности органов местного самоуправления, определяемый на основе данных независимых социологических опросов населения, проводимых специализированной организацией.

Перечень показателей, достижение которых оценивается местным населением, установлен Указом Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. №607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и постановлением Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2012 г. №1317 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. №607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и подпункта «и» пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления». При этом в рамках проводимого социологического опроса граждане отвечают на вопросы, связанные с реализацией органами местного самоуправления полномочий в определенных сферах деятельности: удовлетворенность качеством оказания жилищно-коммунальных услуг, транспортным обслуживанием, состоянием автомобильных дорог, а также из оценки деятельности конкретных должностных лиц муниципальных образований.

По результатам проведения таких исследований можно сделать однозначный вывод, касающийся основной проблемы с сфере муниципального управления — низкий уровень удовлетворенности населения деятельностью глав муниципальных образований. Отчеты, публикуемые главами муниципальных образований, включают общие статистические данные и не дают возможность определения вклада в достижение того или иного показателя эффективности деятельности главы конкретного муниципалитета.

Таким образом, можно сделать вывод, что разработанная в 2007 году система оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления опирается на стандартизованную систему показателей и не соотносится с особенностями развития территорий, вследствие чего постоянно обновляется и модернизируется, что указывает на нерешенность данной проблемы. В частности, в расчетах показателей оценки эффективности деятельности местных органов власти не учитываются бюджетная и ресурсная обеспеченность реализации полномочий муниципалитетов, отраслевая специфика муниципальных образований, неоднородные природно-географические условия.

В силу существенного различия муниципалитетов по уровню социально-экономического развития и наличием территориальных особенностей, которые либо способствуют, либо препятствуют наиболее полному использованию их возможностей, вопрос объективности действующей системы оценки эффективности управления местной власти остается до конца неопределенным.

Исходя из изложенного, указанные в настоящей статье проблемы требуют оперативного решения в целях достижения первоочередных задач местного самоуправления — создания бла-

гоприятных условий проживания, эффективного развития муниципальных образований и в результате повышения качества жизни проживающего на конкретной территории населения.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) — Текст: электронный // КонсультантПлюс: справочно-правовая система [Офиц. сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 16.05.2023).
2. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп. от 30.12.2021 № 492-ФЗ) — Текст: электронный // КонсультантПлюс: справочно-правовая система [Офиц. сайт], URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 16.05.2023).
3. Азизова, А. И. Основные модели местного самоуправления / А. И. Азизова. — Текст: непосредственный // Актуальные проблемы права: материалы VIII Междунар. науч. конф. (г. Казань, декабрь 2019 г. — Казань: Молодой ученый, 2019. — С. 3–6.
4. Великая Н. М., Моисеева А. Н. Оценки эффективности деятельности органов местной власти: методология и методика // Вопросы политологии. 2021. Т. 11. № 1(65). С. 55–64.
5. Корабельникова, Ю. Л. К вопросу о реализации права населения на определение структуры органов местного самоуправления / Ю. Л. Корабельникова. — Текст: непосредственный // Государственная власть и местное самоуправление. — 2019. — № 7. — С. 36–39.
6. Убийко, А. С. История формирования правового статуса главы муниципального образования в Российской Федерации / А. С. Убийко. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2021. — № 50 (392). — С. 335–340. — URL: <https://moluch.ru/archive/392/86873/> (дата обращения: 18.10.2022).
7. Ульянов, А. Ю. Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления: проблемы и вызовы / А. Ю. Ульянов. — Текст: непосредственный // Государственная власть и местное самоуправление. — 2021. — № 6. — С. 25–29.

Стратегическое планирование: значение и этапы

Зыкова Ирина Николаевна, студент;

Скибин Юрий Викторович, кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет

Данная статья посвящена изучению стратегического планирования, его значению для деятельности компаний в современных, постоянно меняющихся условиях. Также уделено особое внимание тому, как оно помогает компаниям в долгосрочной перспективе оставаться на ведущих позициях на рынке. Также в статье рассмотрены этапы стратегического планирования и в чём заключается суть каждого из них.

Ключевые слова: стратегическое планирование, долгосрочная перспектива, решение проблемы, стратегия, планирование, анализ, прогнозирование.

В основе длительных перспектив компании и её результатов лежит правильное планирование действий и распределение ресурсов. В современном мире в условиях постоянно растущей конкуренции, появляются новые способы развития компаний, сокращения издержек и привлечения клиентов. Компаниям становится сложно удержаться на плаву, удержать свой статус и поддерживать конкурентоспособность, поэтому стратегическое планирование становится всё более актуальной темой для руководителей организаций, желающих успешно развивать свою компанию долгие годы. Стратегический менеджмент или стратегическое планирование — это последовательность действий, которые помогают осуществить долгосрочные цели компании в условиях постоянно меняющейся ситуации. Он учитывает внезапные изменения на рынке путём анализа, прогнозирования, планирования, мониторинга, контроля и т.д. [1]

Стратегическое планирование успешно в том случае, если компания придумывает абсолютно новые, не лежащие на поверхности, решения проблемы и при этом несёт от планирования больше прибыли, чем убытков [2]

Чтобы понять суть стратегического планирования, нужно ответить на несколько вопросов. Во-первых, в каком положении находится компания сегодня, какими возможностями и ресурсами она обладает на данный момент. Во-вторых, в каком положении компания хочет находиться через 3, 5, 10 лет, в какую сторону она хочет развиваться и какого прогресса достичь. В-третьих, нужно чётко понять, как организация будет добиваться поставленных целей, с помощью каких ресурсов и стратегических решений. Продумывая третий пункт, важно понимать, что план строится в долгосрочной перспективе и те решения, которые дали бы положительный

результат в краткосрочной, могут принести большие убытки по истечению нескольких лет. Здесь нужно придумывать абсолютно новые стратегии, смотреть на ситуацию с разных сторон, учитывать научно-технический прогресс. Часто решения, казалось бы, косвенно влияющие на ситуацию могут здорово повлиять на решение основной проблемы. Например, при проблеме постоянных пробок на шоссе, нет смысла расширять дорогу, это поможет лишь в краткосрочной перспективе, потому что автомобилей на дорогах с каждым годом становится всё больше и дорогу придётся расширять постоянно. Здесь нужно сделать упор на введение дополнительных налогов на автомобиль, увеличение платных стоянок, повышение стоимости бензина, и запчастей, тогда люди не захотят переплачивать за личный автомобиль и их станет меньше на дорогах. Также можно сделать упор на развитие спорта и постройку велосипедных дорожек, чтобы люди могли пересесть на другой вид транспорта. Здесь мы посмотрели на ситуацию с другой стороны, но приведённые решения помогут исключить пробки в долгосрочной перспективе. В этом и заключается суть стратегического планирования — путём анализа и прогнозирования найти пути решения, которые в конечном счёте помогут справиться с проблемой и принесут прибыль организации.

Для понимания, на сколько важно стратегическое планирование в наше время, изучим указ Президента о стратегических акционерных обществах [3]. К ним относятся всем известные компании, такие как «Транснефть», «Аэрофлот», «Банк ВТБ», «Газпром», «РЖД» и т.д. Все мы так или иначе слышали о них или сами пользовались услугами этих компаний. На каждом рынке есть свои соперники, например сферу авиационных услуг можно назвать олигополией, но Аэрофлот всё же является одной из ведущих компаний на данном рынке. В 2023 году «Аэрофлоту» исполнилось 100 лет и компания до сих пор пользуется большим спросом и отличается качеством предоставляемых услуг. В стратегическом плане до 2025 года, «Аэрофлот» планирует достичь уровня пассажиропотока до 70 млн пассажиров в год; войти в число крупнейших мировых перевозчиков, занимая место в топ-5 ведущих европейских авиакомпаний; стать лучшей по уровню сервиса компанией среди европейских перевозчиков [4]. То, что «Аэрофлот» уже 100 лет стабильно за-

нимает одну из ведущих позиций в сфере авиации, придерживается стратегии и продолжает её совершенствовать, явно говорит о значимости стратегического плана. Этот пример чётко показывает, на сколько хороших результатов может добиться компания при правильном планировании в долгосрочной перспективе.

Сам процесс стратегического планирования делится на несколько этапов:

1. Определение цели и миссии организации;
2. Анализ внешней и внутренней среды;
3. Выбор действующей стратегии;
4. Реализация стратегии;
5. Оценка и контроль выполнения [5, с. 1].

Стоит отметить в чём заключается каждый из этих этапов

1. Всё начинается с определения миссии, это ключевой этап в процессе стратегического планирования. В первую очередь этап планирования отражает философию компании, смысл её существования, от этого этапа зависит то, как компания будет действовать на протяжении долгого времени и каких вершин будет достигать.

2. На этом этапе компания анализирует и оценивает свою деятельность и внешнюю среду с целью вложения своих ресурсов в более выгодные и перспективные направления.

3. Долгосрочный план компании выбирается с учётом конкурентной позиции, перспектив развития и доступа к некоторым ресурсам

4. Реализация стратегии происходит путём разработки и осуществления краткосрочных и долгосрочных планов

5. Успех при выполнении плана определяется тем, на сколько цели компании доведены до работников, на сколько быстро руководители поставляли ресурсы, на сколько качественно выполнены все задачи и достигла ли компания своих целей.

Стратегическое планирование играет очень важную роль в компании, от него зависит работа всей организации: на сколько она будет конкурентоспособна и какого прогресса достигнет. Составление долгосрочного плана даёт большие перспективы компании, ведь после анализа своей внутренней структуры и оценки внешней среды создаётся качественный план, который помогает организации расти и развиваться в своей отрасли.

Литература:

1. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 N172-ФЗ (последняя редакция)
2. Зотова, В. А. Стратегическое планирование, его значение и этапы / В. А. Зотова // Актуальные научные исследования в современном мире. — 2021. — № 2–7(70). — С. 97–99. — EDN TITKJK.
3. Указ Президента РФ от 04.08.2004 N1009 (ред. от 10.05.2023) «Об утверждении Перечня стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ»
4. Стратегия развития Группы Аэрофлот. — Текст: электронный // Аэрофлот: [сайт]. — URL: <https://aeroflot-ir.webflow.io/strategy> (дата обращения: 11.05.2023).
5. Мироненко, В. О. Стратегическое планирование, его значение и этапы / В. О. Мироненко. — Текст: непосредственный // Молодой учёный. — 2017. — № 12 (146). — С. 331–333. — URL: <https://moluch.ru/archive/146/40933/> (дата обращения: 02.05.2023).
6. Инна Смирнова. Основы стратегического планирования // Образовательный портал «Справочник». — Дата последнего обновления статьи: 17.02.2023. — URL https://spravochnik.ru/gosudarstvennoe_i_municipalnoe_upravlenie/osnovy_strategicheskogo_planirovaniya/ (дата обращения: 15.05.2023).

Методы управления риском

Иванова Анна Сергеевна, студент

Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С. О. Макарова (г. Санкт-Петербург)

Управление рисками — это процесс понимания, предвидения, устранения и управления рисками. Иными словами, речь идет о том, что ваш бизнес должен всегда быть готов к любым неожиданностям или чрезвычайным ситуациям. Как вы можете предсказать, никому не хочется вести свой бизнес так, чтобы каждый раз подвергаться риску. Однако невозможно подготовиться ко всем возможным рискам, потому что чем эффективнее функционирует организация, тем больше процент возникновения риска.

Ключевые слова: риски, управление рисками, методы управления рисками, подход, стратегия.

Сейчас перед менеджерами стоит огромная задача: стоит ли избегать риски или все-таки научиться управлять ими, чтобы в будущем не появилось множество проблем. Согласно исследованиям, существует основная группа рисков, которые угрожают предприятиям: ущерб репутации или имиджа, увеличение конкуренции, нехватка финансовых, человеческих или технических ресурсов, экономическое замедление, киберпреступность, политический риск, неспособность привлечения сотрудников, и т.д.

Первым шагом в создании эффективной системы управления рисками является понимание качественных различий между типами рисков, с которыми организации сталкиваются каждый день. Практика показала, что существует 3 категории критического риска для стратегии компании:

– Первая группа — это предотвратимые риски, они возникают непосредственно внутри организации. Они поддаются контролю и должны быть устранены. Эта категория рисков лучше всего управляется за счет активной профилактики: мониторинга операционных процессов и направления поведения людей и решений в отношении желаемых норм.

– Следующая группа — это стратегические риски. Они сильно отличаются от предотвратимых рисков, потому что они не являются нежелательными. Компания сознательно принимает на себя некоторые мелкие риски, чтобы увеличить доход от своей стратегии. Стратегическими рисками можно управлять за счет такой системы, которая уменьшает вероятность того, что предполагаемые риски действительно материализуются, и для улучшения способности компании, сдерживает события рисков в случае их возникновения.

– Последняя группа — это внешние риски, возникающие в результате событий вне компании, и находятся вне её влияния или контроля. Внешние риски требуют также особенного подхода. Поскольку компании не могут предотвратить такие события, их руководство должно сосредоточиться на смягчении их воздействия. [1, с. 123]

В настоящее время компаниям необходимы навыки адаптации, так как им нужно находить подходы управления рисками ко всем существующим категориям. Наиболее значимым будет способ, который эффективен для управления рисками, если для предотвратимых можно взять, например подход, основанный на соблюдении нормативных требований, то для других он не подойдет. Внешние и стратегические риски требуют более открытые и явные обсуждения. Но стоит учитывать, что сложность есть даже в такой работе, так как люди часто ис-

кажут мысль до такой степени, что в результате может привести к плохому концу.

Вот основные виды риска:

- Рыночный риск;
- Кредитный;
- Риск ликвидности;
- Инвестиционный;
- Операционный;
- Юридический;
- Налоговый;
- Информационный;
- Маркетинговый

После определения вида риска, следует перейти к дальнейшему принятию управленческого решения, то есть постараться снизить риск, либо избавиться от него. Но чтобы качественно решить проблему — недостаточно просто определить ее вид, нужно действовать по уже отработанному алгоритму действий:

1. Для начала используется оценка — анализ выявленных рисков. По ней можно рассчитать возможный ущерб и вероятность возникновения риска.

2. Далее предупреждение — где проводятся различные меры и стратегии по сбалансированию рисков, а также осуществляется контроль, чтобы найти способы эффективного и быстрого реагирования на выявленные риски.

3. И, конечно же, устранение рисков — это управление рисками, которое должно подвергаться различным проверкам, тем самым можно контролировать и обеспечивать качество и функциональность управления рисками и всеми используемыми инструментами.

Выявив риски на ранней стадии, предприятия могут предпринять шаги, чтобы избежать или смягчить их. Для этого существуют инструменты и методы управления рисками, которые помогают предприятиям выявлять, оценивать и управлять рисками:

1. Резервирование — подразумевает наличие программы по предотвращению и контроль объема возможного ущерба;

2. Страхование — возможность возмещения материального ущерба от проявления риска;

3. Хеджирование — речь идет об операциях на валютных рынках, страхующих от изменения валютного курса;

4. Распределение — распределение риска между участниками сделки;

5. Диверсификация — уменьшение совокупной подверженности риску путём распределения вложений и/или обязательств;

6. Минимизация — сохранение баланса активов и обязательств, а также намеренное разделение активов для минимизации потерь. [3, с. 97]

Можно сделать вывод, что управление рисками — это постоянная деятельность, которая подразумевает то, что нужно продолжать выявлять и регистрировать новые риски по мере их возникновения в течение всей жизни организации. Создание списка рисков — хорошая отправная точка, но этого недостаточно. Более оптимальным решением будет разработанный план действий для каждого риска, чтобы иметь возможность эффективно управлять ими.

Существует 5 основных способов управления риском:

Принятие риска

Наверное, каждый задастся вопросом: А зачем вообще нужно принимать риск? Ведь всегда можно попытаться уклониться от него. Однако стоит учитывать, что принятие риска является одной из самых главных составных управления риском. Это означает что, если его определили и зарегистрировали в программном обеспечении для управления рисками, вы все равно пока не предпринимаете никаких действий. Потому как, вы просто принимаете тот факт, что это может произойти и уже решаете, как с этим бороться или как обойти, когда все произойдет, уже продумываете все возможные исходы, объем ущерба и план действий. [4, с. 234]

Предотвращение риска

Вы можете полностью изменить свои планы, чтобы попытаться минимизировать риск. Это хорошая стратегия для случаев, когда риск имеет действительно большой охват на ваше предприятие и может понести за собой огромные убытки.

Перенос риска

Данная стратегия управления рисками, чаще встречается в проектах, где участвуют несколько сторон. Её идея в том, что вы передаёте влияние и управление риском кому-либо ещё. Страхование — яркий пример. Если вы перевозите технику в рамках вашего проекта, и товар повредился во время перевозки, страховая компания будет нести ответственность за предоставление новой техники. Проектная группа признает, что несчастный случай

имеет место быть, но они не будут нести ответственность, поскольку теперь все переходит в руки страховой компании.

Смягчение риска

Смягчение риска, вероятно, является наиболее распространённой технологией управления рисками, используемой для оценки риска. Это также самый простой для понимания и самый простой в реализации способ. Что означает смягчение, так это то, что вы ограничиваете влияние риска, чтобы в случае его возникновения проблема, которую он создаёт, была меньше и способы её решения легче.

Эксплуатация

Принятие, предотвращение, перенос и смягчение рисков прекрасно подходят для случаев, когда риск оказывает негативное влияние на проект. Но что, если риск оказывает положительное влияние? В таком случае, мы хотим максимально увеличить вероятность того, что риск случится, а не остановить его или передать выгоду кому-то другому.

Эксплуатация — это стратегия управления рисками, используемая в таких ситуациях, когда вы ищите способы, как заставить риск случиться, или способы усилить воздействие, если оно произойдёт. Например, можно обучить дополнительный персонал по продажам, чтобы они демонстрировали стиральную машину и проводили больше дополнительного маркетинга, чтобы увеличить вероятность того, что у новой машины будет большой спрос, и есть люди, которые при необходимости смогут сделать презентации.

Эти 5 стратегий, вы можете использовать для управления рисками. Вероятно, вы обнаружите, что используете комбинацию техник, выбираете стратегии, которые наилучшим образом соответствуют рискам и навыкам вашей команды. Однако, когда вы приближаетесь к потенциальному риску, убедитесь, что вы записали план действий в свой журнал рисков и ведёте его в соответствии с последними достижениями в управлении рисками. [2, с. 127]

В управлении нулевого риска не существует. Всегда существует вероятность того, что ваш проект пойдёт не по плану. Поэтому идея состоит в том, чтобы предвидеть и максимально ограничивать риски, которые могут возникнуть, в попытке уменьшить их влияние на бесперебойную работу проекта.

Литература:

1. Антонов, Г.Д. Управление рисками организации: Учебное пособие / Г.Д. Антонов, В.М. Тумин, О.П. Иванова. — М.: Инфра-М, 2019. — 464 с.
2. Волков, А.В. Управление рисками в коммерческом банке: практическое руководство / А.В. Волков. — М.: Омега-Л, 2019. — 320 с.
3. Рыхтикова, Н.А. Анализ и управление рисками организации: Учебное пособие / Н.А. Рыхтикова. — М.: Форум, 2020. — 240 с.
4. Яценко, В.П. Торговля оружием: проведение НИОКР, операции со стратегическими материалами и сырьем, риски и управление рисками / В.П. Яценко. — М.: Экономика, 2018. — 351 с.

Влияние предпринимательства на экономический рост

Ишангульева Айгуль Шаимовна, преподаватель;

Садыкова Нязик Бабасалыковна, преподаватель

Туркменский государственный институт финансов (г. Ашхабад, Туркменистан)

Ключевые слова: предпринимательство, экономический рост, шумпетерианский рост, исследования экономики в масштабах всей страны.

Предпринимательская функция долгое время считалась жизненно важным компонентом экономического роста, и последние эмпирические исследования, которые утверждают, что исторические теории, объясняющие экономический рост накоплением капитала и расширением рабочей силы, в настоящее время не удовлетворяют имплицитному объяснению производственной функции, и уроки, извлеченные из опыта стран, подтверждают это приближаться. В настоящее время предпринимательство рассматривается как важная основа экономического развития за счет расширения занятости, инноваций и благосостояния. Однако такие факторы, как институциональный контекст и уровень экономического развития принимающей страны, могут различать динамику предпринимательства, что приводит к значительной диверсификации предпринимательской деятельности в разных странах.

Шумпетер (1934) — один из первых ученых, обративших внимание на значение предпринимательской деятельности в дебатах о функции предпринимательства в экономическом развитии. Он утверждает, что предприниматели занимаются поиском, открытием, оценкой возможностей, мобилизацией производственных факторов для бизнеса, принимают своевременные меры, берут на себя административные обязательства и проявляют непредсказуемость в условиях несовершенства рынка. Однако, хотя с момента появления первых аргументов прошло значительное время, теории экономического роста четко охватывают переменные, связанные с предпринимательством. В то время как модели общего равновесия сталкиваются с проблемами в связи с динамикой инновационного предпринимательства, неоклассический постулат совершенной конкуренции не признает возможности получения прибыли предпринимателями. Связь между предпринимательскими особенностями экономических показателей еще недостаточно исследована, а эмпирические доказательства взаимосвязи между экономическим ростом и предпринимательством все еще ограничены и дают неоднозначную картину.

Растущее значение предпринимательства. Когда к последнему десятилетию 20-го века малые и особенно новые предприятия были признаны инструментом предпринимательства,

их вклад в инновационный и конкурентоспособный потенциал наряду с занятостью и социальной и политической стабильностью начал привлекать внимание. В дальнейшем ожидания в отношении малого бизнеса изменились: он превратился из социального блага в инструмент экономического роста посредством предпринимательства. На самом деле то, что предпринимательская функция является важным фактором, определяющим экономический рост, также подтверждается эконометрическими данными, и утверждается, что отсутствие предпринимательства приведет к снижению экономического роста. С этой точки зрения положительная связь между предпринимательством и экономическим ростом оправдана в широком спектре единиц наблюдения, связывающих истеклимент, бизнес, промышленность и страну.

Потенциальная трансформация в экономике была постулирована Шумпетером (1908), который в начале 20-го века продемонстрировал, что предприниматель является движущей силой экономического развития. Переход к наукоемким отраслям в новой бизнес-среде привел к появлению предпринимательства, в котором особенно активную роль играет малый бизнес. Распространение знаний и эволюция отраслей как механизма обучения, выступающего в качестве проводников изменений в малом бизнесе. Однако, хотя малый бизнес и предпринимательство являются связанными понятиями, они не идентичны, поскольку предпринимательство — это вид поведения, ориентированный больше на ресурсы, чем на возможности. В этом отношении ясно, что такого рода поведение может проявляться как в крупном бизнесе, так и в малом.

Роль предпринимателя уже давно привлекает внимание в сообществе экономистов как благодаря статичной роли организации других факторов производства, так и динамичной роли инноваций и созидания. Таким образом, по этой теме существует значительная литература и бесчисленное множество определений. Чтобы кратко изложить суть вопроса, традиционные определения этого термина можно сгруппировать в четыре основные категории следующим образом (рис. 1).

Что касается этих функций предпринимательства, то ясно, что динамика предпринимательства в рамках любой данной

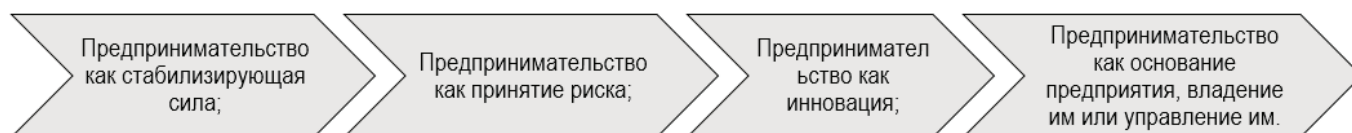


Рис. 1. Основные категории термина

экономики определяется экономическим климатом, который может быть представлен восприятием предпринимателей, доступом к капиталу, качеством управления, взаимозависимостями между экономическим развитием и институтами и другими ресурсами.

Предпринимательство и экономический рост. Шумпетер (1934) в своей теории экономического развития подчеркивает роль предпринимателя как основного элемента экономического развития. В исследовании определено, что инновационные усилия предпринимателя вынуждают фирмы внедрять новые изобретения, которые приводят к устареванию существующих продуктов и технологий. Этот механизм, называемый созидательным разрушением, является ведущей особенностью режима Шумпетера Марка I.

Эти исторические аспекты предпринимательства, которые связывают предпринимательство и экономический рост, позже проявились во многих областях исследований, таких как менеджмент и экономика. В литературе предполагается, что экономическим показателям способствует предпринимательская деятельность, такая как внедрение инноваций, создание изменений,

создание конкуренции и усиление соперничества. В сегодняшней бизнес-среде то, как предпринимательские действия могут повлиять на экономический рост, можно увидеть на рисунке 2.

Предпринимательство может влиять на экономический рост многими различными способами, такими как внедрение существенных инноваций, которые приводят к появлению производственных процессов или новых продуктов. Решающая роль, сыгранная такими предпринимателями, как Сэм Уолтон, Рэй Крок, Билл Гейтс, Майкл Делл, Генри Форд, Эндрю Карнеги и Томас Эдисон, привела к трансформации многих первоначальных отраслей промышленности. Еще одним способом повышения производительности труда предпринимателей является создание конкуренции. Они могут улучшить наши знания о том, что технически применимо, и предложить альтернативы существующим на рынке продуктам и услугам, которые предпочитают потребители.

Способы, с помощью которых предпринимательство может быть эффективным для экономического роста, могут быть расширены еще больше. Чтобы оставаться в рамках темы, мы можем суммировать эти эффекты тремя основными способами следующим образом (рис. 3).

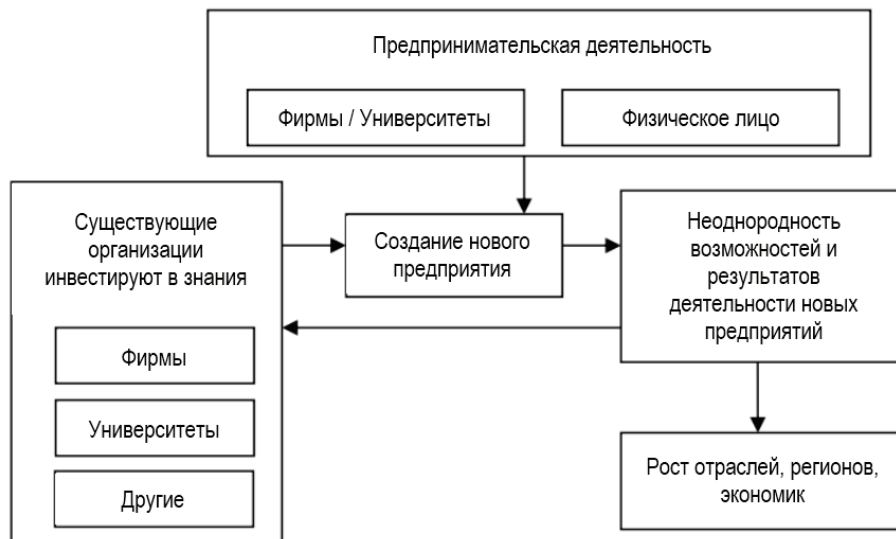


Рис. 2. Стратегическое предпринимательство

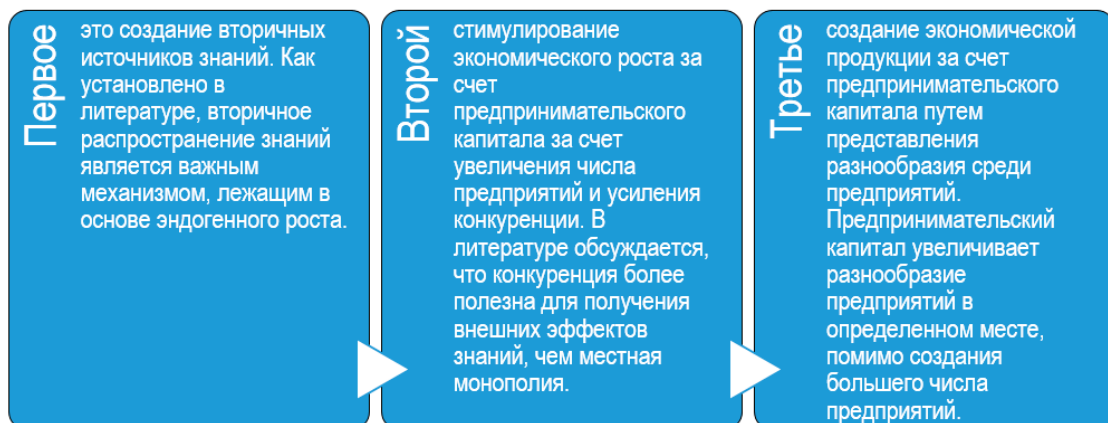


Рис. 3. Способы эффективности предпринимательства

При рассмотрении на уровне страны такие переменные, как нормативно-правовая база, объем образовательного капитала и доступность финансового капитала, направленного на предпринимательство, значительно влияют на предпринимательские усилия.

Литература:

1. Acs Z. J., Audretsch D. B., Robert J. S., Предпринимательство, экономический рост и государственная политика, 2009;
2. Фрич М. Справочник по исследованиям в области предпринимательства и регионального развития, 2013;
3. Шумпетер Дж. Теория экономического развития, 1934.

В результате, долгое время считалось, что предпринимательская функция является важнейшим элементом экономического роста. Уроки, извлеченные из накопленного опыта, и последние эмпирические данные подтверждают этот аспект.

Инструменты защиты внутреннего рынка Российской Федерации и ЕАЭС

Канцеева Анастасия Александровна, студент магистратуры
Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская обл.)

В данной статье исследуются существующие меры защиты внутреннего рынка РФ и ЕАЭС, применяемые на практике. Рассматриваются вопросы частоты применения мер защиты рынка, а также их обусловленность и ключевые особенности применения. Выявлено, что наибольшей частотой (порядка 90%) пользуются антидемпинговые меры, которые, во-первых, обладают достаточно простым механизмом проведения расследования и сбора доказательной базы, а во-вторых, в виду частоты их использования имеют сформированный эффективный механизм воздействия на производителя-импортера, способный защитить внутреннего производителя. Остальные инструменты применяются гораздо реже, и в большей степени положительное влияние от них обусловлено сменой поведения производителя-импортера в ходе расследования, так как он заинтересован в его окончании.

Ключевые слова: внутренний рынок, рынок ЕАЭС, рынок РФ, инструменты защиты, антидемпинговые меры, специальные защитные меры, компенсационные меры, расследование.

Instruments to protect the domestic market of the Russian Federation and the EAEU

Kantseva Anastasia Alexandrovna, student master's degree
Russian Customs Academy (Lyubertsy)

This article examines the existing measures to protect the domestic market of the Russian Federation and the EAEU, applied in practice. The issues of the frequency of application of market protection measures, as well as their conditionality and key features of the application are considered. It was found that the highest frequency (about 90%) is used by anti-dumping measures, which, firstly, have a simple mechanism for investigating and collecting evidence, and secondly, in view of the frequency of their use, they have a formed effective mechanism for influencing the importing manufacturer capable of protecting the domestic producer. The remaining tools are used much less frequently and largely, the positive impact from them is due to a change in the behavior of the importing manufacturer during the investigation, since he is interested in its completion.

Keywords: domestic market, EAEU market, Russian market, protection instruments, anti-dumping measures, special protective measures, countervailing measures, investigation.

Актуальной проблемой для развития современного рынка является обеспечение его эффективного функционирования и защиты. Для этого государством применяются различные инструменты защиты, которые ориентированы на поддержку отечественного производителя.

Для национальных интересов Российской Федерации приобретает высокий уровень важности механизм защиты внутреннего рынка, ведь выбранная стратегия импортозамещения предполагает обеспечение должного уровня стимулирования собственных производителей.

Россия является полноправным участником Всемирной торговой организации, а, следовательно, используемый инстру-

ментарий защиты внутреннего рынка и рынка ЕАЭС должен отвечать утвержденному регламенту данной организации.

Опираясь на ст. 49 Договора о Евразийском экономическом союзе, следует выделить следующие меры защиты внутреннего рынка, закрепленные в документе:

1. Специальные защитные;
2. Антидемпинговые;
3. Компенсационные [1].

Специальные защитные меры применяются в случаях, когда в стране наблюдается резкий скачок импорта, наносящий урон отечественным производителям. Такие меры применяются ко всем товарам, которые ввозятся на территорию ЕАЭС на не-

дискриминационной основе, то есть применяются ко всем товарам, нарушающим определенный объем импорта вне зависимости от страны производителя.

Антидемпинговые меры существенно отличаются от специальных защитных, так как предполагают применение инструмента непосредственно по отношению к конкретному товару, по которому производится импорт по демпинговым ценам.

Компенсационные меры предполагают защиту внутреннего рынка от субсидированного товара, реализуются в случае, если факт субсидирования будет доказан. Применяются к конкретному товару из конкретной страны.

Перечисленные основные инструменты защиты внутреннего рынка нацелены на поддержание национальной экономики, повышения конкурентоспособности отечественных производителей, способствуют сбалансированию структуры ВВП, а также позволяют дать толчок развитию внутреннего производства.

Применение представленных мер защиты внутреннего рынка вписывается в концепцию импортозамещения, которую активно реализует Россия на протяжении последних десяти лет.

По результатам анализа статистических данных, представленных на официальном сайте Всемирной торговой организации, было выявлено, что за последние несколько лет было инициировано государством множество расследований, однако фактически принятых мер практически в три раза меньше.

По мнению экспертов, к сложившейся тенденции ведет ряд предпосылок.

С одной стороны, в качестве причины следует рассматривать тот факт, что производители неосознанно создают необходимость соответствующего расследования, так как слишком переоценивают угрозу со стороны зарубежных стран-производителей товаров. В данном случае следует сделать акцент на том, что причинами инициации расследования является, вероятно невысокий уровень информированности отечественных производителей о доле рынка производителя по применению мер против которых реализуется инициация расследования, то есть запуск защитных механизмов рынка происходит ненамеренно в виду излишних опасений производителей и в соответствии с высоким желанием защитить отрасль и экономику в целом.

С другой стороны, причиной такого расхождения инициированных расследований и фактически принятых мер является объединение недобросовестных производителей, которые используют данный инструмент для того, чтобы временно снизить конкуренцию в отрасли по средствам возведения дополнительных барьеров для импорта того или иного товара.

Согласно статистическим данным, представленным на официальном сайте Евразийской комиссии, самым распространенным инструментом защиты внутреннего рынка в ЕАЭС и Российской Федерации являются антидемпинговые меры, которые отличаются своей эффективностью, быстротой проведения расследования, достоверностью его результатов и качественно проработанным механизмом применения [2].

Для рынка РФ, а также ЕАЭС доля антидемпинговых мер составляет порядка 90%, около 8–9% приходится на компенсационные меры, а остальные 1–2% на специальные защитные меры.

Из изложенного следует, что в целом основным инструментом защиты рынка РФ и ЕАЭС являются антидемпинговые

меры, остальные инструменты следует рассматривать как редкое исключение из правил. Их отличает сниженная эффективность проведения расследования, а также не проработанность механизмов применения.

Основная масса расследований, согласно статистике ВТО, антидемпинговые пошлины вводятся чаще всего против Китая, США, Японии и Республики Китая.

Обусловленность столь широкого применения антидемпинговых мер выражена в первую очередь относительно простым механизмом доказательства ущерба импортными компаниями отечественному производителю, а также вводится антидемпинговая пошлина, которая является достаточно высокой, что позволяет защитить внутреннего производителя.

Система антидемпинговых мер должна быть эффективной для того, чтобы повысить доверие производителей к государственной политике в сфере внешней торговли.

Специальные защитные меры вводятся в большей степени против импортных производителей черных и цветных металлов, а также химической промышленности.

Ограничительные меры по статистике за 1995–2022 год Российская Федерация применяет в большей степени в секторах черной и цветной металлургии, а также в сельском хозяйстве [3].

Проведение расследований в сфере компенсационных мер является сложным механизмом, так как доказать факт субсидирования порой очень сложно. Обусловлено это тем, что в первую очередь в рамках расследования по данным инструментам поддержки необходимо не просто исследовать вводные данные, а также проанализировать структуру государственных программ поддержки в стране-импортере, а также выявить, как государство поддерживает непосредственно экспорт [4].

Иными словами, для того, чтобы провести расследование по данному инструменту защиты рынка необходимо проанализировать колоссальные объемы информации, а также доказать, что созданная система государственной поддержки в стране-импортере является просубсидированной именно в части товаров, направляемых на экспорт, а не для поддержки внутренних производителей. Для такого масштаба работы требуется привлечение высококлассных специалистов, ориентирующихся в законодательстве и системах поддержки производителей зарубежных стран, что является существенной проблемой в нынешней ситуации «кадрового голода».

Подобный масштаб расследования не может не затронуть политическую составляющую, государству, проводящему расследование, придется оповестить о проведении другую сторону, коммуницировать с представителями правительства страны-импортера по вопросам введения компенсационных мер, что может ослабить внешнеторговые связи двух стран и существенно накалить политическую обстановку [5].

Практика применения компенсационных мер, что в России, что в рамках ЕАЭС минимальна, поэтому следует полагать, что мероприятия по предварительному расследованию перед применением компенсационных мер по защите рынка носят в большей степени профилактический характер, а также позволяют, не применяя данные меры устранить их негативное влияние на товарооборот.

Иными словами, инструмент компенсационных мер защиты внутреннего рынка — это скорее исключение, чем правило, так как практика его применения ограничена, но все же следует отметить, что предшествующее внедрению механизма компенсационных мер расследование позволяет нивелировать риск субсидирования экспорта.

В целом, положительное влияние проводимого расследования присутствует для всех инструментов защиты рынка, так как оно позволяет еще на стадии до внедрения антидемпинговых мер изменить поведение производителя-импортера.

Так как производитель, узнав, что в его адрес проводится расследование стремится способствовать его максимально бы-

строму завершению, а для этого он может повысить цену или снизить объемы импорта, что на руку отечественным производителям и отвечает национальным интересам.

Таким образом, на основании вышеизложенного, следует заключить, что как для РФ, так и для рынка ЕАЭС разработана эффективная система защиты рынка от недобросовестной конкуренции, особую важность эти механизмы принимают для текущей стратегии Российской Федерации по развитию собственного производства и активной политики импортозамещения, а также в рамках концепции честной и добросовестной конкуренции на рынке.

Литература:

1. «Договор о Евразийском экономическом союзе» (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 24.03.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.04.2023)// СПС КонсультантПлюс (дата обращения 19.05.2023).
2. Официальный сайт Всемирной Торговой Организации [Электронный ресурс].— URL: <https://www.wto.org/> (дата обращения 19.05.2023).
3. Авдеева И. А., Юнева Е. А. Фактор доверия в формировании институционального климата российского общества // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. № 5 (69). С. 9–13.
4. Игнатьева Г. В. Таможенный аспект стимулирования импортозамещения// Право и общество в условиях глобализации: перспективы развития: сб. науч. тр. / под ред. канд. юрид. Наук В. В. Бехер, канд. юрид. Наук Н. Н. Лайченковой, Саратов, 2019. С. 359–362.
5. Игнатьева Г. В. Курмакаева Е. Ш. Анализ современной практики применения мер защиты внутреннего рынка // Промышленность: экономика, управление, технологии. 2018. № 4 (73). С. 86–90.

Определение существенности для проведения аудиторских процедур

Ковалев Алексей Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент;
Пonomarenko Владимир Владимирович, студент магистратуры
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В статье рассматривается понятие существенности, значимость данного понятия при проведении аудиторских процедур. Особое внимание в данной работе уделяется процессу определению существенности с использованием контрольных показателей с помощью профессионального суждения. Проводится исследование ключевых факторов, которые необходимо учитывать при определении процента, применяемого к определенному контрольному показателю.

Ключевые слова: аудит, финансовая отчетность, существенность, контрольные показатели

Materiality determination for audit procedures

Kovalev Aleksey Yevgenyevich, candidate of economic sciences, associate professor;
Ponomarenko Vladimir Vladimirovich, student master's degree
Novosibirsk State University of Economics and Management

The article deals with the concept of materiality, the significance of this concept in conducting auditing procedures. Particular attention in this paper is paid to the process of determining materiality using benchmarks with the help of professional judgment. A study of the key factors to be considered in determining the percentage to be applied to a particular benchmark is conducted.

Keywords: audit, financial statement, materiality, benchmarks

Аудит — независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности [1]. Аудит как эле-

мент рыночных отношений получил признание во всем мире. Информационная среда аудита развивается под влиянием научных теорий, системы стандартов, методологических основ

и других специальных знаний. Таким образом, аудит не проверяет адекватность правил и стандартов изменяющимся экономическим условиям, а проверяет корректность их исполнения.

Цель аудита заключается в повышении уровня доверия предполагаемых пользователей к финансовой отчетности посредством выражения мнения аудитора в отношении того, была ли финансовая отчетность в целом подготовлена руководством в соответствии с применимой концепцией подготовки финансовой отчетности во всех существенных отношениях. Таким образом, аудит оказывает существенное влияние на принятие решений внешних пользователей учетной информации компаний. Система информационного обеспечения принятия решений внешних пользователей учетной информации представлена ниже на рисунке 1:

Именно поэтому существует необходимость определять существенность для планирования и выполнения аудита, которая обеспечивает разумную основу для мнения аудитора и служит ориентиром при разработке и выполнении тестирования в областях, в которых, по оценке аудитора, существует обоснованно возможный риск существенного искажения, для получения достаточных и надлежащих аудиторских доказательств того, что риск был снижен до приемлемо низкого уровня [2].

Чаще всего существенность сейчас измеряется по проекции реальности через стандарты на отчетность (см. рисунок 1), в то время как определение существенности должно быть в первую очередь результатом оценки возможности принятия неоправданных экономических решений руководством компании. То есть, процесс определения существенности должен включать в себя рассмотрение того, как искажения влияют на экономические решения, которые могут принять предполагаемые пользователи на основе финансовой отчетности в целом.

Понятие существенности регламентируют следующие нормативно-правовые акты: МСФО 1 «Представление финансовых отчетов», МСФО 8 «Учетные политики, изменения в учетных

оценках и ошибки», МСА 320 «Существенность в аудите», Правило № 4 Существенность в аудите (в ред.

Постановления Правительства РФ от 07.10.2004 № 532) [3].

Актуальность и значимость категории «существенность» в аудите объясняются несколькими причинами. Концепция существенности позволяет:

1) не принимать во внимание незначительные события, малозначимые данные, но при этом показывать всю существенную для пользователей информацию с целью сконцентрировать их внимание на наиболее важных показателях, характеризующих финансовое состояние организации;

2) определять влияние стоимости отдельных объектов бухгалтерского учета на валюту и структуру баланса, финансовые результаты. Следовательно, в ходе аудиторских процедур исследуются хозяйственные операции, которые оказывают значительное влияние на величину активов, собственного капитала и финансовых результатов;

3) подтверждать не абсолютную точность данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, а ее достоверность во всех существенных аспектах [2].

Существуют различные методики определения существенности в аудите, данную тематику рассматривали в своих работах К. А. Захарченко и И. Г. Пивень [4], Е. В. Витковская [3], Е. Ефремова [5], М. Л. Слободян [6], Т. А. Мирошниченко [7], Д. Н. Литвинов [8], Е. Прокудин [9], О. В. Байкалов и К. В. Гавриленко [10] и другие.

На сегодняшний день ни в одном российском или зарубежном стандарте нет четкого определения того, какая статья отчетности должна являться существенной, или какой уровень существенности необходимо установить к ней. Определение таких статей и величин может быть основано только на профессиональном суждении аудитора, а также на специфике деятельности организации. При определении уровня существенности необходимо так же учитывать и его взаимосвязь с аудиторским

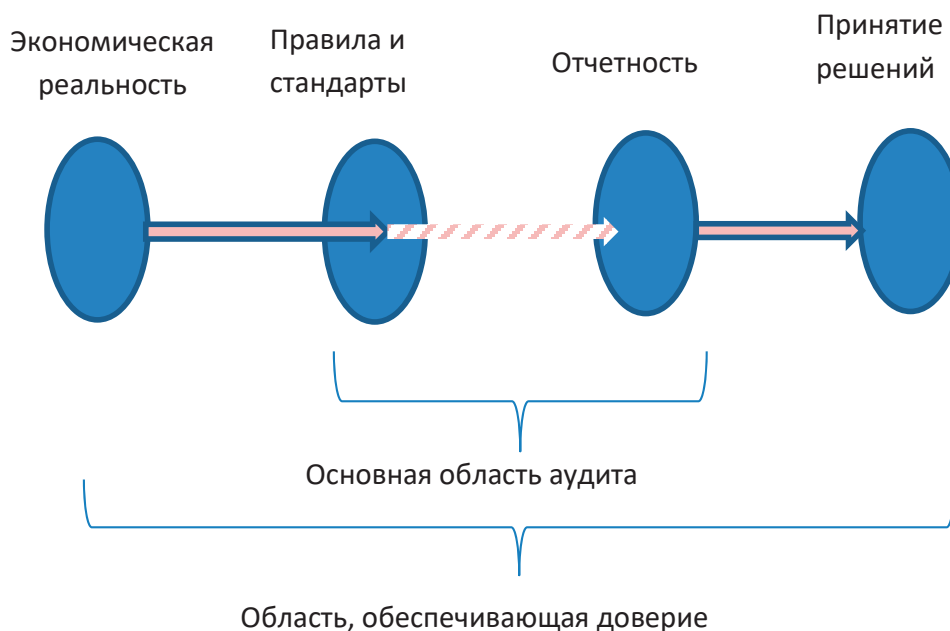


Рис. 1. Система информационного обеспечения принятия решений внешних пользователей учетной информации

риском. Такая зависимость является обратной. Чем выше уровень существенности, тем меньше аудиторский риск [4].

Согласно с содержанием термина «существенность», основными факторами при оценке существенности статьи отчетности могут быть:

- количественная характеристика статьи;
- качественная характеристика статьи;
- ее природа;
- комбинация этих трех факторов [4].

С позиции количественной оценки, существенность может определяться в абсолютных и относительных показателях. Чаще всего принимаются относительные показатели существенности [4].

Во многих случаях в качестве точки отсчета при определении существенности для финансовой отчетности в целом применяется определенный процент выбранного контрольного показателя [5]. Контрольный показатель — это элемент или компонент финансовой отчетности, в отношении которого применяется пороговое значение для целей расчета существенности [5]. Следующие факторы могут повлиять на выбор соответствующего контрольного показателя:

- элементы финансовой отчетности (например, активы, обязательства, собственный капитал, выручка, расходы);
- факт наличия статей, на которые пользователи финансовой отчетности конкретной организации склонны обращать особенно пристальное внимание (например, для целей оценки финансовых результатов пользователи, как правило, обращают внимание на прибыль, выручку или чистые активы);
- характер организации; этап жизненного цикла, на котором она находится; отрасль и экономическая среда, в которых она ведет операционную деятельность;
- структура собственности и способ финансирования организации (например, если организация финансируется исключительно за счет заемных средств, а не собственного капитала, пользователи могут обращать более пристальное внимание на активы и права требования по ним, чем на прибыль организации);
- относительная изменчивость избранного контрольного показателя [6].

Наиболее часто применяемый в отношении коммерческих организаций показатель — прибыль/убыток до налогообложения до прекращения деятельности.

Однако уделять основное внимание прибыли/убытку до налогообложения за текущий период не всегда уместно [7]. В зависимости от характера организации, конкретных обстоятельств ее деятельности и пользователей ее финансовой отчетности при определении существенности для финансовой отчетности в целом могут быть приемлемы следующие элементы финансовой отчетности:

- совокупная выручка;
- совокупные расходы;
- валовая прибыль;
- прибыль до уплаты процентов, налогов, начисления износа и амортизации (ЕБИТДА);
- оборотные активы;
- чистый оборотный капитал;

- совокупные активы;
- чистые активы;
- собственный капитал;
- денежные потоки от операционной деятельности;
- отношение заемного капитала к собственному капиталу;
- рентабельность собственного капитала [8].

Далее, к выбранному с помощью профессионального суждения контрольному показателю применяется определенный процент.

Одним из факторов, который необходимо учитывать при определении процента, применяемого к выбранному контрольному показателю, является количество заинтересованных лиц, с которыми организация имеет имущественные или другие финансовые отношения. Для этих целей можно выделить две категории организаций [9]:

Категория А — организации, имеющие имущественные или другие финансовые отношения с большим количеством заинтересованных лиц. К таким организациям относятся, например:

- организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам;
- организации, бухгалтерская отчетность которых включается в проспект ценных бумаг;
- кредитные организации;
- головные кредитные организации банковских групп и банковских холдингов;
- страховые организации и т.д. [9].

Категория Б: все организации, не входящие в категорию А [9].

В качестве примера можно привести определение процентов для правил, установленных на основе практики, которые могут быть применены к контрольным показателям:

- для коммерческой организации обычно до пяти процентов (5%) от прибыли/убытка до налогообложения от продолжающейся деятельности, однако, при определенных обстоятельствах для коммерческих организаций, входящих в Категорию Б, это значение может быть увеличено до десяти процентов (10%) [9];
- для некоммерческой организации обычно до одного процента (1%) от совокупных расходов или совокупной выручки, или до одного процента (1%) от совокупных активов, однако, при определенных обстоятельствах для некоммерческих организаций, входящих в Категорию Б, это значение может быть увеличено до трех процентов (3%) от совокупных расходов или совокупной выручки, или до трех процентов (3%) от совокупных активов [10];
- для организаций, не являющихся некоммерческими организациями, в отношении которых в качестве контрольного показателя применяется выручка или совокупные расходы, обычно до одного процента (1%) от совокупной выручки или совокупных расходов, однако, при определенных обстоятельствах для организаций, входящих в Категорию Б, это значение может быть увеличено до трех процентов (3%) [10];
- для организаций, не являющихся некоммерческими организациями, в отношении которых в качестве контрольного показателя применяются совокупные активы, обычно до одного процента (1%) от совокупных активов, однако, при опре-

деленных обстоятельствах для организаций, входящих в Категорию Б, это значение может быть увеличено до трех процентов (3%) от совокупных активов [10];

— для организаций, в отношении которых в качестве контрольного показателя применяется прибыль до уплаты процентов, налогов, начисления износа и амортизации (ЕБИТДА), обычно до 2,5% от такой прибыли до уплаты процентов, налогов, начисления износа и амортизации (ЕБИТДА), однако, при определенных обстоятельствах для организаций, входящих в Категорию Б, это значение может быть увеличено до 5% [10];

— для организаций, в отношении которых в качестве контрольного показателя применяются чистые активы, обычно до 2% от стоимости чистых активов, однако, при определенных

обстоятельствах для организаций, входящих в Категорию Б, это значение может быть увеличено до 5% [10].

Определенная с помощью умножения контрольного показателя на полученный с помощью применения профессионального суждения процент существенности применяется в дальнейшем аудиторами при проведении аудиторских процедур.

Даже учитывая существующие возможности применения общепринятой практики, все равно в каждом отдельно взятом случае определение уровня существенности остается довольно сложным индивидуальным процессом при каждом составлении финансовой отчетности и последующем аудите. Таким образом, решение задачи определения существенности требует от аудитора применения высокопрофессиональных мнений, основанных на опыте и понимании бизнеса.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. N307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» ст. 2. // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Азовцева М. А., Анисимова Д. М., Колесников В. В. Современное состояние рынка аудиторских услуг в Российской Федерации // Ученые записки Тамбовского отделения РОСМУ. — 2018. — № . 9. — С. 11–19.
3. Витковская Е. В. Методика расчета уровня существенности в аудите финансовой отчетности // Новый университет. Серия «Экономика и право». — 2016. — № . 8 (66). — С. 31–36.
4. Захарченко К. А., Пивень И. Г. Методические подходы к определению существенности в аудите // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2020. — № . 4–2. — С. 97–100.
5. Ефремова Е. и др. Оценка аудиторского риска и существенности в аудите // От научных идей к стратегии бизнес-развития. — 2018. — С. 47–56.
6. Слободян М. Л. Проблемные аспекты оценки существенности в аудите финансовой отчетности // Дискуссия. — 2017. — № . 2 (76). — С. 27–32.
7. Мирошниченко Т. А. Подходы к определению уровня существенности в аудите // Информационное обеспечение как двигатель научного прогресса. — 2019. — С. 70–73.
8. Литвинов Д. Н. Вариативность определения уровня существенности в аудите // Актуальные проблемы и перспективы развития аудита, бухгалтерского учета, экономического анализа и налогообложения. — 2019. — С. 59–63.
9. Прокудин Е. Способы определения уровня существенности в аудите // Экономика и инновационные технологии. — 2016. — № . 4. — С. 282–289.
10. Байкалова О. В., Гавриленко К. В. Методики определения существенности в аудите // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. — 2012. — № . 8. — С. 14–18.

Совершенствование контрольных функций государства в сфере денежного обращения

Котов Константин Николаевич, студент магистратуры

Московский областной филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Красногорск)

Развитие страны невозможно без развития финансовой системы, поэтому в Российской Федерации происходит внедрение различных нововведений. Одним из таких прогрессов является цифровой рубль — это новая форма национальной валюты, которая наравне с остальными должна будет использоваться населением ближайшние годы. Проект внедрения цифрового рубля в оборот является пилотным, и требует большого количества тестовых мероприятий и адаптации под российскую реальность. В статье рассмотрены понятие цифрового рубля, зарубежный опыт его использования, положительные и отрицательные стороны его внедрения, а также актуальные проблемы данного нововведения.

Ключевые слова: цифровой рубль, Центральный Банк Российской Федерации, цифровая валюта, национальная валюта, виртуальная форма денежных средств.

Improvement of control functions of the state in the sphere of monetary circulation

The development of the country is impossible without the development of the financial system, therefore, various innovations are being introduced in the Russian Federation. One of these advances is the digital ruble, a new form of national currency that, along with the rest, will have to be used by the population in the coming years. The project of introducing the digital ruble into circulation is a pilot, and requires a large number of test activities and adaptation to the Russian reality. The article discusses the concept of the digital ruble, foreign experience of its use, the positive and negative aspects of its implementation, as well as the actual problems of this innovation.

Keywords: digital ruble, Central Bank of the Russian Federation, digital currency, national currency, virtual form of money.

Современный мир не стоит на месте и цифровые технологии плотно входят в нашу жизнь — это касается и финансовых средств. В конце 2020 года Центральный Банк Российской Федерации заявил о попытке внедрения цифрового рубля в оборот. Законодательно еще не закреплено понятие цифрового рубля, но попытки дать определение уже есть от экономистов.

Итак, цифровой рубль — это новая форма денег, которая планируется к внедрению в оборот к 2030 году. Суть цифрового рубля заключается в том, что он будет храниться на счетах в Банке России, что и будет отличать его от электронных денег, которых хранятся в коммерческих банках, в формате цифрового кода. На рисунке 1 представлены соотношение форм всех денежных средств в Российской Федерации.

Цифровой рубль не является криптовалютой, в первую очередь потому что за криптовалютой никто не следит, у нее нет единого эмитента и единого центра, который нес обязательства по ней. Цифровой рубль является национальным денежным средством, возможность его выпускать имеется только у Банка России. Особенностью цифрового рубля является то, что он станет дополнительным средством для проведения различных платежей и расчетов, но не станет средством для хранения сбережений, также в цифровом рубле не смогут выдавать кредиты.

Необходимость выпуска цифрового рубля заключается в следующем:

- платежи можно будет проводить по упрощенной процедуре, они будут проходить быстрее и будет повышенная безопасность;
- сокращение доли наличных денег в обороте;
- прозрачность экономики, за счет большего контроля оборота денег;
- снижение стоимости платежных услуг, денежных переводов и рост конкуренции среди различных финансовых организаций, за счет развития цифровых платежей [4].

Центральный Банк определил формат работы с цифровым рублем:

1. Цифровой рубль будет доступен для оборота, как физическим, так и юридическим лицам.
2. Хранение цифрового рубля будет осуществляться в Центральном Банке на специальном кошельке, что улучшит безопасность для пользователей услуги.
3. Посредниками между ЦБ и пользователями цифрового рубля выступает коммерческий банк, в его обязанности будет входить: привлечение клиентов, открытие и закрытие электронных кошельков, проводить операции по переводам, а также проверки для предупреждения и предотвращения отмывания доходов и финансового терроризма.
4. Пользование цифровым рублем возможно будет через онлайн-сервисы (мобильные приложения банка) и офлайн (отделения банка). Более подробный механизм работы ЦБ РФ должен представить позже.

Еще одной особенностью цифрового рубля является то, что на остаток по счету не будут начисляться проценты, как это происходит у коммерческих банков по отношению к безналичному расчету. Ведь изначально цифровой рубль задумывался как платежное средство с мгновенной ликвидностью.

Российская Федерация не первая страна, которая в своем обороте будет применять цифровую валюту. Рассмотрим более подробно зарубежный опыт внедрения такой технологии.

Использование цифровой валюты изучают около 80% центральных банков и около 40% в тестовом режиме используют цифровые национальные валюты. К примеру, Федеральная резервная система США планирует разработать нормативно-правовой акт, который будет регулировать цифровой доллар. Центральный Банк Казахстана консультирует общественность по вопросу выпуска цифрового тенге, данная информация была предоставлена ЦБ в своем отчете. Правительство Израиля

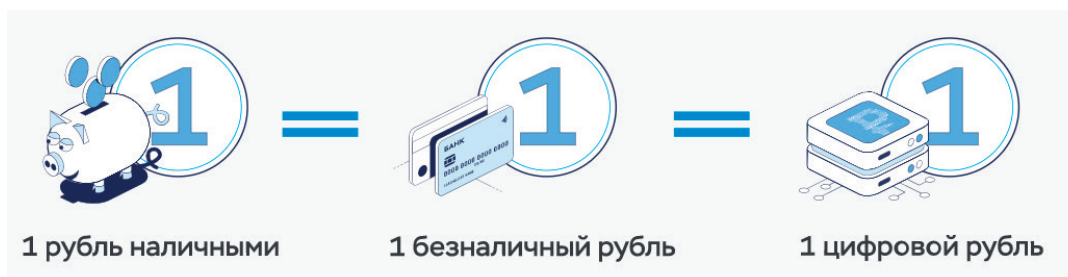


Рис. 1. Формы денежных средств в Российской Федерации

проводит консультации по вопросам работы с цифровым шелем. Но некоторые страны уже не только консультируют по вопросам использования цифровой валюты, но и уже приступили к ее технической разработке.

Правительство Индонезии намерено использовать цифровую национальную валюту для проведения транзакций и уже сегодня они проводят оценку различных технологий, которая будет лежать в основе цифровой валюты, а также готовность финансовой и цифровой инфраструктуры. Норвегия планирует в течение ближайших двух-трех лет провести тестирование технической составляющей, которая будет лежать в основе цифровой национальной валюты. Корея также занялась разработкой и тестированием цифровой валюты и сейчас перед правительством страны стоит не легкая задача — выбор поставщика технологий, который займется созданием пилотной платформы. Самой продвинутой страной в данном вопросе стал Китай, они уже в мае 2021 года запустили мобильное приложение, в котором происходит активация кошельков для цифрового юаня, данным проектом занимается один из крупнейших банков страны The Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), также в пилотном проекте могут принять участие пользователи платежной системы Alipay [3].

Запуск цифровой валюты центрального банка (в мировой практике используется сокращение CBDC) является одним из самых перспективных направлений развития в сфере финансовых услуг. Пока такие операции подкреплены исключительно интересом к цифровому суверенитету и пока проводятся только внутренние платежи, о международном расчете данной валютой пока говорить рано, но в перспективе вполне возможно. Такие интеграции запускаются для цифровизации международной торговли и финансовых потоков между странами.

Каждое нововведение, в том числе и цифровой рубль имеет свои положительные стороны и недостатки, рассмотрим их более подробно. Плюсами цифрового рубля являются:

1. Прозрачность движение цифрового рубля для Центрального Банка и контролирующих органов. В скором будущем расчеты, производимые в цифровом рубле, будут полностью целевыми и будет возможность четко отследить куда и на что были потрачены выделенные средства. То есть технология цифрового рубля позволит запрограммировать каждый рубль так, чтобы его можно было потратить только на определенные товары и услуги. Безналичные денежные средства не имеют такой функции [4].

2. Провод платежей без доступа в Интернет, то есть в офлайн-режиме. На данный момент все банковские операции возможно проводить исключительно только при наличии Интернета. Такое нововведение должно стать своеобразным драйвером для развития новых национальных платежных сервисов как для населения, так и для бизнеса.

3. Платежи и переводы будут проводится без какой-либо комиссии. Такая практика уже существует в Российской Федерации, но немного в другом формате — это Система быстрых платежей (СБП).

4. Уменьшение процента комиссии для бизнеса по приему безналичных платежей. На данный момент не установлены все тарифы по финансовым операциям, но эксперты прогнозируют, что тарифы при использовании цифрового рубля могут

быть значительно ниже, чем существующих комиссий за операции, проводимых с помощью существующей карточной инфраструктуры.

Основным минусом цифрового рубля на данном этапе можно выделить его слабую киберустойчивость. На сегодняшний день существующий механизм киберустойчивости банковского сектора не справится с угрозами для новой формы валюты. К рискам относятся хищение профиля пользователя через взлом личного кабинета или из-за ошибки при идентификации, повторное использование одной и той же цифровой валюты при офлайн-расчетах, доступ к расчетам с цифровым рублем финтех-компаний. Но с данными проблемами вполне реально справиться, разработав для этого специальную систему безопасности [3].

Востребованность цифрового рубля будет зависеть от путей и способов его введения. Например, если средства по госказу будут предоставляться в цифровом виде, а также выплачиваться зарплата бюджетников и социальные трансферты, то он может очень быстро войти в ежедневное использование и завоевать популярность.

Эксперты сходятся во мнении, что популярность цифрового рубля будет во многом зависеть от предпочтений и привычек клиентов, которые могут сильно варьироваться по секторам, регионам и социальным группам [4].

Согласно опросам Центра исследования финансовых технологий «Сколково»-РЭШ, около половины россиян проявляют интерес к использованию цифрового рубля. Резкое «нет» сказали только 22%. Это не значит, что все эти люди действительно будут пользоваться цифровым рублем, когда он будет доступен, но, в целом, россияне настроены оптимистично. Основная причина востребованности: привычка к инновациям. Помимо этого, россияне часто следуют одной из трех стратегий: поиску безопасности, удобства и скорости или финансовых выгод из-за безналичных платежей. Можно ожидать, что эти же стратегии и факторы будут актуальны и в цифровом рубле».

На рисунке 2 представлена схема использования цифрового рубля.

Внедрение цифрового рубля необходимо в том числе и в разрезе государственного управления. Для уменьшения теневого сектора экономики, для контроля расходования бюджетных средств, снижения издержек и независимости от западных санкций в финансовой сфере.

На сегодняшний день перед государством возникла необходимость в контроле использования денежных средств. Данная проблема возникла в силу коррупционных схем, которые проводятся в том числе с использованием бюджетных денег. А цифровой рубль позволит следить куда и на что пошли выделенные деньги. По сути цифровой рубль является своеобразной меченой купюрой и государство будет знать куда и на какие нужды пошли выделенные деньги.

Ведь, когда используются наличные деньги в обороте, государство не может отследить куда и на что потрачены выделенные деньги, сколько было потрачено по назначению, а сколько, а сколько осело в карманах коррупционеров. Невозможно отследить, сколько денег получили иноагенты и на что потратили, нельзя понять, откуда деньги у террористов. С электронными деньгами та же история, электронные деньги обезли-

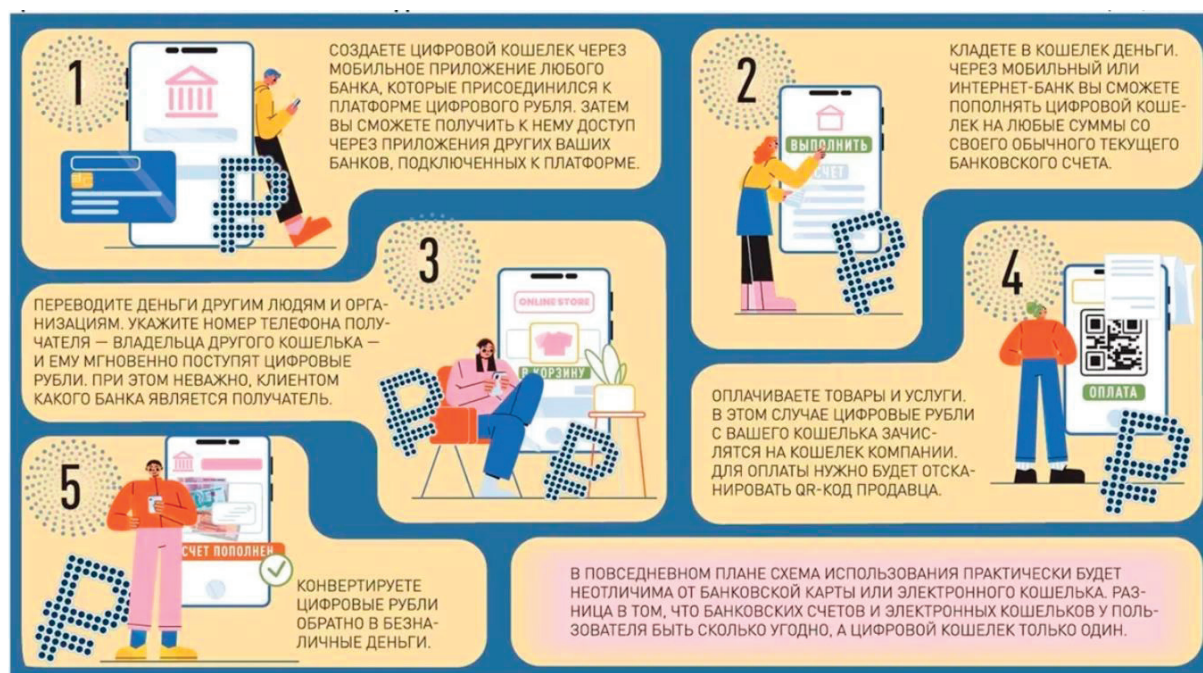


Рис. 2. Цифровой рубль: как им можно будет пользоваться

чены и абсолютно одинаковы, каждый электронный рубль неотличим от любого другого.

С цифровыми деньгами такой истории не случится. Каждый цифровой рубль имеет свой номер, вся история его использования фиксируется. Причем ни в одном месте, а в разных, так что даже если на одни серверы нападут хакеры или произойдет сбой, история всё равно останется в других местах, а платежи по-прежнему будут проходить.

Так вот, в первую очередь, это нужно государству для финансирования различных проектов и оказания адресной помощи. Контролирующие органы сразу же это увидят и самое главное — не нужно будет ничего доказывать, потому что каждый цифровой рубль уникален с заранее переписанным номером у ФСБ.

Более того, так как цифровые рубли — это программный код, в них можно вшить информацию о том, на что они могут быть потрачены. То есть просто не получится бюджетные деньги, выделенные на дороги, потратить на пиар-компанию губернатора или строительство загородного дома.

Таким образом государство сможет более тонко настраивать экономику, значительно снизить уровень коррупции, откатов, вывода денег за границу в офшоры и прочее, прочее, прочее.

Литература:

1. Официальный сайт Банка России. Цифровой рубль. [Электронный ресурс]. URL: <https://cbr.ru/fintech/dr/> (дата обращения 15.05.2023).
2. КонсультантПлюс.Новости. Цифровой рубль: ЦБ РФ обозначил примерный месячный лимит бесплатных переводов и другие аспекты. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru/legalnews/22204/> (дата обращения 13.05.2023).
3. Балыбин А. В., Шилович О. Б. Цифровой рубль как элемент национальной экономической безопасности. В сборнике: Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты. Сборник научных статей 7-й Международной научно-практической конференции. Курск, 2022. С. 32–34.
4. Белова Е. Д., Губа О. П. Цифровые деньги: перспективы применения. Тенденции развития науки и образования. 2022. № 89–3. С. 9–11.

Основной проблемой внедрение цифрового рубля станет недоверие граждан и неохотность его использования. Обычно все новое воспринимается обществом в штыки и необходимо завоевать доверие граждан, чтобы они могли без опаски использовать в своем обращении цифровой рубль. Здесь необходимо проводить информационную работу о том, что Центробанк не будет выводить из оборота наличные и безналичные деньги, просто добавляется еще одна форма расчета. Необходимо стимулировать использование таких денежных средств, хорошим опытом является платежная система МИР. Здесь были использованы и различного рода кэшбэки (туристические или за расчет картой МИР в метро), дополнительные бонусы и скидки. Также было и с внедрением оплаты по QR-коду и оплатой по СБП. Магазины делали скидки при использовании данных платежных систем, но им была компенсация от банков в виде снижения процента по эквайрингу.

Таким образом, внедрение цифрового рубля заведомо перспективное направление, которое будет развивать российскую экономику. Но в своем развитии цифровой рубль столкнется с проблемами во внедрении, которые могут быть решены посредством грамотно построенной тактики внедрения новшества.

Цели и требования при организации аудита консолидированной финансовой отчетности

Кох Зоя Игоревна, студент магистратуры
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В работе рассмотрены основные цели и требования при организации аудита консолидированной отчетности в соответствии с международными стандартами аудита. Как результат исследования был сделан вывод о том, что для эффективной организации аудита необходимо учитывать финансовую информацию компонентов группы, понимание их специфики деятельности, а также различные ограничения для получения достаточных надлежащих аудиторских доказательств и формирования мнения о достоверности финансовой отчетности группы (компаний).

Ключевые слова: консолидированная финансовая отчетность, аудитор компонента, руководитель аудита группы, команда аудитора группы, доказательства.

В современном мире процесс создания хозяйственных образований различных форм собственности происходит крайне интенсивно, в том числе это касается объединения организаций.

Для принятия управленческих решений на уровне создания группы компаний необходима, в одном случае, экономическая информация об объединении как субъекте хозяйственной деятельности, в другом — разработка рационального представления и анализа этой информации.

Основная часть экономической информации при создании группы компаний базируется на данных бухгалтерского учета отдельных организаций, входящих в ее состав, и содержится в составляемой на основе бухгалтерского учета этих организаций консолидированной финансовой отчетности.

В соответствии с МСА 600 «Особенности аудита финансовой отчетности группы (включая работу аудиторов компонентов)» цель аудитора состоит в том, чтобы, действуя в качестве аудитора финансовой отчетности группы, получать достаточные надлежащие аудиторские доказательства в отношении финансовой информации компонентов и процесса консолидации для того, чтобы выразить мнение о том, что финансовая отчетность группы подготовлена во всех существенных аспектах в соответствии с применимой концепцией подготовки финансовой отчетности [4].

Стандарт дает следующее определение компонента — это предприятие или хозяйственная деятельность, в отношении которых руководство группы (компаний) или компонента подготавливает финансовую информацию, подлежащую включению в финансовую отчетность группы.

«Компонентом» может быть головной офис, материнская компания, служба, подразделение, бизнес-единица, филиал, дочернее предприятие, совместные, ассоциированные и другие предприятия, финансовая информация которых включена в финансовую отчетность группы.

Обязанности руководителя аудита группы подразумевают контроль и управление выполнения работы по аудиту компаний, соблюдение профессиональных стандартов и законов, а также соответствие выпускаемого аудиторского заключения обстоятельствам. Если законодательство или нормативные акты требуют упоминания аудитора компонента в заключении, руководитель группы должен указать, что это не влияет на его ответственность за мнение, выраженное в заключении.

Команда аудитора группы должна разработать общую стратегию аудита группы (компаний) и план аудита группы (компаний) в соответствии с МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности».

В аудиторской документации должны быть зафиксированы следующие вопросы:

— Информация, полученная при анализе компонентов, включая те, которые являются значительными, а также выполненные в отношении финансовой информации компонентов виды работ;

— Объем, сроки и характер участия команды аудитора группы в работе, которая выполняется аудиторами компонентов с включением информации по анализу соответствующих разделов документации аудиторов компонентов и их выводов;

— Обмен информацией в письменной форме между командой аудитора группы и аудиторами компонентов в отношении требований команды аудитора группы [4].

Чтобы определить, можно ли ожидать получения достаточных надлежащих аудиторских доказательств по процессу подготовки консолидированной финансовой отчетности и финансовой информации компонентов для составления мнения аудитора группы, руководитель аудита должен узнать достаточную информацию о деятельности компонентов группы и их окружении, чтобы выявить значительные компоненты.

Незначительным компонентом является любой компонент, который в отдельности не имеет финансовой значимости для группы компаний или не предполагает наличие значительных рисков существенного искажения.

Руководитель аудита группы применяет требования МСА 220 «Контроль качества при проведении аудита финансовой отчетности» вне зависимости от того, кто проводит работу в отношении финансовой информации компонента — команда аудитора группы или аудитор компонента [4].

Руководитель аудита группы, если аудиторы компонентов работают над финансовой информацией значительных компонентов, оценивает возможность участия команды аудитора группы для получения достаточных надлежащих аудиторских доказательств. Если команда аудитора группы не сможет получить достаточных доказательств из-за ограничений, введенных руководством группы, руководитель аудита должен отказаться от задания или прекратить работу по нему, чтобы избежать отказа от выражения мнения в отношении финансовой отчет-

ности группы. Если законы или нормативные акты запрещают отказаться от задания, то аудитор должен отказаться от выражения мнения в отношении финансовой отчетности группы после выполнения аудита в максимально возможном объеме.

Таким образом, для успешной организации аудита консолидированной отчетности необходимо учитывать ряд целей и требований, которые определяются как на уровне компании,

так и на уровне аудиторской фирмы. Кроме того, не менее важно учитывать специфику деятельности группы, ее компонентов и их среды. В целом, эффективный аудит консолидированной отчетности может быть обеспечен только при условии соблюдения вышеперечисленных факторов и использования профессиональной методики аудита, а также оценки рисков существенного искажения финансовой информации.

Литература:

1. Международный стандарт аудита № 200 «Основные цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с Международными стандартами аудита» [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 09.01.2019 № 2н.— Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Международный стандарт аудита № 220 «Контроль качества при проведении аудита финансовой отчетности» [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 09.01.2019 № 2н.— Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Международный стандарт аудита № 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 09.01.2019 № 2н.— Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. Международный стандарт аудита № 600 «Особенности аудита финансовой отчетности группы (включая работу аудиторов компонентов)» [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 09.01.2019 № 2н.— Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

Причины сложностей и неудач при внедрении бережливого производства в российских компаниях

Лапина Софья Андреевна, студент магистратуры
Пензенский государственный университет

В статье автор выявляет и анализирует причины неудач, возникающих при внедрении и адаптации концепции бережливого производства на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: бережливое производство, lean production, lean-технологии.

Концепция бережливого производства занимает одно из наиболее видных мест среди современных течений в менеджменте [1]. Но российские компании находятся на начальных этапах понимания и внедрения lean-технологий.

Среди российских предприятий, первопроходцами в применении бережливой идеологии, были в основном крупные промышленные компании — «КамАЗ», «Группа ГАЗ», ВСМПО-АВИСМА, «Русал», «ЕвразХолдинг», «Еврохим» и др. [2].

Система бережливого производства — это целая философия, все тонкости которой должны проникать во все сферы и звенья предприятия. То есть российские предприятия должны принять в свое мировоззрение идеи «востока», что является серьезной проблемой, возникающей при внедрении бережливого производства. Считается, что эти идеи не рассчитаны на менталитет наших соотечественников.

Любая компания, решившая освоить и внедрить в свою деятельность бережливое производство полагает, что основные проблемы, с которыми они столкнутся будут заключаться в недостаточном финансировании, но это, в большинстве случаев оказывается самым меньшим риском.

В действительности, самые основные проблемы и трудности, возникающие на пути к «идеальной» системе создания потока ценности, заключаются в:

1. Неприятии новой концепции большинством сотрудников, задействованных в создании продукта.
2. Неправильно выбранная стратегия по мотивированию персонала. Отсутствие материального стимулирования.
3. План внедрения не адаптирован под конкретную специфику предприятия, а позаимствован у другой компании.
4. Поверхностное понимание ценностей философии бережливого производства самими управляющими компаний. Основными ценностями являются: сокращение издержек и минимизация потерь, а также бережное отношение к самому ценному ресурсу — нашим сотрудникам. Большинство компаний акцентируют свое внимание только на мудах (потерях), но забывают о мури (перегрузках), а именно это влияет на выработку персонала. [3].

Очевидно, что со всеми этими проблемами можно справиться, обучая персонал принципам lean production, при этом не забывая о материальной мотивации, т.к. другой вид поощрения в нашей стране не действенен.

Кроме того, нужно понимать, что недостаточно обучить основам бережливого производства глав отделов, топ-менеджеров, ведь действительно действенные предложения по конкретным участкам производства могут быть разработаны только сотрудниками, непосредственно задействованными на операции. По-

этому изменения в идеологии должны затрагивать все уровни предприятия.

Итак, рассмотрим еще некоторые причины неудач более подробно:

1. Не редкость, что топ-менеджеры компании являются профессионалами, осведомленными в сфере lean, но даже опыт и владение базовыми навыками не приводят к результату. Так случается, когда внедрение осуществляется начиная с «верхушки» предприятия. Начальники отделов пройдя обучение, впоследствии не могут привить своим подчиненным новую концепцию, у них не получается правильно преподнести новшества и убедить в их полезности всех работников. В итоге, мы имеем потраченные ресурсы и никакого результата. Среди типичных объяснений неудачи можно выделить следующее:

«Мы несколько раз пытались внедрить бережливое производство, для сотрудников это дополнительная нагрузка, и у нас нет средств её оплачивать, нам не до бережливого производства, у нас сплошные убытки» [4].

В данном случае следует вспомнить, сколько времени ушло на внедрение своей системы у «Тойоты», и не опускать руки.

2. Отдельного комментария заслуживает стереотип о том, что бережливое производство не для нас. В этом утверждении кроется тонкость, любое внедрение требует адаптации, поэтому даже подача новой информации о новой концепции должна соответствовать менталитету. Отмечено, что изначальная идеология японской идеи претерпела изменения в компаниях Европы и Америки.

Поэтому при внедрении бережливых технологий в России требуется особенно большая работа с персоналом — проанализировать все риски, убедить в пользе изменений, найти подход к каждому и правильно замотивировать, научить работать по-другому — тех, кто в состоянии переучиться. Найти новый персонал — вместо тех, кто саботирует и сопротивляется переменам.

3. Однако отличия в менталитете являются лишь «вершиной айсберга», весьма часто определяющими оказываются другие причины.

Многие предприятия оказываются настолько устаревшими, что никакое бережливое производство не может спасти ситуацию. Требуются более радикальные изменения, а самое

главное — большие финансовые вложения для автоматизации производства и закупки нового оборудования. Большие изменения невозможно совершить на базе старых производств, многие станки залиты в пол, а перемещение лишь затратит средства на транспортировку, не принеся в перспективе никакой эффективности.

Поэтому российским компаниям приходится адаптировать «высокие» концепции, приземляя их к условиям российских реалий.

4. Но самым главным «камнем преткновения» всё-таки, несомненно, является некомпетентность группы по внедрению. Порой даже «профессионалы» lean сферы не понимают тонкостей адаптации методов и инструментов под конкретную сферу применения. Далек не всегда консультанты обладают должной квалификацией и знают, что бережливые технологии разработаны и являются высокоэффективными прежде всего в условиях массового производства и достаточно стабильного, не слишком переменчивого спроса. Их пытаются внедрять на предприятиях, выпускающих несерийную, нестандартную продукцию — и только опытным путем убеждаются в недостижимости ожидаемого результата [5].

Хотя, отдельные инструменты могут быть использованы абсолютно в любой сфере, от больших заводов с конвейерной сборкой и до сфер медицины и образования. Самое главное — правильная адаптация.

Итак, при должном планировании концепции, опирающемся на важные особенности, такие как специфика, тип производства и техническая оснащённость предприятия, успех не заставит себя ждать. Руководители и персонал компаний должны четко осознавать, что они могут и чего они хотят добиться при внедрении бережливого производства. Необходимо учитывать, что применение бережливых концепций в неустойчивых условиях не является эффективным.

Подводя итоги, важно еще раз отметить, что внедрение инструментов концепции «Бережливое производство» — это тонкая работа в руках руководителя.

Компании, вставшие на путь бережливого производства, способны уменьшить издержки, увеличить выработку, сократить время такта, сократить использование площадей и ресурсов — с минимальными затратами.

Литература:

1. Вумек Д. П., Джонс Д. Т. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании: пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 473 с.
2. Юркив Н. Н. БЕРЕЖЛИВОСТЬ ПО-РУССКИ // Управление производством URL: https://up-pro.ru/library/production_management/lean/berezhlivost_po/ (дата обращения: 18.05.2023).
3. Осипов А. Проблемы внедрения Бережливого производства // lean-consult URL: <https://www.lean-consult.ru/blog/problems-vnedreniya-berezhlivogo-proizvodstva/> (дата обращения: 18.05.2023).
4. Соколов В. Что нужно знать перед развертыванием бережливой системы? // Lesprom Network URL: https://www.lesprom.com/ru/community/Sokolov_Vitaliy_65974/blog/Chto_nuzhno_znat_pered_razvertivaniem_berezhlivoy_sistemi_321/ (дата обращения: 18.05.2023).
5. Холоднова А. В. Логистическая система «Бережливое производство»: опыт внедрения на российских предприятиях // Бизнес и стратегии. — 2016. — № 2 (03). — С. 73–77.

Особенности развития системы государственной службы в современной России

Майнагашева Ольга Сергеевна, студент
Хакасский государственный университет имени Н. Ф. Катанова (г. Абакан)

В статье автор пытается определить особенности развития системы государственной службы в современной России.

Ключевые слова: государственная служба, особенности, современная Россия.

Система государственной службы в современной России продолжает развиваться и совершенствоваться. Она играет ключевую роль в обеспечении реализации государственной политики, управлении государственными ресурсами, поддержке развития экономики и удовлетворении потребностей граждан. В настоящее время система государственной службы России находится в процессе изменений и совершенствования. В данной работе мы рассмотрим особенности развития системы государственной службы в современной России.

Первые шаги по созданию системы государственной службы в России были предприняты в начале 1990-х годов. В этот период были приняты законы, которые определяли правовые основы государственной службы и устанавливали ее структуру. В 1995 году был принят Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации», который установил правовую базу для организации и функционирования системы государственной службы в России.

Если говорить о государственной службе как системе, то до 2003 года в России существовала статическая система организации и функционирования государственной службы, а в результате последующих реформ и по настоящее время, несмотря на стабильность и закрепленные законодательно социальные гарантии, мы можем говорить о динамично развивающейся системе. Сами принципы и подходы к организации государственной службы, к подбору и работе с кадрами, предполагают открытость и динамичность системы. А такие принципы функционирования государственной службы как: единство правовых и организационных основ государственной службы, предполагающее законодательное закрепление единого подхода к организации государственной службы и взаимосвязь государственной службы и муниципальной службы отражают такую характеристику системы как целостность, предполагающую, что различные элементы системы, несмотря на определенные особенности и специфику организации, имеют общие цели и взаимозависимы, тем самым, образуя в своей совокупности единое целое [1].

Одной из особенностей развития системы государственной службы в России является увеличение внимания к профессиональному подходу к выполнению обязанностей государственной службы. В связи с этим существенно возросла роль образования в подготовке кадров для государственной службы. Образование становится важным фактором при отборе кандидатов на государственную службу и является основой для последующего профессионального развития служащих.

Система управления государственной службы, включающая вопросы поступления на государственную службу, ее прохождения и прекращения, формирование и использования ка-

дрового резерва, профессиональное образование (в том числе дополнительного), применительна к каждому виду службы, и оно регламентируется соответствующими законами. Однако общим для всех видов государственной службы является проведение работы по формированию кадрового состава соответствующего вида службы. В этих целях:

- создается кадровый резерв государственной службы;
- осуществляется развитие профессиональных качеств государственных служащих;
- проводится оценка результатов профессиональной служебной деятельности государственных служащих (путем проведения аттестации или сдачи квалификационного экзамена);
- создаются возможности для должностного (служебного) роста государственных служащих;
- организуется ротация государственных служащих;
- в ходе работы по формированию кадрового состава применяются специальные кадровые технологии и образовательные программы и стандарты.

Еще одной особенностью развития системы государственной службы в России является повышение ее автономии и независимости. В настоящее время государственные службы получили больше свободы в принятии решений и организации своей деятельности. Это позволяет им более эффективно реализовывать государственную политику и управлять государственными ресурсами [2].

Однако, несмотря на положительные изменения, система государственной службы в России все еще сталкивается с рядом проблем. Одной из таких проблем является недостаток кадров в системе государственной службы. Несмотря на то, что в последние годы были предприняты шаги по повышению престижа государственной службы и улучшению условий ее работы, все еще существует дефицит высококвалифицированных специалистов, готовых работать в государственной службе [3].

Еще одной проблемой, с которой сталкивается система государственной службы в России, является недостаточная эффективность ее работы. Несмотря на все усилия по совершенствованию системы государственной службы, она все еще не всегда работает эффективно и не всегда способна решать сложные задачи.

Также стоит отметить, что в последние годы происходит существенное улучшение системы заработной платы и материального стимулирования государственных служащих. Одним из примеров является система премирования работников федеральных министерств и ведомств России за достижение целей

Активным фактором развития системы государственной службы в России является также улучшение информационной и коммуникационной базы. В настоящее время на государственной службе в России применяются современные ин-

формационные технологии, которые позволяют эффективно управлять государственными ресурсами и увеличивать качество государственных услуг для граждан [4].

Исходя из этого, представляется, что в развитии государственной службы существуют сейчас две тенденции. С одной стороны, это определенное продвижение в направлении ее демократической модернизации с учетом мирового опыта, с другой — стремление к оформлению независимой от общественного контроля бюрократической корпорации с ее особым миром и системой ценностей. В любом случае, исторический

опыт, а также современные проблемы организации государственной службы со всей очевидностью свидетельствуют о необходимости создания подлинно гражданской службы, которая несла бы ответственность не перед вышестоящим лицом или федеральным органом, а перед обществом.

Таким образом, система государственной службы в современной России продолжает развиваться и совершенствоваться за счет изменения ее структуры, роста профессионализма служащих, улучшения материального стимулирования и внедрения современных информационных технологий.

Литература:

1. Артюхина, И. В. (2018). Особенности государственной службы в России: история и современность. Смысл: гуманитарные исследования, 1(27), 15–21.
2. Государственная служба в Российской Федерации: Статистический сборник / Росстат. — М., 2017.
3. Деев, О. И. (2019). Особенности развития системы государственной службы в России. Общественные науки и современность, (4), 149–155.
4. Косенкова, О. В. (2018). Совершенствование системы государственной службы через развитие профессионализма и эффективности. Вестник Башкирского университета, 23(1), 70–75.

Проблемы идентификации, анализа и снижения рисков в деятельности метрологической службы

Манакова Наталья Олеговна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В статье рассматривается и раскрывается тема проблематики таких этапов, как: идентификация, анализ и снижение рисков в деятельности метрологической службы. Выявляются проблемы в течение данных процессов и предлагаются пути их разрешения. Составляется реестр рисков и возможностей для конкретного этапа метрологической деятельности $\frac{3}{4}$ проверки средств измерений. Раскрывается процесс управления рисками, и относительно него приводится старт процесса метрологической службы, состоящий из последовательных и конкретно обозначенных стадий.

Ключевые слова: метрологическая служба, риски и возможности, анализ и идентификация рисков, паспорт рисков и возможностей, проверка средств измерений, метрологическая деятельность, управление рисками.

Начиная с производства строительных материалов и заканчивая возведением зданий и сооружений, во всех строительных процессах поэтапно используется множество измерений физических величин. Спустя время, при переходе к централизованному государству создавались единые общегосударственные меры, которые были обязательны к употреблению во всей стране, позже метрические меры стали распространяться и в другие страны.

В настоящее время необходимо разработать процедуру, удовлетворяющую требованиям и объектом которой станут риски. Все метрологические службы теперь (далее — МС) должны включать в свою систему менеджмента документированную процедуру, определяющую необходимые действия, которые должны быть предприняты для управления рисками и возможностями.

Процесс управления рисками и возможностями повышает эффективность МС и предотвращает негативные последствия [1].

При инициировании процесса управления рисками необходимо рассмотреть следующие этапы:

1. **Выбор объекта управления рисками** (объект управления рисками — процесс или группа процессов деятельности МС, на которые распространяется действие процедур по управления рисками).

1. **Создание внутренней экспертной группы.**

Внутренняя экспертная группа определяет риски, которые необходимо предотвратить или снизить до приемлемого уровня, одновременно с выявлением причин этих рисков и участием в разработке стратегий по предотвращению или снижению выявленных и оцененных рисков.

1. **Определение необходимых ресурсов.**

В соответствие с целями измерений определяется объём финансовых, материально-технических и временных ресурсов для того, чтобы процесс управления рисками мог быть эффективно разработан и внедрен.

2. Установление критериев риска.

Чтобы установить количественно оценку критичности опасности, нужно определить значение приоритетности риска (Risk Priority Number — RPN). Оно равно произведению средних значений вероятности появления, тяжести последствий и веро-

ятности обнаружения риска. Данные показатели устанавливаются при помощи метода экспертных оценок по 10–бальной шкале. Таким образом, значения RPN будут варьироваться от 1 до 1000. Виды отказов ранжируют в соответствии с их RPN, как показано в таблице 1.

Таблица 1. Классификация по степени значимости риска от RPN

Значение приоритетности риска $\frac{3}{4}$ RPN	Степень значимости риска
менее 40	Степень незначительная
от 40 до 100	Степень умеренная
от 100 до 125	Степень критическая
более 125	Степень неприемлемая

1. Идентификация риска.

Здесь составляется список рисков на основе тех событий, которые могут быть причинами создания, снижения, задержки или ускорения достижения целей. Исходные данные — это входные данные других процессов, план управления рисками МС, классификаторы рисков. Выходные данные — это условия и признаки возникновения рисков.

Идентификация рисков включает следующие процессы:

1. Определение риска, то есть исследование факторов внешней среды и применение методов определения рисков.
2. Составление реестра или паспорта рисков с их декомпозицией.
3. Описание рисков, которое включает: определение источников риска; анализ событий, способствующих их возникновению; выявление причин возникновения; учет последствий после возникновения риска.

Согласно международному стандарту ISO/IEC31000 [2] деятельность по управлению рисками включает этапы: установление контекста, идентификация рисков, анализ рисков, их оценка и управление рисками. Важность идентификации риска заключается в возможности определения полноты и адекватности процесса оценки риска.

Поэтому, отметим основные проблемы процесса идентификации:

- Различные определения «риска» противоречивы. Эти различия в определениях зависят от контекста потерь, его оценки и измерения.
- Некоторые риски забываются или отбрасываются до их анализа, в соответствии с принципами ALARA, согласно которым существование риска признается, когда его уровень превышает приемлемое для предприятия значение.

Для предотвращения и устранения обнаруженных проблем используется следующие подходы:

- методы, учитывающие способы воздействия на угрозы;
- применять каталоги рисков из соответствующей области;
- список рисков с наиболее неблагоприятными ситуациями;
- выявлять и учитывать все виды ущерба;
- детализировать цепочку факторов риска, начиная с последствий;

- последствиям, источники которых не определены, сопоставлять фиктивную уязвимость и источник;
- детализировать факторы, начиная с наиболее значимых факторов;
- чтобы оценить важность влияния фактора, рассчитывать размер ущерба от него, в наиболее неблагоприятных случаях;
- учитывать не только прямые пути распространения последствий.

2. Анализ рисков.

В этом процессе сравнивается уровень риска с каждой выявленной опасностью. В ходе выявления рисков необходимо учитывать как внешние факторы, которые влияют на деятельность МС по проверке СИ. Внешние факторы — факторы, которые не связаны с деятельностью предприятия, такие как экономические, политические и технологические факторы. Внутренние факторы — причины производственных потерь, происходящие внутри МС.

Обратимся к определению «риск-анализ». Этот процесс относится к деятельности в области науки и менеджмента, которая включает этапы научных исследований для определения точных, надежных характеристик риска, их обоснованности. Здесь также разрабатываются эффективные меры по снижению выявленных рисков.

Одним из элементов риска-анализа является определение и оценка эффективности возможных методов снижения рисков.

3. Оценка риска.

Цель этапа оценки риска заключается в определении приоритетности и очередности рисков, которые должны быть предотвращены или уменьшены до минимально приемлемого уровня. Затем риску присваивается одна из четырех характеристик, характерная для него: «незначительный риск», «умеренный риск», «неприемлемый риск», «критический риск».

В целях повышения результативности и эффективности деятельности МС руководство должно расширять свои знания и совершенствовать деловые качества в сфере управления рисками путем разработки и внедрения собственных документированных процедур по управлению рисками.

Для конкретной МС выделим две группы рисков:

- 1) риски, причиной возникновения которых являются отрицательные последствия недостоверных результатов измерений;

Таблица 2. Реестр рисков и возможностей МС

Риск/ возможность (название)	Причина возникновения риска/возможности	Вероятность наступления риска/ возможности	Возможные последствия риска/ возможности	Ранг риска
Определение политики в области качества	Цели и задачи в области качества, а также обязанности и ответственность персонала и руководства МС определены недостаточно четко и не в полном объеме	Vз1	Недостаточная результативность и эффективность СМК	Зн1
Управление документацией	Изменение требований нормативной документации	Vз1	Недостоверность результатов процессов поверки и калибровки СИ	Зн1
Возникновение аварийных ситуаций	Нарушения условий при эксплуатации оборудования	Vз1	Нанесение вреда жизни и здоровью персонала, а также имуществу организации-исполнителя, то есть: 1. полная утрата имущества или его повреждение; 2. финансовые потери на возмещение ущерба; 3. упущенная выгода из-за вынужденной остановки работы организации.	Зн4
	Отсутствие эксплуатационной документации на оборудование			
	Отказ оборудования			
	Отсутствие и неэффективность процедур ТО и ремонта оборудования и их несоблюдение			
	Недостаточная подготовка в области обеспечения безопасных условий работы и отсутствие контроля над соблюдением техники безопасности.			
Проведение поверки на месте эксплуатации				
Риск беспристрастности	Социальная атмосфера коллектива	Vз2	Необъективность проведения измерений, предвзятость при принятии решений	Зн2
	Конфликт интересов			
	Фальсификация результатов измерений в интересах третьих лиц			
Риск нарушения конфиденциальности	Личная выгода	Vз2	Несоответствие критериям аккредитации	Зн1
	Случайная оговорка			
Организационный риск	Ошибки при заключении договора	Vз2	Отсутствие результатов поверки, калибровки СИ в установленные сроки	Зн2
	Несоблюдение сроков поверки			
Нарушение методики испытаний	Поверхностное ознакомление с нормативной документацией	Vз2	Недостоверные результаты измерений и калибровки	Зн2
Управление оборудованием	Отсутствие технического обслуживания (ТО)	Vз2	Поломка СИ Непригодность СИ при поверке	Зн2
Риски, связанные с закупками материалов	Низкое качество закупаемых материалов	Vз2	Недостоверные результаты измерений	Зн2
	Недостаточное количество денежных ресурсов			
Риск неправильного оформления протокола поверки СИ	Несоблюдение области аккредитации	Vз2	Административная ответственность Приостановка аккредитации	Зн2

Риск/ возможность (название)	Причина возникновения риска/возможности	Вероятность наступления риска/ возможности	Возможные последствия риска/ возможности	Ранг риска
Управление рисками	Некорректное определение вероятности возникновения риска и его последствий	Вз2	Не эффективно выработаны мероприятия по снижению рисков	Зн3
Внедрение автоматизированной системы учета	Низкая квалификация сотрудников МС	Вз2	Утеря информации о СИ и спутанность при работе	Зн2
	Отсутствие СИ в графиках поверки			
Входной контроль поступающих СИ	Предоставление неполного комплекта СИ на поверку	Вз2	Неправильное и неполное проведение поверки СИ	Зн2
	Отсутствие наличия документации на СИ в комплекте			
Риск нанесенного ущерба имуществу Заказчика	Отсутствие информирования персонала о требованиях по идентификации СИ	Вз2	Повреждения или потеря имущества Заказчика Финансовые расходы на возмещение убытка Заказчику Негативное влияние на имидж организации	Зн2
	Отсутствие форм журнала для регистрации транспортировки СИ внутри организации, специально оборудованных мест для надлежащего хранения СИ Заказчика			

2) риски, которые возникают вследствие неудовлетворения потребности (граждан, общества, государства) получения объективных, достоверных и сопоставимых данных о результатах измерений.

На основе результатов по проведенному анализу факторов среды и заинтересованных сторон, разработан реестр рисков и возможностей на всех этапах процесса поверки СИ.

Идентификация рисков дает возможность в детальном и в более полном объеме учесть те или иные внутренние и внешние факторы рисков в процессе деятельности МС,

а также помогает в определении путей обеспечения устойчивости и способности, чтобы противостоять неблагоприятным ситуациям.

Рассматриваемый процесс, а точнее результат идентификации рисков представляет собой выстроенный реестр рисков и возможностей на протяжении всех этапах поверки СИ. Эта процедура даст возможность выявлять новые риски, использовать недоступные ранее возможности, оптимизировать существующую область деятельности и разрабатывать новые мероприятия.

Литература:

1. ГОСТ ИСО/МЭК 17025–2019. Общие требования к компетентности испытательных и калибровочных лабораторий.
2. ГОСТ Р ИСО 31000–2019. Менеджмент риска. Принципы и руководство. Введ. 2020–03–01. М.: Стандартинформ, 2020. 20 с.
3. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010–2011. Менеджмент риска. Методы оценки риска. Введ. 2012–12–01. М.: Стандартинформ, 2012. 70 с.
4. Спиридонова А. Е. Управление рисками процессов СМК / А. Е. Спиридонова // РИА «Стандарты и качество»: сайт. URL: <https://ria-stk.ru/stq/adetail.php?ID=76414>.
5. Марцынковский Д. А., Владимирцев А. В., Марцынковский О. А. Управление рисками в современных системах менеджмента. СПб.: Ассоциация по сертификации «Русский Регистр», 2010. 246 с.
6. ГОСТ Р ИСО 9001–2015. Национальный стандарт Российской Федерации. «Системы менеджмента качества. Требования» (утв. Приказом Росстандарта от 28.09.2015 № 1391-ст).
7. Черненко А. В. Управление конкурентоспособностью организаций на основе совершенствования мониторинга систем менеджмента качества // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета, № 2 (98), 2016, с. 142–146.
8. Окрепилов В. В. Многоуровневая система управления качеством как инструмент модернизации экономики России // Научно-технические ведомости СПбПУ № 1 (187)/2014. Серия «Экономические науки». — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. — С. 9–19
9. Никаноров П. А., Управление рисками в менеджменте качества: учебник. — СПб.: Изд-во Университета при МПА ЕврАзЭС, 2019. — 188 с. (Серия «Учебники Университета при МПА ЕврАзЭС»)

Реализация бизнес-проекта языковой школы в Астане

Найманова Мадина Самиголлаевна, студент магистратуры
Университет КАЗГЮУ имени М. С. Нарикбаева (г. Астана, Казахстан)

В статье представлен краткий анализ рынка предоставления образовательных услуг языковых школ. Проведен опрос населения с целью выявления причин их выбора языковой школы и показан анализ ценовых политик основных конкурентов. Описаны основные моменты реализации бизнес-проекта языковой школы.

Ключевые слова: курсы английского языка, языковая школа, рынок образовательных услуг, бизнес.

Образовательные услуги и в частности изучение иностранных языков на сегодняшний день является довольно востребованной услугой [1]. В данной статье речь пойдет о создании языковой школы (английский язык) в г. Астана. Английский язык в Казахстане набирает популярность, его внедряют в рамках полиязычия во всех средних школах по стране, всё чаще при поиске работы люди соискатели сталкиваются с требованиями хотя бы базового знания английской языка, а в некоторых случаях требуется как минимум средний уровень владения. В университетах некоторые предметы стали преподаваться на английском языке, при этом профессорско-преподавательский состав пока ещё не полностью владеет им на должном уровне, чтобы преподавать свои дисциплины. Английский язык является также в мире языком науки и технологий [2]. Поэтому можно отметить, что английский язык стал третьим по значимости языком среди населения Казахстана после казахского и русского языка. Эти три языка стали своеобразным минимальным набором, которым должен обладать человек, который стремится развиваться [3].

Владение иностранным языком, а как минимум английским является неотъемлемой частью развития человеческого капитала в современных условиях. Являясь открытой страной для иностранного капитала и взаимодействия, создаются большое количество зарубежных предприятий, в которых возрастает потребность в сотрудниках, которые владеют языком и могут решать профессиональные задачи, используя его.

Огромный спрос на изучения английского языка способствовал появлению множества языковых школ разного формата и уровней, включая как преподавателей местных, так и носителей языка. Кроме этого, с развитием коммуникационных технологий и стремления бизнеса масштабироваться активно используются онлайн технологии обучения языка, а также разрабатываются крупными языковыми школами мирового масштаба интерактивные уроки и задания. Стоит отметить довольно высокую конкуренцию на данном рынке образовательных услуг. Но если четко определить свою целевую аудиторию и их проблемы при изучении языка, то можно построить успешный бизнес-проект на этом конкурентном рынке.

Поэтому в рамках настоящего исследования автор проводил мини опрос среди населения города. В генеральную выборку опроса отбирались респонденты, которые ранее уже имели опыт изучения английского языка в школах города Астана. Целью данного опроса было найти проблемные вопросы при изучении языка среди тех, кто уже пытался изучить его. Кроме этого, важно было определить, на какой фактор больше всего

обращали внимание респонденты, когда выбирали языковую школу, и какую цель преследовали. А также в результате анализа опросов предполагалось оценить приоритетные направления развития школы. В итоге было опрошено 100 человек от 18 до 40 лет, проживают в городе Астана.

Кроме опроса проводилось кабинетное исследование, и изучалась статистика по образовательным услугам и расходам населения на эти услуги. В последние два-три года во всем мире и в Казахстане наблюдается высокая инфляция, особенно на продовольственные товары. В связи с этим из-за снижения реальных доходов население стало меньше тратить денег на другие платные услуги. Так по данным статистики в 2017 году на платные услуги население в г. Астана тратило в среднем 29,4%, а в 2021 году этот показатель снизился до 22,2%. При этом, что номинальные денежные доходы семьи за этот период вырос с 227000 тенге в 2017 году до 344691 тенге в 2021 году.

Далее в исследовании проводился анализ цен на услуги дополнительного образования, так как отдельно по языковым курсам статистика на государственном уровне не ведется. Инфляция в разных регионах была на разном уровне. Но в среднем можно отметить, что она находилась в диапазоне от 5% до 10%. Например, по данным за 2021 год по сравнению с 2020 годом в г. Астана уровень инфляции на эти услуги составил 10,1%, а в г. Алматы этот показатель составил 4,4%, в Шымкенте 5,8% [4].

Социокультурные и демографические факторы благоприятно влияют на развитие данного проекта в этом регионе. Во-первых, столица является деловым и культурным центром страны, во-вторых, население в городе растет быстрыми темпами и по данным на 1 января 2023 года составила 1354 тысяч человек.

Анализ конкурентов и их ценовых политик показал, что средняя стоимость урока с носителем составляет примерно 7 тысяч тенге в час. Индивидуальные занятия с местными преподавателями от 4,5 до 5 тысяч тенге в час. Групповые занятия оцениваются в диапазоне от 2 до 3,5 тысяч тенге. Анализ цен основных конкурентов представлен на рис. 2.

Приведем некоторые результаты опроса. Опрос проводился через гугл формы. Выяснилось, что почти половина респондентов желали бы делать упор на изучении и практики разговорной речи.

Кроме этого, большинство потенциальных клиентов главным фактором выделяют то, чтобы обучение у них вел преподаватель, являющийся носителем языка (около 35%). На втором месте (около 25%) по значимости факторов при выборе школы выступает фокус курса на развитие конкретного навыка.

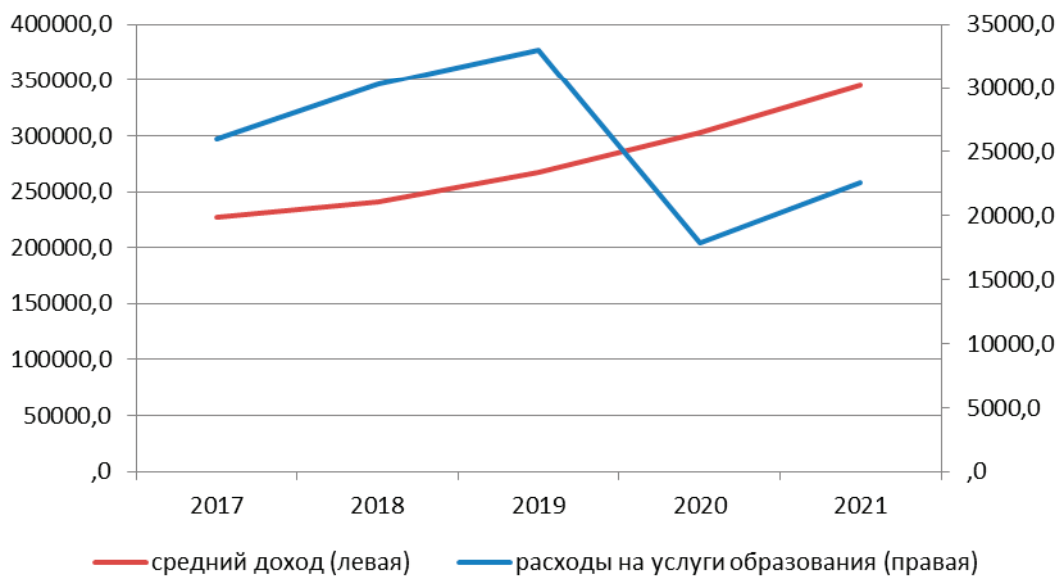


Рис. 1. Расходы населения г. Астана на образовательные услуги и средний доход населения

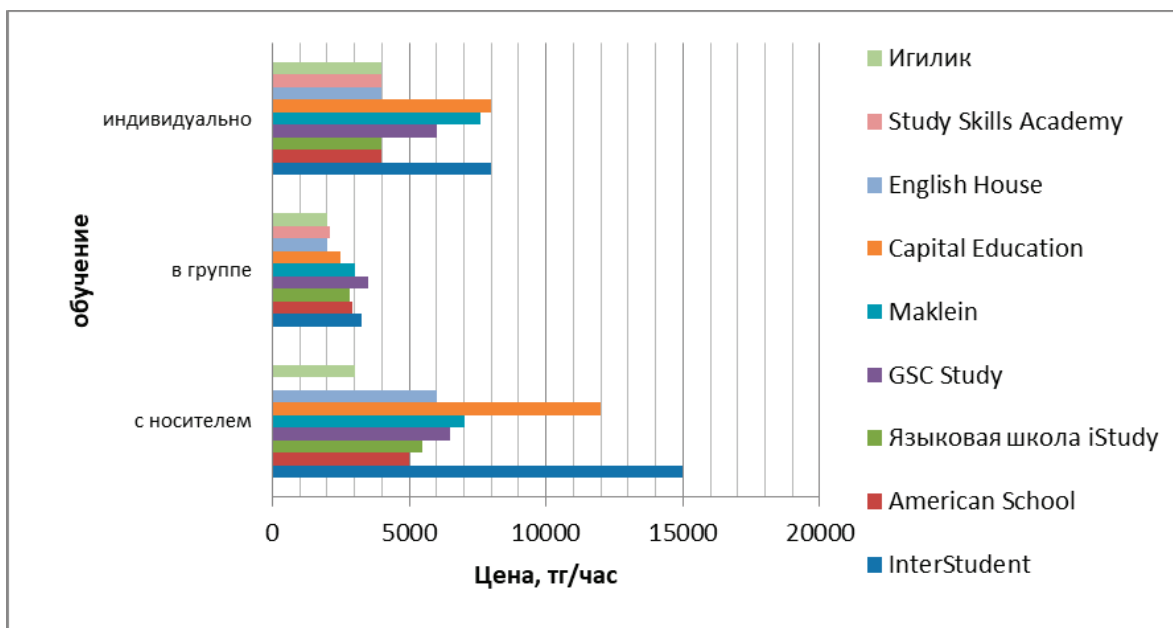


Рис. 2. Анализ цен основных конкурентов

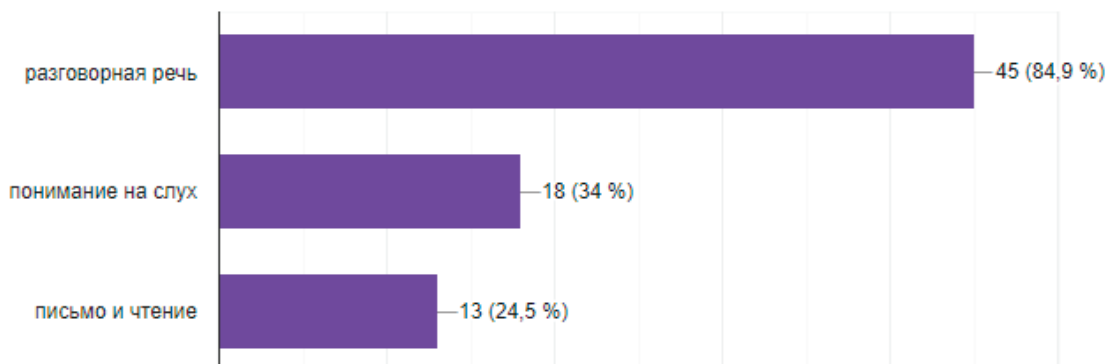


Рис. 3. Ответы респондентов: Выбор самого важного навыка владения языком

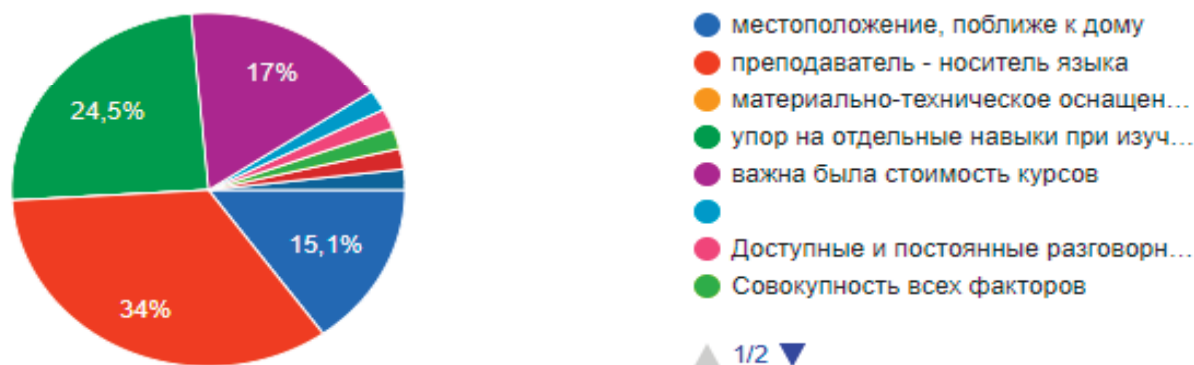


Рис. 4. Какой фактор при выборе языковой школы был для Вас главным?

Проведя анализ рынка, изучив спрос и предложение, было принято решение составить бизнес-план проекта. Акцент в проекте был сделан на привлечение на начальном этапе двух носителей языка и трех местных преподавателей. Сконцентрироваться на взрослом население, так как для детей в городе существует много разных языковых курсов, а для взрослых намного меньше. В связи с этим был выбран соответствующий график работы с 7 утра до 10 утра и с 18:00 до 22:00 вечером. В остальное время проводились индивидуальные занятия или онлайн. Предполагается, что работать

языковая школа будет 6 дней в неделю, и выходной день будет вторник или другой будний день. Но выходные дни будут обязательно заполнены уроками, так как взрослое население в будние дни занято и предпочитает заниматься с преподавателем в выходные.

Занятия в школе планируется проводить как офлайн, так и онлайн. Для онлайн задействованы дополнительно другие преподаватели, которые физически находятся в других городах и странах. Окупаемость проекта ожидается в первые два года. Первоначальные инвестиции составят около 60 млн тенге.

Литература:

1. Булганина с. В. и др. Исследование факторов формирования спроса на изучение курсов английского языка //Московский экономический журнал.— 2020.— № . 3.— С. 549–554.
2. Васильева Е. А. Преподавание английского языка для специальных целей в свете развития движения «Worldskills» //Педагогика и психология как основа развития современного общества.— 2019.— С. 25–28.
3. Мантаева Майра Куановна, Куатбек Гулнар Куатбековна, Амангосов Ерболат Кабенович Долгосрочный стратегический план Казахстана в сфере развития полиязычия граждан // International scientific review. 2016. № 2 (12). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dolgosrochnyy-strategicheskiy-plan-kazahstana-v-sfere-razvitiya-poliyazychiya-grazhdan> (дата обращения: 14.05.2023).
4. Статистические данные Бюро национальной статистики АСПиР РК / <https://stat.gov.kz>

Цифровизация банковских процессов в Российской Федерации: возможности использования технологии «блокчейн»

Нищёва Татьяна Кирилловна, студент магистратуры

Научный руководитель: Пашковская Ирина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Одно из основных направлений развития современной мировой экономики — цифровизация финансовой сферы. В банковском секторе внедрение инновационных технологических решений и совершенствование процессов позволяет трансформировать предоставляемые услуги и модели осуществления банковских операций и создавать принципиально новые банковские продукты. В последние годы возникла фак-

тически новая финансовая отрасль — финтех (FinTech, Financial Technology), задачей которой является разработка новых технологий для повышения эффективности деятельности банков и финансовой системы в целом. Ведущие цифровые тренды сегодня — формирование экосистем банков, анализ больших массивов данных, углубленная аналитика, машинное обучение, искусственный интеллект, робоэдвайзинг, блокчейн, способ-

ствуют повышению скорости банковских операций и точности расчетов, уменьшению риска искажения отчетных данных, расширению возможностей дистанционного обслуживания клиентов [1; 2; 3; 4; 5].

В Российской Федерации цифровизация финансового рынка — одно из приоритетных направлений стратегического развития страны, а в условиях современной действительности: введение санкций в отношении российских финансовых и нефинансовых организаций, изменение экономических связей, отключение от мировой платежно-расчетной инфраструктуры, включая SWIFT, заморозка корреспондентских счетов, уход международных платежных систем, — это вопрос национальной безопасности и независимости России. Согласно Указу Президента РФ от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» была предусмотрена реализация на период до 2024 года 12 национальных проектов, одним из которых стала национальная программа «Цифровая экономика», представленная в 2019 году. Важным этапом в создании благоприятных условий для развития новых цифровых технологий стало принятие Федерального закона от 26.03.2018 г. № 34-ФЗ «О внесении изменений в части I, II и IV ГК Российской Федерации», которым в гражданское законодательство введено базовое понятие «цифровое право», создающее основу для заключения сделок с цифровыми активами, в том числе с использованием технологии распределенных реестров. Ключевым регулятором банковской системы — Центральным банком с 2018 года ежегодно издается программный документ по развитию новых технологий в финансовом секторе на трехлетний период, в декабре 2022 года приняты «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2023 год и период 2024 и 2025 годов», подготовленные с учетом новых условий беспрецедентного санкционного давления, в числе ключевых выделены пять направлений: «создание условий для усиления роли финансового рынка в финансировании трансформации российской экономики; защита прав потребителей финансовых услуг и инвесторов, повышение финансовой доступности для граждан и бизнеса; трансформация внешнеторговых платежей и расчетов; цифровизация финансового рынка и развитие платежной инфраструктуры; обеспечение финансовой стабильности» [2, с. 61; 3; 6; 7; 8; 9].

Одной из ключевых финансовых технологий в решении задачи экономического и технологического развития России является технология распределенных реестров (Distributed Ledger Technology — DLT), и ее основная разновидность — блокчейн (Blockchain), переводится с английского как «цепочка блоков». Считается, что впервые использование блокчейн-технологии было предложено С. Накамото, автором идеи биткоина, в 2008 году. По прогнозам экспертов, к 2030 году на блокчейне будет работать 10–20% мировой экономической инфраструктуры, а общие затраты на эту технологию составят порядка трех триллионов долларов [10, с. 160; 11, с. 58].

Технология распределенных реестров — это электронная система баз данных, распределенная между несколькими сетевыми узлами, формируемая на определенный момент вре-

мени в виде транзакций, которая хранится, создается и обновляется в узлах участников реестра на основе заданных алгоритмов. DLT представляет собой новый подход к созданию баз данных, ключевой особенностью которого является отсутствие единого центра управления, поэтому она позволяет записывать и хранить информацию в сети, которая одновременно является децентрализованной (данные хранятся на нескольких серверах) и распределенной (узлы сети взаимосвязаны и взаимодействуют между собой). В такой системе узлы участников сети подключаются друг к другу для обмена и подтверждения информации, что существенно отличается от традиционной архитектуры централизованных систем, в которых присутствует единственный источник достоверных данных. Узлами называются устройства, на которых установлено соответствующее программное обеспечение и которые совместно ведут распределенные базы данных. Каждый узел составляет и записывает обновления реестра независимо от других узлов, затем все они голосуют за внесение изменений и при достижении консенсуса реестр дополняется новыми данными. Каждый участник сети при этом обладает собственной идентичной копией реестра, а любые изменения вносятся в нее в течение нескольких минут [12, с. 3; 13, с. 39–50].

Сферы применения технологии распределенных реестров могут быть самыми различными. Начало ее развитию положила разработка криптовалюты (биткоин) в 2009 г. Сегодня данная технология занимает важнейшее место в экономике и бизнесе и применяется в совершенно разных сферах: связь и коммуникации, финансы и страхование, наука и техника, здравоохранение, государственное и корпоративное управление, и обладает значительным потенциалом для создания новых основ для существующих экономических систем [11, с. 58; 13, с. 47; 14, с. 144].

Можно выделить несколько преимуществ технологии распределенных реестров, стимулирующих участников финансового рынка заниматься изучением, разработкой и внедрением технологии [12, с. 7; 13]:

- упрощенный характер проведения транзакций (особенно при многосторонних трансграничных сделках);
- непрерывное функционирование сети, бесперебойность, гарантированность обработки транзакций;
- снижение необходимости документального оформления процесса проведения сделки между участниками;
- повышенная прозрачность и неизменность ведения реестров сделок;
- повышенная устойчивость благодаря распределенности и наличию большого количества копий данных.

Блокчейн — вариант реализации сети распределенных реестров, в котором данные о совершенных транзакциях структурируются в виде цепочки (последовательности) связанных блоков транзакций. Его ключевой функциональной особенностью является группировка и организация всех данных в цепочку специальных блоков с криптографической защитой. Важно, что в такие последовательные цепочки можно только добавлять новые блоки данных, но нельзя исправлять или удалять уже записанные данные. Каждый новый блок транзакций

подтверждается участниками сети как валидный, после чего он присоединяется (встраивается в цепочку) со всеми предыдущими операциями в распределенном реестре, и дополнительно подтверждает транзакции во всех предыдущих блоках цепочки, таким образом, достигается неизменность хранимой информации, и скорректировать информацию внутри цепи становится невозможно, не нарушив ее целостности. Блоки информации на платформе ссылаются друг на друга с помощью уникальных ключей, что позволяет хранить исчерпывающие сведения о вносимых в реестр изменениях. Также для обеспечения неизменности и подлинности транзакции подписываются электронной цифровой подписью, для проверки которой используется открытый ключ отправителя транзакции. Технология дает возможность хранить данные о сделках, обмениваться информацией (при этом сведения не могут быть подделаны), отслеживать движение средств, обеспечивает прозрачность заключения сделок с помощью смарт-контрактов (цифровые контракты, применение которых возможно с учетом использования стандартизированных электронных форматов для документов) [12, с. 3, 5; 13, с. 46; 15, с. 3; 16; 17].

В Российской Федерации внедрение технологии блокчейн на государственном уровне началось с 2016 года, когда Центральный Банк совместно с крупнейшими участниками финансового рынка учредил Ассоциацию развития финансовых технологий (Ассоциацию ФинТех), которой была разработана система Мастерчейн — единая платформа обмена и хранения финансовой информации на базе технологии блокчейн, на основе которой участники финансового рынка могут создавать и выводить на рынок инновационные финансовые сервисы. В конце 2019 года Мастерчейн стал первой сертифицированной в России блокчейн-платформой, использующей российские средства криптографической защиты. В 2021 году Ассоциация ФинТех платформа создала компанию Мастерчейн (ООО «Системы распределенного реестра») и передала ей права на дальнейшую разработку, в сентябре 2022 года выпущена новая версия блокчейн-платформы Мастерчейн 2.0, которая отличается высокой производительностью и пропускной способностью свыше 60 млрд транзакций в год совместимостью с российскими операционными системами [15; 18; 19].

К настоящему времени на платформе Мастерчейн запущено 6 сервисов для банковского сектора [20]:

– «Цифровые банковские гарантии» (ЦБГ). Преимущество ЦБГ в бесперебойности, безопасности, высокой скорости и прозрачности сделки, отсутствие необходимости отдельного запроса в банк для подтверждения подлинности выданного документа и ожидания получения бумажной версии, снижении рисков для клиентов банка, а также возможности интеграции с другими платформами, использовании ЦБГ в госзакупках. Первые ЦБГ были выпущены Райффайзенбанком в 2021 году, в ноябре 2022 года МКБ также запустил ЦБГ на платформе Мастерчейн, а 1 марта 2023 года сообщил о выпуске первой ЦБГ в юанях [21; 22; 23];

– «Распределенный реестр цифровых банковских гарантий» — создание распределенного реестра ЦБГ, выдаваемых банками, работающими на территории Российской Федерации. При помощи этого сервиса планируется полностью

перевести банковские гарантии в электронный вид, сделав их первичным цифровым документом, который будет воспроизводиться на бумаге только при необходимости в целях информирования.

– «Децентрализованная депозитарная система для учета закладных» (ДДС). Сервис снижает стоимость хранения, учета и перемещения банковских закладных, ускоряет выпуск электронных закладных за счет прямого процесса взаимодействия Росреестра с депозитариями, исключает несанкционированных действий с закладными (любые изменения оставляют «след» в системе) и необходим, в первую очередь, для ипотечного кредитования. 02.09.2021 г. принято Постановление Правительства РФ № 1471 «О проведении эксперимента по апробации способа взаимодействия между депозитарием, осуществляющим хранение электронной закладной, и федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, с применением информационной системы «Мастерчейн», основанной на технологии распределенных реестров» [24; 25].

– KYC (Know Your Customer, знай своего клиента). При помощи данного сервиса банки могут обмениваться достоверной информацией о физических лицах, не раскрывая персональные данные и банковскую тайну, предотвращая риски мошенничества, транзакций по отмыванию денег и финансированию терроризма. Расширение возможностей сервиса связано с введением упрощенной идентификации, обмена данными по юридическим лицам и кредитными историями.

– «Цифровые аккредитивы». Сервис находится в процессе разработки, его преимущества — увеличение скорости выполнения сделок с аккредитивами, исключение бумажного документооборота для аккредитивов и автоматизация процессов по работе с ними за счет использования смарт-контрактов блокчейн-платформы [26].

– «Цифровые финансовые активы» (ЦФА). Через этот сервис можно выпускать ЦФА (цифровые права, выпуск, учет и обращение которых возможен только путем внесения (изменения) записей в информационную систему на основе распределенного реестра) и работать с ними. Это стало возможным после вступления в силу Федерального закона от 31.07.2020 N259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» в январе 2021 года. В марте 2022 года Центральный банк Российской Федерации включил платформу Мастерчейн в реестр операторов информационных систем по выпуску ЦФА. На первом этапе компания планирует выпускать ЦФА на право денежного требования, которые могут структурироваться либо как облигации (без привязки к активам), либо как структурные инструменты с привязкой к любым видам активов, в дальнейшем станут доступны и другие виды ЦФА: гибридные, на долю в непубличном акционерном обществе и права требования по эмиссионным ценным бумагам. Дальнейшее развитие и активизация выпуска ЦФА ожидается после запуска цифрового рубля, в платформе которого также применяется технология блокчейн, тестирование его использования проводится уже в настоящее время [27; 28; 29; 30].

Литература:

1. Перцева С. Ю. Цифровая трансформация финансового сектора // Инновации в менеджменте. — 2018. — № 18. — С. 48–53. URL: <https://mgimo.ru/upload/iblock/2ef/%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8%20%D0%B2%20%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B5.pdf> (дата обращения: 19.04.2023)
2. Петрова Л. А., Кузнецова Т. Е. Цифровизация банковской системы: цифровая трансформация среды и бизнес-процессов // Финансовый журнал. — 2020. — Том 12. — № 3. — С. 91–101. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-bankovskoy-sistemy-tsifrovaya-transformatsiya-sredy-i-biznes-protsessov> (дата обращения: 19.04.2023)
3. Нестеренко Е. А., Козлова А. С. Направления развития цифровой экономики и цифровых технологий в России // Экономическая безопасность и качество. — 2018. — № 2 (31). — С. 9–14. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/napravleniya-razvitiya-tsifrovoy-ekonomiki-i-tsifrovyyh-tehnologiy-v-rossii> (дата обращения: 19.04.2023)
4. Никонов А. А., Стельмашонок Е. В. Анализ внедрения современных цифровых технологий в финансовой сфере // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. — 2018. — Т. 11, № 4. — С. 111–119. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-vnedreniya-sovremennyh-tsifrovyyh-tehnologiy-v-finansovoy-sfere> (дата обращения: 19.04.2023)
5. Борисова О. В. Рынок финансовых технологий и тенденции его развития // Финансы и кредит. — 2018. — Т. 24, № 8. — С. 1844–1858. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-finansovyh-tehnologiy-i-tendentsii-ego-razvitiya> (дата обращения: 19.04.2023)
6. Ахриева М. М.-Б. Анализ реализации государственной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2021. — № 7 (77). — С. 15–17. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-realizatsii-gosudarstvennoy-programmy-tsifrovaya-ekonomika-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения: 19.04.2023)
7. Беляев С. А. Место и роль Центрального Банка в рыночной экономике Российской Федерации // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2021. — Т. 10, № 2(35). — С. 79–82. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mesto-i-rol-tsentralnogo-banka-v-rynochnoy-ekonomike-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения: 19.04.2023)
8. Пастушенко Е. Н. Основные направления развития финансовых технологий как документ протворческой политики Центрального банка Российской Федерации // Вестник университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА). — 2018. — № 9. — С. 153–158. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-napravleniya-razvitiya-finansovyh-tehnologiy-kak-dokument-pravotvorcheskoy-politiki-tsentralnogo-banka-rossiyskoy> (дата обращения: 19.04.2023)
9. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2023 год и период 2024 и 2025 годов. Центральный банк Российской Федерации, Москва, 2022. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/143773/onfr_2023-2025.pdf (дата обращения: 19.04.2023)
10. Современная архитектура финансов России. Монография / Под ред. М. А. Эскиндарова, В. В. Масленникова. М.: Когито-Центр, 2020. — 488 с. URL: http://www.fa.ru/science/Documents/publications/%D1%84%D0%B8%D0%BD_8.pdf (дата обращения: 19.04.2023)
11. Блинов В. Г., Блинова В. В. Правовое регулирование использования технологии распределенного реестра на рынке ценных бумаг // Oeconomia et Jus. — 2020. — № 4. — С. 58–63. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-ispolzovaniya-tehnologii-raspredelennogo-reestra-na-rynke-tsennyh-bumag> (дата обращения: 19.04.2023)
12. Развитие технологии распределенных реестров. Доклад для общественных консультаций. Центральный банк Российской Федерации, 2017. — 16 с. URL: [https://cbr.ru/Content/Document/File/50678/Consultation_Paper_171229\(2\).pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/50678/Consultation_Paper_171229(2).pdf) (дата обращения: 19.04.2023)
13. Запечников С. В. Системы распределенного реестра как инструмент обеспечения доверия между участниками бизнес-процессов // Безопасность информационных технологий [IT Security]. — 2019. — Т. 26. — № 4. — С. 37–53. URL: <https://bit.mephi.ru/index.php/bit/article/view/1230> (дата обращения: 19.04.2023)
14. Былинкина Е. В. Блокчейн: правовое регулирование и стандартизация // Право и политика. — 2020. — № 9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/blokcheyn-pravovoe-regulirovanie-i-standartizatsiya> (дата обращения: 19.04.2023)
15. Концепция системы торгового финансирования на блокчейн-платформе Мастерчейн. Ассоциация ФинТех, 2020. — 24 с. URL: https://www.fintechru.org/upload/iblock/4ce/Kontseptsiya-Sistemy-torgovogo-finansirovaniya-na-blokcheyn_platforme-Mastercheyn.pdf (дата обращения: 03.04.2022)
16. Носиров З. А., Фомичев В. М. Анализ блокчейн-технологии: основы архитектуры, примеры использования, перспективы развития, проблемы и недостатки // Системы управления, связи и безопасности. — 2021. — № 2. — С. 37–75. URL: <https://scs.intelgr.com/archive/2021-02/03-Nosirov.pdf> (дата обращения: 19.04.2023)
17. Пескова О. Ю., Половко И. Ю., Захарченко А. Д. Применение блокчейн-технологий в системах электронного документооборота: анализ и программная реализация // Инженерный вестник Дона (электронный научный журнал). — 2019. — № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-blokcheyn-tehnologiy-v-sistemah-elektronno-go-dokumentoooborota-analiz-i-programmnaya-realizatsiya> (дата обращения: 19.04.2023)

18. Новая версия блокчейн-платформы «Мастерчейн 2.0»: рост производительности и совместимость с отечественными операционными системам // CNews, 01.09.2022 [электронный ресурс]. URL: https://corp.cnews.ru/news/line/2022-09-01_novaya_versiya_blokchejn-platformy (дата обращения: 19.04.2023)
19. Блокчейн-платформа «Мастерчейн» совместима с российской операционной системой «Альт сервер» // CNews, 22.12.2022 [электронный ресурс]. URL: https://www.cnews.ru/news/line/2022-12-22_blokchejn-platforma_masterchejn (дата обращения: 19.04.2023)
20. Егоров Д. Hyperledger и «Мастерчейн»: как блокчейны решают бизнес-задачи // МАFF, 22.07.2022 [электронный ресурс]. URL: https://maff.io/media/masterchain_hyperledger_blockchains/ (дата обращения: 19.04.2023)
21. Райффайзенбанк и «Газпром нефть» внедряют банковские гарантии на блокчейн-платформе «Мастерчейн», Пресс-релиз от 19.04.2021, Райффайзенбанк [электронный ресурс]. URL: <https://www.raiffeisen.ru/about/press/releases/190210/> (дата обращения: 19.04.2023)
22. МКБ запустил цифровые банковские гарантии на блокчейн-платформе «Мастерчейн», Пресс-релиз от 28.11.2022, МКБ [электронный ресурс]. URL: <https://mkb.ru/news/57941> (дата обращения: 19.04.2023)
23. МКБ выпустил первую в России цифровую банковскую гарантию в юанях на блокчейне, Пресс-релиз от 01.03.2023, МКБ [электронный ресурс]. URL: <https://mkb.ru/news/59461> (дата обращения: 19.04.2023)
24. Литова Е. Эксперимент по обмену данными для цифровой ипотеки стартует с декабря // Ведомости, 05.09.2021 [электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2021/09/05/885305-eksperiment-dannimi> (дата обращения: 19.04.2023)
25. Постановление Правительства Российской Федерации «О проведении эксперимента по апробации способа взаимодействия между депозитарием, осуществляющим хранение электронной закладной, и федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, с применением информационной системы «Мастерчейн», основанной на технологии распределенных реестров» от 02.09.2021 г. N1471 // КонсультантПлюс: URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_394496/ (дата обращения: 19.04.2023)
26. Ефимова Л. Г. Применение технологии распределенного реестра для расчетов аккредитивами // Актуальные проблемы российского права. — 2020. — Т. 15, № 6. — С. 64–72. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-tehnologii-raspredelenogo-reestra-dlya-raschetov-akkreditivami> (дата обращения: 19.04.2023)
27. Федеральный закон от 31.07.2020 N259-ФЗ (ред. от 14.07.2022) «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // КонсультантПлюс: URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/ (дата обращения: 19.04.2023)
28. ЦБ внес «Мастерчейн» в реестр операторов информационных систем по выпуску ЦФА // Интерфакс, 09.03.2023 [электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/business/890336> (дата обращения: 19.04.2023)
29. Кузьмичева А. Аксаков: развитие рынка ЦФА ускорится после запуска цифрового рубля // РБК: 13.04.2023 [электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/6437cf289a79476cca54d928> (дата обращения: 19.04.2023)

Энергетическая безопасность Казахстана: проблемы и перспективы развития

Нурлан Эрик, студент магистратуры

Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан (г. Астана)

В статье проанализированы проблемы и перспективы развития энергетической безопасности Казахстана. По итогам анализа рисков и угроз энергетической безопасности Казахстана составлен SWOT-анализ по энергетике Казахстана. В целях обеспечения долгосрочной энергетической безопасности, устойчивого развития и достижения более высоких экономических и экологических показателей, рассмотрены альтернативные сценарии развития энергетической безопасности Казахстана.

Ключевые слова: энергетика, энергетическая безопасность, ВИЭ, атомная энергетика.

На протяжении веков энергия играла важную роль в эволюции человеческих цивилизаций. За последние два века ископаемое топливо (уголь, нефть и природный газ) сыграло решающую роль в зарождении и развитии промышленной революции и глобального экономического процветания. Энергетические продукты, безусловно, сохраняют свой характер «двигателя» для поддержания и улучшения нашего образа жизни [1].

Сильная зависимость от энергии в сочетании с асимметричным глобальным распределением энергетических запасов

подчеркивает важность энергетической безопасности. Несмотря на изобилие энергоресурсов и благоприятную политическую и экономическую обстановку, промышленно развитые страны начали выражать озабоченность по поводу энергетической безопасности еще в первой половине двадцатого века [2].

В значительной степени уголь был доминирующим видом топлива на протяжении большей части девятнадцатого века, а в двадцатом веке его обогнала нефть. Переход от угля к нефти был обусловлен общим превосходством нефти. Она имеет более

высокую плотность энергии и является более чистым, а также более гибким топливом, и ее легче хранить и транспортировать. В первые годы XXI века многие страны предприняли шаги по использованию мировых запасов природного газа, возобновляемых источников и атомной энергии. По прогнозам МЭА, в 2030 году ископаемое топливо будет составлять 80% мирового баланса первичной энергии [3]. Это означает, что, несмотря на возрождение атомной энергетики и растущий интерес к другим альтернативным видам топлива, нефть, природный газ и уголь будут продолжать доминировать в мировом энергетическом балансе. Этот прогноз предполагает, что страны всего мира должны продолжать инвестировать и развивать эти альтернативные источники энергии, одновременно реализуя стратегии по производству и доставке ископаемого топлива конечным потребителям эффективным, своевременным, устойчивым, экономичным, надежным и экологически безопасным способом [4].

Нефть является самым важным источником энергии в мире и, по прогнозам, останется таковым на многие годы вперед, даже при самых оптимистичных предположениях о темпах разработки и внедрения альтернативных видов топлива.

Энергетическая безопасность — это состояние, когда обеспечивается надежное, устойчивое и экономически эффективное снабжение энергией для удовлетворения потребностей экономики и населения, при этом минимизируются риски возникновения проблем, связанных с поставками и использованием энергии.

Энергетическая безопасность является неотъемлемой частью всей системы национальной безопасности Республики Казахстан. Обеспечение энергетической безопасности предполагает гарантированную защиту личности, общества и государства от дефицита топливно-энергетических ресурсов, обеспечение стабильности поставок энергоносителей для внутреннего потребления, адаптацию национальной экономики к новым мировым ценам, обеспечение безопасности энергетической инфраструктуры, атомных станций, нефтяных и газовых трубопроводов и других жизненно важных объектов.

Энергетическая безопасность является важным вопросом для Казахстана, который является крупным производителем и экспортером нефти, газа и урана. Казахстан также имеет значительный потенциал для развития возобновляемых источников энергии (ВИЭ), таких как солнечная и ветровая энергия.

Одним из основных элементов энергетической безопасности Казахстана является разнообразие источников энергии, которые позволяют уменьшить зависимость от одного конкретного источника.

Кроме того, энергетическая безопасность также связана с обеспечением энергетической эффективности и является одним из важнейших факторов, определяющих экономическую и политическую стабильность государства.

Энергетическая безопасность может быть нарушена различными факторами, такими как геополитические конфликты, технические сбои, природные катаклизмы, изменения климата, рост потребления энергии и т.д. Возможные последствия нарушения энергетической безопасности могут быть серьезными и привести к экономическим потерям, социальным проблемам и угрозам национальной безопасности.

Несмотря на достижения в области энергетической безопасности, Казахстан все еще сталкивается с рядом проблем в этой области. Некоторые из этих проблем включают в себя:

1) зависимость от нефти и газа: Казахстан является крупным производителем нефти и газа, что делает экономику страны уязвимой для колебаний цен на мировых рынках и может создавать проблемы в случае снижения спроса на эти ресурсы;

2) недостаточное разнообразие энергетических ресурсов: хотя Казахстан имеет некоторые ВИЭ, они все еще составляют небольшую долю от общего объема производства энергии в стране;

3) неразвитая энергетическая инфраструктура: многие регионы Казахстана все еще сталкиваются с проблемами доступности энергии и недостаточным уровнем развития энергетической инфраструктуры, что может создавать проблемы для экономического и социального развития;

4) низкая энергоэффективность: многие компании и отрасли в Казахстане все еще используют устаревшие технологии, что приводит к высокому потреблению энергии и низкой эффективности производства;

5) экологические проблемы: производство и потребление энергии в Казахстане имеет серьезное воздействие на окружающую среду и здоровье населения, особенно в регионах с высокой концентрацией промышленности.

По итогам анализа рисков и угроз энергетической безопасности Казахстана составлен SWOT-анализ по энергетике Казахстана (Таблица 1).

По итогам SWOT-анализа по энергетике Казахстана можно перечислить следующие основные проблемы:

1) в электроэнергетической отрасли — высокий уровень износа электрических сетей, дефицит электросетевых мощностей в южных регионах, отсутствие заинтересованности энергопроизводящих организаций к внедрению энергоэффективных и энергосберегающих технологий;

2) в нефтегазовой промышленности — дисбаланс цен на нефтепродукты с соседними странами, низкие цены на нефть на внутреннем рынке по сравнению с экспортом, недостаток нефтеперерабатывающих заводов, низкие цены на газ, изношенность газотранспортной инфраструктуры;

3) в угольной промышленности — переход к «зеленой экономике» влияет на объемы потребления угля;

4) в атомной отрасли — присутствие радиофобии у населения страны и недоверие к атомной энергетике, недостаточное финансирование научных исследований в области мирного использования атомной энергии, отсутствие трансферта атомных технологий из стран-производителей реакторных технологий [5].

Казахстан, как страна с богатыми природными ресурсами, имеет огромный потенциал для развития энергетической инфраструктуры. В настоящее время в стране работают множество энергетических компаний, и государство активно развивает свою энергетическую инфраструктуру. Однако, для обеспечения энергетической безопасности, устойчивого развития и достижения более высоких экономических и экологических показателей, необходимо рассмотреть развитие сле-

Таблица 1

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Большие запасы нефти и газа. Это позволяет стране быть одним из крупнейших производителей энергоресурсов в мире. 2. В стране развита инфраструктура электроэнергетики, что обеспечивает стабильную поставку энергии на местном рынке. 3. Казахстан активно развивает альтернативные источники энергии, такие как ветровая, солнечная и гидроэнергетика.	1. Большая часть производства энергии в Казахстане зависит от использования ископаемых топлив, что делает страну уязвимой к внешним энергетическим рынкам и изменению цен на нефть и газ. 2. Необходимость модернизации и реконструкции старых энергетических объектов. 3. Недостаток квалифицированных кадров: Казахстан сталкивается с недостатком квалифицированных кадров в области энергетики, что может затруднить развитие этой отрасли. 4. Отсутствие диверсификации: Казахстан до сих пор сильно зависит от нефти и газа в качестве источников дохода, что может привести к уязвимости экономики страны в случае снижения мировых цен на эти ресурсы.
Возможности	Угрозы
1. Развитие экспорта энергоресурсов в соседние страны, такие как Китай и Россия. 2. Сотрудничество с другими странами в рамках международных проектов по развитию альтернативных источников энергии. 3. Увеличение доли использования возобновляемых источников энергии в внутреннем потреблении.	1. Низкие цены на нефть и газ на мировых рынках могут снизить экономическую активность в Казахстане и уменьшить инвестиции в сектор энергетики. 2. Повышение стоимости экологических налогов и штрафов за выбросы вредных веществ может увеличить затраты на производство энергии. 3. Климатические изменения могут привести к изменению погодных условий, что может негативно сказаться на производстве источников энергии. 4. Геополитические конфликты: Казахстан расположен в тесном соседстве с несколькими государствами, которые переживают политические и геополитические конфликты. Эти конфликты могут привести к нарушению экспортных маршрутов и угрожать безопасности транспортировки нефти и газа.

дующих альтернативных сценарии развития энергетической безопасности Казахстана:

1) развитие ВИЭ. Казахстан имеет огромный потенциал для использования солнечной и ветровой энергии, а также гидроэнергетики. Развитие этих источников энергии позволит снизить зависимость от нефти и газа, а также уменьшить углеродный след страны, что важно с точки зрения борьбы с изменением климата;

2) развитие атомной энергетики. Казахстан является одним из крупнейших производителей урана в мире и имеет большой потенциал для развития атомной энергетики. Этот сценарий может быть полезен в средне- и долгосрочной перспективе, но требует значительных инвестиций и строгого контроля со стороны государства;

3) развитие энергосберегающих технологий. Необходимо дальнейшая поэтапная модернизация существующей энергетической инфраструктуры и внедрение новых технологий, например, умных сетей. Этот сценарий позволит сократить потребление энергии и снизить затраты на ее производство.

На основании вышеуказанных сценариев развития энергетической безопасности Казахстана, рассмотрим основные преимущества использования ВИЭ и атомной энергетики.

В XXI веке атомная энергетика является важнейшим инструментом развития «зелёной» экономики. В последние годы во многих странах мира (Китай, Индия, Республика Корея, Турция, Финляндия, ОАЭ и т.д.) растет интерес к атомной энергетике. В настоящее время по всему миру эксплуатируется 439 ядерных реакторов с суммарной мощностью 391 ГВт, также

строится 52 новых ядерных реакторов с суммарной мощностью 55 ГВт [6].

В Республике Казахстан государственная политика в области использования атомной энергии осуществляется в соответствии с Законом РК от 12 января 2016 года «Об использовании атомной энергии» [7].

Атомная отрасль в стране представлена в различных аспектах развития, включая атомную промышленность, науку и технику, развитие ядерной медицины, термоядерных и ускорительных технологий, эксплуатацию исследовательских ядерных реакторов.

Казахстан располагает вторыми по величине (около 14% мировых запасов) достоверно подтвержденными разведанными запасами урана в мире.

Важность диверсификации источников электрической энергии послужила причиной проведения комплекса работ по рассмотрению возможности строительства атомной станции в Республике Казахстан.

С учетом последних трендов в мировой атомной энергетике и поставленных задач по достижению углеродной нейтральности к 2060 году проводятся исследования по возможности развития атомной энергетики в Казахстане.

Атомная энергетика способствует повышению национальной безопасности, в том числе повышению энергетической безопасности Республики Казахстан, снижению воздействия скачков цен на полезные ископаемое, снижению уровня загрязнения воздуха, созданию резервных источников энергии на случай перебоев с поставками топливно-энергетического сырья.

На сегодняшний день во всем мире наблюдается ежегодный рост потребления электроэнергии. Действующая система государственной поддержки развития ВИЭ закреплена в законодательстве Республики Казахстан с 2009 года. В 2013 году были сформулированы конкретные цели развития сектора ВИЭ и, как следствие, определен объем рынка ВИЭ и потенциал по снижению парниковых газов от ВИЭ.

На текущий момент в Республике Казахстан имеется 130 действующих объектов ВИЭ с общей установленной мощностью 2388,6 МВт (ВЭС — 957,5 МВт; СЭС — 1149 МВт; ГЭС — 280 МВт; БиоЭС — 1,8 МВт). По итогам 2022 года доля ВИЭ в общем объеме выработки электроэнергии страны составила 4,53% (2020 год — 3,05%, 2021 год — 3,67%) [5].

Вместе с тем, ввиду нестабильного характера выработки электроэнергии объектами ВИЭ, их развитие сопровождается большими рисками негативного влияния на стабильность работы энергосистемы страны в целом.

В условиях глобальной трансформации мировой энергетики, Республике Казахстан требуется новая, более комплексная энергетическая стратегия.

Таким образом, в целях обеспечения долгосрочной энергетической безопасности Казахстана, устойчивого развития и достижения более высоких экономических и экологических показателей, помимо модернизации существующей энергетической инфраструктуры необходимо также рассмотреть возможность развития ВИЭ и атомной энергетики с учетом мирового опыта.

Литература:

1. Bahgat G. Energy Security: An Interdisciplinary Approach // John Wiley & Sons, Ltd., 2011.
2. Yergin D. Energy Security in the 1990s // Foreign Affairs.— 1988.
3. International Energy Agency (2008) World Energy Outlook, International Energy Agency, Paris.
4. Fattouh B. (2008) The Dynamics of Crude Oil Price Differentials, Oxford Institute for Energy Studies, Oxford.
5. Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 июня 2014 года № 724 «Об утверждении Концепции развития топливно-энергетического комплекса Республики Казахстан на 2023–2029 годы».
6. Power Reactor Information System (PRIS) IAEA, 2023.
7. Закон Республики Казахстан от 12 января 2016 года № 442-V ЗРК «Об использовании атомной энергии».

Практико-ориентированные инструменты работы с персоналом поколения Z через призму всеобщего управления качеством (TQM)

Огурешина Анастасия Олеговна, студент магистратуры
 Национальный исследовательский университет «Московский институт электронной техники» (г. Зеленоград)

Активными субъектами на рынке труда сегодня являются представители четырех поколений. Они часто не могут найти общий язык, потому что каждое поколение имеет собственные ценности и убеждения.

В результате этого возникают конфликтные ситуации и проблемы в трудовых коллективах. Кроме того, появление на рынке труда нового поколения (ныне на рынок труда выходят представители поколения Z) меняет правила игры для всех.

Потребность применения теории поколений для работы в трудовых коллективах, с целью повышения эффективности работы актуализовалась в связи со вызовами, которые предстали перед компаниями во время кризиса коронавируса.

На основании всего вышеперечисленного тема данной статьи является особенно актуальной в наше время. Цель — разработка свода практико-применимых инструментов для работы с сотрудниками поколения Z для оптимизации управления качеством в организации. Для реализации цели были поставлены задачи: 1) выделить особенности персонала поколения Z; 2) определить принципы TQM в ГОСТ Р ИСО 9001–2015, соответствующие характерным чертам поколения Z; 3) выделить инструменты взаимодействия с персоналом поколения Z через призму всеобщего управления качеством.

В зависимости от возраста человека, его мировоззрения и индивидуальных устремлений определяют не только мироощущение и индивидуальное поведение, но также и особенности поведения в обществе.

Удовлетворение потребностей сотрудников и повышение его заинтересованности в результатах работы зависит от ценностей компании.

Теория поколений открывает новые горизонты для привлечения персонала. Даже описание вакансии можно адаптировать под сотрудников определенного поколения. Таким образом, HR-специалисты могут фильтровать нежелательных кандидатов и в то же время привлечь внимание юных специалистов — «Z». Компания «Алтиус Софт» провела исследование с целью выяснить, люди какого возраста обратят внимание на вакансию, если текст написать в оригинальном стиле. В результате проведенного эксперимента HR-специалисты обнаружили рост численности заинтересованных кандидатов на нестандартно поданную вакансию. Данные особенности заставляют HR-специалистов потратить гораздо больше времени на оценку потребностей кандидатов, анализ их личностных и профессиональных характеристик, но результат стоит этих усилий [1].

Ценности поколения Z сформировались под влиянием цифровой революции и неопределенность является привычной средой для представителей поколения Z, в котором авторитет власти постоянно подвергается сомнению. Независимость, индивидуализм, высокая степень персонализации синдром упущенной возможности (FOMO), гиперактивность все это присуще для нового поколения [2].

Поколение Z и как термин и как явление можно описать словами DigitalNative (цифровой человек). Представители его родились в информационном сетевом обществе и связаны между собой информационными системами, сетью, цифровыми технологиями [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что особые черты поколения Z обуславливают их «особенный» менеджмент для более эффективного управления качеством в организациях.

Принципы TQM отраженные в стандартах ISO9001 несут рекомендательный характер и не имеют точного инструментария для их реализации в организациях, тем не менее, проанализировав особенности присущие поколению Z как сотрудникам, мы можем создать свод конкретных инструментов для более эффективного управления качеством в организациях, где основная составляющая сотрудников являются поколением Z. Далее представлены эффективные инструменты, соответствующие принципам реализации принципы TQM для поколения Z [4], [5].

Особенности поколения Z	Соответствующий принцип управления качеством (TQM)	Инструменты взаимодействия с поколением Z
Физически-цифровой мир	<p>Принцип постоянного улучшения.</p> <p>Принцип вовлечения сотрудников.</p>	<p>Рекрутмент:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Активность компании в Internet (регулярное обновление сайта, активность в соцсетях), чтобы представители поколения Z обратили на нее внимание. – Методы рекрутинга, сочетающие виртуальные и реальные инструменты (JobSnap, LinkedIn). Проведение интервью с помощью Skype. Видеорезюме как приложение к обычному резюме (поможет работодателю составить более полное представление о кандидате). Использование информации соцсетей для более полного представления о персональном бренде претендента. – Создание собственной внутренней сети типа Facebook, где у каждого есть персональная страница, позволяющая новому сотруднику познакомиться с личным профилем любого члена компании и представить себя. <p>Оценка персонала:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Постоянный мониторинг действий на рабочем месте, при этом не жесткий контроль, а указания направления работы. <p>Система мотивации:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Лояльность к использованию социальных сетей во время рабочего процесса, т.к. использование социальных сетей не отражается на эффективности благодаря многозадачности. Лучше использовать навык «скроллинга» социальных сетей во благо компании. – Создание возможностей для установки гибкого и персонального графика работы сотрудников. <p>Обучение и развитие персонала</p> <ul style="list-style-type: none"> – Научить сотрудников проверять надежность и адекватность источников информации, анализировать и обобщать ее, бороться с отвлекающими факторами и фокусироваться на главном. – Обучение в реальной рабочей среде, в индивидуальном порядке и темпе объединяет личное общение с инструктором с использованием технических средств и персонализированных способов подачи информации (видеолекции, инфографика и т.п.). <p>Корпоративная культура и внутренние коммуникации:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Использование цифровой трансформации (внутрикорпоративных блогов, групповых чатов Slack, приложений для группового видеочата Zoom или GoogleHangouts) для укрепления и распространение организационной культуры. – Создание культуры, которая будет стимулировать и поощрять формирование собственного мнения, убеждений, их обсуждение и согласование с коллегами, что предотвращает слишком быстрое принятие рискованных решений.

Особенности поколения Z	Соответствующий принцип управления качеством (TQM)	Инструменты взаимодействия с поколением Z
Сверхвысокая персонализация	<p>Принцип лидерства руководства.</p> <p>Принцип вовлечения сотрудников.</p>	<p>Оценка персонала: – Оценка и распространение информации об эффективности деятельности.</p> <p>Система мотивации: – Максимальная персонализация (названий должностей, должностных инструкций, карьерного плана сотрудника), что, с одной стороны, удовлетворяет потребности работников поколения Z, а, с другой, дает возможность предприятию (организации) использовать их амбиции и преимущества во благо компании. – Отказ от публичной критики и выговоров на рабочем месте. Проведение личных встреч и эффективной экологичной обратной связи.</p> <p>Обучение и развитие персонала: – Персонализация в системах корпоративного обучения сотрудников, возможность посещения дополнительных курсов по выбору самих сотрудников. Составление их индивидуального плана развития. – Научить делить большие задания на ряд меньших этапов, между которыми сотрудники поколения Z смогут успешно переключаться. – Основной мотивацией поколения является четкое понимание плана профессионального развития. Необходимо представлять его не только словами, но и визуально и постоянно возвращаться для поддержания мотивации и вовлеченности сотрудников.</p> <p>Корпоративная культура и внутренние коммуникации: – Персонализация коммуникаций с помощью эмоциональной и визуальной составляющей (смайлики, видео и т.п.). – Проведение командоформирующих мероприятий для комфортного пребывания и формирования комфортной рабочей среды.</p>
Реалистичность	<p>Принцип принятия решений, основанного на фактах.</p> <p>Принцип вовлечения сотрудников.</p>	<p>Рекрутмент: – Открытое конструктивное общение без попытки украсить действительность.</p> <p>Оценка персонала: – Анализ неудач и осознание выводов, чтобы неудача не повторилась.</p> <p>Система мотивации: – Информирование о заработной плате и повышение ее при усложнении задач важная составляющая мотивации поколения Z, при этом это является основным материальным мотиватором, а информирование о социальном пакете или четком карьерном росте уходят на второй план. – Отказ от постановки амбициозных и нереалистичных задач, т.к. желание к реалистичности может стать демотиватором и такие задачи не будут восприниматься.</p> <p>Обучение и развитие персонала: – Обучение в реальной рабочей среде, в индивидуальном порядке и темпе объединяет личное общение с инструктором с использованием технических средств и персонализированных способов подачи информации (видеолекции, инфографика и т.п.).</p>
ФОМО (страх упущенной возможности)	<p>Принцип постоянного улучшения.</p> <p>Принцип вовлечения сотрудников.</p>	<p>Рекрутмент: – При наборе сотрудников лучше обращать внимание на возможности развития в компании, а не на ее бренд, т.к. для поколения Z бренд перестал быть определяющим фактором при выборе компании, а вот возможность упустить шанс, сильно влияет на это поколение.</p> <p>Оценка персонала: – Создание пространства для апробации новых навыков, не всегда связанных с должностным функционалом, возможность менять функциональные роли и направление работы для поиска интересных, завывающих кейсов для сотрудников.</p>

Особенности поколения Z	Соответствующий принцип управления качеством (TQM)	Инструменты взаимодействия с поколением Z
		<p>Система мотивации:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Помощь в развитии побочного бизнеса, который не угрожает компании работодателя. <p>Обучение и развитие персонала:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Включение сотрудников в программы ротации (эффективная смена рабочих мест на один день).
Сделай сам	<p>Принцип лидерства руководства.</p> <p>Принцип вовлечения сотрудников.</p>	<p>Корпоративная культура и внутренние коммуникации:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Позиционирование руководителя не должно быть авторитарным, для лояльности поколения Z к руководству, руководитель должен выступать в качестве ментора и наставника, а не контролирующего органа. – Руководителю следует занимать позицию субъектно-субъектных отношений, быть вовлеченным в жизнь коллектива не только в рабочих, но и личных вопросах.
Мотивированность к победе	<p>Принцип лидерства руководства.</p> <p>Принцип постоянного улучшения.</p> <p>Принцип вовлечения сотрудников.</p>	<p>Система мотивации:</p> <ul style="list-style-type: none"> – При разработке карьерных планов следует ориентироваться на получение конкретных навыков, а не на занятие определенных должностей. – Предлагать участие в разных проектах, между которыми можно свободно переключаться. Информировать, как эти проекты связаны с общим положением дел в компании. – Постановка конечной цели для выполнения задач и периодическое возвращение к ней для поддержания вовлеченности. <p>Обучение и развитие персонала:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Выстраивание системы адаптации и обучения с помощью элементов геймификации и игропрактики, где есть система оценок и условия «выиграл — проиграл».
Самообразование	<p>Принцип постоянного улучшения.</p> <p>Принцип вовлечения сотрудников.</p>	<p>Рекрутмент:</p> <ul style="list-style-type: none"> – На этапе старта важно обозначить как именно будет продолжаться обучения новому, компания также будет отдавать знания, а не только получать трудовые ресурсы. <p>Обучение и развитие персонала:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Обучение должно проходить в несколько коротких этапов по модели «обучение — практика, обучение — практика». <p>Корпоративная культура и внутренние коммуникации:</p> <p>Создание значительного количества групп по интересам как возможности самоидентификации и самовыражения представителей поколения Z.</p>

В результате был создан комплекс практико-применимых инструментов в соответствии с особенностями поколения Z

Таким образом, учет положений теории поколений при построении бизнес-процессов организации является важным фактором роста производительности труда и лояльности персонала.

Литература:

1. Калинина Ю. «Люди икс» все еще играют определяющую роль в экономике и бизнесе. Но на смену им уже идут «игреки» / Ю. Калинина // «Чего от них ждать?» Бизнес-журнал. — 2018. № 9. С. 23–27.
2. Стиллман Д., Стиллман И. Поколение Z на работе. Как его понять и найти с ним общий язык /Д. Стиллман; И. Стиллман/ Манн, Иванов и Фербер.— 2018.— 272 с.
3. Агентство инноваций и развития экономических и социальных проектов. Дифференцированный подход к привлечению, мотивации и удержанию сотрудников разных поколений [Электронный ресурс].—2017.— URL: <http://www.innoros.ru/innovaciivkadrah/osobennosti-pokolenii-bebi-bum-iks-i-igrek-differentsirovannyipodkhod-k-privlecheniu> (дата обращения — 6.11.2022).
4. ГОСТ Р ИСО 9000–2011. Межгосударственный стандарт. Системы менеджмента качества. — М.: Изд-во стандартов, 2011.
5. ГОСТ Р ИСО 9001–2015. Системы менеджмента качества. — М.: Изд-во стандартов, 2015.

Цифровая трансформация в современной практике управленческой деятельности организаций

Останкова Елизавета Сергеевна, студент магистратуры
Научный руководитель: Вейс Юлия Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный технический университет

Целью научной статьи выступает исследование характеристики концепции цифровой трансформации в современной практике управленческой деятельности организаций. Рассмотрены основные направления цифровой трансформации в будущем периоде. Проанализировано, как цифровая трансформация влияет на изменение бизнес-моделей современных организаций, которые прибегают к платформенному развитию. Определены преимущества платформенных бизнес-моделей в условиях развития цифровой экономики. В выводах установлено, что цифровая трансформация способствует повышению конкурентоспособности и устойчивости стратегического развития компаний, обеспечивая условия для масштабирования и выхода на новые рынки.

Ключевые слова: цифровая трансформация, цифровизация, цифровые технологии, цифровая экономика, цифровизация бизнес-модели.

Digital transformation in modern practice of management activities of organizations

The purpose of the scientific article is to study the characteristics of the concept of digital transformation in the modern practice of the management activities of organizations. The main directions of digital transformation in the future period are considered. It is analyzed how digital transformation affects the change in business models of modern organizations that resort to platform development. The advantages of platform business models in the context of the development of the digital economy are determined. The conclusions found that digital transformation contributes to increasing the competitiveness and sustainability of the strategic development of companies, providing conditions for scaling and entering new markets.

Актуальность научного исследования на выбранную проблематику обусловлена двумя факторами:

- во-первых, наличием острых проблем в рамках управления организациями, которые сковывают в принятии решений, направленных на масштабирование коммерческой деятельности;
- во-вторых, стремительным трендом цифровизации в экономике, которая предполагает активное распространение управленческих инноваций и производственных технологий нового типа.

Период 2020–2022 гг. для организаций российской экономики оказался наиболее колоссальным вызовом, обусловленным двумя подряд кризисами: вызванного пандемией коронавирусной инфекции (COVID-19) и принятие нового пакета международных экономических и политических санкций странами Запада. В особенности, актуальными являются проблемы, связанные все-таки с санкционными ограничениями, которые, по крайней мере, оказались неожиданными и непрогнозируемыми, что увеличивает степень негативного воздействия факторов-угроз.

В итоге, предпринимательская деятельность организаций России столкнулась с необходимостью организации эффективного механизма стратегического планирования и производства, актуальность и практическая значимость которых в современных условиях экономической нестабильности крайне высокая. Одним из направлений совершенствования управленческой системы предприятия является ее цифровизация. Данная стратегия предполагает внедрение различных технологий и инноваций, направленных на совершенствование бизнес-процессов, производства, продукции, планирования и системы стратегического и оперативного управления [1].

Развитие концепции цифровой трансформации в экономике, вероятнее всего, будет характеризоваться такими тенденциями, как [2]:

1. Продолжение автоматизации производственной деятельности, которая сделает производство более гибким.
2. Усиление роли цифровых технологий в наиболее наукоемких секторах промышленности, как атомная энергетика, авиаперевозки, космическая сфера и т.д.
3. Увеличение темпов интеллектуализации производства, что сформирует новые специальности и профессии на рынке труда.
4. Переход общества от общего потребления к качеству жизни.
5. Трансформация производственных объектов в сторону экологизации.
6. В структуре потребления большее место будут занимать расходы на информационные услуги.

По причине вышеперечисленных тенденций цифровизации экономики происходит цифровая трансформация управления современных организаций. Предпосылкой к такому являются трансформационные процессы в привычках и потребительском поведении людей. Формируются новые потребности, удовлетворение которых происходит при помощи субъектов инновационного производства. Все чаще современные организации стремятся к формированию цифровых экосистем, которые масштабируют возможности в реализации коммерческих интентов предпринимателей.

В условиях цифровой экономики увеличивается число предпринимательских структур, которые уходят в виртуальные

миры, и при этом решают социальные задачи в рамках виртуального предпринимательства. При этом возникает проблема по выяснению специфических особенностей бизнес-модели в виртуальном сообществе. Для таких бизнес-моделей актуальным является развитием электронной коммерции и организации маркетинговых коммуникаций при помощи цифровых технологий и социальных сетей [3].

Для эффективного внедрения цифровой трансформации в бизнес-процессы необходимо понимание руководством компании, что наряду с цифровой трансформацией важно проводить и другие изменения внутри самой организации, такие как синхронизация совершенствования менеджмента и процессов внедрения в нее цифровых технологий, повышение профессионализма в сфере применения цифровых технологий руководством составом компании [5].

Новые технологии изменили облик многих сервисов, которые раньше невозможно было вообразить. Цифровая трансформация бизнес-модели затрагивает разные отрасли экономики, начиная от производства и предоставления логистических услуг, заканчивая финансовым сектором и банковским обслуживанием [6].

Цифровизация экономики имеет высокую степень воздействия на формирование управленческих процессов современных предприятий промышленности. Наблюдается цифровая трансформация операционной деятельности, бизнес-модели, маркетинга, а также появляются новые цифровые продукты, продвижение на рынке которых успешно при наличии специальных навыков у менеджеров.

Применяются новые технологии, как искусственный интеллект и Big Data. Проводятся сложнейшие математические расчеты благодаря автоматизированным алгоритмам. Цифровые данные становятся основой при анализе микроэкономических процессов и определения стратегии развития бизнеса компании.

Компании, которые проводят трансформацию бизнес-модели в условиях цифровизации экономики, приобретают следующие преимущества, как [4]:

- происходит уход от критерия географии представительства бизнеса компании, появляются новые сегменты сбыта продукции;
- трудоемкость цепи создания ценности и стоимости снижается;
- появляется возможность выхода на виртуальные рынки и продавать новые цифровые продукты, которые вызывают интерес населения;

Литература:

1. Бахтизин А. Р., Ильин Н. И., Качан М. В. Развитие системы стратегического управления в условиях цифровизации // Экономические стратегии. 2022. Т. 24. № 1 (181). С. 20–33.
2. Борисов И. В. Тренды цифровизации как основа нового технико-технологического уклада // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления. 2022. С. 32–36.
3. Олифирова А. В., Маковейчук К. А., Петренко С. А. Трансформация бизнес-моделей в условиях цифровой экономики // International Journal of Open Information Technologies. 2019. № 4. С. 85–91.
4. Мрочковский Н. С., Ляндау Ю. В., Пушкин И. С., Федосимова М. А. Цифровая трансформация бизнес-моделей // Инновации и инвестиции. 2019. № 5. С. 69–71.

– формируется возможность продажи дополнительных услуг к основной продукции компании, что увеличивает средний чек.

Также достигается улучшение следующих характеристик экономической эффективности предпринимательской деятельности организаций, у которых происходит цифровая трансформация бизнес-модели, как [7]:

- оптимизация производственных и коммерческих расходов;
- стимулируется рост доходов и выручки;
- улучшение показателей прибыльности и рентабельности;
- увеличение ликвидности и платежеспособности.

Главным трендом трансформации бизнес-моделей в цифровизацию экономики является организация платформенного предпринимательства. Есть 5 основных критериев различия платформенных бизнес-моделей от традиционных:

1. Способ внешней коммуникации с потребителями — на основе цифровой платформы.
2. Скорость внешней коммуникации с потребителями — высокая.
3. Наличие дополнительных барьеров для внешних коммуникаций с потребителями — отсутствуют, поскольку платформенные бизнес-модели, наоборот, помогают их устранить.
4. Уровень издержек — низкий, поскольку происходит оптимизация бизнес-процессов.
5. Капитальные затраты на создание цифровой платформы — высокие, поскольку требуются проектные работы разработчиков.

В независимости от негативного влияния вышеперечисленных факторов, в России формируется развитие такой платформенной бизнес-модели, как маркетплейсов и электронной коммерции. Главным конкурентным преимуществом торговых маркетплейсов выступает оптимизация финансовых расходов на обеспечение торговой деятельности.

Таким образом, бизнес-модели в современных условиях цифровой экономики подвергаются кардинальным трансформациям, результатом которых, зачастую, является совершенствование бизнес-процессов, выход организации на новые рынки и расширение географии сбыта продукции, а также повышение экономической эффективности предпринимательской деятельности. В нынешний 2023 г. цифровая трансформация бизнес-моделей организаций в сторону платформенного развития является перспективным направлением совершенствования субъектов предпринимательства, вывода их на новый уровень стратегического развития.

5. Лукина О. В., Курочкина А. А., Назаров П. В. Цифровая трансформация бизнес-моделей с целью повышения эффективности процесса управления компанией // Ученые записки Международного банковского института. 2020. № 3 (33). С. 84–98.
6. Семенов А. И., Губайдуллина А. Д. Цифровая трансформация бизнес-моделей организации // Экономика строительства. 2021. № 2 (68). С. 49–55.
7. Головашкина А. А. Значение цифровой трансформации в современных бизнес-моделях // Молодой ученый. 2022. № 44 (439). С. 242–245.

Государственно-частное партнерство в проектах комплексного освоения земельных участков

Пироженко Анна Владиславовна, студент магистратуры
Тюменский индустриальный университет

В статье автор рассматривает варианты реализации образовательных организаций инвесторами и застройщиками при поддержке государства и органов местного самоуправления.

Ключевые слова: концессионное соглашение, государственный контракт, образовательное учреждение.

В настоящее время проблема комплексного и устойчивого развития территорий стоит особенно остро ввиду того, что процесс урбанизации нарастает с каждым годом. Особую роль в реализации программ улучшения состояния социальной сферы играют инвестиционные проекты, представляющие собой экономические или социальные проекты, основанные на инвестициях. В то же время для реализации большинства этих мероприятий требуется помощь органов государственной власти или местного самоуправления, заключающаяся в основном в предоставлении земельных участков под планируемые инвестиционные объекты, для чего используется особый порядок.

Анализ строительства образовательных учреждений в Российской Федерации показал, что развитие и регулирование данного сегмента для комплексного освоения территорий, является приоритетной общегосударственной социально-экономической задачей.

Инвестор и застройщик могут принять решение об участии в проекте строительства образовательного учреждения только в том случае, если оценка инвестиционной стоимости такого земельного участка показывает его экономическую привлекательность [1].

В настоящее время актуальным вопросом является строительство образовательных учреждений, особенно это касается загородных территорий и сельских местностей, так как количество загородного строительства в последнее время растет из года в год.

Данные проекты осуществляются с помощью государственных контрактов [2].

Государственные (муниципальные) контракты имеют особенность в виде двойного регулирования. С одной стороны, необходимо опираться на специальные нормы законодательства о контрактной системе, с другой стороны, регулирование контрактов осуществляется положениями гражданского законодательства [1].

В контракты, заключаемые в целях государственных (муниципальных) закупок товаров, работ, услуг, в силу закона включаются обязательные условия, а в интересах сторон прорабатываются иные существенные и дополнительные положения для каждого конкретного случая.

Этапы реализации проектов строительства образовательного учреждения представлены в таблице 1.

Таблица 1. Этапы реализации проектов

Государственный (муниципальный) контракт на приобретение объекта образования	Государственный (муниципальный) контракт на строительство (реконструкцию)	Концессионное соглашение
1. Орган местного самоуправления (ОМСУ) выкупает по рыночной стоимости ЗУ для государственных и муниципальных нужд	1. Заключить соглашение ГЧП о выкупе созданного объекта образования	1. Выступление Застройщика с инициативой заключения концессионного соглашения 2. Передача ЗУ в собственность ОМСУ (одно из условий КС согласно ФЗ № 115-ФЗ)
2. ОМСУ самостоятельно разрабатывает проектную документацию (ПД) и осуществляет строительство	2. Обратиться в банк для получения субсидии на строительство образовательного объекта совместно с ЖК	3. Заключение КС и договора аренды ЗУ 4. Оформление кредита в банке

Государственный (муниципальный) контракт на приобретение объекта образования	Государственный (муниципальный) контракт на строительство (реконструкцию)	Концессионное соглашение
	3. Разработка ПД силами Застройщика с прохождением государственной экспертизы	5. Разработка ПД силами Застройщика с прохождением государственной экспертизы. Получение аванса, ориентировочно в размере 20% от финансирования
	4. Осуществление СМР, ввод объекта в эксплуатацию	6. Осуществление СМР, ввод объекта в эксплуатацию
	5. Осуществление взаиморасчетов с ОМСУ согласно соглашению	7. Осуществление взаиморасчета по КС
		8. Определение образовательной организации
		9. Эксплуатация объекта согласно КС
		10. По окончании срока эксплуатации по КС осуществление мероприятий по передачи ОКС в казну субъект

Таблица 2. Формы реализации проектов для софинансирования

Государственный (муниципальный) контракт на строительство (реконструкцию)	Государственный (муниципальный) контракт на приобретение объекта образования	Концессионное соглашение
Требования к государственным (муниципальным) контрактам, в т.ч.: Максимальный срок действия — 3 года Должна быть использована проектная документация, разработанная с применением экономически эффективной проектной документации повторного применения (типовой проектной документации) из соответствующих реестров Минстроя России		Требования к КС по госпрограмме, в т.ч.: Максимальный срок действия — 15 лет Максимальный срок создания (реконструкции) — 3 года
Обеспечение исполнительного контракта — 30% НМЦК, за исключением предусмотренных законодательством РФ случаев, когда требование такого обеспечения не устанавливается в меньшем размере		Включены обязательные условия, предусмотренные в госпрограмме

Также для строительства образовательных объектов рассмотрены программы софинансирования. Субсидии предоставляются в целях софинансирования расходных обязательств субъектов Российской Федерации, возникающих при реализации региональных проектов [3].

В таблице 2 представлены формы реализации проектов софинансирования образовательных учреждений.

Важным фактором реализации масштабных инвестиционных проектов является не только их соответствие определенным критериям, выдвинутым нормативными актами, но и заинтересованность органов исполнительной власти в обеспечении качественного доступа потенциальных инвесторов к свободным землям для строительства образовательных учреждений, находящихся в государственной собственности.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». — URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=320455&fld>
2. Бабенко С.В. Проблемы и перспективы реализации концепции комплексного освоения территорий в крупных городах России // Журнал правовых и экономических исследований. — 2013 — № 2. — С. 137–140.
3. Ресин В. И., Воинов Д. С. Организационно-экономическая модель управления проектами комплексного освоения территорий в формате государственно-частного партнёрства // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. — 2010. — № 2. — С. 67–72.
4. Гришина Н. П. Источники финансирования комплексных инвестиционных строительных проектов // Журнал Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2019 — № 1. — стр. 72–79.

Повышение уровня рентабельности производства ООО «Суксунское»

Ракланов Никита Евгеньевич, студент

Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

Статья посвящена повышению уровня рентабельности молочного производства на примере ООО «Суксунское». Для повышения уровня рентабельности производства предприятия предлагается внедрение доильных роботов «АгроРобот». Реализация предложенной меры позволит значительно повысить финансовые результаты, рентабельность предприятия и добиться стабильного роста его производительности.

Ключевые слова: рентабельность, Пермский край, молоко, финансовые результаты, факторный анализ, доильный робот.

Актуальность повышения рентабельности молочного предприятия заключается в том, что увеличение рентабельности молочного производства способствует экономической устойчивости предприятий, обеспечивая более высокий доход и инвестиционный потенциал, что в свою очередь ведет к расширению и модернизации производства. Компании с высокой рентабельностью могут предлагать конкурентные цены на свою продукцию, привлекая таким образом больше клиентов и увеличивая свою долю на рынке молочных продуктов.

Повышение рентабельности молочного производства является важным фактором в развитии сельскохозяйственного сектора и обеспечении продовольственной безопасности. Это способствует улучшению качества продукции, увеличению конкурентоспособности на рынке, созданию рабочих мест, поддержанию уровня жизни сельского населения и охране окружающей среды.

Молочный агробизнес является одной из важнейших и наиболее кризисных сфер экономики сельского хозяйства, несмотря на предпринимаемые усилия. Молоко и молочные продукты считаются базовыми продуктами питания, пользующимися постоянным спросом и обеспечивающими продовольственную безопасность страны [2].

Данную тему изучали многие авторы, такие как Булдаков Я. В., Грудкина Т. И., Кошкина И. Г., Мартынушкин А. Б., Федоскина И. В., Нечаев В. И., Семёнов А. В., Поддубный Н. А. и другие.

Объектом исследования является ООО «Суксунское», предметом исследования — рентабельность производства ООО «Суксунское».

Методы исследования проблемы: анализ литературы, оценка финансовых показателей деятельности, факторный расчет рентабельности.

Мартынушкин А. Б., Федоскина И. В. также утверждают, что производство молока является наиболее трудоемким процессом в отрасли животноводства. Это связано в основном из-за использования ручного труда. Достигнуть снижения трудоемкости и, соответственно, повышения доходности производства возможно за счет механизации и автоматизации труда [4].

Для исследования выбрано ООО «Суксунское», которое образовалось в сентябре 2009 года путем реорганизации СХПК «Суксунский». Основной вид продукции — пастеризованное молоко и молочные продукты. Общество производит и реализует сельскохозяйственную продукцию, выполняет работы и услуги. Динамика показателей финансовых результатов представлена в таблице 1.

В 2021 году выручка компании выросла на 33,21% по сравнению с 2020 годом, но темп ее роста снизился до 3,75% в 2022 году. Себестоимость проданных товаров, работ, услуг также выросла, но в 2022 году снизилась на 2,04%. Валовая прибыль компании значительно увеличилась в 2021 году и продолжила расти в 2022 году. Однако, прибыль от продаж в 2021 году все еще была отрицательной, хотя и улучшилась по сравнению с 2020 годом. В 2022 году компания смогла получить прибыль от продаж, которая выросла на 176,85% по сравнению с 2021 годом. Коммерческие и управленческие расходы также увеличились, но прибыль компании продолжает расти. В целом, можно сделать вывод, что компания находится в стадии роста, но ей необходимо уделять внимание управлению расходами, чтобы увеличить прибыльность.

Проведем факторный анализ рентабельности предприятия ООО «Суксунское» методом цепных подстановок. Для этого составим таблицу 2.

Таблица 1. Динамика финансовых результатов ООО «Суксунское» за 2020–2022 года, тыс. руб.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. в % к	
				2020 г.	2021 г.
1. Выручка	112301	144185	149597	133,21	3,75
2. Себестоимость продаж	113647	139519	136679	120,27	-2,04
3. Валовая прибыль (убыток)	-1346	4666	12918	-959,73	176,85
4. Коммерческие расходы	4543	4448	7938	174,73	78,46
5. Управленческие расходы	5188	5767	7924	152,74	37,40
6. Прибыль (убыток) от продаж	-11077	-5549	-2944	26,58	-46,95
7. Чистая прибыль	882	3357	4080	462,59	21,54

Таблица 2. Факторный анализ рентабельности предприятия ООО «Суксунское»

№ п/п	Источник данных	Показатели	2021 год	2022 год	Отклонение, тыс. руб	Кэфф. роста
Отчет о финансовых результатах						
1	стр. 2110	Выручка от реализации	144185	149597	5412	1,04
2	стр. 2120	Себестоимость реализации	139519	136679	-2840	0,98
3	стр. 2100	Прибыль от реализации	4666	12918	8252	2,77
4	стр. 2210	Коммерческие расходы	4448	7938	3490	1,78
5	стр. 2220	Управленческие расходы	5767	7924	2157	1,37
6	стр. 2310–2350	Прочие доходы	8906	7024	-1882	0,79
7	стр. 2300	Прибыль (убыток) от продаж (до уплаты налогов)	3357	4080	723	1,22
8	стр. 2410	Налог на прибыль	0	0	0	-
9	стр. 2400	Чистая прибыль	3357	4080	723	1,22
Показатели рентабельности, факторный анализ						
11	стр. № 3 / стр. № 2	Рентабельность продукции, товаров, услуг	0,0334	0,0945	0,0611	
		Влияние 1 фактора — изменение прибыли от реализации	0,0334	0,0926	0,0591	сумма всех факторов
		Влияние 2 фактора — изменение себестоимости реализации	0,0926	0,0945	0,0019	0,0611
12	стр. № 7 / стр. № 1	Рентабельность продаж (оборота)	0,0233	0,0273	0,0040	
		Влияние 1 фактора — изменение прибыли от продаж до уплаты налога	0,0233	0,0283	0,0050	сумма всех факторов
		Влияние 2 фактора — изменение выручки от реализации	0,0283	0,0273	-0,0010	0,0040
		Влияние структуры расходов на рентабельность продаж	0,0233	0,0273	0,0040	
		фактор 1 — Выручка от реализации	0,0233	0,0586	0,0353	сумма всех факторов
		фактор 2 — Себестоимость продаж	0,0586	0,0776	0,0190	
		фактор 3 — Коммерческие расходы	0,0776	0,0543	-0,0233	
		фактор 4 — Управленческие расходы	0,0543	0,0399	-0,0144	
		фактор 5 — Прочие расходы	0,0399	0,0273	-0,0126	0,0040

Из-за изменения прибыли от реализации рентабельность продукции увеличилась на 0,0591, из-за изменения себестоимости реализации на 0,0019.

Для повышения уровня рентабельности производства ООО «Суксунское» предлагаем внедрение доильных роботов. В России существует несколько производителей доильных роботов, например, компания «Агро-Союз» производит роботизированные доильные установки под брендом «АгроРобот». Также на рынке представлены доильные роботы от компаний «Делаваль», «GEA», «Fullwood Pasko» и других производителей. Робот гарантирует самое высокое качество молока, и при этом его средства управления обеспечивают полный контроль за стадом. Хорошее качество молока, высокие надои наряду с низкими затратами позволяют получать больше прибыли. Доильный робот «АгроРобот» предоставляет эти три возможности для достижения оптимальных результатов. Роботизированное доение по многим аспектам отличается от традиционного доения. Одно из главных отличий заключается в том, что каждая корова может

дойтись в соответствии со своей естественной потребностью. С целью извлечения максимальной выгоды из данного обстоятельства, созданы такие условия, при которых доение коровы будет осуществляться наиболее оптимально и с наименьшим числом препятствий для этого. Главной уникальной особенностью доильного робота является специальная конструкция бокса, обеспечивающая сквозное прохождение коров.

Таким образом, выручка, чистая прибыль и показатели рентабельности предприятия ООО «Суксунское» за период исследования (2020–2022 года) увеличиваются. Но отрицательный показатель прибыли от продаж за период исследования вынуждает руководство искать пути повышения уровня рентабельности производства. Поэтому для повышения уровня рентабельности производства ООО «Суксунское» предлагаем внедрение доильных роботов. Реализация предложенной меры на примере ООО «Суксунское» позволила значительно повысить финансовые результаты и рентабельность предприятия и добиться стабильного роста его производительности.

Литература:

1. Булдаков Я. В. Оценка рентабельности предприятия и факторов, на нее влияющих // Проблемы и перспективы развития АПК региона. Материалы Межвузовской студенческой научно-практической конференции. Пермь, 2023. С. 187–190.
2. Грудкина Т. И. Тенденции реализации, мейнстримы решения проблемных аспектов и роста эффективности молочного агробизнеса // Вестник аграрной науки. 2021. № 6 (93). С. 109–118.
3. Кошкина И. Г. Тенденции и перспективы роста прибыльности и доходности предприятий аграрной сферы // Проблемы устойчивого экономического развития в системе управления организацией, предприятием, учреждением уголовно-исполнительной системы. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Рязань, 2023. С. 100–105.
4. Мартынушкин А. Б., Федоскина И. В. Повышения рентабельности производства в молочном скотоводстве за счет использования мобильного кормораздатчика // Теория и практика современной аграрной науки. Сборник V национальной (всероссийской) научной конференции с международным участием. Новосибирск, 2022. С. 1549–1553.
5. Нечаев В. И., Семёнов А. В., Поддубный Н. А. Меры государственной поддержки аграрного сектора экономики России, как основы его новой индустриализации // Экономика сельского хозяйства России. 2023. № 3. С. 9–19.

Стратегия развития современного предприятия

Салехов Араз Искендер оглы, студент магистратуры

Научный руководитель: Конобеева Алла Борисовна, кандидат социологических наук, доцент
Московский международный университет

В статье исследуется экономическая сущность стратегического развития предприятия. Определяется порядок разработки и реализации стратегии развития предприятия, исследуются принципы, которым должен соответствовать план развития современного предприятия.

Ключевые слова: стратегия, развитие, стратегическое управление; стратегический менеджмент.

Development strategy of a modern enterprise

Salekhov Araz Iskender ogly, student master's degree

Scientific adviser: Konobeeva Alla Borisovna, candidate of sociological sciences, associate professor
Moscow International University

The article examines the economic essence of the strategic development of an enterprise. The procedure for the development and implementation of an enterprise development strategy is determined, the principles that a modern enterprise development plan must comply with are examined.

Keywords: strategy, development, strategic management; strategic management.

В современном стратегическом управлении вся деятельность по планированию, организации, руководству и контролю предполагает адекватную взаимосвязь социологических и временных отношений для достижения целей, установленных внутри предприятия [1, с. 77–78]. Как следствие, современные процессы управления могут применяться в более широком и сложном контексте. Поэтому они используются в компаниях, религиозных учреждениях, образовательных учреждениях и общественных организациях.

Для того, чтобы выработать стратегию развития, предприятие должно проанализировать свою внутреннюю и внешнюю среду, и с помощью полученной информации определяет свои видение и миссию, а также формулирует стратегию, стратегический план развития, затем уже принимает меры для реализации этой стратегии, достижения конкурентоспособ-

ности и повышения эффективности его деятельности [2, с. 101–103; 4, с. 33–34].

Хотя концепция стратегического управления появилась в деловом администрировании относительно поздно — примерно в начале 1970-х гг., — этой темой по сей день занимается почти неисчислимо количество ученых и практиков. Их понимание стратегического управления существенно различается как системно, так и методологически.

Стратегия определяется как широкий и общий план, разработанный для достижения долгосрочных целей. Организационная стратегия может и обычно фокусируется на многих различных организационных областях, таких как финансы, продажи, маркетинг, производство, исследования и разработки и связи с общественностью. Она дает широкое направление деятельности предприятия [6, с. 35; 7, с. 17].

Стратегия развития предприятия — это процесс планирования по использованию существующих у предприятия ресурсов и обеспечения их эффективного использования. Стратегия является конечным результатом стратегического планирования. Хотя более крупные предприятия, как правило, более точны в разработке организационной стратегии, чем более мелкие предприятия, каждое предприятие должно иметь свою стратегию.

Разработка стратегии развития является ключевым аспектом обеспечения эффективного функционирования предприятия. Прохождение всех этапов планирования, разработки и воплощения стратегии долгосрочного экономического развития будь то стратегия выхода на рынок или стратегия опережения конкурентов, представляет собой сложный и продолжительный процесс, требующий тщательной подготовки и учета влияния факторов внутренней и внешней среды [3, с. 67–68; 5, с. 78–79].

Структурно процесс разработки и реализации стратегии развития предприятия показан на рис. 1.

Ученые отмечают, что особенно актуально применение стратегических подходов и принципов менеджмента в современных условиях, характеризующихся активным внедрением цифровых сервисов и услуг, приводящих к смене традиционных бизнес-моделей ведения бизнеса [4, с. 35–36; 5, с. 80].

Стратегия развития современного предприятия основывается на конкретных принципах. Структурно они показаны на рисунке 2.

Реализация принципов диктуется необходимостью учета следующих условий:

— предприятие должно точно представлять конечный результат своих управленческих решений. Должны быть сформулированы цель, задачи, методы и способы функционирования предприятия;



Рис. 1. Алгоритм разработки и реализации стратегии развития предприятия (авторская разработка)



Рис. 2. Принципы стратегии развития предприятия (авторская разработка)

— внешняя среда предприятия нестабильна, поэтому стратегия развития должна быть гибкой, адаптивной к изменяющимся условиям хозяйствования;

— эффективности, что отражается на достижении целевых показателей, прежде всего, финансовых;

— стратегия рассчитана на долгосрочное развитие, то есть должна включать в себя планы и прогнозы на обозримое будущее, а в идеале иметь несколько этапов развития с несколькими вариантами исхода в зависимости от потенциальных угроз и модели поведения конкурентов и потребителей;

— результативность заключается в достижении поставленных целей и выполнении задач, миссия предприятия должна быть выполнена.

Таким образом, разработка и реализация стратегии развития предприятия представляет собой гибкий механизм, включающий в себя не только полноценный анализ внутреннего потенциала, но и учет факторов внешней среды. Выбирая наиболее оптимальную стратегию развития предприятия, нужно учитывать специфические особенности сферы деятельности и производственного процесса, управленческие процессы и технологию. Поэтому современным предприятиям необходимо решать такие задачи, как рациональное использование производственного потенциала, повышение технологического уровня и инновационности производственных процессов, обеспечение устойчивых параметров конкурентоспособности [3, с. 94].

Чтобы стратегия была полезной, она должна соответствовать целям предприятия, которые, в свою очередь, должны соответствовать целям предприятия.

Итогом формирования стратегии развития современного предприятия является стратегический план, который содержит в себе основные направления деятельности предприятия, с целью повышения его эффективности, основанные на анализе внутренней и внешней среды деятельности предприятия.

Стратегическое планирование помогает бизнес-лидерам периодически оценивать прогресс в соответствии с планом и вносить изменения или корректировки в ответ на изменяющиеся условия. Например, бизнес может стремиться к глобаль-

ному присутствию, но могут возникнуть юридические и нормативные ограничения, которые повлияют на его способность работать в определенных географических регионах. В результате бизнес-лидерам, возможно, придется пересмотреть стратегический план, чтобы переопределить цели.

Стратегический менеджмент представляет собой комплексный процесс, направленный создание оптимальных условий для извлечения максимально возможной выгоды от использования соответствующей организационной стратегии. Надлежащая стратегия — это стратегия, которая наилучшим образом соответствует потребностям предприятия в конкретное время.

Предприятия, которые лучше всего согласовывают свои действия со своими стратегическими планами, занимаются стратегическим управлением. Процесс стратегического управления формирует постоянную практику, способствующую точному соблюдению концепции стратегического плана.

Иными словами, стратегическое управление — это процессуальная категория, которая применяется к стратегии, представляющей собой материальную категорию. Таким образом, стратегическое управление иногда называют исполнением стратегии, а ее реализация включает в себя определение ориентиров, распределение финансовых и человеческих ресурсов и обеспечение лидерства для достижения поставленных целей.

Стратегическое управление может включать предписывающий или описательный подход. Предписывающий подход фокусируется на том, как должны создаваться стратегии. Он часто использует аналитический подход, такой как SWOT-анализ или сбалансированные системы показателей, для учета рисков и возможностей. Описательный подход фокусируется на том, как следует реализовывать стратегии, и обычно основывается на общих рекомендациях или принципах.

Учитывая сходство между стратегическим планированием и стратегическим управлением, эти два термина иногда используются как синонимы.

Стратегические решения принимаются в несколько этапов: постановка задачи, формирование альтернативных решений, принятие решения и его реализация. Итак, опишем стратегическое управление на примере организации ООО «Бико Групп».

Первым шагом является определение и идентификация миссии и цели организации, а также оценка состояния внешней и внутренней среды организации, т.е. проведение стратегического анализа.

Миссия ООО «Бико Групп»:

- обеспечение доступного уровня цен для клиентов организации;
- достижение определенного уровня комфорта клиентов, который связан с обеспечением к ним индивидуального подхода;
- обеспечение нового подхода к взаимоотношениям «организация — клиент», который основывается на понимании интересов сторон и взаимном доверии.

В перспективе организация ООО «Бико Групп» ориентирована на улучшение финансового результата собственной деятельности, дерево стратегических целей развития организации ООО «Бико Групп» детально представлено в рамках рисунка 3.

В организации разработаны и активно применяются 6 стратегий ООО «Бико Групп».

Стратегия продукта. Цель организации предоставление каждому клиенту полного спектра услуг высокого качества по доступным ценам.

Стратегия персонала. Сотрудники организации ООО «Бико Групп» — это команда. Всех сотрудников руководство организации вовлекает в ее ценности и делится знаниями с помощью делегирования обязанностей и системы обучения персонала.

Стратегия предотвращения потерь. Оценка тенденций, а также прогнозирование макроэкономической и политической ситуации в стране и отрасли для предотвращения экономических потерь.

Стратегия ресурсов. Использование лучших инструментов для привлечения и сохранения информационных, материальных и финансовых ресурсов.

Стратегия инноваций. Постоянное улучшение бизнес-процессов, технических решений, характеристик продуктов, мар-

кетинговых технологий для повышения эффективности деятельности организации.

Стратегия системы. Четкое целеполагание и планирование деятельности организации.

Основными стратегическими целями в области управления финансами ООО «Бико Групп» являются следующие:

- улучшение финансового положения, избегание банкротства и финансовых неудач;
- рост объемов производства и реализации;
- лидерство в борьбе с конкурентами (с точки зрения финансиста, конкурентоспособность выражается показателем рентабельности капитала, т.е. прибыли на единицу капитала);
- максимизация цены организации.

Проектирование целей на ООО «Бико Групп» обеспечивается формулировкой качественных и количественных показателей, срока достижения, ответственного исполнителя, ограничений по ресурсам.

После формулировки миссии и целей на организации проводится стратегический анализ, который начинается с анализа внешней среды.

Анализ внешней среды, выполненный относительно стратегической цели, позволяет оценить стратегический климат или стратегические условия, создаваемые внешней средой: оценить возможности и угрозы. Этим на организации также занимаются административно — управленческий персонал. Кроме того, для наиболее объективной оценки сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, организация приглашает экспертную группу и проводит данную оценку по пятибалльной шкале. Результаты анализа оформляются табличным и матричным методом.

Для оценки влияния внешних факторов на деятельность ООО «Бико Групп» был проведен PEST — анализ (таблица 1).

Стоит отметить, что реализация PEST-анализа наглядно продемонстрировала тот факт, что к числу наиболее значимых факторов воздействия внешней среды на анализируемую орга-

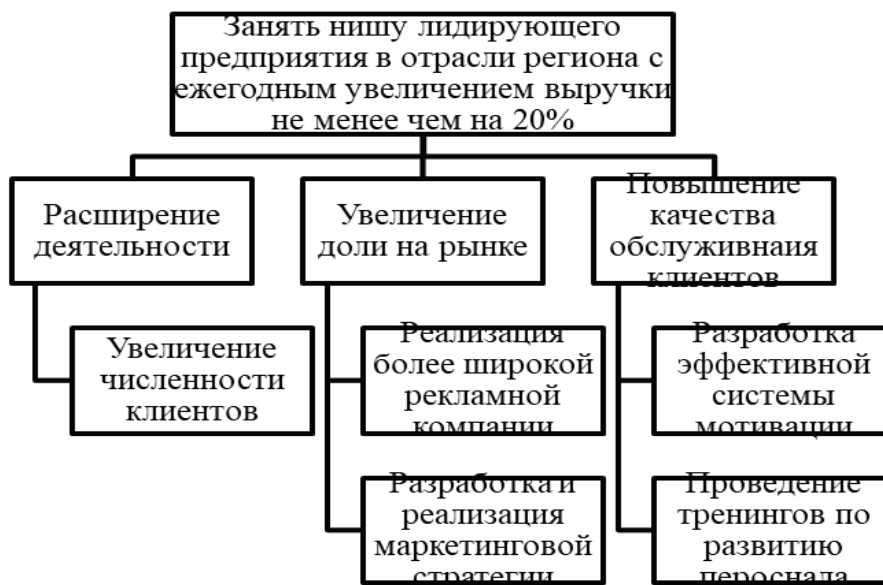


Рис. 3. Дерево целей организации ООО «Бико Групп»

Таблица 1. Степень влияния факторов внешней среды на деятельность ООО «Бико Групп»

Фактор влияния	Оценка степени влияния	Вес
Политические факторы		
Правительственная стабильность	3+	0,02
Изменение законодательства	4+	0,04
Налоговая политика	5+	0,1
Проведение СВО и введение ограничений, связанных с ней	4-	0,1
Социальные факторы		
Рост населения	5+	0,2
Сокращение доходов	5-	0,2
Отношение населения к труду	4+	0,05
Социальная мобильность населения	2+	0,01
Активность потребителей	4+	0,09
Миграция населения в связи политическими событиями в стране	3-	0,03
Экономические факторы		
Экономическая ситуация в стране	3-	0,1
Курс национальной валюты	1-	0,01
Уровень инфляции	3-	0,03
Уровень безработицы	4-	0,03
Стоимость энергоресурсов	1-	0
Нарушение логистических цепочек, связанное с введением санкций	4-	0,1
Технологические факторы		
Технология продажи	4+	0,1
Состояние оборудования	3+	0,02

низацию ООО «Бико Групп» необходимо относить такие факторы, как изменения законодательных норм, а также налоговую политику, которую проводят государственные органы. Кроме того немаловажное значение оказывает инфляционный уровень и безработица, рост населения, отношение граждан к трудовой деятельности и их непосредственная активность. При этом ввиду изменения законодательных норм у анализируемой организации появляется возможность значительным образом расширить сферу своей коммерческой деятельности и занять на рынке новые, а также укрепить уже имеющиеся позиции.

По результатам анализа был разработан и составлен следующий стратегический план развития ООО «Бико Групп»:

1. Миссия предприятия — удовлетворение потребности заказчика в разработке и внедрении высококачественного программного обеспечения доступным ценам по различным регионам РФ и ближнего зарубежья.

2. Цели предприятия: Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги; поддержание высокого уровня деловой репутации; получение максимальной прибыли; проведение сбытовой политики; продажа качественных продуктов.

3. Основные задачи для достижения стратегических целей:

- разработать стратегию сбыта продукции;
- актуализировать ассортимент разрабатываемого продукта;
- внедрить систему управления качеством и апгрейда;
- расширять базу заказчиков посредством маркетинговых решений;

— разработать стратегию управления персоналом, включающую оптимизацию штатных должностей технического отдела с учетом узкопрофильности (профессиональной компетенции), а также применением специально разработанной модели компетенций.

4. **Стратегический план развития соответствует стратегии концентрированного роста, то есть направленная на улучшение показателей своего продукта, разработке нового продукта в отрасли программного обеспечения, посредством поиска возможностей улучшения своего положения на рынке IT-технологий, в том числе путем поиска новых рынков для уже производимого продукта, а также производства нового продукта, который будет реализовываться на уже освоенном рынке.**

5. Цели организации в функциональных стратегиях таковы:

1) Маркетинговая стратегия: определение потребности заказчика, освоение новых рынков, мониторинг потребительского спроса, рекламирование организации и программного продукта.

2) Производственная стратегия: оптимизация временных и ресурсных затрат; контроль за качеством продукции; гарантийное обслуживание и апгрейд программного продукта.

3) Стратегия НИОКР: введение новых видов услуг; разработка и внедрение IT-новшеств; модернизация в сфере программного обеспечения.

4) Финансовая стратегия — для того, чтобы нормализовать показатели дебиторской задолженности посредством: внедрения штрафов/пеней за неуплату в определенный срок; использование

факторинга как инструмента финансирования продаж; нормализации показателя кредиторской задолженности.

5) Стратегия менеджмента: эффективное достижение целей организации за счет привлечения узкопрофильных специалистов, соответствующих предъявляемым компетенциям, активизация работников всех подразделений по контролю за движением и использованием всех ресурсов.

6. Наиболее значимым проектом для Общества является его расширение, в том числе на территории р. Крым, ЛНР и ДНР.

В заключении отметим, что приведенные выше основы стратегического планирования — являются столпами, на которых базируется успешный стратегический менеджмент.

Современное развитие и адаптация к новым условиям стратегического управления обусловлены необходимостью иметь

высоко квалифицированные кадры с профессиональными навыками, способностями и возможностью адаптироваться к реальности. Говорить об успехе стратегии современного предприятия можно в том случае, когда персонал компаний будет достаточно компетентен, чтобы владеть современными технологическими навыками, что позволит компаниям эффективно расширяться [4, с. 38; 5, с. 80]. Прогресс в стратегическом управлении важен для эффективного планирования и прогнозирования будущего курса компании. Стратегический менеджмент задает направление деятельности предприятия и ее сотрудников. Особенностью стратегического планирования является фокус на долгосрочных целях и задачах. Его эффективность способствует повышению производительности, увеличению прибыли и расширению на рынке.

Литература:

1. Балабанов, И. Т., Балабанов А. И. Планирование бизнеса. М.: Финансы и статистика, 2017. 315 с
2. Виханский, О. С. Стратегическое управление. М.: 2005. 296 с
3. Конобеева А. Б., Оганнисян А. А. Совершенствование муниципального управления малым предпринимательством как способ повышения благосостояния населения в городе Москве в современных условиях: В сборнике: Развитие экономики и предпринимательства в условиях экономических стратегий импортозамещения / Материалы международной научно-практической конференции, сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов. под ред. Малышкова В. И., 2015. С. 93–95.
4. Конобеева, А.Б., Гусев, В.Е. Объективное и субъективное в процессе планирования//Маркетинг и логистика. 2020. № 2 (28). С. 32–41.
5. Конобеева, А. Б. Реинжиниринг бизнес-процессов как метод повышения эффективности управления организацией//Маркетинг и логистика. 2020. № 3 (29). С. 77–81.
6. Конобеева, А. Б. Инновационные кадровые технологии как инструмент увеличения рентабельности организации//Маркетинг и логистика. 2021. № 2 (34). С. 30–36.
7. Конобеева А. Б., Паземов, И. М. Организация труда в маркетинговой индустрии: вызовы платформизации экономики//Гуманитарий и социум. 2021. № 6. С. 16–20.
8. Кочербаева, А. А., Самайбекова, З.К. Роль стратегического управления в развитии организации // Стратегирование: теория и практика. 2022. Т 2. № 1. С. 67–78
9. Разумовская, Е. А., Трофименко, Л. А., Соколов, А. П. Влияние пандемии COVID-19 на сферу кредитования физических лиц в Российской Федерации // Журнал прикладных исследований. 2021. Т 3. № 2. С. 35–45.

Современная экономическая дипломатия Италии

Симонова Евгения Дмитриевна, студент магистратуры

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

В статье автор рассматривает особенности современной экономической дипломатии Италии, в том числе её субъекты, структуру, а также анализирует насколько удобна и эффективна эта система на данный момент.

Ключевые слова: экономическая дипломатия, Италия.

Sistema Paese. Начало нового этапа итальянской экономической дипломатии можно отнести к 2011 году, когда была создана концепция «Sistema Paese» из документа МИД Италии «La nuova Farnesina per il Sistema Paese» [1]. С помощью этого документа было решено реформировать экономическую дипломатию Италии. Данная концепция нацелена на продвижение экономики, культуры и науки Италии за рубежом. Она объединяет усилия всех национальных субъектов, играющих суще-

ственную роль в экономической дипломатии страны. Реализация этих целей была поручена новому ведомству в структуре МИД Италии — Генеральной дирекции по содействию концепции «Sistema Paese» (Direzione Generale per la promozione del sistema Paese, далее — DGSP)

Процесс реформ отвечает четырехсторонней задаче:

1. проблеме глобализации и ее экономических последствий, которая требует более быстрого процесса принятия решений;

2. проблема участия в Европейском союзе, вступление в силу Лиссабонского договора и новых институциональных механизмов, особенно в отношении Европейской службы внешних действий;

3. потребности граждан и предприятий, которые обращаются к Farnesina (МИД) и её дипломатической и консульской сети за услугами и помощью в соответствии с самыми передовыми международными стандартами;

4. проблема бюджетных ограничений, которая требует оптимизации имеющихся ресурсов и упрощения процессов принятия решений для улучшения уже существующей функции.

Субъекты новой концепции. Внешнеполитические ведомства Италии можно назвать ключевыми звеньями национальной системы экономической дипломатии, что уже отличает итальянскую экономическую дипломатию от некоторых других европейских стран.

Всего насчитывается: 123 посольства; 96 консульских учреждений; 387 почетных консульских учреждений; 9 постоянных представительств при международных организациях; 89 итальянских культурных институтов.

Другие субъекты «Система Страна» (Sistema Paese) за рубежом: 76 итальянских торговых палат за рубежом: защита сотрудников и поддержка бизнеса; 27 офисов ENIT: продвижение единого имиджа, национальное туристическое агентство; 117 офисов ИТА/ICE (это вспомогательный орган министерства экономического развития — MISE): экономическое развитие и поддержка бизнеса; MEF (министерство экономики и финансов): присутствие в финансовых учреждениях; 8 офисов SACE: страхование экспортных кредитов; SIMEST: поддержка совместных предприятий и кредитных линий; Invitalia: национальное агентство развития, принадлежащее Министерству экономики; Регионы: представительство и поддержка бизнеса.

Важной характерной чертой в министерской экономической дипломатии Италии является высокая значимость аппаратов военных, научных и финансовых атташе [2].

Изменение структуры МИД. Одним из наиболее значительных нововведений из концепции является переход к меньшему числу Генеральных дирекций. Их количество сократилось с 13 до 8. Они теперь разделены на тематические макрозоны (а не по географическим районам как раньше): политические вопросы и безопасность, глобализация и глобальные проблемы, европейская интеграция, продвижение системы-страны.

Новые Генеральные дирекции находятся в окружении двух других дирекций, которые уже присутствовали в предыдущей структуре (Генеральная дирекция по сотрудничеству в целях развития и Генеральная дирекция по итальянской политике за рубежом и миграционной политике).

Управление человеческими, финансовыми ресурсами и ресурсами недвижимости, а также аспекты, связанные с использованием новых технологий, возлагаются на Генеральную дирекцию по ресурсам и инновациям и Генеральная дирекция по административным, информационным технологиям и связи [3].

Какие есть дирекции:

- 1) Генеральная дирекция по делам политики и безопасности;
- 2) Генеральная дирекция по вопросам мира и глобальным вопросам;

- 3) Генеральная дирекция по содействию «Sistema Paese»;
- 4) Генеральная дирекция по Европейскому союзу;
- 5) Генеральная дирекция по итальянцам за рубежом и миграционной политике;
- 6) Генеральная дирекция по сотрудничеству в области развития;
- 7) Генеральная дирекция по ресурсам и инновациям;
- 8) Генеральная дирекция по администрации, информационным технологиям и связи.

Одним из определяющих элементов новой структуры Министерства иностранных дел является продвижение страны в целом за рубежом. Новизна заключается в системном подходе к продвижению за рубеж экономических, финансовых, культурных и научных компонентов Италии для более скоординированного и эффективного реагирования на новые вызовы, возникающие в связи с растущей конкурентоспособностью и новым измерением глобализованных рынков.

Во главе генерального директората по продвижению системы страны, а также других генеральных директоратов Министерства иностранных дел стоит генеральный директор. Генеральная дирекция по продвижению страновой системы (DGSP) состоит из 14 офисов.

В целом, модернизация дипломатии была **нацелена** на то, чтобы увеличить ее эффективность, создать более интенсивные связи Италии с другими странами, повысить привлекательность Италии и итальянского языка.

В рамках этих целей, работа DGSP ведётся по двум **направлениям**:

- 138084360) Сама экономическая дипломатия
- 138084361) Продвижение итальянского языка и культуры с использованием инструментов «мягкой силы», которые создадут высокую экономическую мотивацию.

Были разработаны стратегические **задачи**:

- 1) Помощь компаниям при выходе на новые рынки быстро развивающихся стран;
- 2) Укрепление их позиций на рынках;
- 3) Привлечение в страну инвестиций;
- 4) Привлечение в страну туристов.

Для реализации поставленных задач внешнеполитическими ведомствами используются четыре основные **группы инструментов**:

- 1) продвижение (взаимодействие с органами власти в стране пребывания и с загранучреждениями);
- 2) координация — организация мероприятий;
- 3) информирование — осведомление резидентов Италии и национальных бизнес-структур о перспективах и рисках ведения дел на зарубежных рынках;
- 4) аналитика — исследования мирового рынка.

Платформы, созданные для анализа рынка

– ExTender — это информационная система о возможностях ведения бизнеса за рубежом, созданная МИД, Агентством по продвижению за рубежом и интернационализацией итальянских компаний (ИТА/ICE), а также Assocamerestero, Unioncamere и Confindustria. Эта система из более чем 400 структур,

ежедневно работающих для удовлетворения информационных потребностей итальянских компаний на международном рынке закупок и направления их к новым бизнес-целям [4].

– infoMercatiEsteri — платформа, разработанная Генеральной дирекцией по продвижению «Sistema Paese», для удовлетворения запроса национальных рынков на информацию о зарубежных рынках. Отсюда можно получить информацию о рыночных возможностях выбранной страны и возможностях партнерства с местными или итальянскими компаниями, а также предстоящие рекламные инициативы, инвестиции, возможные риски и тд. Также можно выбрать какой-то определённый сектор, где можно получить информацию о нём, а также информацию о странах, представляющих приоритетный интерес в этом секторе. Однако infoMercatiEsteri находится ещё в стадии доработки [5].

Для качественной оценки функционирования «Системы Италия» в исследовании «Il Sistema paese a supporto dell'internazionalizzazione» [6] от Банка Италии были опрошены компании с зарубежной сетью. Их спрашивали об интернационализации итальянских компаний и о роли «Системы Италия» в этом вопросе. В целом, они высказали сомнения относительно эффективности действий, предпринимаемых итальянскими учреждениями в поддержку интернационализации.

Обращение к агентствам преобладает на начальном этапе процесса интернационализации со стороны компании в Италии, которая обращается к местным торговым палатам и ICE в информационных целях и редко когда в SACE и Simest для запросов об экономической и финансовой поддержке. За рубежом компании в некоторых случаях используют только услуги, предлагаемые «Системой Италия». Компании обращаются в посольство, главным образом, по консульским вопросам и для решения таможенных проблем или, реже, конкретных споров. Что касается последнего, то крупные компании находят предложенные решения эффективными, в то время как мелкие компании жалуются на медлительность и громоздкость данной практики. В большинстве случаев респонденты, осо-

бенно среди представителей малого бизнеса, не осведомлены о различных важных игроках в «Системе Италия» и об услугах, которые они предлагают.

Также из-за новой сложной структуры МИД, в том числе, отдела DGSP, многие путаются в полномочиях каждого отдела и офиса, так как некоторые полномочия этих отделов перекрещиваются друг с другом. Также отмечается некоторые сложности взаимодействия между МИД и Министерством экономического развития, из-за чего не получается достигнуть полностью слаженных действий.

Кроме того, была отмечена не очень хорошая организация. По словам компаний, передача нужной информации и контактов с местными властям носит прерывистый характер. И похоже, многое зависит от личной инициативы глав миссий и коммерческого персонала, а точнее от их желания помочь. Также компании часто жалуются на недостаток профессионализма в предлагаемых услугах и в организации рекламных миссий, а также на отсутствие формального анализа удовлетворенности клиентов. В этом отношении ярким примером может служить Британское агентство по продвижению (УКТИ), которое осуществляет систематический мониторинг своей деятельности посредством расследований, проводимых частными консультационными компаниями.

На основе этих ответов, можно сделать вывод о том, что для многих компаний эта система оказалось сложной и громоздкой именно из-за большого количества учреждений, вовлечённых в эту систему: это и сложности с определением функций отделов МИД, и сложности в определении функций и ролей агентств и торговых палат из-за их огромного количества. Однако, это не значит, что данные изменения были напрасными или опрометчивыми. Изменения — это хорошо, это развитие, а развитие всегда подразумевает сложности на начальных этапах. Главное прислушиваться к тем, кто вовлечён в эти процессы и стараться сделать взаимодействия в рамках «Системы Италия» более комфортными для всех.

Литература:

1. La nuova Farnesina per il Sistema Paese // Ministero degli affari esteri. URL: http://www.esteri.it/mae/ministero/pubblicazioni/allegati/20110615_farnesina_sistema_paese.pdf
2. Райнхардт Р. О. «Система Италия» как пример инновационной экономической дипломатии // Вестник МГИМО — М.: Московский государственный институт международных отношений, 2015
3. Direzione Generale per la promozione del sistema Paese // Ministero degli Affari Esteri. URL: <https://www.esteri.it/mae/it/ministero/struttura/dgpromozionesistemapaese/>
4. ExTender // ExTender. URL: <https://extender.esteri.it/sito/>
5. infoMercatiEsteri // infoMercatiEsteri. URL: <http://www.infomercatiesteri.it/#slider-1>
6. Vergara F. Il Sistema paese a supporto dell'internazionalizzazione // Banca d'Italia — 2013

Экономическое сотрудничество Российской Федерации и Итальянской Республики с 2014 по 2022 год

Симонова Евгения Дмитриевна, студент магистратуры

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

В данной статье автор делает краткий анализ состояния российско-итальянских отношений в период введения санкций 2014 года вплоть до 2022 года.

Ключевые слова: экономические отношения, экономическое сотрудничество, российско-итальянские отношения, Россия, Италия, ЕС.

Италия считается одним из ведущих экономических партнеров России и в Западной Европе, и в мире в целом. Страна занимает 7 место во внешнеторговом обороте с Россией и 3 место среди стран — членов Европейского союза. Первое место в этом списке занимает Германия, а второе — Нидерланды. Важность сотрудничества с Итальянской Республикой была прописана в главном внешнеполитическом документе Российской Федерации, которым является Концепция внешней политики [1], предпоследняя редакция которого была принята в 2016 году, уже после начала украинского военного конфликта. В этом документе подчёркивалось, что Италия является важным ресурсом продвижения национальных интересов России в европейских и мировых делах. Конечно, при этом Италию нельзя рассматривать в отрыве Европейским союзом, так как страна является его участником, и любые колебания в отношении России и ЕС будут отражаться на отношениях России с Италией. Поэтому в главных внешнеполитических документах Италии будут присутствовать всегда, в основном, тезисы из документов ЕС. В том числе и о подходах к взаимодействию с Россией, который в ЕС охарактеризовали как «сдерживание диалог». Тем не менее, в концепции внешней политике РФ было сказано, что ЕС остаётся важным торгово-экономическим партнёром, и в целом Россия всегда готова к взаимовыгодным партнерским отношениям как и с ЕС, так и с отдельными участниками. В этой связи неудивительно, что экономические отношения России и Италии заметно пострадали после событий и последовавших санкций 2014 года.

Хотя Италия и поддерживает санкции, введенные Европейским союзом в отношении России с 2014 года (в том числе и санкции 2022 года), она всегда занимала гибкую позицию относительно их имплементации, поддерживая в целом на прежнем уровне диалог с Москвой по вопросам торгово-экономического и научно-технического сотрудничества, а также сохраняя итальянское инвестиционное присутствие в России. Итальянские компании на российском рынке представлены почти во всех сферах — это и электроэнергетика, агропромышленный комплекс, сталелитейная, авиационная и космическая промышленность, вертолетостроение, высокие технологии, транспортная и энергетическая инфраструктуры, нефтедобыча и переработка нефти, производство современного оборудования. Тем не менее, самая главная специализация Италии — это экспорт товаров, и, в основном, товаров класса люкс. Итальянцы очень заинтересованы в огромном российском рынке, поэтому охотно продолжают с нами сотрудничать.

В то же время итальянские компании также были заинтересованы выйти через систему ЕАЭС на азиатские рынки, поэтому сотрудничество с Россией представляется им очень выгодным даже в условиях санкций 2014 года. Развитие торговых отношений — это ключевое направление в экономике Италии.

После 2014 года на территории России действовало около 600 итальянских предприятий, которые продвигают концепцию производства «сделано с Италией» вместо «сделано в Италии» [2]. На этом направлении активно развивались связи регионов России и Италии вплоть до 2022 года. Так, правительство Москвы заключало соглашения о сотрудничестве с Венето, Трентино-Альто Адидже, Ломбардией, в сентябре 2018 года было подписано соглашение с Апулией. Межрегиональные связи с Италией поддерживают более 40 субъектов Российской Федерации. Среди российских регионов, наработавших за последние годы значительную базу партнерского взаимодействия, — Москва, Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Московская, Свердловская, Воронежская, Калужская области. Несмотря на санкции и кризис в отношениях с ЕС, наше сотрудничество в экономике активно продолжалось. Развитие бизнеса в регионах распространялось, в том числе, на инновационные проекты (например, контракт с парком «Иннополис» в Татарстане) и опирался на региональные отраслевые ассоциации. Особенно активно — там, где есть целенаправленная поддержка региональных властей, например, в Калужской области.

Отмечался растущий интерес итальянских компаний к совместным проектам с Российским фондом прямых инвестиций. Кроме того, значимым инвестиционным проектом с бюджетом более 100 млн евро, реализуемым российской объединенной компанией РУСАЛ, является модернизация и перезапуск глиноземного завода «ЕврАллюмина» (город Портскузо, остров Сардиния), мощностью 1070 тыс. тонн. Перезапуск предприятия положительно скажется на социально-экономической ситуации на Сардинии и в алюминиевой промышленности Италии.

Среди наиболее крупных итальянских инвестиций в российскую экономику можно отметить следующие: приобретение фирмой Indesit завода по производству холодильников у Новолипецкого металлургического комбината «СТИНОЛ» (Липецкая область); приобретение фирмой Candy завода по производству стиральных машин «Вятка» (Кировская область); строительство завода по производству водонагревателей Ariston в Ленинградской области; в пищевой промышленности работают заводы Ferrero (Владимирская область) и Parmalat (Екатеринбург).

и Белгород); собственное производство имеет компания Pirelli (в Воронеже и Кирове). Почти в каждом секторе экономики можно было обнаружить итальянское присутствие.

Тем не менее, непростая ситуация в Европе и мире в целом сказывается на динамике российско-итальянских отношений, а раскрученная Вашингтоном и Брюсселем санкционная спираль негативно влияет на достижение взаимовыгодных коммерческих

Таким образом, с 2014 года по 2022 год итальянское присутствие наблюдалось практически во всех отраслях российской экономики. В целом следует отметить, что экономические отношения между Россией и Италией отличаются заметно большей прочностью по сравнению с другими странами ЕС. При этом, несмотря на сложности, вызванные санкциями и пандемией, наше тесное сотрудничество продолжалось вплоть до 2022 из-за взаимной заинтересованности стран друг в друге. Фактически политическое отношение двух стран были заморожены, однако это не мешало наладить экономический диалог вплоть до 2022 года.

В нынешних реалиях сложно говорить об экономическом сотрудничестве наших стран в связи с событиями 2022 года. Так, в новой внешнеполитической концепции РФ 2023 года [3]

уже не идёт речь о взаимовыгодном партнёрстве между Россией и странами ЕС. Сейчас в концепции делается упор на безопасность страны и необходимости формирования новой модели взаимодействия с европейскими государствами в связи с нашей географической близостью и давними связями в области экономики и культуры. Также указывается, что США намеренно ослабляют экономики ЕС и России санкциями для достижения роли глобального лидера. На данный момент Италия входит в число так называемых «недружественных стран» из-за её членства в ЕС и НАТО, которые проводят агрессивную политику по отношению к России и создают угрозы её безопасности.

Крупные военные конфликты всегда перекраивает политическую и экономическую карту мира. Пока что мало кто понимает, как дальше будет развиваться события, и как это может отразиться на России и странах ЕС, но, так или иначе, санкции причинят большой вред всем. Скорее всего такая ситуация будет продолжаться и после окончания специальной военной операции России, и ещё многие годы наши отношения будут в замороженном состоянии до тех пор, пока не произойдёт кардинальный разворот в политике и смена власти в США, а также в ключевых странах ЕС.

Литература:

1. Концепция внешней политики Российской Федерации 2016 года // МИД России. — URL: https://www.mid.ru/foreign_policy/official_documents/-/asset_publisher/CptICk6BZ29/content/id/2542248
2. Россия-Италия: «Сделано с Италией» — новая модель для укрепления двустороннего сотрудничества // Петербургский международный экономический форум. — URL: <https://forumspb.com/news/news/rossiya-italiya-sdelano-s-italiyev-novaya-model-dlya-ukrepleniya-dvustoronnego-sotrudnichestva/>
3. Концепция внешней политики Российской Федерации 2023 года // Администрация Президента России. — URL: <http://kremlin.ru/acts/news/70811>

Анализ тенденций ценовой ситуации на рынке ритуальных услуг в Российской Федерации

Сысуев Вячеслав Викторович, студент магистратуры

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

В работе проведен анализ структуры ритуальных услуг по России, определены средние цены на отдельные ритуальные услуги за 2018–2022 гг. по России и Нижегородской области. В работе проанализированы и оценены темп роста и прироста цен на рынке ритуальных услуг. На основании данного анализа был построен прогноз цен на похоронные услуги на рынке ритуальных услуг в Российской Федерации для определения тенденций ценовой ситуации на рынке.

Ключевые слова: рынок ритуальных услуг, темп роста, темп прироста, регрессионный анализ, ритуальные услуги, похоронное дело.

В настоящее время возникла и функционирует соответствующая сфера экономики — похоронное дело, которое в России определяется как «самостоятельный вид деятельности, направленный на оказание похоронных и мемориальных услуг населению, связанный с созданием и эксплуатацией объектов похоронного назначения» [1].

На 2022 год в стране имеется 53,3 тыс. кладбищ общей площадью более 120 тыс. га, а также функционирует 27 крематориев в 23 городах, расположенных по всей стране от Москвы до Владивостока. Особенности менталитета в России приводят

к тому, что большая часть населения предпочитает ингумацию: разные статистические данные говорят о 89% сторонников ингумации против 10–15% сторонников кремации [2].

Данные в процентном соотношении для сравнения структуры ритуальных услуг по Нижегородской области и по России в целом, а также в сравнении с двумя городами-миллионниками представлены графически на Рисунке 1 [4]:

Для оказания ритуальных услуг населению по России функционируют 9527 организаций, в которых в среднем работают 34,7 тыс человек. Из 9,5 тыс 6,4 тыс. являются муниципальными.

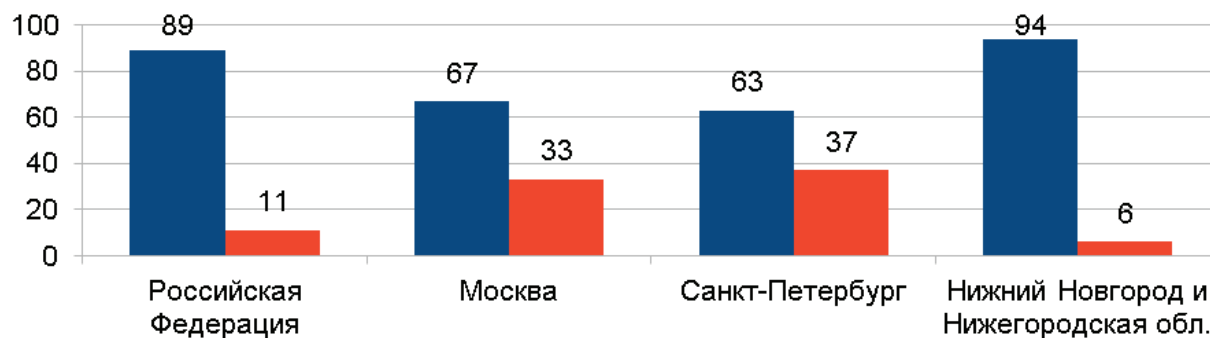


Рис. 1. Структура ритуальных услуг по России в целом и некоторым субъектам, в %

Заказы на погребение принимают 2,3 тыс приемных пунктов. Далее рассмотрим ценовую ситуацию в области ритуальных услуг. Используя данные Росстата, построим таблицу цен на отдельные ритуальные услуги за период 2018–2022 г. по России и Нижегородской области с целью отслеживания динамики (Таблица 1).

Рассчитаем показатели темпа роста и темпа прироста для отслеживания динамики (Таблица 2).

Как видно из таблиц динамика цен имеет тенденцию к росту; более того в 2021 году произошел первый сильный скачок цен на рынке, который обуславливался пандемией из-за COVID-19 и возросшей смертностью, а затем произошло еще увеличение цен, которое многие специалисты связывают с увеличением цен на материалы [3]. Стоит отметить, что за прошедшие года средние цены на ритуальные услуги по Нижегородской области выросли настолько, что почти сравнялись с ценами по всей России, при том, что в начале периода они были сильно ниже.

Особенность ритуальных услуг заключается в том, что при относительно небольшом объеме индивидуального спроса, редком обращении за этими услугами, их приобретение связано с чрезвычайными обстоятельствами в жизни людей. Эти услуги абсолютно необходимы для потребителей, от них практически невозможно отказаться, их вынуждены покупать по

любой цене и при любых условиях и выполнять в очень ограниченный отрезок времени. Это делает спрос на данный вид услуг слабо эластичным по цене.

Для оценки и прогнозирования ценовой ситуации на рынке был использован метод регрессионного анализа с аппроксимацией тренда в виде графика. Прогноз будет составляться для цен по России, цены за погребение будут приниматься как минимальные затраты на похоронные услуги.

Первоначально скорректируем цены по инфляции, используя Индекс потребительских цен и коэффициент перерасчета стоимости (кпп). Формула расчета кпп следующая:

$$k_{пп} = \frac{100 + \sum_{i=1}^t (ИПЦ_i - 100)}{100}$$

Для демонстрации расчетов произведем корректировку цены для 2018 года. ИПЦ будем брать по ритуальным услугам за период декабрь 2017 — декабрь 2018 года. Тогда кпп для этого года будет следующим:

$$k_{пп} = 1,0328$$

Скорректированная цена будет результатом перемножения исходной цены на коэффициент кпп и будет равна

Таблица 1. Средние цены на отдельные ритуальные услуги за 2018–2022

Наименование услуги	Средневзвешенная цена, в руб.									
	Российская Федерация					Нижний Новгород и Нижегородская область				
	2018	2019	2020	2021	2022 (январь-июль)	2018	2019	2020	2021	2022 (январь-июль)
Рытье могил	5 983	6 395	6 628	8 085	8 880	5 155	5 398	5 852	6 429	8 512
Изготовление гроба	3 693	3 818	3 931	4 199	5 535	2 478	2 565	2 809	3 170	4 700
Подготовка тела	6 974	7 148	7 392	8 945	9 247	4 982	5 120	5 593	6 892	7 458
Итого	16 650	17 361	17 951	21 229	23 662	12 615	13 083	14 254	16 491	20 670

Таблица 2. Темпы роста и темпы прироста цен на рынке ритуальных услуг [4]

Показатель	Значение показателя							
	Российская Федерация				Нижний Новгород и Нижегородская область			
	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022
Темп роста, %	104,2	103,3	118	111,4	103,7	108,9	115,6	125,3
Темп прироста, %	4,2	3,3	8	11,4	3,7	8,9	15,6	25

17 196 рублей 12 копеек. Аналогичные расчеты произведем по каждому году и результаты расчетов приведем в таблице (Таблица 3). С помощью пакета WolframAlpha было составлено

уравнение регрессии для на похоронные услуги было построено уравнение регрессии для данного вида зависимостей будет следующее: $547,517x^2 - 1105,49x + 17754$.

Таблица 3. Цены на похоронные услуги за 2018–2022 гг.

Год	Цены на похоронные услуги, руб.	k^{nn}	Скорректированная цена, руб
2018	16 650	1,0328	17 196, 12
2019	17 360	1,0368	17 998,85
2020	17 950	1,0344	18 567,48
2021	21 230	1,0782	22 890, 19
2022	23 600	1, 0868	25 648, 50

Коэффициент детерминации для кубической и квадратичной моделей регрессии составляет 0,97, однако скорректированный коэффициент детерминации показывает, что квадрати-

ческая модель регрессии описывает данную зависимость лучше кубической. На основании уравнения произведем прогноз на 2023–2025 гг. и приведем результаты в таблицу (Таблица 4):

Таблица 4. Прогноз ценовой ситуации на рынке ритуальных услуг на 2023–2025 гг.

Год	Спрогнозированное значение, руб.
2023	30 831,60
2024	36 843,90
2025	43 951,10

По составленному прогнозу ожидается серьезный рост цен на похоронные услуги в следующие три года. Один из основных факторов, влияющих на рост цен, является инфляция. Если уровень общей инфляции в стране или регионе повышается, то цены на товары и услуги, включая ритуальные услуги, также могут увеличиваться. Кроме того, на рынке ритуальных услуг существует ограниченное предложение или недостаток конкуренции, поставщики услуг могут повысить цены, что связано с недостаточным количеством конкурентов или с нехваткой ресурсов, необходимых для оказания услуг. К продолжающемуся росту цен требуется применение инструментов государственного регулирования и установление потолка цен.

В результате оценки и прогнозирования рынка ритуальных услуг посредством анализа мы можем сделать следующие выводы:

1. Цены на ритуальные услуги разнятся в зависимости от наличия дополнительных услуг, качества материалов

и пр. На 2022 год минимальные затраты на погребение (без учета социальных похорон) составляют примерно 20 тыс. по стране (без учета Москвы, в которой минимальные затраты будут составлять около 35 тыс. руб.). По Нижегородской области также минимальные затраты будут представлять около 20 тыс. руб. При этом анализ динамики цен показал планомерный рост до 2021 года, затем резкий рост цен в 2021 году и 2022 году последовательно. Прогноз цен на 2023–2025 гг. показал продолжающийся в этом периоде рост с резким скачком в 2024 году.

2. Особенности рынка ритуальных услуг делает спрос для этой сферы неэластичным по цене.

3. На 2021 год объем рынка в стоимостном выражении вырос на 12%. Данное обстоятельство объясняется двумя факторами: повышение смертности из-за пандемии и ростом цен на все виды услуг на данном рынке.

Литература:

- Белак Д. В., Нерсесян Р. А. Совершенствование организаций ритуальных услуг и содержание мест захоронения // Вестник магистратуры. 2018. № 3–1 (78). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-organizatsiy-ritualnyh-uslug-i-soderzhanie-mest-zahoroneniya>
- Моляренко О. А. Местные СМИ о проблемах муниципальных кладбищ // Мир России. Социология. Этнология. 2017. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mestnye-smi-o-problemah-munitsipalnyh-kladbisch>
- Честнов П. Е. Современная организация похоронного дела // Baikal Research Journal. 2016. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-organizatsiya-pohoronnogo-dela>
- Официальный сайт Росстат.оборот рынка ритуальных услуг России // Федеральная служба государственной статистики. 2022. URL: <https://rosstat.gov.ru/>
- Официальный сайт Новгородстат. Официальная статистика похоронного дела // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики. 2022. URL: <https://53.rosstat.gov.ru/ofstatistics>

Налогообложение электронной торговли

Хемрайев Дурполат Мухамметгулыевич, старший преподаватель;
Худайбердиев Худайберди Гурбанмухаммедович, студент;
Хыдырова Говхер, студент;
Ишангулыев Бегенч Ханмаммедович, студент
Туркменский государственный институт финансов (г. Ашхабад, Туркменистан)

Ключевые слова: электронная коммерция, налогообложение, электронное налогообложение, цифровые нарушения.

Необычайный рост интернета породил концепцию и практику электронной коммерции (e-commerce), которая произвела революцию в способах ведения бизнеса в современном мире. Для потребителей электронная коммерция означает сокращение сроков доставки, гибкие способы оплаты, актуальные продукты и интерфейсы на местном языке. Это связывает местные отрасли промышленности и снижает зависимость от импорта. С помощью электронной коммерции предприятия могут продавать свои товары или услуги по всему миру с очень ограниченным физическим присутствием в любой конкретной стране потребителя и могут работать без агентов, поскольку они могут напрямую, легко и дешево связываться с клиентами по всему миру. Потому что электронная коммерция существует в виртуальном мире без границ, политической борьбы и власти. Профессионалы, такие как юристы, обучены специальным знаниям и навыкам, которые они обычно используют от имени своих клиентов. Однако, они также имеют более широкие возможности, что делает невозможным эффективное определение местонахождения покупателей и продавцов для целей налогообложения. Таким образом, правительства теряют миллионы налоговых поступлений из-за расширения использования электронной коммерции в пределах своих юрисдикций, и их налоговым органам становится все труднее остановить это сокращение. Эта потеря доходов, вызванная расширением использования электронной коммерции, вызвала дебаты о необходимости разработки реальных способов налогообложения операций электронной коммерции, чтобы ограничить уклонение от уплаты налогов. Таким образом, данная статья направлена на то, чтобы обеспечить лучшее понимание ключевых вопросов налогообложения, связанных с электронной коммерцией.

Принципы налогообложения электронной коммерции. Налогообложение электронной коммерции — это широкая тема налоговой политики с различными мнениями о том, как электронная коммерция соотносится с традиционными принципами налогообложения, т.е. правилами источника и правилом постоянного представительства.

Налоговые системы большинства стран привязывают коммерческую деятельность к определенной территории, электронная коммерция ставит под сомнение это предположение, поскольку она по своей сути не является территориальной. Игнорируя основные территориальные связи, которые формируют основную предпосылку этих правил, логика и концепции правил теряют свою актуальность в сфере электронной коммерции.

В результате не было недостатка в обсуждениях проблем, связанных с налогообложением электронной коммерции. Этот вопрос привлек внимание международных организаций, таких как ОЭСР, Целевая группа по финансовым мероприятиям, Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), а также на национальном уровне в соответствующих юрисдикциях.

Чтобы решить эти проблемы с налогообложением электронной торговли, ОЭСР взяла на себя ведущую роль в разработке руководящих принципов и налоговых правил, регулирующих налоговый режим международных сделок в области электронной торговли. Под эгидой ОЭСР страны-члены через свои налоговые органы разработали Оттавскую систему налогообложения, в которой был достигнут консенсус в отношении того, что традиционные принципы налогообложения также должны применяться к налогообложению электронной торговли. Эти общепринятые общие принципы налогообложения, которые должны применяться к электронной торговле, обобщены в таблице 1.

Эти принципы могут противоречить друг другу, и правительства и предприятия могут иметь разные взгляды на сбалансированность и приоритетность их применения в конкретных контекстах. Тем не менее, применение этих принципов к электронной торговле должно быть структурировано таким образом, чтобы поддерживать финансовый суверенитет стран, добиваться справедливого распределения налоговой базы от электронной торговли между странами и избегать двойного и непреднамеренного неналогового налогообложения. Задача, стоящая перед налоговыми органами, заключается в том, как внедрить общие принципы налогообложения в быстро меняющихся условиях.

Проблемы налогообложения электронной коммерции. Несмотря на свои очевидные преимущества, электронная коммерция создает различные проблемы для существующих налоговых систем на субнациональном, национальном и международном уровнях (рис. 1).

Заключение. Основной целью этой статьи было рассмотреть вопросы, связанные с налогообложением электронной коммерции, чтобы обеспечить лучшее понимание этого важного, но сложного предмета. На основе обзора существующей литературы в исследовании были выявлены и обсуждены три ключевые проблемы, которые использование электронной коммерции создает для налоговых систем в различных юрисдикциях. Несмотря на эти проблемы, литература показывает, что электронная коммерция будет все чаще облагаться налогом

Таблица 1. Условия Оттавской налоговой системы — принципы налогообложения электронной коммерции

№	Тип принципа	Описание
1	Нейтралитет	Налогообложение должно быть нейтральным и справедливым между формами электронной торговли, а также между обычными и электронными формами торговли. Деловые решения должны быть продиктованы экономическими, а не налоговыми соображениями. Налогоплательщики в аналогичных ситуациях, осуществляющие аналогичные операции, должны облагаться аналогичными уровнями налогообложения.
2	Эффективность	Затраты налогоплательщиков на соблюдение требований законодательства и административные издержки налоговых органов должны быть сведены к минимуму, насколько это возможно.
3	Определенность и простота	Налоговые правила должны быть ясными и простыми для понимания, чтобы налогоплательщики могли предвидеть налоговые последствия до совершения сделки, в том числе знать, когда, где и как должен учитываться налог.
4	Эффективность и справедливость	Налогообложение должно приводить к уплате нужной суммы налога в нужное время. Потенциальная возможность уклонения от уплаты налогов должна быть сведена к минимуму при сохранении мер противодействия, соразмерных связанным с этим рискам.
5	Гибкость	Системы налогообложения должны быть гибкими и динамичными, чтобы гарантировать, что они идут в ногу с технологическими и коммерческими разработками.

Идентификация налогоплательщиков.

Одна из самых больших проблем, которую электронная коммерция представляет для налоговых режимов, заключается в том, что она приводит к устранению посредников, которые имеют решающее значение для идентификации налогоплательщиков в деловых операциях. Это может привести к потере налогообложения, усложнению налогового администрирования, а также к ослаблению налоговой декларации. Одно из предлагаемых решений этой проблемы включает подтверждение юрисдикции в соответствии с международным взаимопониманием и двусторонними налоговыми пактами. В качестве альтернативы заинтересованные стороны могли бы совместно разработать программное обеспечение или оборудование для работы с налогом у источника и другими декларациями. Однако один из ученых предупреждает, что «принуждение виртуальных магазинов собирать налоги от имени государства назначения существенно увеличило бы затраты на соблюдение требований и тем самым препятствовало бы дальнейшему росту электронной торговли».

Ведение учета.

Еще одна проблема, заключается в том, как обеспечить создание соответствующих записей во время транзакций электронной коммерции, учитывая цифровую природу транзакций электронной коммерции, которые трудно отследить. Эти электронные транзакции создают огромные проблемы для налоговых органов при составлении аудиторских отчетов, проверке участников транзакций, получении документации и определении удобных точек налогообложения. Тем не менее, электронные записи и документы должны быть исследованы и проверены, чтобы свести к минимуму уклонение от уплаты налогов. Таким образом, предприятия, занимающиеся онлайн-продажами и получающие заказы в электронном виде и выставляющие электронные счета-фактуры, должны обеспечить, чтобы по каждой транзакции выдавалась и регистрировалась квитанция, а также чтобы можно было легко отслеживать их аудиторский отчет для целей сбора налоговых поступлений.

Способы взимания налогов.

Как обеспечить эффективный сбор налогов в среде электронной коммерции - это третья проблема. Во-первых, электронная коммерция увеличивает количество поставок физических товаров с низкой стоимостью, которые во многих странах освобождаются от таможенных пошлин и налогов, поскольку подпадают под действие правила de minimis. Кроме того, это приводит к расхождениям, в результате которых иностранные поставщики могут быть освобождены от уплаты налогов, в то время как местные поставщики должны будут взимать налог на добавленную стоимость (НДС) или налоги с продаж.

Для решения этих проблем со сбором налогов предлагаются два альтернативных предложения. Наиболее осуществимым предложением является удержание налога у источника финансовыми посредниками. Этот метод налогообложения предполагает сотрудничество финансовых институтов с различными государствами. Эти учреждения должны были вести обновленную базу данных с налоговыми ставками каждой страны, которые будут применяться при различных операциях. Альтернативное предложение основано на технологических решениях, в соответствии с которыми налоги на потребление в электронной торговле взимаются с помощью передовых технологий с использованием сторонних агентов по сбору платежей. Эта система защищает наличие программного обеспечения, которое на момент покупки применяло бы соответствующую ставку налога в зависимости от страны назначения. Этот метод дал бы налоговым органам возможность своевременно выявлять операции и облагать их налогом.

Рис. 1. Проблемы налогообложения электронной коммерции

так же, как и обычная коммерция, из-за потенциального получения дохода. Таким образом, правительства должны будут разработать инновационные и осуществимые налоговые механизмы, которые позволят как потребителям, так и предприятиям легко выполнять свои обязанности налогоплательщиков,

не препятствуя нормальной экономической деятельности. Основываясь на обзоре литературы, в этом исследовании даются три рекомендации, которые могли бы предоставить налоговым администрациям надлежащий и эффективный ответ на некоторые проблемы электронной торговли (рис. 2).

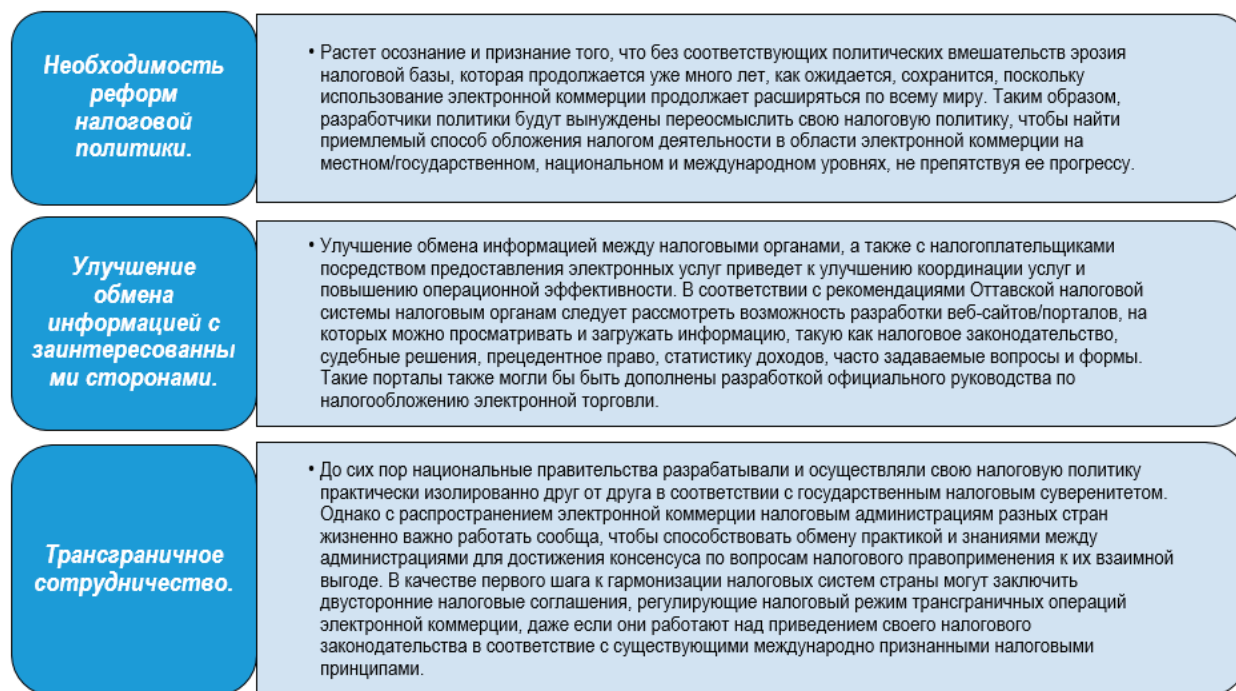


Рис. 2. Рекомендации по решению проблем, связанных с налогообложением электронной коммерции

Литература:

1. Басу, с. (2001) Налогообложение электронной торговли;
2. Басу, с. (2008) Международное налогообложение электронной коммерции: сохраняющиеся проблемы и возможные изменения;
3. Галушка, Дж. (2011) Как облагать налогом электронную коммерцию — глобальная или национальная проблема?

Обзор лучших практик регионального управления в области организации молодежного досуга

Цацурян Анастасия Александровна, студент магистратуры
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Статья посвящена исследованию практики развития системы молодежного досуга с использованием конкретных инструментов и методов регионального управления. Автором проводится исследование лучших практик управления в данной сфере, а также определяется возможность развития молодежного досуга на их основе в других регионах России.

Ключевые слова: молодежный досуг, государственное управление, лучшие практики, отношения в сфере молодежного досуга.

Трансформация современной индустрии досуга, происходящая в современном обществе, оказала серьезное влияние на деятельность человека в свободное время, которая характеризуется разнообразием форм, независимостью выбора, огромными возможностями для расширения социально-культурного взаимодействия. Ценностно-смысловое наполнение досуговой деятельности становится ярким индикатором социального положения и психологического самочувствия различных слоёв населения, в связи с этим так важно, чтобы у человека была возможность выбора из многообразия возможных видов досуга именно того, который бы полностью или

хотя бы частично удовлетворял его духовные запросы и культурные потребности.

Современная система социального обеспечения населения в нашей стране играет существенную роль. Это связано с тем, что именно через социальное обеспечение позволяет решить ключевые проблемы в области организации предоставления наиболее качественных услуг для населения. Одним из ключевых элементов социального обеспечения в современной России является система молодежного досуга. Данная часть социального обеспечения позволяет решить значительное число проблем в области организации отношений в сфере соци-

лизации молодых людей, постепенного вхождения молодых людей в общество и т.д.

С целью наиболее эффективного управления взаимоотношениями между обществом и молодыми людьми применяется целостная система регионального регулирования и развития практики молодежного досуга. В связи с чем, актуальным становится исследование теоретических и практических аспектов организации молодежного досуга в нашей стране, а также выделение ключевых и наиболее эффективных практик в данной области.

На региональном уровне развития системы отношений в области молодежного досуга включается значительное число мероприятий в сфере совершенствования как в городских поселениях, так и в сельских. Для последних наблюдаются существенные проблемы, что связано с ограниченностью ресурсов и низкой заинтересованностью самих молодых людей. В качестве примера здесь можно привести опыт Белгородской области, где реализуются следующие мероприятия именно на уровне сельских поселений:

— совокупность интеллектуальных и творческих мероприятий, которые позволяют молодым людям демонстрировать свои таланты, а также привлекать все большее число новых людей к творческим началам. Это позволяет существенно облегчить процесс взаимодействия в рамках системы молодежного досуга — в частности люди видят практический результат творческой деятельности;

— в качестве одного из интересных направлений можно выделить и реализацию мероприятий в форме корпоративных курсов, которые обеспечивают развитие не только творческих, но и новых профессиональных качеств, которые в будущем могут оказать существенную поддержку молодым людям;

— для привлечения наиболее молодых групп людей к досугу широкое распространение получили такие виды услуг, как организация игр, путешествий для конкретных групп детей и молодежи и т.д. [2]

Описанные выше инструменты позволяют обеспечить достижение значительного числа реальных положительных эффектов, которые связаны как с развитием рекреационной деятельности молодых людей, так и с совершенствованием системы

творческого и личностного развития каждого отдельного человека. В связи с чем, можно отметить высокую эффективность и практическую значимость описанных выше направлений развития системы молодежного досуга.

Также интересной является и практика Самарской области, где основой для совершенствования системы молодежного досуга выступают различные волонтерские движения, позволяющие эффективно регулировать взаимоотношения с молодыми людьми. В качестве ключевых направлений развития системы отношений по вопросам развития молодежного досуга в нашей стране на примере Самарской области, можно выделить:

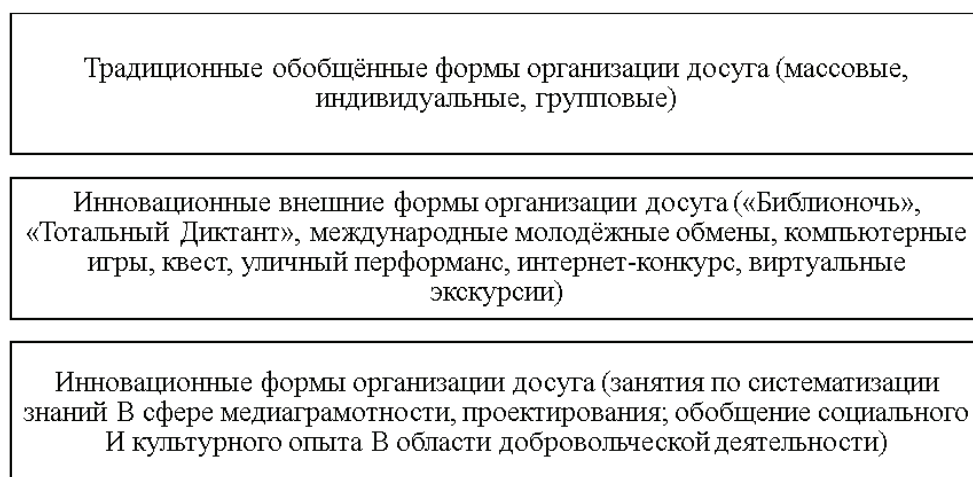
— развитие волонтерского движения для пожилых людей. При чем, такая помощь и поддержка позиционируется именно как досуг, поскольку молодые люди в процессе волонтерской деятельности получают новый опыт, а также общаются, веселятся и т.д. Ярким примером такого досуга является «Том Соер фест» — фестиваль восстановления исторической среды силами волонтеров и спонсоров. Особое внимание уделяется восстановлению деревянных домов. Большинство объектов фестиваля — здания, не имеющие особого охранного статуса архитектурного памятника или исторического наследия;

— организация практики передачи опыта от старшего поколения, младшему через различные встречи, экскурсии и т.д.

Это позволило сформировать условия, при которых молодые люди могут постоянно вспоминать о своих культурных и исторических ценностях, корнях и т.д. При этом, мероприятия в области развития досуговой деятельности молодежи позволяет выделить ту ее группу, которая отличается социальной активностью, вполне интеллектуальна и избирательна в своих предпочтениях (здесь высок интерес к шедеврам высокого кино, а по пристрастиям к зарубежной киноклассике они даже опережают своих более старших сограждан).

В Мурманской области сформирована целостная система отношений между досуговыми организациями и молодыми людьми. Она проиллюстрирована на рисунке 1.

Наличие описанных выше особенностей организации молодежного досуга позволяет обеспечить решение существенного числа проблем в области взаимодействия между государствен-



Традиционные обобщённые формы организации досуга (массовые, индивидуальные, групповые)

Инновационные внешние формы организации досуга («Библионочь», «Тотальный Диктант», международные молодёжные обмены, компьютерные игры, квест, уличный перформанс, интернет-конкурс, виртуальные экскурсии)

Инновационные формы организации досуга (занятия по систематизации знаний в сфере медиаграмотности, проектирования; обобщение социального И культурного опыта в области добровольческой деятельности)

Рис. 1. Система организации досуговой деятельности для молодых людей в Мурманской области [1]

ными органами власти, а также молодыми людьми в нашей стране. В связи с чем рассмотренные выше практики могут быть распространены и в других регионах нашей страны.

Таким образом, современная российская молодежь по-своему старается постигать мир, в том числе и через новые возможности телекоммуникации, однако это не означает, что вся она бездумно помешана на музыке, развлекательных шоу

и дешевых телесериалах. В связи с чем происходит постепенная переориентация молодых людей на новые формы досуга и взаимодействия между собой.

Такой подход к организации досуга позволяют решить существенное число проблем в области реализации мероприятий в сфере молодежного досуга, что положительно скажется на всей системе развития молодежного досуга в нашей стране.

Литература:

1. Актуальные онлайн-практики работы с молодежью в учреждениях культуры [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.masu.edu.ru/upload/iblock/0f3/zjqsjvzv4imlo28hu7u67rqr9xuiqf1/> (дата обращения: 12.05.2023)
2. Успешные практики организации работы с молодежью — из опыта работы ведущих центров культурного развития области (в помощь специалистам культурно-досуговых учреждений) / Сост. е. Ряшенцева.— Белгород: издание ГБУК «БГЦНТ», 2022.— 36 с.
3. Цацурян, А. А. Современные особенности управления молодежным досугом / А. А. Цацурян.— Текст: непосредственный // Молодой ученый.— 2022.— № 52 (447).— С. 157–159

Проблемы отражения нематериальных активов в соответствии с МСФО

Цирукин Кирилл Андреевич, студент
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Данная научная статья исследует проблемы отражения нематериальных активов в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). В рамках исследования рассматривается определение и классификация нематериальных активов, их роль в финансовой отчетности, а также анализ существующих стандартов МСФО, касающихся отражения нематериальных активов. В статье также предлагаются рекомендации для улучшения отражения нематериальных активов, включая конкретные решения для решения проблемных областей и идентификацию потенциальных улучшений стандартов МСФО.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности, отражение, классификация, стоимость, распознавание, учет, рекомендации, качество финансовой отчетности, стейкхолдеры.

Нематериальные активы играют все более значимую роль в современной экономике и становятся важным источником стоимости для компаний. Однако их отражение в финансовой отчетности сопровождается рядом проблем и вызовов. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) предоставляют руководство для отражения нематериальных активов, но требуется дальнейшее исследование и анализ данной темы.

Актуальность исследования проблем отражения нематериальных активов в МСФО обусловлена необходимостью предоставления достоверной и релевантной информации о стоимости и потенциале компаний стейкхолдерам. Инвесторы, кредиторы и аналитики используют финансовую отчетность для принятия решений об инвестициях, кредитовании и оценке финансового положения компаний. Точное и адекватное отражение нематериальных активов в соответствии с МСФО позволяет им принимать обоснованные решения на основе надежной информации.

Нематериальные активы представляют собой имущественные права или ресурсы, которые не имеют физической формы, но обладают экономической ценностью для компании [1, с. 2]. Они включают такие активы, как патенты, лицензии, авторские права, товарные знаки, ноу-хау, бренды и интеллектуальную собственность. Нематериальные активы

могут играть важную роль в создании стоимости компании и обеспечении ее конкурентоспособности [2, с. 10]. Они могут быть источником преимущества перед конкурентами, способствовать инновациям и улучшению производительности.

Отражение нематериальных активов в финансовой отчетности имеет решающее значение для достоверного представления финансового положения и результатов деятельности компании. Нематериальные активы могут составлять значительную долю стоимости компании, но их отражение может быть вызовным из-за их особенностей и отсутствия физической измеримости. Корректное и полное отражение нематериальных активов позволяет улучшить качество финансовой отчетности и предоставить стейкхолдерам более полную информацию о ценности компании [3, с. 5].

Существует несколько подходов к определению и классификации нематериальных активов. Конкретные определения и классификации могут различаться в зависимости от контекста и целей исследования. В одном исследовании акцент может быть сделан на правовые аспекты, в другом — на экономические аспекты.

Нематериальные активы могут значительно влиять на стоимость компании и ее конкурентоспособность. Они могут быть

ключевым источником преимущества перед конкурентами и способствовать росту и инновациям [7, с. 10]. Например, наличие сильного бренда может повысить узнаваемость и предпочтительность продуктов компании у потребителей, что может привести к увеличению продаж и росту прибыли.

Нематериальные активы также могут способствовать улучшению производительности компании. Например, наличие у компании патентов и ноу-хау может обеспечить ей эксклюзивные технологии или процессы производства, что позволит снизить издержки и повысить эффективность [8, с. 12].

Отражение нематериальных активов в финансовой отчетности имеет большое значение для различных стейкхолдеров, таких как инвесторы, кредиторы и аналитики. Инвесторы основывают свои решения о вложении средств на анализе финансовой отчетности, и точное отражение нематериальных активов позволяет им более точно оценить стоимость и потенциал компании [9, с. 8]. Кредиторы, выдавая кредиты компаниям, также основываются на финансовой отчетности и могут использовать информацию об отражении нематериальных активов для оценки финансовой устойчивости компании и возможности выплаты кредита.

Одним из основных источников руководства для отражения нематериальных активов в финансовой отчетности являются Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Рассмотрим некоторые релевантные стандарты МСФО, которые касаются нематериальных активов, включая МСФО 38 «Нематериальные активы».

МСФО 38 устанавливает общие принципы отражения, оценки и раскрытия нематериальных активов в финансовой отчетности компаний. Стандарт определяет, что нематериальный актив должен быть признан только в том случае, если он удовлетворяет определенным критериям, включающим контролируемость актива, наличие будущей экономической выгоды и возможность достоверной оценки его стоимости [1, с. 5].

Однако, существуют некоторые проблемные области и противоречия в стандарте МСФО 38, связанные с отражением нематериальных активов. Например, одной из основных проблем является определение достоверности оценки стоимости нематериальных активов. В некоторых случаях, особенно при наличии уникальных или редких нематериальных активов, оценка их стоимости может быть сложной и субъективной [2, с. 8]. Это может приводить к неоднозначностям и различным подходам при отражении и оценке таких активов.

Одной из главных проблем отражения нематериальных активов в МСФО является распознавание и оценка их стоимости. Нематериальные активы, такие как интеллектуальная собственность, бренды или лицензии, могут иметь значительную стоимость, но их точная оценка может быть сложной задачей. Оценка стоимости нематериальных активов требует использования различных методов и моделей, а также учета специфики каждого конкретного актива [1, с. 12]. Например, для оценки стоимости бренда могут применяться методы сравнительного анализа, методы доходного подхода или методы затрат [2, с. 20]. Однако, несмотря на наличие различных методов, оценка стоимости нематериальных активов остается субъективной и может вызывать разногласия и неоднозначности.

Для более полного понимания проблем отражения нематериальных активов в МСФО, важно провести анализ существующих практик отражения таких активов в финансовой отчетности компаний. Этот анализ позволит нам оценить соответствие практик требованиям МСФО и выявить проблемные ситуации и неоднозначности в практике отражения нематериальных активов.

Определение проблемных ситуаций и неоднозначностей в практике отражения нематериальных активов также позволит нам идентифицировать основные области для улучшения и разработки рекомендаций. Например, если обнаружится, что многие компании имеют проблемы с оценкой стоимости нематериальных активов или не полностью раскрывают информацию о своих нематериальных активах, можно предложить рекомендации по уточнению и улучшению требований МСФО в этих областях.

На основе проведенного анализа проблем отражения нематериальных активов в соответствии с МСФО, предлагается следующий набор рекомендаций:

а) Уточнение и четкое определение критериев и методов оценки стоимости нематериальных активов. Введение более подробных руководств и рекомендаций, которые помогут компаниям проводить более точную и надежную оценку стоимости своих нематериальных активов. Это может включать уточнение методов оценки, установление более конкретных параметров и ограничений, а также разработку стандартных подходов для определенных типов нематериальных активов.

б) Усиление требований к раскрытию информации о нематериальных активах в финансовой отчетности. Внедрение более подробных правил отражения и раскрытия информации о нематериальных активах, включая дополнительные детали о их характеристиках, сроке службы, изменениях в стоимости и влиянии на финансовую производительность компании. Это позволит стейкхолдерам более полно оценить ценность и риск связанных с ними активов.

в) Обновление и улучшение стандартов МСФО в отношении отражения нематериальных активов. Идентификация потенциальных областей для улучшений и внесение изменений в существующие стандарты, чтобы они более точно отражали особенности и специфику нематериальных активов. Например, можно рассмотреть возможность введения более детальных руководств по отражению и учету конкретных типов нематериальных активов, таких как бренды, лицензии или интеллектуальная собственность.

В заключении статьи подводятся итоги проведенного исследования и формулируются основные выводы. Подтверждается цель и задачи исследования, а также выделяется значимость и практическая ценность полученных результатов. Кроме того, предлагаются возможные направления для дальнейших исследований в данной области, такие как более детальное исследование влияния отражения нематериальных активов на рыночную стоимость компаний или сравнение практик отражения нематериальных активов в разных отраслях и регионах.

Все вышеупомянутые рекомендации и выводы основываются на проведенном анализе существующих проблем и лите-

ратуры в данной области, а также на оценке практической значимости исследования. Предлагаемые рекомендации могут помочь компаниям и регуляторам совершенствовать отражение нематериальных активов в соответствии с МСФО и создавать более информативную и значимую финансовую отчетность. Однако, следует отметить, что внедрение рекомендаций

требует совместных усилий со стороны компаний, аудиторов, регуляторов и других заинтересованных сторон. Кроме того, необходимо учитывать изменяющуюся природу нематериальных активов и их быстрые технологические и инновационные изменения, которые требуют непрерывного обновления и адаптации стандартов МСФО.

Литература:

1. International Accounting Standards Board (IASB). (2021). International Financial Reporting Standards (IFRSs). Retrieved from [1, с. 2]
2. Financial Accounting Standards Board (FASB). (2020). Accounting Standards Codification Topic 350: Intangibles — Goodwill and Other. Retrieved from [2, с. 45]
3. International Federation of Accountants (IFAC). (2019). International Auditing and Assurance Standards Board Handbook. Retrieved from [3, с. 78]
4. Epstein, B. J., & Jermakowicz, E. K. (2019). Interpretation and Application of International Financial Reporting Standards. Wiley.
5. Lev, B., Petrovits, C., & Radhakrishnan, S. (2010). Is Doing Good Good for You? How Corporate Charitable Contributions Enhance Revenue Growth. *Strategic Management Journal*, 31(2), 182–200. Retrieved from [5, с. 115]
6. Barth, M. E., & Clinch, G. (2019). Recognition, Measurement, and Disclosure of Intangible Assets. *Foundations and Trends in Accounting*, 13(1–2), 1–196.
7. Cairns, D., Massa, M., & Wang, L. (2019). The Information Content of Intangible Assets in Stock Prices and Returns. *Journal of Accounting Research*, 57(5), 1241–1276.
8. Hail, L., & Leuz, C. (2019). Cost of Capital Effects and Changes in Growth Expectations around U.S. Cross-Listings. *Journal of Financial Economics*, 93(3), 428–454.
9. O'Regan, P., & O'Connell, V. (2019). The Impact of Intangible Assets on Firm Performance: Evidence from Ireland. *European Accounting Review*, 28(2), 223–249.
10. Busco, C., Granà, F., & Pongelli, C. (2019). Intangible Assets and Intellectual Capital in Italian Local Governments: An Empirical Investigation. *Journal of Intellectual Capital*, 20(4), 482–500.
11. Zhang, Y., & Du, J. (2019). Firm Performance, Board Independence, and Intangible Assets: Evidence from Chinese Listed Companies. *Journal of Business Ethics*, 157(3), 799–818.
12. Fontana, S., & Raffoni, A. (2019). The Effects of Intangible Assets on Firm Value. *Journal of Business Economics and Management*, 20(3), 462–478.
13. Hsieh, M., & Hsieh, Y. (2019). Corporate Social Responsibility and Intangible Assets: Evidence from Taiwan. *Journal of Business Ethics*, 158(1), 41–59.
14. Oliveira, M. M., Rodrigues, L. L., & Craig, R. (2019). Intellectual Capital Disclosure and Intangible Assets Valuation: Evidence from Europe. *European Accounting Review*, 28(4), 701–731.
15. Bhardwaj, G., & Huang, R. (2019). Intellectual Capital and Firm Performance: A Meta-Analysis and Research Agenda. *Journal of Accounting Literature*, 42, 1–24.

Страховая компания как одна из наиболее эффективных форм управления в условиях рыночной экономики

Шаимов Хусеин, кандидат юридических наук, старший преподаватель
Туркменский государственный институт финансов (г. Ашхабад, Туркменистан)

Страховые компании могут играть важную роль в стабильности финансовых систем главным образом потому, что они являются крупными инвесторами на финансовых рынках. В этой статье рассматриваются основные причины, по которым страховые компании могут быть важны для стабильности финансовой системы. В нем также подчеркивается особая роль перестраховщиков в страховом секторе и обсуждаются некоторые ключевые различия между страховщиками и банками с точки зрения финансовой стабильности.

Ключевые слова: страховые компании, банк, финансовая система, стабильность.

Страховой сектор традиционно рассматривался как относительно стабильный сегмент финансовой системы. Это про-

исходит главным образом потому, что балансы большинства страховщиков, в отличие от балансов банков, состоят из отно-

сительно неликвидных обязательств, которые защищают страховщиков от риска быстрой нехватки ликвидности, с которой банки могут столкнуться и сталкиваются на самом деле. Кроме того, страховщики, как правило, не рассматриваются в качестве значительного потенциального источника системного риска.

Одна из главных причин такой точки зрения заключается в том, что страховщики не взаимосвязаны в такой степени, как банки, например, на межбанковских рынках и в платежных системах. Есть три основные причины, по которым страховщики важны для стабильности финансовой системы (рис. 1).

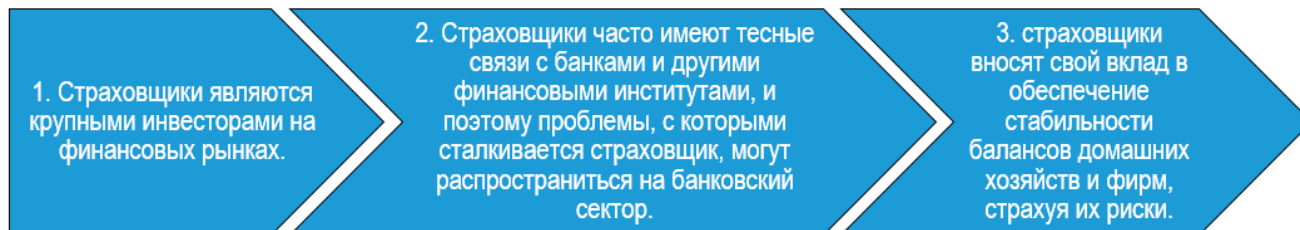


Рис. 1. Основные причины, по которым страховщики важны для стабильности финансовой системы

С точки зрения финансовой стабильности выявление связей между банковским и страховым секторами имеет важное значение, поскольку такие связи определяют каналы, по которым потенциальные проблемы в одном секторе могут передаваться в другой. Такие каналы распространения могут быть либо косвенными — например, через деятельность страховщиков на финансовом рынке, — либо прямыми через связи с собственниками и кредитные риски.

В последние десятилетия прямые связи собственности между банковскими группами и страховыми компаниями усилились, и появилось множество «финансовых конгломератов», предлагающих как банковские, так и страховые продукты. Причины объединения заключались главным образом в диверсификации источников дохода, снижении издержек и использовании преимуществ устоявшихся каналов сбыта продукции. Кроме того, некоторые банки и страховщики увидели преимущества в объединении различных структур балансов банков, активы которых имеют более длительный срок погашения, чем их обязательства, и страховщиков — которые, как правило, имеют обязательства с более длительным сроком погашения, чем их активы, — для уменьшения несоответствий в балансе.

Прочные связи между страховщиками и банками привели к тому, что страховые компании или направления страхового бизнеса банков стали более важными для банковских групп, и наоборот, и, следовательно, для финансовой стабильности. Но связи между страховщиками и банками необязательно должны быть прочными, поскольку восприятия таких связей может быть достаточно, чтобы спровоцировать распространение, особенно во времена финансовой нестабильности.

Из-за зачастую прочных прямых и косвенных связей между страховыми компаниями и банками при оценке финансовой стабильности банковского сектора следует также учитывать связи со страховыми компаниями или страховой деятельностью банков и риски, которые могут представлять такие связи и деятельность.

Страховые компании как гаранты финансовой стабильности домашних хозяйств и фирм. Страхуя риски, с которыми сталкиваются домохозяйства и фирмы, страховые компании способствуют стабильности балансов этих секторов. Однако

связи между страховщиками и нефинансовым сектором иногда могут вызывать потенциальные опасения по поводу финансовой стабильности. Например, дефолт страховщика — событие, которое происходит время от времени, — может вызвать финансовые затруднения в этих секторах. Важная роль, которую страховщики играют для домашних хозяйств и фирм, является основной причиной, по которой за страховщиками осуществляется надзор. Пруденциальный надзор за страховыми компаниями и пенсионными фондами направлен на содействие рациональному и осмотрительному управлению этими учреждениями, а также на защиту владельцев полисов и инвесторов.

В дополнение к предоставлению страхового покрытия фирмам и домашним хозяйствам страховые компании иногда также финансируют их инвестиции. Как уже упоминалось, страховые компании являются крупными покупателями корпоративных облигаций, но в некоторых случаях они также предоставляют кредиты как фирмам, так и домашним хозяйствам.

Особая роль перестраховщиков. Хотя сектор перестрахования намного меньше, чем сектор первичного страхования, его все еще можно рассматривать как важный для финансовой стабильности по двум основным причинам (рис. 2).

Потенциал перестраховщика вызвать системное событие в секторе первичного страхования в последние годы возрос в связи с консолидацией в секторе перестрахования. В мировом секторе перестрахования доминирует горстка очень крупных компаний.

Разница между банками и страховыми компаниями. Банки играют особую роль в финансовой системе в силу их центральной роли в проведении денежно-кредитной политики и их участия в платежных системах. Взаимосвязи между банками на межбанковских рынках и платежными системами также могут привести к тому, что проблемы, с которыми сталкивается один банк, распространятся на другие. Поэтому банки имеют особое значение для стабильности финансовой системы. Эта важность усугубляется тем фактом, что активы банков (такие как кредиты клиентам) в основном носят долгосрочный характер, в то время как их обязательства (такие как депозиты) имеют более короткий срок действия. Это делает банки уязви-

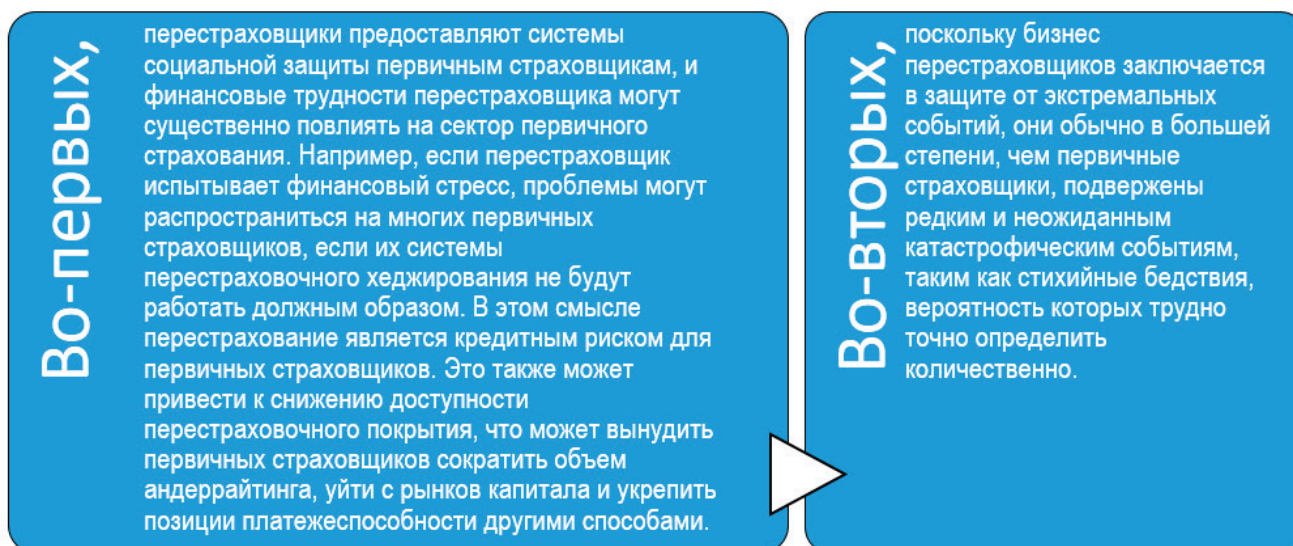


Рис. 2. Причины, по которым перестрахование важно для финансовой стабильности

мыми для бегства вкладчиков, что может привести к нехватке ликвидности. С другой стороны, страховщики, в отличие от банков, как правило, имеют обязательства с более длительным сроком погашения, чем их активы, что делает их менее уязвимыми к перебоям клиентов. Кроме того, обязательства страховщиков обычно менее ликвидны, чем банковские депозиты, поскольку возможность снятия сбережений ограничена в большинстве договоров страхования, а также обходится клиентам дороже.

Вывод. Хотя страховщики могут способствовать финансовой стабильности как благодаря своей способности перераспределять риски в экономике, так и благодаря своим зачастую долгосрочным инвестиционным горизонтам, они также обладают потенциалом дестабилизации финансовой системы.

В частности, проблема, с которой сталкивается страховщик, может затронуть не только домохозяйства и фирмы, купившие страховку, но и финансовые рынки — через инвестиционную деятельность страховщиков, а также банки и другие финансовые учреждения — через прямые и косвенные связи. Все это требует регулярного анализа и мониторинга финансовых показателей страховщиков и оценки их рисков центральными банками, международными организациями и другими органами, которые охватывают страны/регионы, где страховой сектор играет значительную роль. Кроме того, учитывая, что банковский и страховой секторы становятся все более взаимосвязанными, при оценке финансовой стабильности следует избегать подхода, который слишком ориентирован на сектор, и учитывать связи между этими различными частями финансовой системы.

Литература:

1. Куглер М. и Офоги Р. (2005) Способствует ли страхование экономическому росту?;
2. Уэбб, И. (2006) Оценка того, как укрепление страховой отрасли в развивающихся странах способствует экономическому росту;
3. Уэбб И. и Скиппер Х. Д. (2002) Влияние банковского дела и страхования на рост капитала и объема производства.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 20 (467) / 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 31.05.2023. Дата выхода в свет: 07.06.2023.

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.