

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Материалы
III Всероссийской научно-практической конференции
(15 мая 2020 года)

Ульяновск
УлГТУ
2020

УДК 332.012.2
ББК 65.011
У 67

Редакционная коллегия: профессор Лазарев В.Н. (отв. редактор),
доцент Большухина И.С.,
доцент Волкова Е.А.,
доцент Пирогова Е.В.

Рецензенты: директор Ульяновского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», зав. кафедрой экономики и государственного управления, к.э.н., доцент В.В. Ваховский;
зам. генерального директора АНО «Центр стратегических исследований Ульяновской области», д.э.н., доцент М.Г. Светульников.

Управление развитием социально-экономических систем :
У 67 материалы III Всероссийской научно-практической конференции (15 мая 2020 года). [Электронный ресурс]. – Электронные данные. Ульяновск : УлГТУ, 2020. – 304 с.

ISBN 978-5-9795-2018-6

В сборнике собраны статьи участников III Всероссийской научно-практической конференции «Управление развитием социально-экономических систем», состоявшейся в г. Ульяновске 15 мая 2020 года.

Представлены труды преподавателей, аспирантов, магистров, бакалавров и их руководителей по актуальным вопросам развития социально-экономических систем различных уровней управления.

Сборник может быть полезен специалистам в области экономики, предпринимателям, государственным служащим, преподавателям вузов, аспирантам, магистрам и студентам.

Статьи представлены в авторской редакции.

УДК 332.012.2
ББК 65.011

ISBN 978-5-9795-2018-6

© Коллектив авторов, 2020
© Оформление. УлГТУ, 2020

ОБ ИДЕНТИФИКАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ДОКУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРАХ СИБИРИ

И.Б. Адова, д.э.н., профессор

А.Д. Брежнева, бакалавр 4 курса

**Новосибирский государственный университет экономики и управления
«НИНХ»**

Аннотация. В статье проанализированы зарубежные источники, содержащие информацию о ключевых элементах, этапах формирования, принципах и требованиях к разработке документа стратегии в рамках стратегического планирования. Выявлены интерпретации стратегических аспектов в документах стратегии. Проведена оценка документов стратегий субъектов СФО на предмет наличия стратегических элементов с последующим распределением в рейтинге.

Ключевые слова. Стратегическое планирование, регион, документ, стратегия, стратегический элемент.

В 2014 году положено начало формированию стратегического планирования и управления в Российской Федерации. Сегодня в системе государственного управления продолжается укрепление стратегического планирования в качестве действенного инструмента по достижению целей в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе.

В рамках стратегического планирования посредством использования набора понятий, процессов, процедур, инструментов, методов и практик, производится разработка стратегических документов, каждый из которых адаптирован к конкретной территории, что необходимо ввиду наличия специфических территориальных особенностей.

В настоящий момент субъекты Сибирского федерального округа завершают разработку документов Стратегий социально-экономического развития на период до 2030-2035 гг. Выявлено, что семь регионов, в частности, Республики Алтай, Тыва, Хакасия, Красноярский край, Кемеровская, Новосибирская и Томская области утвердили стратегии. В Иркутской области документ принят в первом чтении, а в Омской области и Алтайском крае действуют документы стратегического планирования до 2025 г.

Методология исследования. При разработке документов стратегического планирования в регионах руководствуются 172-ФЗ, региональными законами, Указами Президента РФ (в том числе от 07.05.2018 г. № 204), Методическими рекомендациями по разработке и корректировке Стратегии социально-экономического развития субъекта РФ и плана мероприятий по её реализации от 23.03.2017 г. (с изменениями от 7 апреля 2017 г.), а также постановлениями

Правительств субъектов РФ в области планирования социально-экономического развития.

Оценка реализуемости, рисков, а также последствий исполнения стратегических целей социально-экономического развития Российской Федерации в целом и субъектов РФ в частности осуществляется посредством проведения стратегического аудита, объектом которого являются конечные (целевые) и достигнутые (текущие) ключевые показатели. Таким образом, основная цель проведения стратегического аудита заключается в фактическом сопоставлении запланированных и достигнутых результатов. Региональный стратегический аудит оценивает потенциал субъекта РФ, выявляет степень достижения поставленных целей, а также указывает на необходимость внесения корректировок для успешного конечного результата [3, с. 551-552].

Обратимся к зарубежным источникам. По мнению Дэвида Шульца, документ стратегии должен содержать ряд ключевых элементов, первым из которых является миссия, раскрывающая сущность выполняемых функций. Далее необходима четкая формулировка цели и задач во взаимосвязке с результатами. Обязательно наличие плана мероприятий с описанием используемых ресурсов и выполняемых процессов. Необходимо также определить факторы внешней и внутренней среды, оказывающие существенное влияние на достижение целей и задач. Заключительным элементом представляются мониторинговые и контрольные мероприятия, а также график их проведения [4, с. 403-404].

Рассуждая о стратегическом планировании, Генри Минцберг выделяет три этапа разработки стратегии. Кодификация означает уточнение и выражение стратегии в терминах в целях формализации, а также детальной проработки последствий. Под разработкой понимается разбиение кодифицированных стратегий на программы, а также планы мероприятий, определяющие необходимые действия для реализации стратегии. На этапе преобразования учитывается влияние внешних и внутренних изменений. Таким образом, стратегии должны быть представлены в виде широкого видения, чтобы адаптироваться к изменяющейся среде [2].

Джон Брайсон и Берт Джордж выявили некоторые характеристики, на основании которых можно полагать, что стратегии разработаны тщательно и обладают стратегическими элементами. При этом необходимо отметить широкий и всеобъемлющий угол видения авторов на эти элементы. Они советуют уделять внимание системе в целом, анализировать внутреннюю и внешнюю среду, выявлять векторы будущего развития во взаимодействии с иными подсистемами и заинтересованными сторонами. Приведем выявленные авторами элементы и возможные примеры интерпретации в документе стратегии (табл. 1).

Указанные характеристики представляют собой элементы, или принципы, которыми следует руководствоваться, при разработке хороших стратегий, что требует от хороших стратегов тщательного рассмотрения того, как эти характеристики могут быть использованы и реализованы в конкретных контекстах [1].

Зарубежные авторы, исследуя область стратегического планирования, уделяют немалое внимание ключевым элементам, этапам формирования, принципам и требованиям к тщательности разработки документа стратегии. На данном основании можно заключить, что вопросу стратегического планирования, а также отдельным аспектам формирования стратегических документов уделяется немалое внимание как соотечественниками, так и зарубежными авторами, что являет актуальность избранной темы.

Таблица 1

Интерпретация стратегических аспектов в документе стратегии

«Стратегический» элемент документа стратегии (принципы, требования) [1]	Интерпретация
Внимание к контексту и размышление о том, как адаптировать стратегический подход к контексту, даже если цель этих усилий обычно состоит в том, чтобы каким-то важным образом изменить контекст	Обоснование необходимости разработки стратегии для улучшения состояния социально-экономической системы
Размышление о целях и задачах	Цель и задачи стратегии во взаимоотношениях с внешними ситуационными требованиями; соответствие требованиям SMART
Первоначальное сосредоточение внимания на широкой повестке дня, а затем переход к более избирательным действиям	Характеристика социально-экономической системы в целом, а затем отдельных ее элементов
Акцент на системном мышлении	Понимание динамики социально-экономической системы как планируемой и управляемой
Внимание к заинтересованным сторонам	Идентификация стейкхолдеров, выявление влияния их роли
Сосредоточение внимания на сильных и слабых сторонах, возможностях и угрозах, на конкурентных преимуществах и недостатках	Матричные методы анализа внешней и внутренней среды
Сосредоточенность на размышлении о потенциальном будущем и последующем принятии решений в свете будущих событий	Анализ трендов. Сценарии развития
Тщательное внимание к реализации стратегии	План мероприятий («Дорожная карта»). Контрольные мероприятия по реализации стратегии

Источник: составлено авторами.

Выявленные интерпретации стратегических аспектов позволяют провести оценку документов стратегий выбранных объектов наблюдения на предмет наличия стратегических элементов, что является целью настоящей статьи.

Произведенный анализ выявил ряд проблемных мест. В документах стратегий социально-экономического развития субъектов Сибирского федерального округа практически не уделяется внимание заинтересованным сторонам. В стратегии Республики Тыва указываются заинтересованные организации в общем виде, у Иркутской области таковыми являются все хозяйствующие субъекты и граждане, в Алтайском крае – общество и

корпоративный сектор, а в стратегии Красноярского края дается упоминание о наличии без соответствующей идентификации. При этом ни в одной из указанных стратегий не выявлено влияния роли стейкхолдеров. В документах иных регионов заинтересованные стороны не прописываются. Следует отметить, что заинтересованные стороны могут оказывать, как положительное, так и отрицательное влияние, что требует определенных управленческих воздействий. Таким образом, игнорирование стейкхолдеров может привести к наличию скрытых возможностей и угроз для функционирования системы социально-экономического развития региона.

В документах семи стратегий на основании отдельных положений обнаружено понимание динамики социально-экономической системы как планируемой и управляемой, в то время как в стратегиях Республики Алтай, Омской и Иркутской областей такое понимание не выявлено.

Основным аргументом при обосновании необходимости разработки стратегии для улучшения состояния социально-экономической системы является основание требований стратегических документов федерального уровня. Данная тенденция отмечена в стратегиях Республик Алтай и Хакасии, Красноярского края, Омской, Томской и Иркутской областей. Отсутствует обоснование в стратегии Алтайского края и Республики Тыва. В стратегиях Кемеровской и Новосибирской областей обоснованием является выявленные проблемы и вызовы, сдерживающие развитие региона и страны в целом.

Тщательное внимание к реализации стратегии, выражаемое в указании и дальнейшем проведении контрольных мероприятий наблюдается в стратегиях Республики Алтай, Красноярского края и Томской области. В шести стратегиях контроль осуществляется посредством проведения мониторинга перечня показателей определенного стратегией или планом мероприятий. Отличительной особенностью данного параметра в стратегии Республики Тыва является осуществление общественного контроля и возможность внесения предложений онлайн.

Необходимо обратить внимание на тот факт, что в содержании девяти стратегий проведен анализ трендов и сформулированы сценарии развития, в то время как в документе стратегии Красноярского края таковые отсутствуют. Обратим внимание на то, что сценарии развития разрабатываются в целях определения экономических и институциональных условий, в рамках которых предстоит региональное развитие, а также выявления возможностей и ограничений при выборе конкретной региональной политики. Отсутствие сценариев указывает на игнорирование влияния факторов внешней и внутренней среды на развитие Красноярского края и ставит под сомнение осуществление стратегического планирования данного региона.

Наличие четкой формулировки цели и задач выявлено во всех стратегиях объектов наблюдений. Однако соответствие требованиям SMART отмечается в документах стратегий половины регионов – цель и задачи подкреплены конкретными показателями и распределены по годам. В документах Алтайского и Красноярского края, Кемеровской, Новосибирской и Томской

областей присутствует частичное соответствие требованиям ограниченности во времени и наличию конкретных показателей только в ряде задач.

Наличие характеристик социально-экономической системы в целом, а затем отдельных ее элементов, а также использование матричных методов анализа внешней и внутренней среды обнаружено во всех документах стратегий субъектов СФО. Следует отметить, что в стратегиях Красноярского края, Кемеровской, Омской и Томской областей SWOT-анализ представлен в текстовом виде. В документах Алтайского края, Новосибирской и Иркутской областей, а также Республики Тыва сильные и слабые стороны, возможности и угрозы оформлены в виде привычной матрицы. В стратегиях Республик Алтай и Хакасия наряду с SWOT-анализом проведен PEST-анализ.

Оценка документов стратегий субъектов СФО на предмет наличия стратегических элементов проведена посредством выставления баллов, выявления, а также оценки качества элементов с последующим распределением в зеленой, желтой, оранжевой и красной зонах. На основании оценки можно полагать, что среди субъектов СФО обладание большим количеством стратегических элементов и, соответственно, тщательной разработанностью отличается стратегия социально-экономического развития Томской области. Следующей группой с хорошей проработанностью стратегии являются Кемеровской и Новосибирской области, Республик Хакасия и Тыва. Завершают рейтинг стратегии Республики Алтай, Красноярского края и Иркутской области, Алтайского края и Омской области.

Список литературы

1. John M. Bryson and Bert George. 2020. Strategic Management in Public Administration. In B. Guy Peters and Ian Thynne, eds. The Oxford Encyclopedia of Public Administration. New York: Oxford University.
2. Mintzberg, Henry. The Rise and Fall of Strategic Planning: Reconceiving Roles for Planning, Plans, Planners. New York: Macmillan, 1994.
3. Саламатова А.А. Стратегический аудит стимулирования инновационной активности // Инновационное развитие социально-экономических систем: V Международная студенческая научно-практическая конференция (24 мая 2019 года, Россия, г. Ульяновск): сборник научных трудов / под общ. ред. В. Н. Лазарева. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. С. 550-555.
4. Encyclopedia of public administration and public policy / [edited by] David Schultz . 2004. 545 p.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ АГРОСТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

**Д.М. Алиева, старший лаборант-исследователь
Институт аграрных проблем РАН**

***Аннотация** Изучено современное состояние системы страхования сельскохозяйственных рисков в Республике Казахстан и обобщены основные тенденции её развития. Проанализирована нормативно-правовая база документов в части регулирования агрострахования с государственной поддержкой. Определены ключевые институциональные факторы, обуславливающие особенности развития агрострахования в Республике.*

***Ключевые слова:** сельское хозяйство, структура производства, агрострахование, общество взаимного страхования*

Страхование сельскохозяйственных рисков является важнейшим элементом организационно-экономического механизма устойчивого развития агропродовольственных систем, оказывающим в первую очередь влияние на доходность сельских товаропроизводителей [1-4]. Среди стран Евразийского экономического союза, в который входят еще Россия, Беларусь, Армения и Кыргызстан, в Казахстане сложилась уникальная институциональная структура агрострахования.

Действующая в настоящее время система сельскохозяйственного страхования в Республике Казахстан представляет собой комбинированную модель, основу которой составляет обязательное страхование. В подотрасли растениеводства обязательное страхование было внедрено ещё в 2004 году. В основе нормативно-правовой базы обязательного страхования лежит Закон Республики Казахстан «Об обязательном страховании в растениеводстве» от 10.03.2004 года №533-ІІ, который обязывает страховать масличные культуры, зерновые, хлопок и сахарную свеклу. Концептуальными отличиями экономического механизма, предусмотренного Законом, по сравнению с другими странами интеграционного сотрудничества является то, что подлежит страхованию не урожай, а затраты на его производство, а именно посевные работы.

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О взаимном страховании» с 2006 года по всем регионам страны к страховой деятельности в сельском хозяйстве были допущены потребительские кооперативы – Общества взаимного страхования (ОВС), которые осуществляли страхование посевов тех хозяйств, которые в них входили. Это была альтернатива коммерческому страхованию. В результате за счет того, что были отменены лицензии на осуществление страховой деятельности и предоставлены права на страхование собственных рисков самим сельхозтоваропроизводителям путем их

объединений в общества взаимного страхования, произошло расширение участников страхового рынка (рисунок 1).



Рисунок 1 – Динамика роста количества страховых организаций и обществ взаимного страхования (ОВС) в 2006 – 2016 гг., ед.

С 2008 по 2012 гг. вместо страховой защиты была развернута система нецелевого освоения бюджетных средств на территории Республики. Негативный опыт работы со страховщиками и высокая стоимость полисов страхования привели к тому, агропроизводители больше стали обращаться в ОВС. Агрохолдинги и крупные компании создавали свои общества взаимного страхования внутри аффилированных групп, приглашая крестьянские (фермерские) хозяйства к сотрудничеству, оставляя тем самым денежные средства внутри группы. Таким образом, получило развитие множество серых схем страхования. В качестве мер Национальным банком Казахстана был введен жесткий контроль за ОВС, аналогично контролю над страховыми компаниями, которых в Казахстане всего две: АО «Дочерняя страховая компания Народный банк Казахстана «Халык-Казинстрах» и АО «Зерновая страховая компания». Одними из реализованных мер были установление минимального порога по количеству членов ОВС, а также обязанность держать на счетах некоторый объем специальных резервов.

В качестве примера подобной ситуации можно привести опыт России. Динамика роста показателей страховых сборов с государственной поддержкой в период с 2012 по 2014 годы была обусловлена применением страховыми организациями, занимавшими 62,3% всего рынка агrostрахования с господдержкой, теневых «схем» освоения бюджетных субсидий без реального страхования. Дальнейшие мероприятия Банка России по оптимизации и финансовому оздоровлению страхового рынка в 2014 – 2015 годах привели к положительному качественному его изменению, но и одновременно снижению целевых показателей субсидируемого агrostрахования [5, с. 13].

В Казахстане подобные институциональные изменения так же нашли отражения в снижении индикаторов, характеризующих страховую деятельность в сельском хозяйстве. Площадь застрахованных культур ОВС начиная с 2014 года значительно сократилась с 3,9 млн га (33%), до 0,7 млн га (6,2%) в

2017 году. Тогда страховые компании расширили застрахованные поля с 7,8 млн га в 2014 году до 11,0 млн га в 2017 году [6].

Особенности развития механизма агрострахования в Республике Казахстан определяет и структура производства продукции сельского хозяйства. Для северных районов характерны крупные капиталоемкие зерновые и животноводческие хозяйства. В 2016 году на долю агропредприятий в Акмолинской, Костанайской и Северо-Казахстанской областях пришлось 48% объема произведенной сельскохозяйственной продукции, при том, что в среднем по Казахстану этот показатель составил 23%. В южных регионах страны находится большинство мелких и средних сельхозтоваропроизводителей. В Алматинской, Жамбылской и Туркестанской областях крестьянские (фермерские) хозяйства и хозяйства населения произвели 89% объема сельскохозяйственной продукции. В среднем по стране малые формы хозяйствования произвели 77% растениеводческой и животноводческой продукции.

Значительные отличия наблюдаются во вкладе хозяйств в производство конкретных сельскохозяйственных товаров. Сельскохозяйственные предприятия производят основную долю пшеницы (69%), риса (52%), ячменя (52%), масличных культур (56%) и яиц (73%). При этом хозяйства населения в основной своей массе ориентированы на производство в целях удовлетворения собственных нужд, и продают лишь избыток произведенной сельскохозяйственной продукции на местных рынках. На домашние и индивидуальные хозяйства в совокупности приходится подавляющий объем производства мяса (77%), и более 90% производства молока, овощей, картофеля, шерсти и хлопка. В целом, анализ структуры производства сельскохозяйственной продукции показал, что в ней преобладают крестьянские (фермерские) хозяйства и хозяйства населения [7, с. 86]. Они занимают долю 68,7% в валовой добавленной стоимости продукции сельского хозяйства.

Анализируя структуру производства по категориям хозяйств, можно заметить, что структура производства мяса и молочных продуктов смещена в сторону малых и средних форм хозяйствования: 60% мяса и 77% молока производятся в хозяйствах населения. В 2016 году на мелких производителей (имеющих менее 50 голов) пришлось 65% поголовья крупного рогатого скота и 60% поголовья коз и овец [8]. Из-за несовершенства методологии оценки рисков в подотрасли животноводства, финансовая защита животноводства в Казахстане оставалась не регламентированной.

Преобладание малых форм хозяйствования среди страхователей накладывает определенную специфику на развитие страховой отрасли в агропродовольственном комплексе республики. Большинство мелких хозяйств не соблюдают даже стандартные агротехнологии, что в значительной степени увеличивает риски и снижает уровень привлекательности для страховщиков. Таким образом, на риски утраты урожая в результате наступления неблагоприятных природных явлений накладываются риски бесхозяйственности, которые не могут быть покрыты страхованием. В свою очередь страховое законодательство в республике не позволяет страховым

организациям требовать соблюдения агротехнологий и не предусматривает возможности отказа в страховании при явном несоответствии страхователя установленным требованиям.

Анализ фактического состояния агрострахования и факторов, обуславливающих основные тенденции его развития, позволил сделать вывод о том, что обязательное страхование при имеющихся институциональных условиях не показало свою эффективность. Начиная с 2020 года в Республике Казахстан начался переход от обязательного страхования в растениеводстве к добровольному с возможностью субсидирования 80% затрат на выплату страховой премии. Однако, он будет реализовываться именно по тем продуктам, которые направлены на решение государственных задач в сельском хозяйстве.

Список литературы

1. Коростелев В.Г., Кадомцева М.Е. Агрострахование как элемент климатически оптимизированного сельского хозяйства/ В.Г. Коростелев, М.Е. Кадомцева // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2018. – №5 (365). – С. 39-43.

2. Богданов А.В., Кадомцева М.Е., Бухаров С.В., Волошина А.Д., Миронов В.Ф. О влиянии строения катионного фрагмента на антимикробную активность ди-третбутилфенольных изатин-3-ацилгидразонов / А.В. Богданов, М.Е. Кадомцева, С.В. Бухаров, А.Д. Волошина, В.Ф. Миронов // Журнал органической химии. – 2020. – Т. 56. – № 3. – С. 488-491.

3. Нейфельд В.В., Алиева Д.М. Перспективы применения географических информационных систем в сельскохозяйственном страховании с государственной поддержкой / В.В. Нейфельд, Д.М. Алиева // Региональные агросистемы: экономика и социология. – 2020. – № 1. – С. 69-75.

4. Анфиногентова А.А., Блинова Т.В., Решетникова Е.Г. и др. Социально-экономические приоритеты обеспечения продовольственной безопасности России. Монография. Под ред. Академика А.А. Анфиногентовой. Саратов. 2012.

5. Кадомцева М.Е. Влияние несовершенства нормативно-правового поля на эффективность агрострахования с государственной поддержкой / М.Е. Кадомцева // Факторы успеха. – 2019. – № 1 (12). – С. 10-15.

6. Verezubova, Tatyana & Zhichkin, Kirill & Mukhitbekova, Assem & Penkin, Anatoliy & Zhichkina, Lyudmila. (2020). Comparative analysis of plant growth risks insurance in the Eurasian Economic Union countries. BIO Web of Conferences. 17.00003.10.1051/bioconf/20201700003

7. Кадомцева М.Е., Осовин М.Н. Перспективы развития национальной системы сельскохозяйственного консультирования в условиях перехода к цифровой аграрной экономике /М.Е. Кадомцева, М.Н. Осовин // Вестник НГИЭИ. – 2019. – № 2 (93). – С. 83-95.

8. Агропромышленный комплекс. Статистика Евразийского экономического союза: статистический сборник; Евразийская экономическая комиссия. – Москва: 2018. – 132 с.

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ АДАПТИВНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

**М.М. Амирян, магистр 1 курса
Челябинский филиал Российской академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ**

***Аннотация.** В данной статье проведен анализ недостатков нормативно-правового регулирования сферы адаптивной физической культуры и спорта как в Российской Федерации, так и в Челябинской области. Дана характеристика основных проблем и предложен ряд рекомендаций по совершенствованию регулирования данной отрасли.*

***Ключевые слова:** законодательство, государственная политика, адаптивная физическая культура и спорт, люди с ограниченными возможностями здоровья, инвалиды.*

В условиях современного, динамично развивающегося общества повальному встает вопрос развития и использования человеческого потенциала на 100%. Особую важность этот процесс приобретает для такой группы людей, как лица с ограниченными возможностями здоровья (далее - ОВЗ) и инвалиды.

В нашей стране насчитывается более 13 миллионов инвалидов (среди них значительная доля детей) по информации Федеральной службы государственной статистики. Этот показатель с каждым годом увеличивается.

Без адаптивной физической культуры и спорта (далее - АФКиС) невозможно представить обеспечение всестороннего развития лиц с ОВЗ, в т.ч. комплексную реабилитацию, что отражает актуальность данной проблематики.

Гос.политика в области физической культуры и спорта (далее - ФКиС), а также социальной защиты населения должна включать в себя инструменты АФКиС, которые способствуют социальной адаптации и физической реабилитации инвалидов и лиц с ОВЗ [3]. Основой этого процесса является совершенствование нормативно-правовой базы, которая в РФ представлена ниже на рисунке 1.

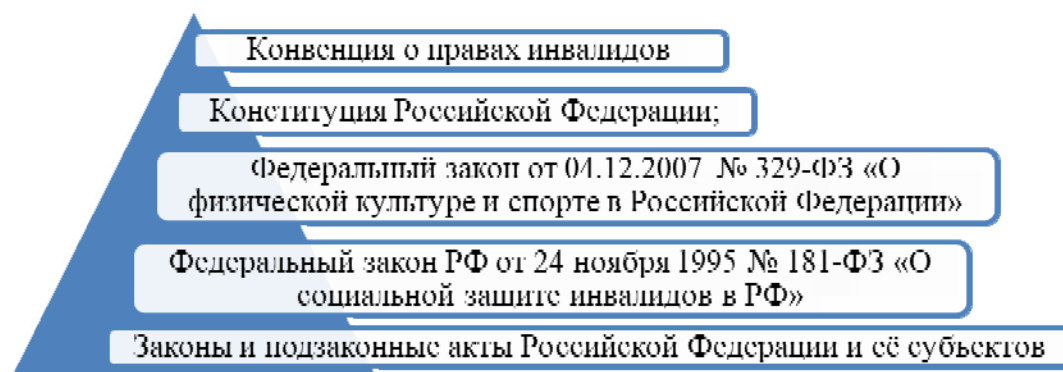


Рисунок 1 – Нормативно-правовая база в области АФКиС

Анализ правовых основ государственной политики в области АФКиС позволил выявить следующие его недостатки, а именно:

1) Слабая правовая основа Российского законодательства, признающая верховенство исполнения требований норма международного права в этой сфере.

В Конвенции о правах инвалидов, в статье 30 п. 5, говорится о необходимости обеспечения возможности таких лиц участвовать на равных условиях в проведении досуга и отдыха, а также в спортивных мероприятиях [1], закрепляя обязанность со стороны государств создавать доступную среду для данной категории населения.

В целом нормативно правовая база в области АФКиС сегодня является несовершенным механизмом для реализации данных прав в связи с плохой проработкой [9, с. 263]. Примером этого является и то, что лишь две статьи из главного отраслевого закона, 12 и 31 – посвящены вопросам АФКиС [2]. Данные статьи лишь закрепляют общие положения и никакой проработки не демонстрируют.

2) Плохая проработка понятийного аппарата.

Так лицо с ОВЗ, может одновременно являться и инвалидом. Из-за этого возникает ряд проблем в расчете доли лиц, занимающихся АФКиС, производимым Минспортом России и соответствующими органами власти субъектов, т.к. такой расчет не является корректным, в связи с тем, что лицо с ОВЗ не всегда является инвалидом, а понятия «лицо с ограниченными возможностями здоровья» в Правилах нет [5].

Стоит отметить, что в основополагающем Федеральном законе на сегодняшний день отсутствует само понятие «адаптивная физическая культура» и «адаптивный спорт», а также не закреплен термин «паралимпийский спорт» [7, с. 53].

3) Отсутствие регулирования отдельных основ деятельности в области АФКиС, а именно [8, с. 30]:

1. Отсутствие правового регулирования данной области в коррекционных образовательных учреждениях и как следствие условий организации адаптивного физического воспитания и образования, которые могли бы включать в себя [4]:

1) проведение обязательных и факультативных занятий в пределах основных и дополнительных общеобразовательных программ;

2) организация проведения комплексных мероприятий по физкультурно-спортивной подготовке для обучающихся инвалидов и детей с ОВЗ (в т.ч. обеспечение спортивным оборудованием и инвентарем);

3) обеспечение условий вовлечения в различные занятия и формирование необходимых навыков с учетом индивидуальных особенностей;

4) организация медицинского наблюдения за реализацией данных мероприятий;

5) проведение ежегодного мониторинга физической подготовленности и физической реабилитации обучающихся инвалидов и лиц с ОВЗ.

2. Отсутствие законодательного регулирования особенностей деятельности в области АФКиС.

3. Отсутствие должного надзора со стороны государства за деятельностью физкультурно-спортивных организаций представляющие услуги различным слоям общества, в том числе людям с ОВЗ и инвалидам и т.д.

4) Проблема законодательного регулирования АФКиС в субъектах РФ.

Законодательство субъектов, зачастую также не отличается информативностью, не содержит положений об АФКиС либо содержит общие нормы. Так, например, в законе Челябинской области этой отрасли посвящены всего две статьи: ст. 1 раскрывает лишь полномочия уполномоченного исполнительного органа, иных исполнительных органов в области АФКиС Челябинской области; ст. 6 говорит о необходимости создания условий для занятий инвалидов и лиц с ОВЗ физической культурой и спортом, АФКиС для их социальной адаптации и физической реабилитации [6].

Стоит отметить, что законодательно субъектов в сфере АФКиС развивается с неодинаковой, колоссально отличающейся друг от друга интенсивностью, что зачастую приводит к несвоевременности решения актуальных вопросов.

Необходимо понимать, что федеральное законодательство лишь устанавливает общие правовые рамки функционирования физической культуры и спорта в стране, а региональным и муниципальным законодателям при этом делегируется широкое поле для законотворческой инициативы, с целью и конкретизации и дополнения положений федерального закона.

С целью разрешения сложившейся ситуации, представляется, необходимым внесение изменений и дополнений в основной отраслевой закон, принятие нового Федерального закона «Об адаптивной физической культуре и спорте в Российской Федерации», что будет способствовать:

- закреплению правовых, организационных, экономических и социальных основ деятельности в области АФКиС;
- выведению на новый уровень вопросы физической реабилитации и социальной интеграции инвалидов посредством ФКиС;
- повышению квалификации работников АФКиС;
- увеличению количества участников и спортивных достижений в паралимпийских видах спорта российскими спортсменами;
- развитию взаимодействия между органами государственной власти по вопросам АФКиС.

На сегодняшний день законодательство в области АФКиС представляет собой несовершенный механизм для реализаций государственной политики, так как носит общий характер и оставляет незатронутым большой круг вопросов, которые тормозят развитие АФКиС. К ним относятся: отсутствие правового закрепления первоочередных понятий и особенностей АФКиС; отсутствие нормативно-правового регулирования данной области в рамках деятельности коррекционных образовательных учреждениях и множество других вопросов. В настоящее время отсутствует возможность осуществить в полной мере права каждого гражданина России на занятия АФКиС. Успешное решение данных

проблем невозможно без создания и совершенствования необходимой нормативно-правовой базы.

Таким образом, целесообразно в качестве первоочередных мер закрепить в федеральном законе основополагающие понятия, характеризующие отрасль АФКиС и внести законопроект по добавлению статьи «Регулирование адаптивной физической культуры и спорта в коррекционных образовательных учреждениях». Предлагаемые меры будут способствовать обеспечению создания для всех категорий граждан благоприятных условий для реализации программ развития ФКиС.

Список литературы

1. Конвенция о правах инвалидов от 13 декабря 2006 № 61-106 // Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 6. – Ст. 468.

2. Федеральный закон Российской Федерации от 4 декабря 2007 г. № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» (в ред. от 27 декабря 2018 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. – № 50. – Ст. 6242.

3. Федеральный закон Российской Федерации от 24 ноября 1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» (ред. от 01.03.2008) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 48. – Ст. 4563.

4. Федеральный закон от 29 декабря 2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2012. – № 75. – Ст. 7598.

5. Постановление Правительства от 20 февраля 2006 г. № 95 «О порядке и условиях признания лица инвалидом» (в ред. постановления от 07.04.2008 г. № 247) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 9. – Ст. 1018.

6. Закон Челябинской области от 30 октября 2008 г. № 320-ЗО «О физической культуре и спорте в Челябинской области» (в ред. от 7 октября 2009 г.) // Южноуральская панорама. – № 7. – 18.11.2008.

7. Воеводина С.С. Правовые аспекты адаптивной физической культуры / С.С. Воеводина // Всероссийская научно-практическая конференция. – 2019. – № 1 – С. 51-54.

8. Долина Т.В. Некоторые проблемы нормативно правового регулирования адаптивной физической культуры и спорта в Российской Федерации / Т.В. Долина // Научный журнал «Содружество». – 2018. – № 21. – С. 28-31.

9. Юрковский А.В. О пробелах правового регулирования в законодательстве о физической культуре и спорте / А.В. Юрковский // Тенденции и проблемы в экономике России: теоретические и практические аспекты. – 2018. – № 4. – С. 260-267.

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

Д.А. Антонова, магистр 2 курса
Науч. рук-ль – Н.В. Ширяева, к.э.н., доцент
Ульяновский государственный университет

Аннотация. В статье описаны стадии кругооборота оборотных средств, какие выделяют источники формирования оборотных средств и какие при этом могут возникнуть проблемы. Так же дана характеристика стратегиями, которыми предприятия могут пользоваться при формировании оборотных средств.

Ключевые слова: оборотные средства, стадии кругооборота, источники оборотных средств, проблемы формирования оборотных средств, стратегии финансирования оборотных средств.

Из года в год в различных сферах создается множество предприятий и одним из важных вопросов является: обеспеченность оборотными средствами и источники их формирования. К рассмотрению данной темы необходимо подойти со всей серьезностью, потому что оборотные средства являются основой деятельности любой организации.

На сегодняшний день термин «оборотные средства» представляет собой часть имущества предприятия с циклом оборота менее года [1, с. 136]. Роль оборотных средств заключается в том, чтобы обеспечить потребности производственного процесса, который в свою очередь включает процессы производства и обращения. Необходимо отметить, что стоимость оборотных средств переносится полностью на готовую продукцию и поэтому они всегда находятся в состоянии движения. В учебной литературе выделяют несколько стадий кругооборота оборотных средств.

- 1) денежная стадия,
- 2) производственная,
- 3) товарная [2].

Рассмотрим каждую стадию подробнее.

1. Денежная стадия. Предприятие, имея определенное количество денежных средств, финансирует их на приобретение сырья, материалов чтобы из сферы обращения перейти в сферу производства.

2. Производственная стадия. Данная стадия предполагает переход оборотных фондов в процесс производства. Приобретенные на первом этапе ресурсы приобретают форму полуфабрикатов и незавершенного производства.

3. Товарная стадия. Созданная ранее продукция реализуется и в итоге оборотные средства снова принимают денежную форму.

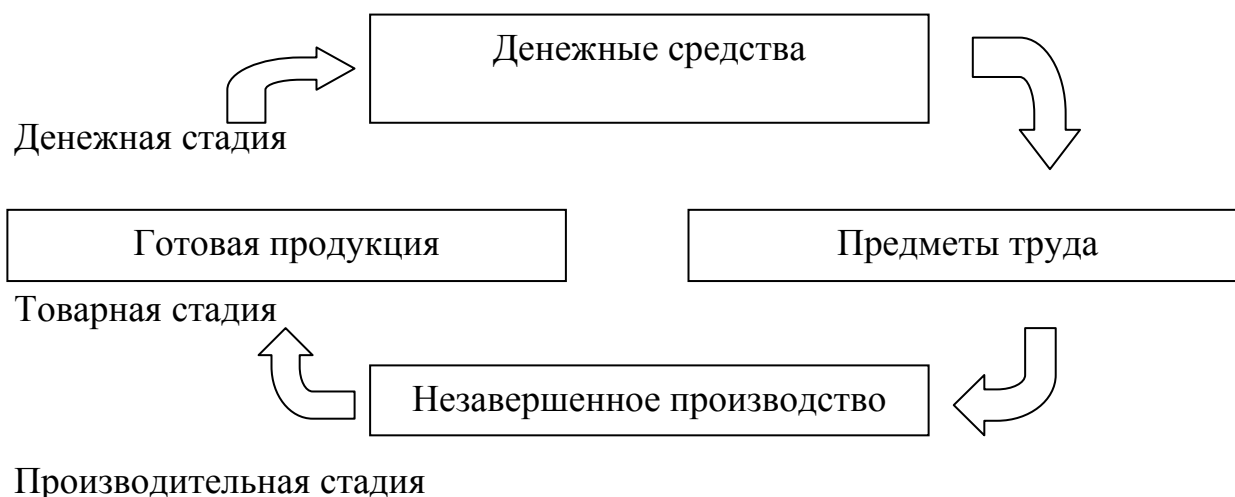


Рисунок 1 – Стадии кругооборота оборотных средств

Каждая стадия оборота оборотных средств имеет свою продолжительность. Время, за которое происходит полный кругооборот, называется периодом оборота.

Если говорить о проблемах формирования оборотных средств, то для начала необходимо определить их источники. Выделяют 3 группы источников:

1) Собственные средства – имущество и денежные средства предприятия, находящиеся в его полном распоряжении. К таким источникам относят: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенную прибыль. Для того чтобы определить размер собственных средств, которые имеются у компании, необходимо открыть бухгалтерский баланс и в разделе 3 – капитал и резервы можно увидеть необходимые данные.

2) Заемные средства – это средства, которые организация использует в своей деятельности, но они ей не принадлежат. К ним относят кредиты и займы. Размер заемных средств представлен в бухгалтерском балансе и равен сумме разделов 4 – долгосрочные обязательства и 5 – краткосрочные обязательства.

3) Привлеченные средства – это средства, которые временно используются предприятием в обороте. К таким источникам относят: кредиторскую задолженность поставщикам, задолженность по заработной плате работникам, резервы на покрытие предстоящих расходов, задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами и другие.

По данным АО «УМЗ» можно заметить, что в 2016 году у предприятия был недостаток собственных средств, причём положение в 2017 году ухудшилось. Предприятие продолжило свою деятельность за счет заемных средств. По сравнению с 2016 годом данный показатель показал рост и составил более 2 млн рублей. Стоит также отметить, что предприятие финансово зависимо и если руководство не найдет какое-то рациональное решение данной проблемы, то возможно финансовое состояние еще больше ухудшится, что в дальнейшем может привести к банкротству.

На сегодняшний день почти каждое предприятие сталкивается с некоторыми проблемами при формировании оборотных средств. Их недостаток может привести к негативным факторам, например, таким как снижение или потеря ликвидности, возникновение или увеличение просроченной задолженности, невыполнение своих обязательств перед кредиторами, перебои в работе, низкая прибыль или вообще получение такого финансового результата как убыток.

Чтобы таких проблем не возникало для начала необходимо определить возможные проблемы, которые могут возникнуть на стадии формирования оборотных средств.

Первое что необходимо выделить это неправильное определение потребности в оборотных средствах. Это явление может привести к неэффективной работе производства и сложностям при реализации продукции. Чтобы избежать негативных последствий на данном этапе, необходимо со всей серьезностью подойти к процессу установления оптимального размера оборотных средств, то есть рассчитать нормативы оборотных средств.

Следующая проблема, которая возникает у предприятия это непредоставление кредитов и займов от банков или иных лиц. Предприятию не всегда хватает собственных средств для продолжения своей деятельности, могут возникнуть непредвиденные обстоятельства которые приводят к потребности в заемных средствах.

Так же необходимо рассмотреть такой источник поступлений как выручка от реализации продукции. Здесь можно обратить внимание на скорость поступления средств на счета нашей организации и добросовестность наших покупателей при расчетах за поставку товаров, оказанные услуги, выполненные работы. От этого зависит, насколько предприятие будет обеспечено средствами для непрерывного осуществления своей деятельности.

Так же имеет значение структура источников оборотных средств. Здесь рассматривается соотношение заемных и собственных средств. Даже если заемные средства помогают обеспечить текущую деятельность предприятия, не стоит забывать что их преобладание может привести к возникновению убытков, неплатежеспособности и как следствие наступление банкротства.

Кроме внутренних проблем, организация может столкнуться с внешними. Одной из таких проблем является инфляция. То есть происходит обесценение оборотных средств в период совершения одного кругооборота и тем самым после завершения одного производственного цикла предприятие почти не получает необходимую сумму ресурсов в составе выручки от реализации продукции.

Так же немаловажным вопросом является: какую стратегию может выбрать предприятие при формировании оборотных средств.

Выделяют несколько видов таких стратегий:

1) Умеренная (компромиссная) стратегия.

Состоит в стремлении к совпадению сроков существования активов и источников их финансирования. Предприятие применяет хеджированный способ финансирования, т.е. каждая категория активов компенсирует

обязательства какого-либо вида при условии, что срок их погашения примерно одинаков. Цель стратегии - обеспечение расчетов по обязательствам при наступлении сроков платежа по ним.

2) Агрессивная стратегия.

Предусматривает финансирование части постоянных оборотных активов предприятия за счет краткосрочного кредита. В результате возникает риск, связанный с рефинансированием потребности в капитале по истечении срока кредита. Чем больше доля постоянных активов, финансируемых за счет краткосрочных кредитов, тем более агрессивна финансовая стратегия. При высокоагрессивной стратегии постоянный капитал обеспечивает финансирование только основных средств. Оборотные активы при этом служат обеспечением краткосрочной кредиторской задолженности, поэтому стратегию иногда называют идеальной. Цель стратегии - достигнуть максимально возможного уровня прибыли, потому что за счет привлечения дешевых источников краткосрочного финансирования затраты на поддержание активов сводятся к минимуму. Минус стратегии - высокий уровень риска.

3) Консервативная стратегия.

При её использовании на долгосрочной основе финансируются не только постоянные активы, но и определенная часть переменных оборотных активов. Предприятие берет краткосрочные кредиты когда уже невозможно избежать такой ситуации и средства нужны здесь и сейчас. Результатом является отсутствие риска неликвидности, устойчивое финансовое положение. Минус стратегии - снижение потенциального уровня прибыли [3, с. 147].

Таким образом, выбор стратегии финансирования оборотных средств отражает объем потребности в привлечении краткосрочных источников финансирования. Не стоит забывать, что каждой стратегии присущ тот или иной уровень риска и уровень доходности.

В завершение хотелось бы отметить, что оборотные средства играют огромную роль в жизни предприятия. Чтобы деятельность продолжалась необходимо эффективно управлять ими, правильно определять потребность в ресурсах, рассматривать риски возникновения тех или иных проблем и не допустить их дальнейшего распространения, если они уже появились.

Список литературы

1. Экономика организации (предприятия): учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко – 10-е изд., стер. – М: КНОРУС, 2016. – 416 с.
2. Шанин И.И., Синяева Е.В. Эффективность использования оборотных средств на предприятиях // Международный студенческий научный вестник. – 2017. – № 6. – Режим доступа: <https://eduherald.ru/article/view?id=17815>
3. Кен Е.С., Смирнов В.К. Выбор стратегии финансирования оборотных средств предприятия ВЫБОР // Журнал Science Time – 2015. – №10. – С. 147-150.

ИМИДЖ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

А.А. Астатуриян, магистр 1 курса

Науч. рук-ль – Ш.Р. Юсупов, к.полит.н., доцент
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Аннотация. В статье рассмотрен имидж бренда туристической компании как фактор устойчивости компании на рынке. Автором были сформулированы основные практические аспекты формирования имиджа компании-туроператора как инструмента обеспечения устойчивости на современном российском рынке.

Ключевые слова: имидж, репутация, туристическая отрасль, сфера услуг, туроператоры, коммуникация.

Имидж – это образ организации в представлении групп общественности. Имидж одной и той же компании представляется разным для различных целевых групп. Каждая компания по-разному воспринимается среди инвесторов, государственных структур, местной и международной общественности. В процессе работы по формированию имиджа приоритетность различных групп меняется. [4, с. 247-249]

Имидж является одним из важнейших инструментов достижения долгосрочных целей организации:

Во-первых, в условиях рыночной экономики сильный позитивный имидж компании позволяет приобрести достаточную конкурентную силу;

Во-вторых, позитивный имидж укрепляет позицию организации, поскольку способствует уменьшению возможности замены услуг и товаров на услуги и товары конкурентов;

В-третьих, позитивный и сильный имидж способен сделать доступ к таким ресурсам как финансы, информация, квалифицированные сотрудники более легким. Имидж ориентирован на массовую аудиторию и массовое сознание, можно сказать, что это инструмент общения его носителя с массовым сознанием. [6, С. 113]

Успешная деятельность компании, работающей в сфере услуг, в равной степени зависит как от имиджа, так и от качества производимых товаров, оказываемых услуг. [2, С. 51] Так, деловая репутация является важнейшим элементом имиджа. Она складывается исходя из реальных фактов и действий, характеризующих степень надежности, компетентность в решении деловых вопросов.

Для разных субъектов туристской деятельности степень важности репутации и имиджа различна. Репутация имеет первостепенное значение для туроператоров, поскольку специфика их работы, во-первых, предполагает взаимодействие с большим количеством организаций-партнеров и конечными

потребителями, во-вторых, ответственность возникает перед всеми участниками этого взаимодействия [3, с.76-77]. Турагентства же являются посредниками между туроператорами и туристами, и репутация для них приобретает менее выраженное значение, поскольку они не формируют турпродукт.

Состояние современной российской туристской отрасли отличается неустойчивостью. Уход с рынка крупных долго существовавших туристских компаний приводит к дестабилизации всей системы. Это создает негативный информационный фон и, как следствие, усиливает напряженность при взаимодействии различных субъектов туристского рынка. Компании-операторы, формирующие турпродукт, несут ответственность как перед турагентами, так и перед конечными потребителями (туристами) и именно они стоят перед необходимостью бороться с репутационными и имиджевыми потерями.

Компании-туроператоры, имеющие большой опыт работы на российском рынке, в кризисных ситуациях реагируют быстро, не ущемляя интересы туристов. Компании делают акцент на сотрудничестве с надежными партнерами и расширении своего международного влияния. Однако, можно говорить и о пробелах в коммуникационной активности туроператоров, которые напрямую негативным образом влияют на его деловую репутацию и имидж.

Имидж – средство коммуникации с различными целевыми группами. И для компании – туроператора наиболее важными группами видятся:

- медиа;
- потребители;
- туристские объединения;
- турагенты.

Для поддержания устойчивого развития компании-туроператора необходимо формирование имиджа путем выстраивания эффективной коммуникации с каждой из этих групп.

Медиа. Наиболее важной составляющей при взаимодействии с медиа является обеспечение информационной открытости. Успешность предприятий в сфере туризма определяют не только результаты их практической деятельности, но и способы позиционирования, в социально-коммуникативном пространстве. Туристическая отрасль в целом, а российская в частности характеризуется частым возникновением ситуаций, благоприятных для возникновения слухов и их тиражирования [1, С.74]. В отсутствие официальных заявлений возникает необходимость заполнения информационных пробелов, что происходит за счет оценок и мнений не только экспертов в области туризма, но и за счет слухов и догадок, распространяющихся в социальных сетях и мессенджерах. Различие в оценках создает пласт противоречивой информации, что оказывает негативное влияния на имидж компании и влияет на ее положение в отрасли. В связи с этим следует указать на важность информационной открытости при формировании

позитивного восприятия фирмы-туроператора. Для этого необходимо выстраивать конструктивные отношения не только с отраслевыми игроками, но и с ключевыми субъектами медиарынка. Для минимизирования возможности возникновения таких последствий негативных слухов туристическим компаниям необходимо создавать монополию на наиболее полную информацию о себе, то есть быть первоисточником соответствующих сообщений.

Потребители. Клиентоориентированность видится наиболее актуальной стратегией взаимодействия с потребителями. Деятельность туристической компании связана с неизбежностью возникновения форс-мажорных ситуаций и одновременным усилением настороженности туристов [5, с.254]. В подобных ситуациях перед предприятиями туристической сферы встают сложные задачи: не допустить паники среди туристов, успокоить их, оказать реальную помощь и выполнить свои юридические обязательства. Отметим тот факт, что форс-мажор освобождает от ответственности за неисполнение обязательств по договору. Однако также форс-мажор – это проверка того, насколько туристическое предприятие клиентоориентировано. То есть насколько в кризисной ситуации оно стремится сохранить доверие клиентов к организации и предлагаемым ею услугам. Ведь доверие в существующих условиях легко потерять и очень трудно воссоздать.

Туристские объединения. Данное направление подразумевает взаимодействие с ассоциациями, которые обеспечивают координацию работы отраслевого сообщества. Например, «АТОР» выполняет ряд важных функций для субъектов туристского рынка в целом и, в частности, в вопросах управления имиджем и репутацией. Ассоциация содействует налаживанию коммуникации не только в туроператорском сообществе, но и с такими важными субъектами туристского рынка как турагенты, органы государственной власти, туристы. Вступление в крупные ассоциации и объединения позволяет улучшить имидж и репутацию, но только в случае активного участия в деятельности объединения и эффективной стратегии коммуникаций.

В существующих рыночных условиях имидж, транслируемый массовой аудитории, часто не соответствует репутации в более узких группах. Данные явления подтверждают многочисленные банкротства крупных туроператоров, к которым до определенного момента существовало доверие. Поэтому усиливается настороженность субъектов туристского рынка, в частности турагентов и туристов. Наиболее эффективной стратегией коммуникаций в существующих условиях видится ориентированность на соответствие репутации имиджу на основе информирования общественности о ее деятельности. Репутационные характеристики формируют отношение общественности к услугам фирмы благодаря признанию ее роли в материальной и духовной жизни общества [6, с.68]. Традиционно к данной сфере относятся благотворительность и спонсорство. Стратегия соответствия репутации функционирует на основе цели формирования доверия общественности к фирме. Имидж, формируемый с целью приобретения доверия

со стороны различных групп, предполагает, что общественность принимает корпоративные сообщения благодаря позитивному отношению и доверию к корпорации. Доверие формируется на базе коммуникативных сообщений фирмы о ее миссии, корпоративной истории, времени существования на рынке, стабильности работы, соответствии обещаниям и их практической реализации.

В настоящее время перед туроператорами на российском рынке стоит задача упрочения конкурентных позиций в условиях роста цен, сокращения количества клиентов и кризиса доверия.

В основе формирования устойчивого развития имиджа туроператора лежит установление и поддержание осознанного диалога между компанией и ее целевыми группами. Имидж и репутация, как важнейшая его составляющая, выступают инструментами формирования доверия целевых групп. Являясь ценным нематериальным активом, обеспечивающим устойчивость и развитие компании, сам имидж крайне неустойчив и подвержен постоянному влиянию и потому постоянно должен быть в фокусе внимания руководства компании-туроператора.

Список литературы

1. Александрова А.Ю. Международный туризм: учебник. - М.: Инфра-М, 2015. – 145 с.
2. Бинецкий, А.Э. Паблик Рилейшнз. Защита интересов и репутации бизнеса / А. Э. Бинецкий. – М.: Экмос. 2003. – 240 с.
3. Волков Ю.Ф. Введение в гостиничный и туристический бизнес: учебник. – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 245 с.
4. Галумов Э.А. Имидж против имиджа. – М.: Известия, 2005. – 552 с.
5. Зорина Г.И., Ильина Е.Н. Основы туристической деятельности. - М.: Советский спорт, 2014. – 346 с.
6. Шарков Ф.И. Константы гудвилла: стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы : учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2010. - 272 с.

УДК 336.1

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ: ПРИЧИНЫ, МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ

Е.В. Бенько, ст. преподаватель

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация. В статье раскрывается сущность бюджетного дефицита, причины дефицита, источники финансирования дефицита бюджета, меры снижения бюджетного дефицита.

Ключевые слова: бюджет, дефицит, секвестирование, финансирование.

Под бюджетным дефицитом понимают состояние бюджета государства, когда расходные обязательства превышают доходные. Вследствие этого образуется отрицательно сальдо.

Экономический смысл бюджетного дефицита – необходимость поиска источников его финансирования.

Источники финансирования дефицитов бюджета РФ подразделяются на:

- 1) внешние источники;
- 2) внутренние источники.

Необходимо отметить, что не существует идеального, полностью сбалансированного бюджета. Такое возможно лишь в теории [1, С. 110].

Существуют разные причины дефицита бюджета:

1. Экономический кризис. Он влечет за собой спад доходов государственного бюджета.
2. Изменения в экономике или крупные государственные вложения в нее.
3. Чрезвычайные положения в стране. Это могут быть: массовые митинги, землетрясения, войны, катастрофы, природные или природно-антропогенные явления.
4. Государственная коррупция.
5. Форс-мажорные ситуации.
6. Политический популизм.
7. Отсутствие эффективной финансовой и налоговой системы в государстве.
8. Высокий рост внутреннего или внешнего госдолга и т.д.

Дефицит бюджета не всегда носит отрицательный характер. Положительным последствием можно считать активацию экономического роста. Благодаря бюджетному дефициту государство имеет возможность влиять на экономику внутри страны. Функции дефицита: контрольная функция, фондообразующая функция, распределительная функция и стимулирующая функция.

Главный отрицательный эффект – рост государственного долга страны. Вследствие этого повышаются налоги, проявляется инфляция и многие другие отрицательные последствия.

Существуют предельные значения дефицита федерального бюджета. Дефицит устанавливается федеральным законом о федеральном бюджете на следующий финансовый год и плановый период. Мировой опыт говорит о том, что размер дефицита бюджета не должен быть больше 2-3% от ВВП. Если в стране дефицит превышает эти допустимые размеры, то необходимы срочные меры для уменьшения. Но на практике этот процент очень велик у большинства стран [2, С. 174].

Рассмотрим меры снижения бюджетного дефицита. Во-первых, это налоговое покрытие. Под ним понимается краткосрочный рост налогов для увеличения государственного бюджета. Но главными отрицательными чертами такой меры является сокращение производства и вероятный переход части экономики в теневой сектор. Во-вторых, это эмиссия денег. Этот метод провоцирует инфляцию. А инфляция может перейти в гиперинфляцию, выход из которой крайне сложен для государства. Эмиссией можно целиком покрыть бюджетный дефицит. Но возможный отрицательный исход этого способа очень серьезен и нивелирует выгоду.

В-третьих, это секвестирование бюджета. В соответствии с этим методом государство пропорционально снижает статьи расходов страны согласно с ее доходами. Но существуют такие статьи расходов, которые нельзя секвестировать. Например, обслуживание внешнего долга. Если государство снизит выплаты в этой сфере, то это будет рассматриваться как дефолт [3, С.188].

Бюджетный дефицит можно классифицировать по различным критериям:

а) по характеру возникновения:

- действительный дефицит,
- случайный дефицит.

Случайный дефицит появляется из-за временного отсутствия поступающих денег или из-за внеплановых расходов. На финансовый год закладывается предельная величина, это действительный дефицит.

б) по продолжительности:

- временный дефицит,
- хронический дефицит.

Временный дефицит обычно продолжается незначительный период времени и не носит постоянный характер. Если дефицит повторяется из года в год, то он хронический. Этот вид дефицита является результатом долговременного экономического кризиса.

в) по степени учета конъюнктурных доходов:

- реальный дефицит,
- скрытый или латентный дефицит.

Латентный дефицит появляется в результате непрофессионального составления бюджета. В таком бюджете не учитывают реальную сложившуюся экономическую ситуацию в стране. Например, увеличение доходов из-за роста цены на газ, нефть. В реальном дефиците эти показатели учитываются [4].

Список литературы

1. Гаврилова Н.А. Экономическое содержание и назначение бюджета / Н.А. Гаврилова, Е.В. Бенько / В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи: матер. III всеросс. студ. науч.-практ. конф. – УлГТУ, 2017. С.110-113.

2. Ильина Р.Р. Источники покрытия дефицита бюджета / Р.Р. Ильина, Р.Р. Аббазова, Е.В. Бенько / В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи: матер. всеросс. студ. науч.-практ. конф. – УлГТУ, 2016. С.174-175.

3. Кирюхина Ю.С. Бюджетные реформы Российской Федерации / Ю.С. Кирюхина, Е.В. Бенько / В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи: матер. всеросс. студ. науч.-практ. конф. – УлГТУ, 2016. С.186-190.

4. Дефицит государственного бюджета [электронный ресурс]. – URL: https://spravochnick.ru/ekonomika/gosudarstvennyy_byudzheta/deficit_gosudarstvennoy_byudzheta/

БАЗОВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

А.С. Бобылева, д.э.н., профессор
Ульяновский государственный университет

***Аннотация.** В статье представлены отдельные аспекты причин, обуславливающих необходимость развития мероприятий по повышению финансовой грамотности населения, как в целом Российской Федерации, так и отдельном субъекте - Ульяновской области. Положения статьи базируются на анализе данных Национального агентства финансовых исследований и обоснованы выводами о необходимости и значимости формирования и реализации общероссийских и региональных финансово-просветительских программ.*

***Ключевые слова:** финансовая грамотность, финансовое просвещение, Стратегия повышения финансовой грамотности, Ульяновская область.*

В последние годы в Российской Федерации в целом и в большинстве ее субъектов реализуются регулярные и дифференцированные по направлениям финансовых знаний и группам населения мероприятия, соответствующие задачам Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 годы, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2017 г. № 2039-р [1]. Такие мероприятия осуществляются как на уровне территориальных отделений Банка России, специализированных министерств, так и созданными исследовательскими, консультационными и общественными организациями (центрами, союзами, объединениями) в сфере деятельности по повышению финансовой грамотности граждан.

Проводимая работа имеет высокую полезность для общества, так как проводится в тесном взаимодействии со специалистами финансово-кредитной сферы и охватывает разносторонние направления финансового образования граждан (основы формирования и распределения бюджетных средств, особенности налогообложения, порядок обязательного социального, пенсионного и медицинского страхования, особенности и виды услуг и продуктов банковского сектора, финансовых рынков, меры по обеспечению финансовой защиты населения и пр.).

От уровня финансовой грамотности населения во многом зависит социально-экономическое развитие муниципальных образований, регионов и страны в целом. Низкий уровень таких знаний приводит к отрицательным последствиям не только для потребителей финансовых услуг, но и для государства, бизнеса и всего общества. В свою очередь, повышение уровня финансовой грамотности и финансовой культуры приводит к снижению рисков излишней личной задолженности граждан по налоговым платежам, потребительским кредитам, сокращению рисков мошенничества со стороны

недобросовестных участников финансового рынка и способствует социальной и экономической стабильности в стране.

Согласно данным Национального агентства финансовых исследований (далее - НАФИ), полученным в ходе социологических опросов (опрашивались граждане в возрасте от 18 до 79 лет с низким или средним уровнем доходов), в России реализуемые региональные программы по повышению уровня финансовой грамотности населения уже сформировали ряд положительных результатов (таблица 1) [4].

В дополнение к приведенным показателям можно привести аналитические сведения НАФИ, касающиеся уровня знаний российских граждан в отношении инфляции и инфляционных процессов. Данные показывают, что всего лишь 41% населения, знают и понимают значение термина «инфляция», но при этом из данной группы граждан только 7% могли назвать существующий уровень инфляции в Российской Федерации.

Таблица 1

Результаты анализа уровня финансовой грамотности населения РФ

Измеряемый индикатор (уровень понимания опрошенными)	2013 г., %	2015 г., %	2019 г., %	Изменения (+;-)
Соотношение «риск - доходность» при выборе финансовых продуктов	64	65	63	-1
Важность наличия резервной суммы на непредвиденные расходы	26	33	24	-2
Необходимость сравнения альтернативных предложений при выборе кредитных продуктов	59	62	59	-
Знание необходимых действий при обнаружении обмана со стороны финансовой организации	38	38	41	+3

Имеющиеся данные показывают, что мероприятия по реализации проектов по финансовой грамотности должны иметь продолжение, поскольку приведенные параметры свидетельствуют о недостаточности финансовых знаний граждан и «точках роста», которые необходимо принять во внимание при формировании и реализации финансово-просветительских мероприятий.

В качестве примера можно обратиться к опыту Ульяновской области, на территории которой для целей финансового просвещения граждан достаточно продолжительное время реализуется и обновляется комплекс мероприятий, в том числе:

- просветительские мероприятия проекта Министерства финансов Ульяновской области «Налоговая помощь и финансовая грамотность»;
- просветительские мероприятия Всероссийской недели финансовой грамотности;
- просветительские мероприятия Всероссийской недели сбережений;
- просветительские мероприятия проекта Центрального банка Российской Федерации «Онлайн уроки финансовой грамотности»;
- просветительские мероприятия Отделения по Ульяновской области Волго-Вятского главного управления Центрального банка Российской Федерации с привлечением волонтеров Ульяновского государственного

университета.

Активную работу по продвижению финансовых знаний осуществляет Министерство образования и науки Ульяновской области. Элементы финансовой грамотности включены в ряд предметов общеобразовательных организаций: обществознание, математика, право, экономика, технология.

Определены общеобразовательные организации, которые станут пилотными муниципальными площадками по апробации программ внеурочной деятельности по основам финансовой грамотности. В профессиональных образовательных организациях реализуется дисциплина «Основы предпринимательства». Определены региональные площадки «Ульяновский педагогический колледж» и «Ульяновский социально-педагогический колледж» для разработки и апробации программы по финансовой грамотности в рамках учебного плана.

Однако, несмотря на успешную проводимую работу и многосторонние плановые мероприятия, Стратегией повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 годы поставлены глобальные задачи, которые требуют продолжения и расширения осуществляемой деятельности по распространению финансовых знаний, в том числе и в Ульяновской области.

Нужно отметить, что современные стратегические задачи социально-экономического развития Ульяновской области, как и других российских регионов, подчинены реализации крупномасштабных и «прорывных» целей, обозначенных в Послании Президента Федеральному Собранию и соответствующем Указе от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

Согласно поставленным задачам, социально-экономическая политика Ульяновской области направлена на сохранение ее личностно-ориентированного характера и подчинена реализации фундаментальной миссии, состоящей в обеспечении благополучия и комфортного качества жизни человека. Для достижения поставленных общефедеральных и региональных целей наиболее приоритетным направлением следует считать не столько пропаганду современных финансовых инструментов, сколько создание системы финансового просвещения, доступной для всех категорий граждан и способствующей предупреждению массовых ошибок финансового поведения, повышению благосостояния и финансовой безопасности домохозяйств.

Приоритеты будущего Ульяновской области - построение креативного региона с инновационной экономикой, региона инноваций во всех сферах, «умного региона» в широком смысле слова. В числе перспективных направлений и инструментов развития ульяновской экономики - ускоренное внедрение цифровых технологий, переформатирование экономики, масштабная цифровая трансформация в сфере финансовых услуг и продуктов.

В то же время, вновь обращаясь к исследованиям НАФИ, следует отметить, что вопросы цифровых финансов и связанными с ними аспектами цифровой финансовой грамотности в настоящее время очень затруднены для решения, поскольку значительное число российских граждан имеет крайне низкий уровень цифровой грамотности. В январе 2020 года высокий уровень

цифровой грамотности отмечен лишь у 27 % населения России. При этом стоит отметить, что согласно исследованиям, наиболее высокие показатели уровня цифровой грамотности продемонстрировали граждане в возрасте до 44 лет, соответственно самые низкие - граждане старше 55 лет [5].

Задачи инновационного развития, требующие решения на территории Ульяновской области подразумевают построение нового общества, новой модели экономического поведения, активное участие граждан в формировании креативной и добросовестной деловой среды. Инновационная экономика требует высокой экономической и финансовой культуры. Финансово грамотный гражданин - это не только гарант личного благосостояния и личной финансовой безопасности, но и гарант устойчивости региональной бюджетной системы, источник предпринимательских инициатив - главных слагаемых экономического роста и конкурентоспособности на территории Ульяновской области.

Согласно Стратегии социально-экономического развития Ульяновской области до 2030 года, утвержденной постановлением Правительства Ульяновской области от 13 июля 2015 года № 16/319-П, миссия Ульяновской области заключается в росте благосостояния жителей региона и качества жизни, а также в повышении темпов экономического роста до уровня, превышающего среднероссийские показатели.

Ульяновская область занимает 36 место в России по численности населения. Подавляющая часть населения области находится в трудоспособном возрасте (55,6%), в возрасте моложе трудоспособного - 16,2% граждан. Медианный возраст в Ульяновской области составляет 42 года, что отражает достаточный потенциал настоящей и перспективной экономической активности.

Среди регионов Приволжского федерального округа, в Ульяновской области уровень безработицы достаточно невысокий (ниже только в Республиках Марий Эл и Мордовия). В общей численности, наибольшая доля безработных отмечается среди граждан, проживающих в сельской местности (41,2%), а также студентов, учащихся и пенсионеров (10,9%).

Учитывая низкорискованный уровень безработицы, наличие в Ульяновской области значительной части трудоспособного населения и населения, моложе трудоспособного возраста, обладающего будущим трудовым потенциалом, необходимо осуществление комплексной политики, включающей наряду с обозначенными социально-экономическими приоритетами, механизмы создания и развития в регионе системы массового финансового просвещения.

При этом, немаловажным фактором, способствующим объективному восприятию программ и проектов, направленных на повышение финансовой грамотности, является осознание необходимости расширения финансовых знаний и навыков, повышения личной финансовой культуры и укрепления финансовой дисциплины.

По вышеприведенным данным социологических опросов НАФИ уже очевиден вывод, что около половины российских граждан нуждаются в повышении уровня личной финансовой грамотности. Недостаточность

финансовых знаний и навыков особенно остро проявляется во взаимоотношениях с финансово-кредитными организациями, поскольку граждане не всегда понимают те или иные аспекты взаимного сотрудничества, использования финансовых продуктов и уровень личной финансовой ответственности.

Одним из последних нововведений для защиты прав потребителей финансовых услуг стало создание в 2019 году при поддержке Банка России института финансового уполномоченного (финансовый омбудсмен).

По сведениям Банка России в 2019 году от населения поступило 246,6 тыс. жалоб, в том числе жалоб в отношении кредитных организаций - 141,6 тыс., жалоб в отношении субъектов страхового дела - 41,6 тыс., жалоб в отношении микрофинансовых организаций - 32,9 тыс. [2].

Информация, представленная на официальном сайте финансового уполномоченного за январь - март 2020 года показала, что за этот период поступило 49020 обращений (жалоб) от граждан - потребителей финансовых услуг. Указанные жалобы имеют следующую направленность (список построен по убыванию количества обращений): страховые споры, в т.ч. споры по договорам ОСАГО, по договорам страхования жизни, по договорам каско, по страхованию от несчастных случаев и болезней, по страхованию имущества; споры с микрофинансовыми организациями [3].

Данная информация позволяет выдвинуть предположение, что тенденция обращений граждан за квалифицированной помощью с каждым годом может нарастать под действием следующих факторов:

- сохранение нестабильной финансовой ситуации, принятие решений в условиях повышенных финансовых рисков;
- отзыв лицензий у кредитных и некредитных финансовых организаций;
- внесение изменений в финансовое законодательство (пенсионное, налоговое, страховое, денежно-кредитное);
- активное внедрение новых финансовых технологий и инструментов, усложнение возможности их получения и использования, особенно для взрослого населения;
- повышение роли безналичных расчетов;
- увеличение предложений по осуществлению инвестиций на финансовом рынке в сети Интернет, в том числе на сайтах, имитирующих официальные сайты финансовых организаций;
- рост количества мошеннических схем и операций в финансовой сфере.

Следовательно, названные факторы являются мотивационным ориентиром повышения личной финансовой грамотности граждан как в целом Российской Федерации, так и Ульяновской области, поскольку выводят на первый план вопросы сохранения и улучшения благосостояния, минимизации финансовых рисков, обеспечения финансовой безопасности и защиты законных прав при потреблении финансовых услуг.

Обобщая вышеизложенное, отметим, что повышение личной финансовой культуры, грамотности и ответственности позволит гражданам Ульяновской области:

- разрабатывать личный финансовый план, вести грамотный учет своих доходов и расходов;
- обеспечивать наличие и сохранность сбережений;
- принимать обоснованные решения в выборе инвестиционных вложений и использовании финансовых инструментов;
- повышать доходность финансовых активов;
- выбирать стратегию формирования будущей пенсии;
- сократить риски присутствия на финансовом рынке;
- избежать применения санкций, налагаемых за нарушение финансовой дисциплины;
- сократить до минимума вероятность наступления несостоятельности (банкротства);
- минимизировать вероятность злоупотреблений неинформированностью населения недобросовестными субъектами предпринимательства и избежать «навязывания» дополнительных услуг;
- обеспечивать личную финансовую безопасность.

Финансовая грамотность и финансовая культура населения, эффективная защита прав потребителей в финансовой сфере будут способствовать, в конечном итоге, улучшению финансового климата, обеспечению стабильности финансово-кредитной системы и формированию на территории Ульяновской области справедливого, прозрачного и конкурентного рынка финансовых услуг.

Базовые знания в области финансов в синтезе с правовой культурой будут способствовать росту не только личного благосостояния и безопасности граждан, но и позволят сформировать открытый, динамично развивающийся региональный социум с высоким уровнем гражданской сознательности, ответственности и финансовой дисциплины.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 25.09.2017 № 2039-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 годы» [электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_278903/ (дата обращения 03.05.2020).
2. Защита прав потребителей финансовых услуг [электронный ресурс]. – URL: https://cbr.ru/protection_rights/ (дата обращения 01.05.2020).
3. Официальный сайт финансового уполномоченного [электронный ресурс]. – URL: <https://finombudsman.ru/finnews/v-i-kvartale-2020-goda-prinyato-svyshe-24000-reshenij-finansovogo-upolnomochennogo/> (дата обращения 02.05.2020).
4. Программы повышения финансовой грамотности дали результат [электронный ресурс]. – URL: <https://nafi.ru/analytics/programmy-povysheniya-finansovoy-gramotnosti-dali-rezultat/> (дата обращения 03.05.2020).
5. Цифровая грамотность россиян: исследование 2020 [электронный ресурс]. – URL: <https://nafi.ru/analytics/tsifrovaya-gramotnost-rossiyan-issledovanie-2020/> (дата обращения 02.05.2020).

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Ф.М. Боташева, ассистент

**Петербургский государственный университет путей сообщения
Императора Александра I**

***Аннотация.** В статье представлено обоснование необходимости внедрения эффективной системы контроля. Контроль является необходимым элементом функционирования в любом хозяйствующем субъекте, вне зависимости на каком уровне он реализует свою «жизнедеятельность» (микро-, мезо-, макроуровень). Именно контроль помогает выявить нежелательные нарушения, такие как дефекты, перерасход средств, рост текучести кадров и т. д. Обнаружение таких нарушений может предотвратить превращение мелких проблем в крупные и часто экономит много времени и финансов для экономического субъекта.*

***Ключевые слова:** социально-экономическое пространство, координация, менеджер, информационно-методическая база, контроллинг.*

Каждая организация имеет определенные цели для достижения, которые становятся основой для контроля. Достаточно не только иметь цели, но и гарантировать, что эти цели достигаются различными функциями. Любая система управления действует как «корректировка» в организационных операциях, следовательно особую важность и актуальность для этого приобретает контроль.

Сегодня само определение понятия «управление» выходит за рамки ее функций, которые поддерживают управление всеми уровнями при принятии решений. Среди многих теоретиков и практиков преобладает мнение, что именно контроль поддерживает управление бизнесом, особенно в области планирования, что составляет основу для последующей организации принятия управленческих решений и руководства. Другими словами, любая система управления финансовыми результатами с использованием планирования, анализа и оценки, не может полноценно функционировать без эффективной системы контроля.

Контроль – это сложный механизм, включающий набор методов и инструментов, которые используются для планирования, координации и регулирования хода экономических процессов, которые относятся к выполнению основных функций ведения бизнеса [1]. Внедрение и налаживание системы эффективного контроля в любом экономическом субъекте поддерживает процесс планирования, обеспечивая, таким образом, реализацию поставленных целей, а также краткосрочных и долгосрочных задач.

Отметим также и иной термин, который сравнительно часто отождествляется с идеей управления, но уже в более узком понимании, скорее, с позиции управленческого учета и его принципов - контроллинг. Контроллинг – это проявление управленческого учета, «усиленного» сознательно разработанными мерами регулирования экономических ценностей. Такая система управления использует непосредственно механизмы управленческого учета, ориентированные на осуществление контроля через финансовые результаты. Контроллинг можно рассматривать как процесс измерения и оценки текущего состояния бизнеса, который осуществляется с учетом принятых целей - например, планов и бюджетов, включая соответствующие корректирующие действия.

Контроль - это метод управления бизнесом, который выполняет все функции управления. Это инструмент управления бизнесом, который выходит за рамки своих функций, то есть некая система отчетности, в которой расширены функции результатов деятельности. Это позволяет оперативно предоставлять информацию, необходимую для принятия правильных решений в процессе управления бизнесом. Корпоративный контроллинг - это система согласованных действий в области управления, особенно в области планирования и контроля, а также в области сбора и обработки информации, а также - в определенной степени - в области организации, подбора персонала и обучение, проводимое с целью обеспечения рациональной реализации поставленных целей.

В процессе регулирования деятельностью с использованием инструментов контроля важным является координация. Несмотря на то, что координация является сущностью управления и достигается за счет надлежащего выполнения всех управленческих функций, контроль существенно влияет на этот аспект. Системы управления спроектированы таким образом, что они ориентированы не только на операционную ответственность менеджера, но и на его конечную ответственность. Это заставляет менеджера координировать деятельность своих подчиненных таким образом, чтобы каждый из них вносил позитивный вклад в достижение целей начальника, поскольку это следует во всей организации, координация достигается в организации в целом. Что касается управленческого персонала, то он выполняет функцию информационно-методической базы. Помимо предоставления инструментов и информации, необходимых в процессе управления, данный факт способствует формированию у каждого лица, принимающего решения, чувства совместной ответственности за общую эффективность экономического субъекта, что особенно важно для любого типа предприятия, будь то микро-, макро-, мезоуровень функционирования в социально-экономическом пространстве.

Эффективно слаженная система контроля отражает философию и образ мышления руководителя, ориентированные на рациональное использование ресурсов и развитие экономического субъекта на долгосрочную перспективу [2].

Функции контроля могут выполняться отдельными или существующими организационными единицами или конкретными (специально

предназначенными для этой цели), рабочими специальностями (на малых предприятиях не рекомендуется выделять единицы). Суть контроля строится на таких принципах, как стратегическое сознание, непрерывное движение, своевременность и документирование. Акцентируем внимание на основных этапах контрольного процесса, представленных ниже:

1. Выработка и установление рациональных стандартов и критериев.
2. Измерение результативности.
3. Сравнение результатов со стандартами и установление выявленных отклонений.
4. Устранение отклонений или пересмотр стандартов по результатам предыдущих этапов.

Рассмотрим иллюстративно свойства эффективного контроля под влиянием инструментов контроля на рисунке 1.

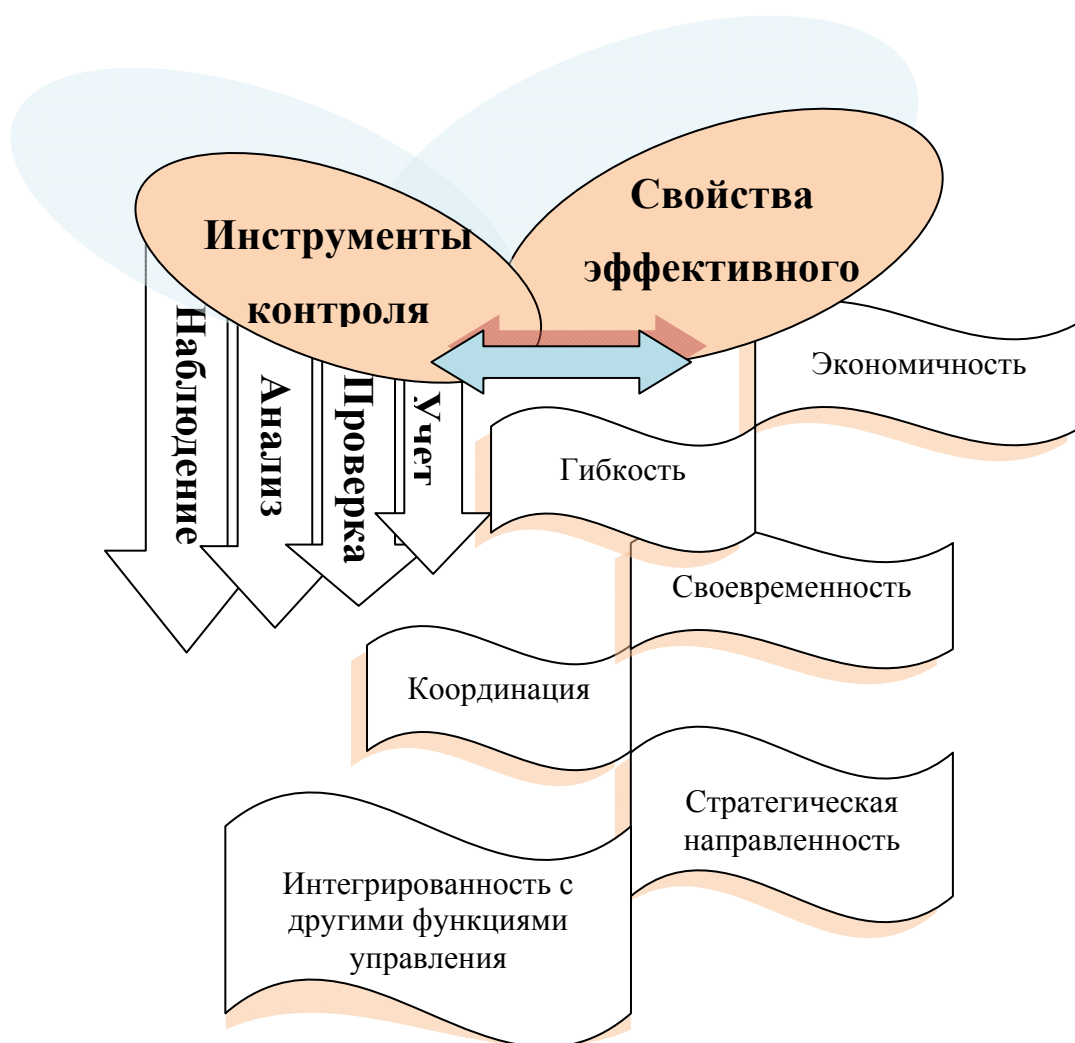


Рисунок 1 – Свойства эффективного контроля под влиянием инструментов контроля

Процесс применения контроля между базой (технико-экономическим планом) и величиной экономических показателей можно условно разделить на три части:

1) стратегический (состоит из выбранных финансово-экономических параметров, периодически анализируемых через достаточно длительные интервалы);

2) тактический (включает ежемесячный или ежеквартальный анализ основных финансовых, экономических и организационных параметров и коэффициентов);

3) операционный (включает в себя выбранные финансовые и экономические параметры, которые систематически анализируются).

Таким образом, контроль представляет собой комплексную систему поддержки управления организацией, направленную на координацию взаимодействия систем менеджмента и контроля их эффективности, такой инструмент необходим для поддержания жизнедеятельных процессов любого экономического субъекта.

Список литературы

1. Дейнега В.Н., Хашир Б.О., Молодых В.А. Повышение роли системы внутреннего контроля и управления рисками в обеспечении экономической безопасности предприятия / В.Н. Дейнега, Б.О. Хашир, В.А. Молодых / Вестник СевКавГТИ. – 2017. – № 4 (31). – С. 43-46.

2. Косоногова Е.С., Никитина И.А., Малинин А.М. Формирование отраслевых решений организации внутреннего контроля на основе моделирования и стандартизации / Е.С.Косоногова, И.А. Никитина, А.М. Малинин.- Московский экономический журнал. - 2017. - № 4. – С. 32-37.

УДК 3.31.316.351

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОГО САМОЧУВСТВИЯ МОЛОДОГО ПОКОЛЕНИЯ КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОЛОДЁЖНОЙ ПОЛИТИКИ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

В.Ю. Бухвалова, магистр 1 курса

Науч. рук-ль – Л.Г. Титова, д.полит.н., профессор

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

Аннотация. В статье представлено обоснование необходимости исследования социального самочувствия молодёжи в целях формирования государственной молодёжной политики. Проведена оценка готовности молодёжи к участию в жизни своего населённого пункта и сделаны соответствующие выводы.

***Ключевые слова:** государственная молодёжная политика, молодёжь, оценка социального самочувствия молодёжи.*

Как известно, на сегодняшний день в политической системе начинает формироваться отдельная область политики, которая имеет прямое отношение к такой категории населения, как молодёжь. Вед ни для кого не секрет, что молодёжь является той одной из самых главных категорий населения, которая и продвигает в прогрессивную сторону каждую страну мира. Это категория и есть кладёзь новых научных достижений, открытий, инноваций и будущее каждой отдельно взятой страны. Именно молодое поколение в большей степени воздействует на развитие того или иного государства, благодаря ему каждый год, каждый день, каждый час в какой-нибудь точке мира формируется инновационный продукт, который совершенствует жизнь каждого гражданина. Ярославская область не является исключением.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области, на территории Ярославской области проживает 191 046 граждан в возрасте от 14 до 30 лет [1]. Но полностью все без исключения эти люди не могут в какой-то степени самостоятельно участвовать в развитии региона. Поэтому необходимо постоянно способствовать приобщению их к участию в развитии данной местности, раскрытию новых талантов. Именно с целью приобщения к участию в жизни региона на территории Ярославской области и были созданы такие организации как Агентство по делам молодёжи и государственное автономное учреждение Ярославской области «Дворец молодежи». Именно эти организации представляют интересы молодого поколения, просвещают его в каких-либо сферах жизни, приобщают к деятельности, направленной на развитие региона. Стоит отметить, социальное самочувствие молодёжи является одним из важных важным показателей как общественного сознания, так и индивидуально-личностного состояния населения, благодаря которому и выявляется эмоциональная оценка индивидом и социальной группой уровня удовлетворения социальных потребностей, а также своего положения в сравнении с другими.

Необходимость изучения динамики социального самочувствия молодежи связана с тем, что молодежь в силу возрастных, социальных, в том числе политических, психологических особенностей в большей степени, чем другие социальные и возрастные группы восприимчива к переменам, происходящим в обществе. Оценка самочувствия молодежи производится по нескольким направлениям: уровень проблематики жизненных условий молодежи; оценка каждым гражданином собственного состояния здоровья, организации собственного досуга, уверенности в своём будущем; отношение к общественно-политической жизни, к образованию; готовность к участию в жизни своего населённого пункта, а также многое другое. Все эти факторы помогают региону выявить региональную проблематику, а также спектр направлений, которым отдаёт приоритет большая часть молодого поколения.

Так, например, если рассмотреть такой показатель, как готовность молодёжи к участию в жизни своего населенного пункта (рисунок 1), можно судить о том, что в 2019 году самым популярным направлением, по которому молодое поколение было готово внести личный вклад, это программы по благоустройству города [2].

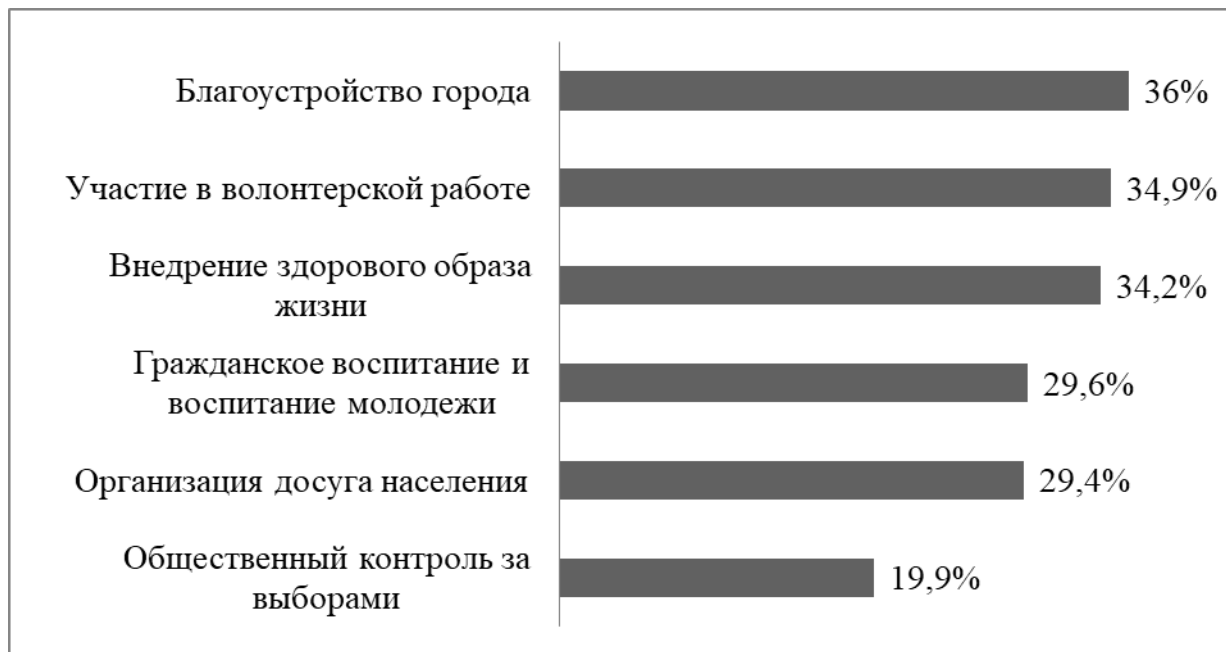


Рисунок 1 – Готовность молодёжи к участию в жизни своего населённого пункта на территории Ярославской области, 2019 год

Около трети молодого поколения готовы к участию в волонтерской деятельности (34,9%). В сравнении с 2018 годом в 2019 году увеличилось число молодёжи, готовой внедрять здоровый образ жизни – 34,2 (в 2018 г. – 29,2%). Также готовность к гражданскому воспитанию и воспитанию молодежи заявили 29,6%. В последнее время данное направление начало набирать большую популярность среди молодых людей. Молодёжь стала более заинтересована в политической жизни не только региона, но и всей страны. В нашем регионе существует такое объединение как Общественная молодёжная палата Ярославской области, в которую может попасть каждый гражданин, достигший 14-летнего возраста, если он хочет способствовать разрешению каких-либо проблем сферы общества или если у него существуют какие-то предложения по реализации мероприятий политической направленности.

Также в отношении направления по организации досуга населения высказалось 29,4% респондентов. За осуществление контроля за выборами проголосовало 19,4% респондентов, в сравнении с 2018 годом данный показатель стал чуть ниже (в 2018 г. – 20,1%).

Таким образом, можно заключить, что при изучении динамики социального самочувствия молодого поколения выявляются многие аспекты, которые позволяют проанализировать возникшие проблемы, а также произвести оценку, насколько готова молодёжь к участию в жизнедеятельности

как своего населённого пункта, так и региона в целом. Благодаря такому статистическому анализу можно наглядно представить картину готовности данной категории граждан к осуществлению общественной деятельности, а также к реализации собственных возможностей на благо своего региона.

Список литературы

1. Закон ЯО «О молодежной политике» N 65-з от 11.10.2006 (ред. от 28.12.2015) (принят ГД ЯО 07.11.2018) / СПС Гарант [Электронный ресурс]. – URL: <https://base.garant.ru/24512066/> (Дата посещения: 10.05.2020)
2. Итоги областного социологического исследования «Социальное самочувствие молодежи Ярославской области», 2019.

УДК 631.153.5

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

М.И. Власова, аспирант

Среднерусский институт управления

**Орловский филиал Российской академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ**

***Аннотация.** В рамках данной статьи рассматривается проблема недостаточного уровня внутрифирменного управления в отрасли сельского хозяйства, в связи с чем, возникает необходимость выстраивания эффективных систем планирования и проведение структурно-технологической модернизации АПК по пути инновационного развития.*

***Ключевые слова:** предприятия АПК, внутрифирменное планирование, инновационный путь развития, информатизация агросферы, структурно-технологическая модернизация.*

Развитие аграрного сектора экономики в современных условиях во многом связано с разработкой и применением разнообразных модернизационных преобразований, основанных на усовершенствовании инновационных технологий. Между тем в аграрном секторе экономики существует проблема, которая заключается в том, что, не смотря на имеющиеся научные разработки и достижения в области внутрифирменного управления, внедрение их в работу сельскохозяйственных предприятий осуществляется достаточно медленными темпами. Ключевой причиной возникновения сложившейся ситуации является отсутствие эффективных систем освоения нововведений и отсутствие взаимодействия между системами планирования, учета и контроля деятельности предприятий АПК. В связи с этим развитие аграрного сектора экономики неразрывно связано с решением основной управленческой задачи,

которая состоит в активном освоении инновационных методов управления сельскохозяйственным бизнесом, позволяющих оперативно реагировать на внешние изменения рыночной среды посредством своевременного внедрения технологических новшеств, выпуска новых видов продукции, совершенствованием внутрифирменного планирования [1, С.3].

Развитие предприятий сельскохозяйственной отрасли по инновационному пути предполагает проведение структурных и технологических изменений, которые, в свою очередь, будут включать совершенствование внутрифирменных процессов управления, например, повышение квалификации кадрового состава предприятий АПК. В рамках первого этапа перехода к инновационной составляющей развития АПК следует организовать на региональном уровне масштабную информатизацию агросферы [1, С.9], которая будет включать в себя следующие основополагающие элементы: применение новых средств вычислительной техники в производственной, социальной и организационно-экономической сфере деятельности предприятий АПК с целью выработки конкретного вида сельскохозяйственной продукции при применении оптимально возможных размеров трудовых и экономических ресурсов. Реализация предложенных мер позволит оптимально расширить горизонты информационного поля, в рамках которого формируется информационная база, используемая для принятия управленческих решений в области сбытовых и иных производственных вопросов. Одной из особенностей реализации перехода к инновационному пути развития отрасли сельского хозяйства, является поддержка со стороны государственных органов: разработка целевых программ поддержки, принятие мер дополнительного стимулирования сельскохозяйственной деятельности. Исходя из обозначенного аспекта, система управления структурно-технологической модернизации предприятий АПК будет включать в себя два уровня:

- на макроуровне государственные органы формируют условия для проведения сельскохозяйственными предприятиями структурно-технологической модернизации;

- на микроуровне предприятиями АПК активно применяются выделенные на первом уровне инновационные стимулы [2].

Одним из предполагаемых результатов проведения инновационных преобразований является повышение технологического потенциала предприятий. По мнению авторов, оценивать уровень технологического развития сельскохозяйственной отрасли необходимо посредством применения системного подхода (в расчетом определенных финансовых показателей, отражающих итоги проведения структурных и технологических изменений, реализуемых в деятельности экономического субъекта), а также, необходимо учитывать, что развитие сельского хозяйства во многом определяет развитие других сфер жизни населения, а также социально-экономическое развитие не только на региональном, но и на национальном уровне. Таким образом, для того, чтобы оценить применение модернизационных мер в отрасли сельского хозяйства, необходимо рассчитать определенные экономические показатели.

Ряд следующих авторов М.С. Коготыжева, Р.И. Фахреева, Авхадиев Ф.Н. предлагают определять уровень развития растениеводства на основе индекса технологического развития производства растениеводческой продукции. Данный показатель представляет собой отношение урожайности на 1 га посевной площади с учетом поправочного коэффициента [1; 3]. Для определения технологического развития сельского хозяйства в отдельно взятом регионе следует использовать сопоставимые индексы. Индексный расчет уровня технологического развития следует производить по следующей формуле:

$$I = (Q_i \times k_i) / L_i,$$

где, Q_i – продуктивность i -культуры, ц/га; k_i – коэффициент перевода i -й продукции растениеводства в зерновые единицы; L_i - прямые затраты труда, приходящиеся на 1 га площади посевов i -культуры, чел.-час. [1, С.10].

Таким образом, предлагаемые меры по переходу предприятий АПК к инновационному пути развития, позволит не только увеличить уровень технологического развития производственного процесса отрасли сельского хозяйства, но и позволит повысить уровень инновационного развития, что, в свою очередь, активизирует инвестиционную активность в регионе.

Список литературы

1. Коготыжева М.С. Направления структурно-технологической модернизации регионального АПК: автореф. дисс. на соискание ученой степени к.э.н. – Орел, 2014. – 19 с.
2. Грушина О.В. Внутрифирменное планирование в контексте системно-информационного анализа процессов управления / О.В. Грушина // Известия Иркутской государственной экономической академии. - 2009. - № 3. - С. 80-84.
3. Фахреева Р.И. Совершенствование внутрифирменного планирования деятельности сельскохозяйственных предприятий / Р.И. Фахреева, Авхадиев Ф.Н. // Научно-исследовательский журнал «Вектор экономики». – 2018. - №4.

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.А. Волкова, к.э.н., доцент

О.И. Крылова, бакалавр 4 курса

Ульяновский государственный технический университет

***Аннотация:** В статье рассматривается сущность конкурентоспособности и корпоративной культуры предприятия. Рассмотрены основные понятия, обосновывается мысль о важности роли корпоративной культуры в конкурентоспособности предприятия.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность, корпоративная культура, предприятие, роль корпоративной культуры.*

Основной стратегической задачей каждого предприятия является обеспечение конкурентоспособности. Данная тема является актуальной в условиях современной экономики.

В ходе реализации своей деятельности организация старается добиться конкурентного преимущества. Чтобы достичь желаемых результатов при наличии ресурсов и возможностей, организации следует выбрать правильную стратегию [4, С. 93]. Для того, чтобы сформировать конкурентоспособное предприятие, необходимо не только обновлять и улучшать управление и производство, но и точно знать, для чего это делается, какие задачи и цели должны быть при этом сформированы и достигнуты.

Конкурентоспособность предприятия – это относительная величина, характеризующая реальную и потенциальную возможность организации в существующих условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары (работы, услуги), которые по значимым характеристикам более привлекательны для потребителя, чем товары их конкурентов, и при этом в краткосрочной и долгосрочной перспективе достигать поставленных целей [1, С. 24].

Современные условия, которые подразумевают собой инновационное управление, требуют от предприятия постоянной непрерывной адаптации и гибкости к условиям внешней среды, так как достаточно остро развивается конкурентность. Поэтому, несомненно, важной и неотъемлемой частью организации является разработка и совершенствование корпоративной культуры.

Разработка и совершенствование корпоративной культуры, являясь функцией управления, стали условием повышения и поддержания конкурентоспособности предприятия.

Предлагаем по нашему мнению наиболее полную и целесообразную формулировку понятия «корпоративная культура»: это совокупность моделей поведения, которые приобретены организацией в процессе адаптации к

внешней среде и внутренней интеграции, показавшие свою эффективность и разделяемые большинством членов организации» [7, С.175].

Важность корпоративной культуры во взаимодействии с конкурентоспособностью определяется не только в адаптации организации к внешней среде; так же оказывается существенное влияние на все аспекты конкурентной позиции как системообразующий элемент организации.

Одним из главных критериев при достижении основной цели можно определить следующий фактор: способность правильно определить свои конкурентные преимущества, а затем эффективно использовать в конкурентной борьбе. Соответственно и логично имеющиеся ресурсы и усилия организации направлять на развитие сторон, которые выгодно отличают вас от потенциальных и имеющихся конкурентов.

Анализ и развитие положительных тенденций корпоративной культуры позволяют повысить управляемость любого экономического объекта, а в следствии с этим и эффективность деятельности предприятия даже в условиях неопределенности внешней среды. Культурные аспекты все чаще рассматриваются как важное средство, при помощи которого предприятия могут обеспечить себе стабильность и процветание и оставаться конкурентоспособными даже в период кризиса.

Совершенствование корпоративной культуры, превращение ее в объединяющую основу организации, может стать одним из вариантов повышения эффективности работы предприятия. Именно поэтому большинство современных руководителей оценивают корпоративную культуру как стратегический инструмент, который позволяет ориентировать все подразделения и отдельных лиц на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников и обеспечить их продуктивное взаимодействие.

Итак, какие необходимые меры нужно предпринять для того, чтобы повысить конкурентоспособность организации посредством влияния на нее корпоративной культуры.

Необходимо отметить, что в первую очередь стоит заняться профессиональной подготовкой своего персонала. Для этого нужно разработать и сформировать специальную систему подготовки кадров, их постоянного обучения, повышения квалификации, а также других методов, способствующих профессиональному росту сотрудников. Особое внимание при этом необходимо уделить изучению регламентов, сертификатов. Уже на первых порах, то есть при найме на предприятие нового сотрудника, должна быть разработана и использована четкая система социально-профессиональной адаптации.

Успех предприятия в большей степени зависит от позитивности корпоративной культуры, чем от многих других факторов организации. Позитивные корпоративные культуры упрощают коммуникацию и процесс принятия решений, облегчают сотрудничество на основе доверия. Наиболее важным фактором корпоративной культуры является её неформальное воздействие на молодых работников, опосредованное развитие их личных и профессиональных качеств через работающие правила и нормы, носителем

которых является персонал, его ведущие специалисты и опытные «кадровые» работники.

Руководитель-профессионал знает, что понимание и сближение целей работодателя и работника – кратчайший путь для повышения эффективности предприятия. Для того, чтобы достигнуть данной цели, необходимо наладить взаимоотношения в коллективе и между руководителями соответственно. Стоит не забывать, что кадры – наиважнейший ресурс организации.

Грамотно сплоченный на решение общих задач коллектив является одним из основных конкурентных преимуществ предприятия. Такое состояние достигается за счет большой вовлеченности каждого сотрудника организации и корпоративной культуры. Умение находить общий язык, выходы из конфликтных ситуаций, а так же возможность свободно высказать свое мнение, принимать участие в обсуждениях значительно повышает мотивацию персонала.

Осознавая личную ответственность за общий производимый продукт, либо услугу совместной деятельности, работник старается ответственно и качественно выполнять свои обязанности, в связи с чем формируется его норма поведения. Работники настроены на нахождение оптимальных способов осуществления своей деятельности. Формируется ответственность и добросовестность работника за качество выпускаемого им продукта или услуги, растет заинтересованность в его повышении. При таком отношении к своим обязанностям и работе каждый из сотрудников может способствовать росту конкурентоспособности предприятия.

Следующим шагом необходимо создать на предприятии единую систему управления качеством ресурсов, продукции, либо услуг. При этом главный акцент необходимо сделать на качестве менеджмента, чтобы не допускать каких-либо дефектов в производимой продукции, либо услуге и привлекать финансовые и человеческие ресурсы. Такие системы менеджмента качества должны охватывать и финансовую деятельность предприятия, а не только производственную.

С точки зрения современной экономики конкурентоспособность предприятия определяется следующими факторами:

- наличием эффективной стратегии маркетинга и менеджмента;
- технологическим уровнем производства;
- уровнем квалификации персонала;
- качеством работ и услуг [5, С. 183].

Каждый из этих факторов факторы непосредственно зависит от сложившейся корпоративной культуры на предприятии. Это объясняется следующим:

1. Корпоративная культура должна отличаться высоким уровнем эффективности и должна соблюдаться всеми сотрудниками. От этого во многом зависит эффективность маркетинга персонала и менеджмента.

2. Технологический уровень производства так же во многом зависит от корпоративной культуры организации. Это умение сотрудников наладить между собой взаимоотношение, умение договориться, совместно найти пути

решения каких-либо проблем. Если персонал придерживается перечисленных фактов, то вероятность повышения уровня технологического производства становится выше, следовательно, уровень конкурентоспособности также растет.

3. Обучение персонала так же является частью корпоративной культуры. Обучение и повышение квалификации сотрудников – инструмент формирования желательного отношения к деятельности компании и своим должностным обязанностям. Если оно проводится с учетом установок и стандартов корпоративной культуры, в ходе обучения сотрудники получают четкое представление о нормах поведения и о том, как выполнение таких норм будет поощряться.

4. Корпоративная культура является сильным стратегическим инструментом. Она дает возможность направлять сотрудников на общие цели и задачи, на повышение качества работ и услуг.

Кроме акцентов на повышении качества, эффективности, развитии персонала, освоения новых рынков сбыта и других экономических целей, конкурентоспособность и конкурентные преимущества связывают с такими аспектами, как: "уникальность", "своеобразность", "индивидуальность" и "отличие". Компаниям необходимо использовать имеющиеся возможности для развития конкурентных преимуществ с помощью внедрения в свой ассортимент новой продукции (услуг), имеющей уникальное значение для рынка. Данные подходы сосредотачиваются на комплексных отличительных особенностях, за счет чего достигается уникальное конкурентное преимущество в зависимости от достижения целей. Реализацию данного направления следует считать экономически целесообразной.

Таким образом, проблема формирования и развития корпоративной культуры является одним из наиболее актуальных вопросов в настоящее время и требует более детального рассмотрения.

Корпоративная культура используется для того, чтобы максимизировать эффективность деятельности организации, поддерживать ее целостность, создавать у сотрудников чувство причастности к общему делу. Культура соучастия создает атмосферу заботы о потребностях сотрудников, вовлекая их в процессы планирования и принятия управленческих решений, повышая мотивацию каждого сотрудника. Корпоративная культура формирует морально-этические ценности и установки, способствующие реализации потенциала интеллектуальной и духовной энергии персонала; усиливает социальное партнерство, чувство общности (солидарности) на всех уровнях сотрудники вокруг ценностей, норм, традиций, что повышает их ответственность за выполнение работы. Правильно сформированная и постоянно развивающаяся корпоративная культура играет серьезную роль в развитии конкурентоспособности предприятия. Она является значимой позицией, влияющей на востребованность предприятия в конкурентной среде.

Список литературы

1. Абаева Н.П. Конкурентоспособность организации / Н.П. Абаева, Т.Г. Старостина – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 89с.

2. Боровских Н. В. Обеспечение конкурентоспособности предприятия / Н. В. Боровских, Е. В. Паскевич // Молодой ученый. – 2017. – №3(137) – С. 299-302.

3. Волкова Е.А., Ястребов М.В. Организационная культура и ее роль в решении социальных проблем предприятия (на примере ООО «МАЙНСКИЙ КХП») // Труды Ульяновского научного центра «Ноосферные знания и технологии»: сб. науч. тр. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С.77-82.

4. Волкова Е.А., Лачугина Е.В. Стратегия развития конкурентного преимущества компании // Труды Ульяновского научного центра «Ноосферные знания и технологии»: сб. науч. тр. – Ульяновск: УлГТУ, 2017. – С.92-101.

5. Коротина Н.М. Основы управления конкурентоспособностью современного предприятия // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – № 2–7. – С. 66–69.

6. Лифиц И.М. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг: учебник / И.М. Лифиц. – М.: Кнорус, 2019 – 254 с.

7. Макеев В.А. Корпоративная культура как фактор эффективной деятельности организации / В.А. Макеев. - М.: Ленанд, 2017. – 248 с.

УДК 336.76:005.216.3

СМАРТ-КОНТРАКТЫ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Р.Р. Габбазова, магистр 1 курса

Ю.А. Тимагина, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный университет

***Аннотация.** В данной статье раскрывается понятие смарт-контрактов. Рассматриваются ключевые свойства и механизм работы на современном этапе развития экономики. Выявляются основные особенности влияния смарт-контрактов на развитие финансового рынка.*

***Ключевые слова:** смарт-контракт, финансовый рынок, финансовые технологии, цифровизация, технология распределенных реестров.*

Принципы и инструменты, которые существуют на финансовых рынках большинства стран мира, подвергаются существенной трансформации, благодаря цифровизации и введению финансовых технологий. Многие операции могут выполняться всего за несколько минут, а также они не требуют личного присутствия.

Смарт-контракт – это договор между двумя и более сторонами, который устанавливает, изменяет и прекращает юридические права и обязанности. В данном договоре часть или все требования записываются, исполняются или обеспечиваются компьютерным алгоритмом автоматически в специализированной программной среде.

Смарт-контракт получил достаточно огромное распространение на пике роста криптовалют. При этом такие договоры не обязательно должны быть взаимосвязаны с технологией распределенных реестров и цифровыми валютами.

К современному примеру смарт-контракта можно отнести формат работы компании Яндекс.Такси. Роль посредника исполняют агрегаторы, они дают возможность выполнять соглашения между клиентом и водителем: клиент выражает согласие оплатить поездку по стоимости, заранее определенной системой-посредником, а водитель обязуется выполнить услугу по перевозке клиента до заранее определенного места.

Помимо того, что за счет технологии распределенных реестров, выполнение смарт-контрактов происходит автоматически, а также с помощью этого возникают дополнительные возможности для снижения затрат участников отношений, которые могут возникнуть при заключении сделки и исполнении ее условий. Взаимосвязи, которые реализуются многосторонне именно через смарт-контракты, дают возможность снизить затраты на совершение операций и контроль за ними, повысить скорость исполнения операций и сократить риски недобросовестных действий сторон, помимо этого максимально уменьшить или полностью исключить посредников из сделки.

На современном этапе развития экономики, отсутствует общепринятая классификация смарт-контрактов, но с точки зрения исполнения соглашений, могут быть выделены следующие виды смарт-контрактов:

- контроль имущественных отношений
- финансовые сервисы
- кредитные обязательства
- социальные сервисы
- организация управления доставкой и хранением товаров.

На современном этапе развития происходит обычно только частичная автоматизация отдельных сторон соглашений при использовании смарт-контрактов, например, обмен цифровыми активами. С развитием инфраструктуры и платформ, которые основаны на технологии распределенных реестров, произойдет то, что смарт-контракты больше не будут только дополнением к бумажной версии документа, а станут именно главным гарантом исполнения обязательств сторон при заключении соглашений, тем самым обеспечив переход к цифровым контрактам без потребности их подтверждения бумажными документами.

На сегодняшний день смарт-контрактам присущи следующие характеристики:

- правила исполнения смарт-контрактов невозможно изменить после согласования со всеми участниками;
- смарт-контракты на сегодняшний день создаются с применением языков программирования, следовательно, за счет этого сокращаются возможности разночтений, при этом спектр возможных правил контракта ограничен той логикой, которая поддается жесткой алгоритмизации на уровне программного кода.

Исходя из этого, можно отметить основные плюсы смарт-контрактов, по мнению потребителей услуг:

1) Наблюдаемость контракта – выполнение контракта можно проверить на всех этапах, а также самостоятельно убедиться в исполнении контрагентом своей части сделки.

2) Верифицируемость и наличие механизма принуждения исполнения положений смарт-контракта. За счет данного критерия можно определить участника смарт-контракта, хронологическую последовательность его действий.

3) Защищенность условий и данных смарт-контракта от третьих лиц. Можно ограничить любые действия третьих лиц в отношении контракта. К таким действиям относятся: обработка данных о контракте, осуществление контроля за содержанием и исполнением контракта, а также активное вмешательство в формирование, подписание или исполнение контракта.

Можно выделить следующие особенности работы смарт-контрактов.

Смарт-контракт сохраняется и повторяется в децентрализованном реестре, за счет применения технологии распределенных реестров. Алгоритмы данного контракта определяются его исполняемым программным кодами внутри сети распределенного реестра. К тому же за счет доступа к общему распределенному реестру, абсолютно все участники могут удостовериться в том, что смарт-контракт функционирует согласно заложенным в него условиям. Данный критерий дает возможность сохранить его целостность, а также не позволит изменять требования соглашения в одностороннем порядке.

К следующей особенности, можно отнести алгоритм, который заложен в смарт-контракте, а именно учет активов и осуществление операций с ними в соответствии с установленным в смарт-контракте набором условий. Данный алгоритм автоматически определяет, возможен ли вариант перехода указанного актива к одному из участников сделки или же он должен остаться у текущего участника. Также этот он подтверждает выполнение требований, указанных в контракте с опорой на правила смарт-контракта.

От информации, которая находится в иных информационных системах зависит выполнение требований, которые заложены в смарт-контракты. Чтобы получить определенные данные из внешних источников и в дальнейшем использовать их внутри системы опираясь на распределенные реестры, в том числе и для работы смарт-контрактов, необходимо использовать специализированные сервисы - «оракулы». Указанные выше специализированные сервисы служат главным механизмом для того, чтобы связать реестр с внешним миром.

Такая специализированная система, как «оракул», дает возможность предоставлять биржевые данные о курсах ценных бумаг и валют для исполнения смарт-контракта по движению активов между участниками доверенной сети из распределенных реестров. Иное применение состоит в том, что данный сервис может отслеживать факт поставки груза и оповещать смарт-контракт, о том, что нужно осуществить перевод средств какому-либо участнику распределенного реестра.

Те сведения, которые отправляются и поступают за счет смарт-контрактов, могут инициировать исполнение тех действий, которые заложены в логику, в том числе за пределами контура распределенного реестра. Необходимо знать о том, что одни платформы для того чтобы исполнить смарт-контракты представляют из себя закрытые сети на основе технологии распределённых реестров и они же направлены на корпоративный сектор. Иные же платформы являются открытыми, так как доступ к ним не регулируется централизованными узлами.

Кроме того, именно за счет пользовательских интерфейсов осуществляется обмен информацией между участниками с использованием смарт-контрактов. Именно интерфейсы пользователей дают возможность инициировать, отслеживать и подтверждать каждую транзакцию в установленном порядке.

Этапы смарт-контракта:

1. закрепление требований сделки между участниками, создание смарт-контракта;
2. присоединение смарт-контракта к внутренним и внешним системам;
3. ожидание действующих извне событий, так как они направлены на сеть распределенных реестров, а также оценка смарт-контрактами своего статуса на текущий период;
4. самоисполнение смарт-контракта, если соблюдены установленные требования.

Именно анализ способов обеспечения доверия к контрагентам дает понимание, как смарт-контракты влияют на развитие цифровой экономики. Если быть точнее, то именно данный критерий поможет дать оценку потенциала влияния смарт-контрактов.

Операторы платежных систем, биржи, кредитные бюро являются посредниками. Именно за счет наличия института посредников происходит взаимосвязь участников финансового рынка в современной экономике. Для того чтобы обеспечить доверие участников к посредникам необходим инструмент удостоверения соответствия их операций установленным требованиям.

В данный период этот механизм выполнен через аудит.

Во многих случаях именно на совокупности учета, внутреннего контроля и аудита базируется корпоративное управление, так как это служит механизмом контроля за выполнением требований разных видов контрактов и внутрикорпоративных регламентов.

На трех базовых системах строится корпоративное управление:

- генерирование основных документов, доступной контрагенту;
- сравнение сумм;
- распределение ответственности – данная базовая система означает то, что без сговора невозможны мошеннические действия, поскольку волнующие вопросы распределяются между участниками процесса.

У механизмов корпоративного управления, которые действуют в настоящее время, есть несколько ограничений: К первому ограничению можно отнести то, что сверка сумм в финансовой и управленческой отчетности не

гарантирует подлинности каждой строки в форме отчетности – возможен подлог с помощью арифметического подбора. Ко второму ограничению можно отнести то, что система в принципе не защищена от подлога или халатности на стороне аудитора, что подтверждается на практике рядом прецедентов, в том числе с участием крупных консалтинговых и технологических компаний. Именно за счет аудита возможно выявление элементов всех транзакций персоналу аудитора, и это приводит к тому что появляются риски вторичного использования сведений вне контекста аудита.

Выделим несколько достоинств:

- целостность и подлинность финансовой информации, которая необходима для осуществления сделки, защищена криптографией;
- применение криптографической подписи дает возможность удостовериться в подлинности транзакции или контракта «вслепую», не раскрывая все содержание;
- подтверждение подлинности действий возможно распространить на достаточно огромное количество участников.

Таким образом, можно сделать вывод, что смарт-контракт базирующийся на технологии распределенных реестров является источником обеспечения доверия, так как за счет данного договора можно достичь увеличения надежности механизмов контроля корпоративного управления и осуществления определенных действий на финансовом рынке.

УДК 331.108.45

ВНУТРИФИРМЕННОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ТЕХНОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

А.Ш. Галимова, к.э.н., доцент

К.Р. Шакирова, бакалавр

Башкирский государственный университет

***Аннотация.** В статье затрагиваются актуальные вопросы внутрифирменного обучения в организации. Приведены преимущества и недостатки внутрифирменного обучения. Выделены методы обучения внутри фирмы.*

***Ключевые слова:** внутрифирменное обучение, методы обучения внутри фирмы, преимущества и недостатки обучения внутри фирмы, кадровый потенциал.*

В современную эпоху активного перехода на рельсы цифровой экономики как никогда остро стоит вопрос обучения и повышения квалификации персонала.

Безусловно, в такой нестабильный период наблюдаются тенденции к снижению затрат на обучение персонала. Однако обучение персонала не просто возможно, но и необходимо, чтобы компания продолжала свою деятельность, несмотря на все колебания рынка.

Обучение персонала в организации занимает одну из решающих ролей и является главным методом «передачи» профессионального образования. Так как внешний рынок и структура подготовки все менее соответствует нуждам прогрессивных технологий, а организации для поддержания конкурентоспособности необходимо постоянно развиваться обучение работников является основой развития персонала организации [1, С.23].

Управление персоналом в условиях сегодняшнего дня один из приоритетных направлений для развития фирмы. Именно управление кадровым потенциалом способно сохранить конкурентоспособность фирмы и повлиять на совершенствование персонала. На данном этапе существования проблема повышения качества кадрового потенциала до конца не решена и не исследована. Есть необходимость повысить и сохранить качество персонала, но при этом необходимо провести анализ самого процесса преобразования кадрового потенциала в кадровый ресурс и далее производственный персонал [2, С.16].

Под кадровым потенциалом фирмы будем иметь ввиду характеристики персонала, то есть его качественные и количественные показатели, которые тесно связаны с их функциями непосредственно в данной фирме и влияющими на развитие данной фирмы.

Очевидно, что развитие трудового потенциала персонала, зависит напрямую от системы профессиональной подготовки и непрерывного повышения уровня квалификации персонала на протяжении всей их деятельности во благо развития фирмы: повышения производительности и качества труда. Как результат использование человеческого капитала для фирмы становится эффективнее. [4, С. 236].

Для повышения профессионализма персонала целесообразно использовать обучение внутри фирмы. При этом следует отметить, что разработанного универсального метода обучения персонала внутри фирмы не существует. Множество методов внутрифирменного обучения изобразим на рисунке 1.

Каждый метод внутрифирменного обучения имеет свои преимущества и недостатки. Одним из основных преимуществ обучения внутри фирмы, мы видим в процессе без отрывного обучения от работы. При этом для фирмы явным преимуществом такого обучения являются минимальные затраты на обучение персонала. Несомненно, для получения большего эффекта от обучения внутри фирмы нужно рассматривать варианты применения данных методов в комплексе.

Преимущества и недостатки обучения внутри фирмы изобразим на рис. 2.

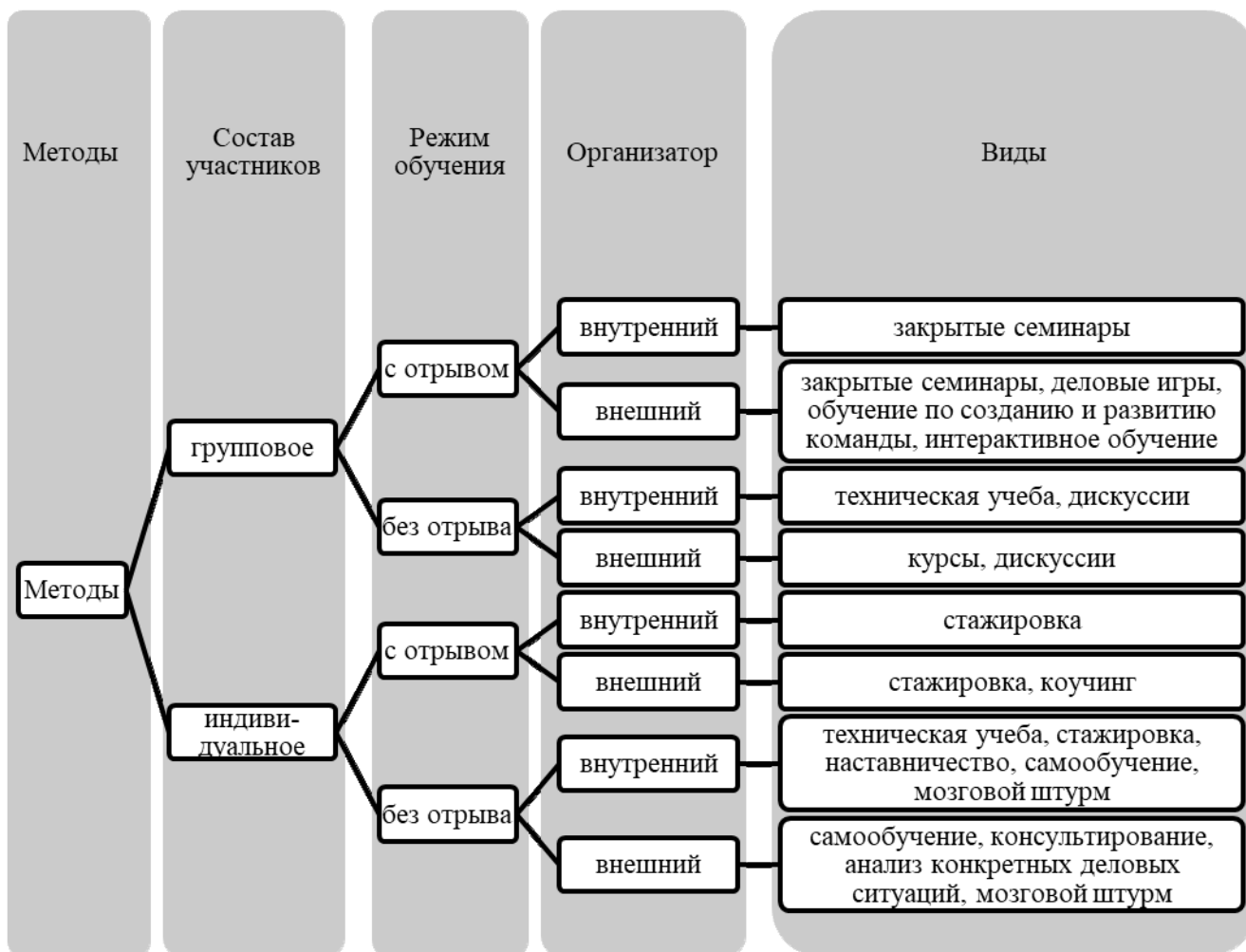


Рисунок 1 – Методы внутрифирменного обучения [2, С. 319]



Рисунок 2 – Преимущества и недостатки обучения внутри фирмы

Таким образом, внутрифирменное обучение является ключевым элементом в системе кадрового потенциала современных организаций. Также в настоящее время актуальным остается глобальная цифровизация экономики,

внутрифирменное обучение может подготовить кадры соответствующих современным требованиям цифровой экономики.

Список литературы

1. Бычкова Н.А. Обучение персонала как залог успеха организации / Н.А. Бычкова // Молодой ученый. – 2018. – № 43 (229). – С. 203-205.
2. Галимова А.Ш., Бикбаева Ф.Ф. Развитие и укрепление кадрового потенциала организации / А.Ш. Галимова, Ф.Ф. Бикбаева // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. – 2018. – №5(21). – С. 628-631.
3. Герасимов М.В. Внутрифирменное обучение: теоретический аспект / М.В. Герасимов // Молодой ученый. – 2016. – №5 (109). – С. 319-323.
4. Нургалиева И.Н. Обучение как основа развития персонала / И.Н. Нургалиева // Молодежный научный вестник. – 2019. – №3 (40). – С. 236-240.

УДК 338.48

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В ГЕРМАНИИ И КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Ю.Ф. Галиуллина, магистр 1 курса

Науч. рук-ль – В.Б. Шаронова, к.пед.н., доцент

**Челябинский филиал Российской академии народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ**

***Аннотация:** в статье проводится анализ мероприятий в сфере экологического туризма в Германии и Калининградской области.*

***Ключевые слова:** экологический туризм, охрана окружающей среды, инфраструктура, туристы.*

В условиях сложившихся тенденций, связанных с ухудшением экологической ситуации в мире, а также все большим распространением экологических движений по защите окружающей среды возникает тренд развития альтернативных направлений сложившихся сфер экономики. Примером такого развития является экологический туризм, основанный на популяризации внутреннего туризма, развитии экологических маршрутов по нетронутым природным уголкам, сокращении ущерба территориям на которых отдыхают туристы, использовании более экологичного транспорта, развитии малого и среднего местного бизнеса, сопряженного с туристической деятельностью, заботе об окружающей среде, осознанном потреблении и т.д.

Особого внимания заслуживает опыт Германии. Будучи передовой страной по сокращению негативного воздействия на окружающую среду, в Германии

активно начал развиваться экологический туризм, направленный на отдых и изучение природных достопримечательностей страны с сокращением негативных последствий от жизнедеятельности туристов. Такое направление появилось благодаря самому менталитету немцев, которые привыкли ответственно относиться к окружающей их природе.

Благодаря национальному сознанию по защите окружающей среды в Германии около ста лет назад начали внедряться инструменты, связанные с развитием экологического туризма, которые в настоящее время привели к тому, что в стране действуют туры и экскурсии, работают отели и туристические фирмы, а также развиваются сопутствующие сферы бизнеса производства товаров и услуг. Кроме этого по инициативе Федерального министерства охраны окружающей среды (Bundesumweltministeriums) в 2001 году была создана компания Viabono с целью продвижения устойчивого туризма в Германии и объединяющая как представителей бизнеса, государственные и муниципальные органы, так и туристов для поддержки экологического туризма.

На сайте Viabono можно найти отели, hostels, квартиры, выбрать туристическую фирму, рестораны, туристические маршруты, посмотреть карты коммун и их достопримечательности, выбрать специальное туристическое направление с соответствующей тематикой и т.д. Но главной функцией Viabono является сертификация организации на соответствие экологическим требованиям, а также выработка мер по расширению сферы применения экологических технологий и защите окружающей среды, что является ключевым фактором для жителей Германии [6].

К наиболее посещаемым регионам Германии относятся районы Шварцвальда (Баден-Вюртемберг), Тюрингский лес (Тюрингия), Баварские Альпы (Бавария), Миттенвальд (Бавария), долины рек Рейна и Мозеля, а также озера и острова земли Мекленбург-Передняя Померания. Излюбленным местом туристов является Королевское озеро (Königssee), расположенное на территории Национального парка Берхтесгаден (Nationalpark Berchtesgaden) на котором они катаются на небольших лодках с электродвигателями. Преимущественно туристы приезжают на эти территории не на собственных автомобилях, а на альтернативном транспорте поездах, автобусах или велосипедах, а живут в кемпингах, эко-отелях, хостелах, квартирах, сделанных из природных материалов, которые не наносят вред окружающей среде.

Таким образом, интерес населения Германии направлен на внутренний экологический туризм. Жители каждой федеративной земли умело совмещают бережное отношение к природе и активный туризм в природных заповедниках и парках. Также развивается и экономика муниципалитетов, так как деньги от туристической деятельности идут не в другие страны, а остаются в землях самой Германии. В итоге экологический туризм становится основной сферой экономики отдельных районов, в которых размещены те или иные природные достопримечательности [3].

Если рассматривать Калининградскую область с точки зрения привлекательности для зарубежных туристов, то благодаря своему территориальному расположению, она занимает выигрышное положение по

сравнению с другими субъектами Российской Федерации. Так, потенциальными туристами являются не только жители самой области и жители Российской Федерации, но и жители европейских стран (Польша, Германия, Литва, Латвия, Швеция, Эстония, Беларусь и т.д.). Несмотря на это доля российских туристов значительно превышает долю иностранных.

Прежде всего, российские туристы рассматривают Калининградскую область как место для лечебно-оздоровительного и культурно-познавательного туризма. Также популярное направление имеют детские оздоровительные лагеря, функционирующие на территории региона. Растет доля делового туризма. А экологический туризм в основном связан с посещением Куршской косы и Виштынецкого озера.

В настоящее время Калининградская область рассматривается как один из перспективных регионов Российской Федерации с точки зрения развития внутреннего и въездного туризма. На территории субъекта действуют благоприятные и разнообразные природно-климатические условия. Область богата реками, озёрами, прудами, имеет уникальные лесные массивы, а также курорты федерального значения, имеющие существенный фактор конкурентоспособности территории в макрорегионе Балтики. В регионе находится уникальная для страны Куршская коса, являющаяся самой длинной в мире песчаной пересыпью, отделяющей пресноводный Куршский залив от Балтийского моря. На территории Куршской косы расположен Национальный парк, принимающий на своей территории основное количество туристов и являющийся наиболее популярным местом для экологического туризма [1].

Отличительной особенностью экологического туризма Калининградской области является водный туризм. Так, Правительством Российской Федерации приняты меры по открытию международного судоходства по внутренним водным путям Калининградской области. Однако в данном направлении существуют проблемы, связанные с недостаточным оснащением объектами инфраструктуры необходимыми для развития водного туризма и обеспечения качественного и полноценного сервиса к которым относятся: места для швартовки судов и лодок, причалы, пристани, гостиницы, информационные табло в местах возможной остановки судов. Кроме этого существуют проблемы транспортной доступности региона, наличие визового режима с близлежащими странами, а также административные барьеры. Такие факторы сдерживают поток потенциальных туристов во внутренние воды региона, а также в саму область [5].

Из анализа стратегических документов и нормативных правовых актов Калининградской области можно сделать вывод, что, несмотря на имеющийся природный потенциал и проводимые государственные и региональные мероприятия по развитию туризма, в области существуют проблемы касающиеся развития различных направлений туризма и в особенности экологического и водного.

К существующим проблемам можно отнести:

- недостаточный уровень развития объектов туристической инфраструктуры, а также низкое количество объектов сопутствующей инфраструктуры;
- слабо развитый малый и средний бизнес осуществляющий деятельность в туристической сфере или смежных направлениях;
- ограниченность транспортной доступности региона для жителей других субъектов России и зарубежных стран;
- неудовлетворительное состояние многих объектов историко-культурного наследия;
- низкое качество инвестиционных площадок предназначенных для размещения туристических объектов;
- низкая вовлеченность муниципалитетов в развитие экологического туризма на своих территориях;
- слабые маркетинговые мероприятия по привлечению туристов и позиционированию территории как привлекательной для экологического и водного туризма;
- недостаточная поддержка малого и среднего бизнеса осуществляющего свою деятельность в сфере туризма и т.д.

Но, несмотря на вышеназванные проблемы, Калининградская область имеет большой потенциал в развитии такого специфического направления как экологический туризм. Важным в данном случае является деятельность государственных и муниципальных органов власти по поддержке данной сферы туризма и правильное использование природного потенциала, и развитие сопутствующей инфраструктуры.

В качестве потенциальных направлений развития экологического туризма можно назвать:

- совершенствование водного туризма;
- заключение международных договоров с приграничными странами для совместного проведения различных мероприятий туристической направленности;
- развитие экологических веломаршрутов и пеших маршрутов;
- привлечение туристов к посещению рыбных ферм с сопутствующими мероприятиями;
- проведение маркетинговых мероприятий по продвижению Калининградской области как природно-ориентированной территории;
- открытие муниципальных информационных центров по экотуризму и т.д.

Таким образом, исходя из анализа Германии и Калининградской области по реализации мероприятий, направленных на развитие экологического туризма, можно сказать, что деятельность федеральных земель Германии может стать хорошим примером для Калининградской области и ее муниципальных образований. В Германии все субъекты туристического бизнеса, к которым относятся не только туристические компании, но и органы власти всех уровней, население, компании в сфере перевозок, питания и т.д., заинтересованы в развитии инфраструктуры и защите окружающей среды, что на территории Калининградской области развито не в полной мере.

Список литературы

1. Белова А.В., Федина-Журбина И.В. Возможности для развития экотуризма в Калининградской области (с акцентом на пилотный район российской части территории, прилегающей к Вислинскому (Калининградскому) Икуршскому заливам) // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: Естественные и медицинские науки. – 2016. – №1. – С. 64-74.
2. Галиуллина Ю.Ф., Румянцев В.С. Международная интеграция молодежи в области повышения экологической грамотности посредством создания социально-экологического кино на иностранном языке // Актуальные вопросы развития России в исследованиях студентов: управленческий, правовой и социально-экономический аспекты: Материалы XVI Всероссийской студенческой научно-практической конференции. В 2-х ч. Ч. 2 Челябинский филиал ФГБОУ ВО «РАНХиГС» [отв. ред. С.В. Нечаева]. – 2018. – С. 7-9.
3. Никитин А.И., Федорова С.В. Экологический туризм в Германии [электронный ресурс] // СтройМного. – 2017. – №2 (7). – URL: <http://stroymnogo.com/science/economy/ekologicheskij-turizm-v-germanii/> (дата обращения: 06.05.2020).
4. Лекаркина Н.К. Обзор инвестиционных возможностей Калининградской области. Анализ наиболее перспективных для инвестирования отраслей // Оценка инвестиций. – 2017. – №2-1. – С. 55-80
5. О Стратегии социально-экономического развития Калининградской области на долгосрочную перспективу (с изменениями на 5 июня 2019 года): Постановление Правительства Калининградской области от 2 августа 2012 года №583. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/561472412> (дата обращения: 06.05.2020).
6. Официальный сайт сертифицирующей организации Viabono: Auszeichnung umwelt- und klimafreundlich Reisen. – URL: <https://www.viabono.de/> (дата обращения: 06.05.2020).

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА СЕЛЕ

А.А. Голубкина, магистр 1 курса

Науч. рук-ль – И.С. Большухина, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация. В статье рассматриваются основные направления государственной поддержки малых форм хозяйствования. Дана оценка реализации программ «Начинающий фермер», «Семейная ферма», а также проекта «Агростартап».

Ключевые слова: государственная поддержка, сельское хозяйство, сельскохозяйственный потребительский кооператив, КФХ.

Малые формы хозяйствования в сельской местности являются важной составляющей сельскохозяйственной экономики Ульяновской области. Они представляют существенную значимость в производстве сельскохозяйственной продукции, обеспечивая продовольственную безопасность региона, определяют степень занятости и доходов сельского населения, играют важную роль в решении социальных проблем сельской местности, их сохранения и устойчивого развития. К малым формам хозяйствования относятся личные подсобные хозяйства, крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели, которые занимаются сельскохозяйственным производством, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, а также малые сельскохозяйственные организации, численность которых не превышает 100 человек.

По состоянию на 01.01.2020 на территории Ульяновской области зарегистрировано – 261 тыс. граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, 743 – крестьянских фермерских хозяйства и 78 сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Значительная доля объема продукции животноводства производится малыми формами хозяйствования. Так, в общем объеме производства продукции сельского хозяйства области на их долю приходится 54,9% – молока, 47,5% – мяса и 77,4% – овощей. Кроме того, малые формы хозяйствования способны в более короткий срок изменить свою специализацию, отвечая потребностям рынка [1, С. 12].

В связи с этим, необходимо вовлекать граждан, ведущих личные подсобные хозяйства и крестьянские (фермерские) хозяйства к участию в мерах государственной поддержки с целью роста аграрного производства и решения социальных проблем на селе.

На протяжении последних лет на территории Ульяновской области реализуются несколько видов государственной поддержки: гранты для развития материально-технической базы сельскохозяйственных потребительских кооперативов, гранты по программам «Начинающий фермер»

и «Развитие семейных животноводческих ферм» (с 2020 года – «Развитие семейных ферм»).

Одним из направлений государственной поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов являются гранты на развитие материально-технической базы, связанной со сбором, хранением и переработкой сельскохозяйственной продукции. Так, в 2019 г. сумма грантов этого направления составила более 45 млн руб., грантополучатели – 5 сельскохозяйственных потребительских кооперативов [2, С. 286].

Программа «Начинающий фермер» – грант для фермера, который только начинает свою деятельность в сфере сельского хозяйства. На каждый миллион, предоставляемый в качестве государственной поддержки, фермеру требуется создать 1 новое постоянное рабочее место. Размер гранта при участии в данной программе не превышает 3 млн рублей, который можно потратить на приобретение участка земли, корма и поголовья сельскохозяйственных животных (Постановление Правительства Ульяновской области №189-П от 20 мая 2014 г.).

Программа «Развитие семейных ферм» – грант, который выделяется на развитие семейного хозяйства на территории сельской местности. Деятельность основывается на личном участии фермера и членов его семьи. На каждый грант, предоставляемый по данной программе, грантополучателю требуется создать 3 новых постоянных рабочих места. Размер гранта при участии в данной программе не превышает 30 млн рублей (Постановление Правительства Ульяновской области № 188-П от 20 мая 2014 г.).

Таким образом, государственная поддержка по соответствующим программам имеет не только экономический, но и социальный эффект (табл.1).

Таблица 1

Финансовое обеспечение и эффективность развития КФХ, получивших грантовую поддержку, 2017-2019 гг.

Показатели	Годы			2019 г. в % к	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.
Программа «Начинающий фермер»					
Количество грантополучателей – всего, ед.	30	29	25	83,3	86,2
- в среднем на 1 фермера, тыс. руб.	1803,3	2017,2	2192,0	121,6	108,7
Создано рабочих мест, ед.	45	48	42	93,3	87,5
Среднемесячная заработная плата, руб.	6736	9416	10232	151,9	108,7
Рентабельность, %	29,3	28,7	27,6	94,2	96,2
Программа «Развитие семейных ферм»					
Количество грантополучателей – всего, ед.	9	7	6	66,7	85,7
- в среднем на 1 фермера, тыс. руб.	4789,0	6085,7	5383,3	112,4	88,5
Создано рабочих мест, ед.	27	21	18	66,7	85,7
Среднемесячная заработная плата, руб.	7982	11255	30569	в 3,8р	271,6
Рентабельность, %	22,2	20,8	23,6	106,3	113,5

Данные таблицы свидетельствуют, что количество грантополучателей в динамике лет сокращается при одновременном увеличении среднего размера предоставляемого гранта. Так, средний размер гранта с 2017 г. до 2019 г. по программе «Начинающий фермер» увеличился на 21,6%, по программе «Развитие семейных ферм» – на 12,4%.

Учитывая факт сокращения количества грантополучателей, отмечается снижение созданных рабочих мест. При этом среднемесячная заработная плата работников в динамике лет увеличивается. Деятельность крестьянских (фермерских) хозяйств, осваивающих гранты по соответствующим программам рентабельна. Рентабельность производства фермеров по программе «Начинающий фермер» составила – 27-29%, по программе «Развитие семейных ферм» – 20-23%.

В рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы, реализуется федеральный проект «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации» в том числе и на территории Ульяновской области. Цель проекта – обеспечение на территории Ульяновской области количества вновь вовлечённых в субъекты малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве к 2024 году не менее 1636 человек [2, С. 283].

С 2019 года в регионе действует новая программа «Агростартап» по которой крестьянские (фермерские) хозяйства и граждане, ведущие личное подсобное хозяйство, могут получить максимальную сумму до 5 млн руб. по мясо-молочному направлению и до 3 млн руб. – по остальным направлениям, если хозяйство состоит в сельскохозяйственном потребительском кооперативе, то до 6 и 4 млн руб., соответственно.

В 2019 году конкурсный отбор проводился Министерством агропромышленного комплекса и развития сельских территорий Ульяновской области. Было подано 96 заявлений от представителей всех муниципальных образований Ульяновской области, из которых по итогам заседания конкурсной комиссии победителями признали 22 инвестиционных проекта. Наиболее активными участниками конкурса стали фермеры и граждане, ведущие личное подсобное хозяйство, таких муниципальных образований как Мелекесский, Ульяновский, Цильнинский и Вешкаймский районы.

Показатели социально - экономического эффекта реализации программы «Агростартап» представлены в таблице 2.

Наибольшая доля инвестиционных проектов, на реализацию которых выделены гранты – это приоритетные отрасли сельского хозяйства – молочное и мясное скотоводство и смешанное сельское хозяйство. Каждое фермерское хозяйство при получении гранта приняло обязательство по осуществлению своей хозяйственной деятельности сроком не менее 5 лет и по созданию в среднем по 3 постоянных новых рабочих места.

15 заявителей, принимавших участие в конкурсе, являлись членами сельскохозяйственных потребительских кооперативов, получили денежные средства в неделимый фонд на развитие их материально-технической базы.

Таблица 2

Социально-экономических эффект реализации программы «Агростартап»

Показатели	Социально-экономический эффект
Количество заявок, ед.	96
Количество грантополучателей, чел.	22
Средний размер гранта, руб.	3 422 000
Среднее количество созданных рабочих мест на 1 КФХ, ед.	2,7
Доля инвестиционных проектов по направлению:	
-мясное и молочное скотоводство	45,6
-смешанное сельское хозяйство	36,3
-прочее животноводство	9,1
- растениеводство	9
Количество сельскохозяйственных потребительских кооперативов, получивших денежные средства в неделимый фонд	15

Таким образом, государственная поддержка фермеров и сельскохозяйственных потребительских кооперативов по рассмотренным направлениям является одной из реальных возможностей развития аграрного бизнеса малых форм хозяйствования на селе, которая направлена на укрепление материально-технической базы, развитие сельскохозяйственного производства региона и решение социальных задач сельских жителей.

Список литературы

1. Салова, М.С. Крестьянские (фермерские) хозяйства – основа для развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов / М.С. Салова // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2012. – №1. – С. 11-15.
2. Дуплинская Е.В. Крестьянские (фермерские) хозяйства Ульяновской области: оценка и тенденции развития / Е.В. Дуплинская, С.В. Басенкова, В.В. Роон // Материалы сборника научных трудов III Международной конференции молодых ученых, аспирантов, студентов и учащихся «Кооперация и предпринимательство: состояние, проблемы и перспективы». – Казань. – 2019. – С.283-287.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Д.А. Гусева, магистр 1 курса

Л.А. Рохваргер, магистр 1 курса

Науч. рук-ль – В.Ю. Анисимова, к.э.н.

**Самарский национальный исследовательский университет имени
академика С.П. Королева**

***Аннотация.** Процесс налогового регулирования активно влияет на развитие экономической активности предпринимательства. На современном этапе особое внимание в России уделяется поиску способов снижения налогового бремени как на население, так и на предпринимательский сектор. Недостаток финансовых средств для региона формирует проблему зависимости субъектов РФ от федерального бюджета, одна из статей которого включает фонд поддержки регионов. Федеральный центр предоставляет субсидии субъектам РФ, с целью стабилизации их бюджетной обеспеченности. В статье рассматриваются проблемы совершенствования налогообложения в условиях местного самоуправления.*

***Ключевые слова:** налоги, налоговое регулирование, анализ, финансовые средства, федеральный бюджет.*

Важным моментом при совершенствовании налоговой системы Российской Федерации является разработка методики определения налоговой нагрузки, снижения налогового бремени до оптимально возможного уровня [1]. Существуют определенные показатели текущего состояния налоговой системы (рисунок 1).

Необходимо отметить, что процесс налогового регулирования активно влияет на развитие экономической активности предпринимательства. Однако налогообложение необходимо рассматривать с позиции интересов бюджета, их защиты, поскольку благодаря ему финансируются все расходы субъекта РФ.

На современном этапе особое внимание в России уделяется поиску способов снижения налогового бремени как на население, так и на предпринимательский сектор. В результате региональные и местные власти сталкиваются с такой проблемой как компенсация выпадающих доходов.

Недостаток финансовых средств для региона формирует проблему зависимости субъектов РФ от федерального бюджета, одна из статей которого включает фонд поддержки регионов. Федеральный центр предоставляет субсидии субъектам РФ, с целью стабилизации их бюджетной обеспеченности. Опираясь на опыт зарубежных государств в секторе налогообложения (особенно местного), были сформулированы следующие критерии налоговой политики региона:

- эффективность: прибыль, которую получает субъект РФ со стороны местных налогов должна превышать расходы на их администрирование;
- справедливость: плательщики налогов при прочих равных условиях должны платить одни и те же местные налоги;
- пользование ресурсами: население и предприниматели (которые выступают также в роли налогоплательщиков), пользуясь одинаковыми услугами, которые предоставляют ресурсоснабжающие организации, должны платить одинаковые налоги. Данный аспект объясняется тем, что большая часть местных налогов направляется на предоставление целого спектра коммунальных услуг.



Рисунок 1 – Показатели текущего состояния налоговой системы

Анализ недостатков региональной налоговой политики позволил сформулировать мероприятия, направленные на рост налоговых поступлений. Были предложены следующие направления:

- отмена неработающих налоговых льгот, введение усовершенствованных мероприятий, направленных на поддержку тех, кто не может оплачивать налоговые платежи;

- создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса в регионе, в том числе реализация государственной поддержки;

- предоставление местной власти возможности выбора и определения из числа установленных законом, список налогов и сборов, которые будут идти в местный бюджет. Они должны быть максимально действенными для определённой территории. И, наоборот, отказываться от тех, которые не обладают должной базой для налогообложения. Внедрение данных аспектов предоставит органам местного самоуправления возможность формировать бюджеты с максимальной эффективностью, повысить их экономическую самостоятельность и способствует развитию территории.

Предложенные мероприятия направлены на повышение эффективности работы органов местного самоуправления с целью наполнения местных бюджетов.

Список литературы

1. Перонко, И.А. Проблемы совершенствования налогообложения в Российской Федерации и пути их решения: диссерт. на соискание степени докт.экон.наук : 08.00.10. – М., 2001. - 397 с.

УДК 336.64

СОКРАЩЕНИЕ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Н.Д. Дмитриев, аспирант

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Аннотация. Современные тенденции экономики связаны с необходимостью повышения эффективности производства не только за счет экстенсивных способов, но и интенсивных, к которым относится повышение качества человеческого капитала. Именно от человеческих ресурсов и трудового потенциала зависит возможность повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. В статье предложены рекомендации по сокращению транзакционных издержек с целью повышения качества трудового потенциала.

Ключевые слова: транзакционные издержки, трудовой потенциал, человеческий капитал, сокращение издержек, трудовые ресурсы, управление потенциалом.

Современный инструментарий позволяет разработать подход по управлению качеством трудового потенциала с помощью использования различных мероприятий, направленных на сокращение транзакционных издержек в процессе функционирования бизнес-субъекта [4; 5].

С авторской точки зрения, такие мероприятия позволят повысить лояльность рабочего и управленческого персонала, снизить риски их оппортунистического поведения, а также рационализировать потоки информации.

Для построения модели управления трудовым потенциалом предприятия предлагается рассмотреть с позиции анализа динамики производительности труда, структуры рабочего времени, текучести кадров и других факторов, которые доступны к регулированию.

На основе выборки факторов появляется возможность построения регрессионных моделей с целью максимизации эффективности деятельности за счет повышения качества трудового потенциала. В классическом анализе максимизация эффективности достигается за счет учета операционных издержек, тогда как транзакционные издержки зачастую игнорируются. Функционирование компании связано не только с материальными ресурсами, но и с временными, так что в данном исследовании предлагается уделить внимание именно транзакционным издержкам.

В экономической науке трудовой потенциал рассматривается как совокупность качеств индивидуумов, определяющих их трудоспособность, а также качество их труда. Необходимо учитывать развитие науки, техники и социальных отношений в рамках конкретного периода на определенной территории. Трудовой потенциал может рассматриваться на уровне индивидуума, хозяйствующего субъекта, поколения, территориального объединения [3; 7].

Трудовой потенциал является ресурсной категорией и объединяет в себе источники, средства и ресурсы труда. Главный элемент трудового потенциала – это человек, способный к труду.

Для измерения трудового потенциала с позиции затраченного времени необходимо рассчитать количество часов, затраченных рабочим на производство; количество часов, на которое сокращается рабочий день вследствие каких-либо факторов; количество дней отпусков; общее количество дней, пропущенных из-за заболеваемости, и другие временные факторы, оказывающие влияние на динамику рабочего времени.

Взаимосвязь трудового потенциала с транзакционными издержками заключается в том, что они приводят к возрастанию рабочего времени, приводят к дополнительным действиям со стороны персонала и снижают итоговую эффективность производства [6].

Сокращение транзакционных издержек в сфере трудовых отношений приведет к росту трудового потенциала, однако этот рост будет обоснован лишь при повышении и сохранении эффективности. Если же уровень транзакционных издержек будет слишком мал, то это может привести к

негативным производственным факторам, и тогда рост трудового потенциала не будет иметь значения.

Моделирование зависимости качества трудового потенциала от изменения транзакционных издержек рассматривается как внутренняя среда организации, однако имеет место воздействие множества более значимых факторов, которые практически не поддаются регулированию. На макроуровне огромное значение для трудового потенциала имеет место продолжительность жизни, уровень образования в стране, объем валового внутреннего продукта в стране и на душу населения. На микроуровне можно выделить значимость образовательных учреждений, где проходили обучение работники, месторасположение организации и развитость инфраструктуры. Данные факторы отражают основные качества: уровень знаний и интеллектуального развития, качество жизни, состояние здоровья [2; 3; 6].

Таким образом, качество трудового потенциала определяется не только факторами внутренней среды предприятия, но и множеством факторов на макро- и микроуровнях. Зависимость может выглядеть следующим образом:

$$Qlp = (TrC; WT; GDP; PPP; \dots n)$$

где Qlp (quality of labor potential) – качество трудового потенциала;

TrC (transaction costs) – транзакционные издержки;

WT (working time) – рабочее время;

LE (the level of education) – уровень образования;

GDP (gross domestic product) – внутренний валовой продукт

PPP (GDP per capita) – ВВП на душу населения

$\dots n$ – множество других факторов.

В данном исследовании рассматриваются транзакционные издержки, которые являются лишь одним из многих факторов, влияющих на качество трудового потенциала. При неизменности других факторов взаимосвязь трудового потенциала и транзакционных издержек предлагается рассматривать следующим образом:

При снижении транзакционных издержек происходит увеличение качества трудового потенциала организации до тех пор, пока не достигнута точка максимизации эффекта ($max E$), после которой дальнейшее снижение транзакционных издержек приведет к падению трудового потенциала и, как следствие эффективности производства. Графически данный процесс изображен на рисунке 1.

Таким образом, максимизация качества трудового потенциала происходит в точке $max E$, достижение которой возможно за счет регулирования уровня различных транзакционных издержек, перечисленных ранее.

Обобщенная модель принимает выражение:

$$Qlp = x * TrC + \dots zn,$$

где Qlp – качество трудового потенциала (принимается как интегральный показатель, и его можно принять в процентном выражении, где 100% соответствует трудовому потенциалу в точке $max E$);

x – степень влияния транзакционных издержек (TrC) на трудовой потенциал; ... n – множество других факторов.

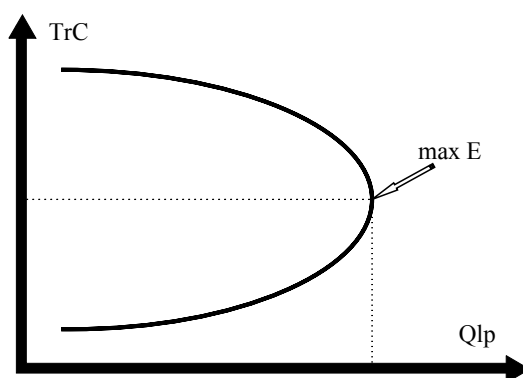


Рисунок 1 – Взаимосвязь трудового потенциала и транзакционных издержек

Для получения данных можно использовать корреляционно-регрессионный анализ, где Qlp является результирующим показателем. При этом: $Qlp \rightarrow max E$.

Более подробная формула максимизации качества трудового потенциала при неизменности множества других факторов (... n) выглядит следующим образом:

$$Qlp = x*TrC = a*TrC(1) + b*TrC(2) + c*TrC(3) + d*TrC(4) + e*TrC(5) + f*TrC(6) + y*TrC(N),$$

где $TrC(1)$ – издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма; $TrC(2)$ – издержки поиска информации; $TrC(3)$ – издержки измерения; $TrC(4)$ – издержки ведения переговоров; $TrC(5)$ – издержки защиты прав фирмы; $TrC(6)$ – издержки заключения контрактов; $TrC(N)$ – другие транзакционные издержки, связанные с трудовыми отношениями на производстве; a – степень влияния транзакционных издержек $TrC(1)$; b – степень влияния транзакционных издержек $TrC(2)$; c – степень влияния транзакционных издержек $TrC(3)$; d – степень влияния транзакционных издержек $TrC(4)$; e – степень влияния транзакционных издержек $TrC(5)$; f – степень влияния транзакционных издержек $TrC(6)$; y – степень влияния транзакционных издержек $TrC(N)$.

Предлагаемая многофакторная модель не является конечным итогом, так как требуется дальнейшая проработка имеющихся факторов, а также необходимо определить чувствительность динамики отдельных транзакционных издержек на итоговое качество трудового потенциала. При этом следует учитывать внутрифирменные аспекты хозяйствующего субъекта и специфику осуществления трудовой деятельности.

Практическое использование предложенной модели даст возможность выявить наиболее значимые транзакционные издержки для дальнейшего трансформирования модели.

Успешное функционирование бизнес-субъекта любого масштаба в условиях рыночной экономики возможно лишь при обеспечении достаточного

уровня конкурентоспособности. Абсолютно все предприятия должны стремиться к снижению себестоимости производимой продукции и совокупных издержек, которые не дают повысить общую производительность и рентабельность [1; 7].

Экономическая наука в большинстве случаев рассматривает данную проблему с позиции поиска воздействий на стандартизированные виды издержек, что не является достаточным. Необходимо уделить внимание и другим видам издержек, например, транзакционным. Предполагается, что транзакционные издержки позволят сократить не только производственные, но и социальные проблемы.

Стоит отметить, что полученные данные можно использовать для создания системы измерения трудового потенциала на уровне отрасли и сформировать планово-учетные показатели его динамики. Важность таких мероприятий заключается в необходимости не только для повышения эффективности производственных процессов в национальной экономике, но и для обеспечения мероприятий для выхода национальной экономики на развивающиеся рынки.

Список литературы

1. Гулин К.А. Трудовой потенциал региона / К.А. Гулин, А.А. Шабунова, Е.А. Чекмарева; под рук. д.э.н., проф. В.А. Ильина. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 84 с.

2. Дмитриев Н.Д. Особенности разработки инвестиционной программы инновационно-активного предприятия // Сборник трудов IX Всероссийской (национальной) научно-практической конференции научных, научно-педагогических работников и аспирантов «Управление в современных системах сборник трудов». – Челябинск: Южно-Уральский технологический университет. – 2019. – С. 467-473.

3. Кулькова И.А. Трудовое поведение человека на рынке труда / И.А. Кулькова. – Екатеринбург, 2007. – 147 с.

4. Мухаметшина Г.Р., Набиева Л.Г. Транзакционные издержки как инструмент повышения качества управления трудовыми ресурсами // ВЭПС. – 2019. – № 2.

5. Попов А.Н., Стукалова О.В. Культура управления транзакционными издержками предпринимательской деятельности как объект институционального исследования // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 36.

6. Суворова В.В., Черняев Д.Ю. Транзакционные издержки: сущность, структура, необходимость оптимизации // Актуальные проблемы современности: наука и общество. – 2016. – № 1 (10).

7. Туник О.С. Управление транзакционными издержками на предприятиях, оказывающих промышленные услуги, в условиях российской экономики // Российский Государственный Педагогический Университет им. А. И. Герцена. – 2014. – С. 1-10.

ВЛИЯНИЕ РАСПРОСТРАНЕНИЯ КОРОНАВИРУСА НА ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИКИ¹

Т.А. Журавлёва, д.э.н., профессор

Ф.С. Извеков, бакалавр 3 курса

Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева

***Аннотация:** в данной статье повествуется о влиянии коронавируса на цикличность экономики и экономику различных стран в целом. Актуальность темы является повышенной, так как большинство экспертов считают, что спад в экономике не будет катастрофическим и может быть отыгран уже в будущем году, но нам не известна точная дата окончания пандемии, поэтому вопрос остается нерешенным.*

***Ключевые слова:** экономика, цикличность, коронавирус, пандемия.*

В значительной степени проигнорировав Covid-19, который распространился по Китаю, мировые финансовые рынки сильно отреагировали в апреле, когда вирус распространился на Европу, Америку и Ближний Восток, вызвав опасения относительно глобальной пандемии.

МВФ понизил прогноз роста мировой экономики, поскольку вспышка COVID-19 поставила его более ранние прогнозы под серьезное сомнение. Индустрия туризма сильно пострадала, так как возможности для китайских туристов, которые обычно тратят миллиарды в год, были серьезно ограничены. Увеличились отмены рейсов, отменены бронирования отелей и отменены местные и международные мероприятия на сумму более 200 миллиардов долларов.

Во многих странах мира были приняты общенациональные меры по контролю за распространением вируса, который уже стал причиной множества смертей и оказал давление на национальную инфраструктуру общественного здравоохранения. Политика «оставайся дома» вызвала спад экономики в развитых странах, и среди экспертов сложилось общее мнение, что пандемия коронавируса ввергнет мир в глобальную рецессию [2].

Есть параллели между кризисом COVID-19 и событиями 2007-2008 годов: как и в 2020 году, многие люди в более ранней рецессии предполагали, что последствия будут в основном локализованы (в этом случае исходя из предположения, что кризис субстандартной ипотеки будет сравнительно небольшой проблемой, затрагивающей только США, но в конечном итоге затронувшей всю мировую финансовую систему). Внезапный экономический спад, вызванный COVID-19, не только разрушителен, но и имеет побочные

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках проекта 19-010-00124А "Теория циклично-волнового развития современной экономики".

последствия, поскольку он создал шоки спроса и предложения почти во всех областях человеческой деятельности.

Вспышка коронавируса привела к тому, что правительства многих стран наложили ограничения на необязательные поездки в страны, затронутые COVID-19 на неопределенный срок, приостановив туристические поездки, рабочие визы и иммиграционные визы. Некоторые страны наложили полный запрет на все виды внутренних или внешних поездок, закрыв все аэропорты в стране. В разгар пандемии коронавируса большинство самолетов вылетало практически пустыми из-за массовых отказов пассажиров. Ограничения на поездки, введенные правительствами, впоследствии привели к сокращению спроса на все виды путешествий, что вынудило некоторые авиакомпании временно приостановить свою деятельность, например: Air Baltic, LOT Polish Airlines, La Compagnie и Scandinavian Airlines. Такие ограничения на поездки обошлись только одной туристической отрасли в глобальном масштабе в более чем 200 миллиардов долларов.

Главным образом во время пандемии пострадал ресторанный бизнес. Правительства объявили о политике «останься дома» и «социальных дистанциях», во многих странах, чтобы контролировать распространение коронавируса, что привело к внезапному шоку многих ресторанов и отелей по всей стране. Отели по всему миру стали жертвами отмены бронирований на миллиарды долларов. Руководители ресторанов уволили сотрудников, временно закрыв свои предприятия. Многие клиенты остались дома, предпочитая есть приготовленные блюда дома. Некоторые руководители ресторанов раскритиковали правительства за то, что они навязывали «домашнюю» политику и политику социального дистанцирования, которая разрушила множество ресторанов и пабов в небольших городах.

Несколько сотен отелей в США, Великобритании и в Европе объявили о временном приостановлении привычной работы, в результате чего предполагаемая потеря рабочих мест в мире оценивается в 24,3 млн долларов. Экономическое воздействие пандемии на гостиничную индустрию будет более серьезным, чем спады экономики 2007 и 2008 годов вместе взятые [1, С. 54-66].

Поток товаров через глобальные цепочки поставок значительно сократился, учитывая, что Китай является крупнейшим в мире производителем и экспортером, а правительство Китая распорядилось закрыть крупные заводы в стране. Сокращение товаров, проходящих через глобальную цепочку поставок, и существенная зависимость Китая от импортных товаров привели к нехватке поставок в страны, зависящие от импорта, так как Китай закрыл многие свои экспортные заводы. Это привело к росту цен на оставшиеся запасы импортных поставок, уже находящихся в зависимой от импорта стране, что также вызвало инфляционное давление на цены на основные товары, несмотря на общий низкий спрос на импорт из-за пандемии коронавируса. После закрытия Китая было трудно найти альтернативный импорт, потому что многие страны частично или полностью закрыли свои границы, что в то время подавляло международную торговлю.

Коронавирус так же обрушил индустрию высшего образования на 600 миллиардов долларов. ЮНЕСКО сообщила, что вспышка COVID19 нарушила образование по меньшей мере 290,5 млн учащихся по всему миру. Государственные школы во многих странах были закрыты. Австралия, США, Англия закрыли некоторое количество школ, в то время как такие страны, как Израиль, Нигерия, Египет, Италия, Франция и Испания закрыли все школы, и это создало некоторую форму безработицы для учителей. Правительство Северной Ирландии приостановило все экзамены в своих колледжах и университетах. Многие американские университеты, которые проводили зарубежную программу обучения, дали указание студентам вернуться домой из Италии, Франции и Испании, поскольку в этих странах вспышка коронавируса стала самой серьезной [3, С. 1-3].

Проанализировав вспышку коронавируса и ее распространение на мировую экономику, политики во многих странах были вынуждены незамедлительно реагировать. В результате многие правительства приняли быстрые политические решения, которые имели долгосрочные отрицательные последствия для их экономики - многие страны погрузились в мини-рецессию и нарушили экономическую цикличность своей страны.

Список литературы

1. J. Joseph Beaulieu What Have Macroeconomists Learned About Business Cycles from the Study of Seasonal Cycles? // Review of Economics and Statistics, Vol. 78, no. 1 (February 1996): p. 54-66.

2. Larry Elliot, L. (2020). Prepare for the coronavirus global recession. The Guardian. Media report. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.theguardian.com/business/2020/mar/15/prepare-for-the-coronavirusglobal-recession> (дата обращения: 09.05.2020).

3. Бизнес Обзор Гарварда. Чего ждать от коронавируса? Harvard Business Review. [Электронный ресурс]. – URL: <https://hbr.org/2020/03/what-coronavirus-could-mean-for-the-global-economy> (дата обращения: 07.05.2020) с.1-3

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И ОТТОК КАПИТАЛА: В ПРЕДДВЕРИИ ОЧЕРЕДНОГО КРИЗИСА²

Т.А. Журавлева, д.э.н., профессор

Т.Н. Ямщикова, к.э.н., доцент

Ф.С. Извеков, бакалавр 3 курса

Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева

***Аннотация:** в статье рассмотрены условия формирования теневой экономики в России и оттока капитала из страны. Отток капитала лишает национальную экономику необходимых инвестиций, поэтому в условиях приближения к очередному кризису и экономистам и политикам и государственным чиновникам пора обратить на это внимание.*

***Ключевые слова:** экономика страны, теневая экономика, условия формирования теневой экономики, формы теневой экономики, отток капитала, причины оттока капитала.*

Понятие «теневая экономика» означает незаконные обороты, доходы, полученные от нелегальной и преступной деятельности. В этой сфере возможна очень высокая прибыльность теневого бизнеса, т.к. изначально теневая экономика связана с доходами от проституции, продажи наркотиков и огнестрельного оружия, коррупции и мздоимства. Впервые этот термин появился в Италии в VIII веке и был связан с наличием нелегальной деятельности со стороны мафии.

Опираясь на «Методологические положения по оценке скрытой (неформальной) экономики» от 31 января 1998 г., которые утверждены Госкомстатом России, теневая экономика состоит из «скрытых, неформальных и нелегальных» видов деятельности, отраженных на рисунке 1.

Следует отметить, что «теневая экономика» это негативное явление связано с тем, что часть оборотов осуществляется в секторе экономики государства, не подпадающем по условия налогообложения, действующие в стране. Кроме того, в данной сфере формируются значительные средства, которые могут быть направлены на различные цели - разжигание военных конфликтов и ситуаций, открытие нелегального бизнеса и других операций. И еще одной причиной для беспокойства, может быть то, что данный сектор фактически неконтролируем со стороны государства, поэтому увеличение объемов теневой экономики означает увеличение доходов в этом секторе и, соответственно, может способствовать проявлению кризисной ситуации в том или ином сегменте экономики.

² Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках проекта 19-010-00124А "Теория циклично-волнового развития современной экономики".

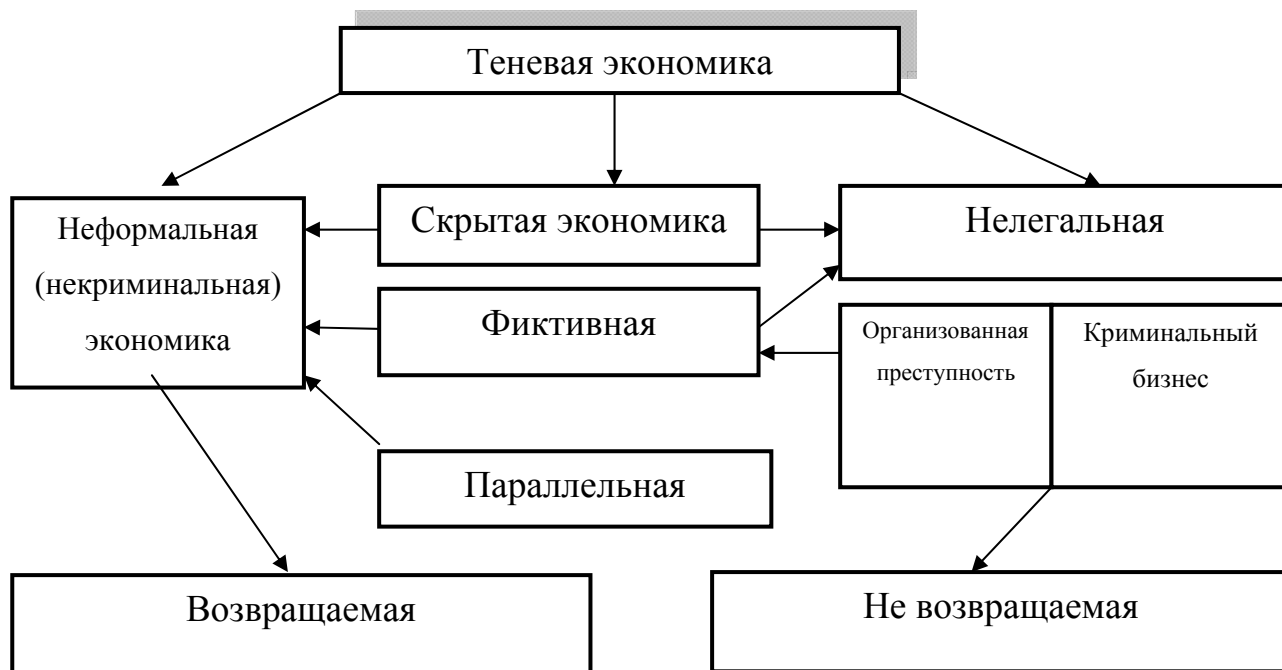


Рисунок 1 – Структура теневой экономики государства [1, С.10]

Исследуя понятие «теневая экономика» в ретроспективе в истории России, следует отметить, что данное явление было характерно для экономики нашей стране. Например, во времена Н.Хрущева в 1958 г. (запрещение мелких подсобных хозяйств, закрытие МТС лишало часть граждан дохода и переводило их деятельность в незаконное русло), в период правления Л. Брежнева в 1970 г. (злоупотребление собственным положением и застой в экономике), при М. Горбачеве (развитие незаконной деятельности, связанной с желанием заработать, как можно больше; появление рэкета и других видов незаконной, в т.ч. предпринимательской деятельности).

Рассматривая проблемы формирования теневой экономики в экономике любой страны, необходимо акцентировать внимание на объемах этого сектора. Согласно имеющейся статистики, объемы теневой экономики в государствах с развитой рыночной экономикой менее значительны: в пределах 8 % к ВВП; в странах с переходной экономикой – около 40 % от ВВП. Например, в России по расчетам Росстата, доля теневой экономики составляет 25 % ВВП, а по данным МВД еще больше - около 40%. [2, С.8]

Другим значимым источником, оценивающим объемы теневой экономики по ряду стран, выступает Международный Валютный Фонд. Согласно его данным на рисунке 2 представлена динамика объемов теневой экономики в России в 2005-2015гг. в сопоставлении к ВВП.

Согласно представленным данным диапазон теневой экономики в России составляет от 31%(2014г.) до 36,8% к ВВП (2009г.). Самый значительный объем теневого сектора приходится на 2009 год, когда российская экономика была втянута в мировой финансовый кризис.

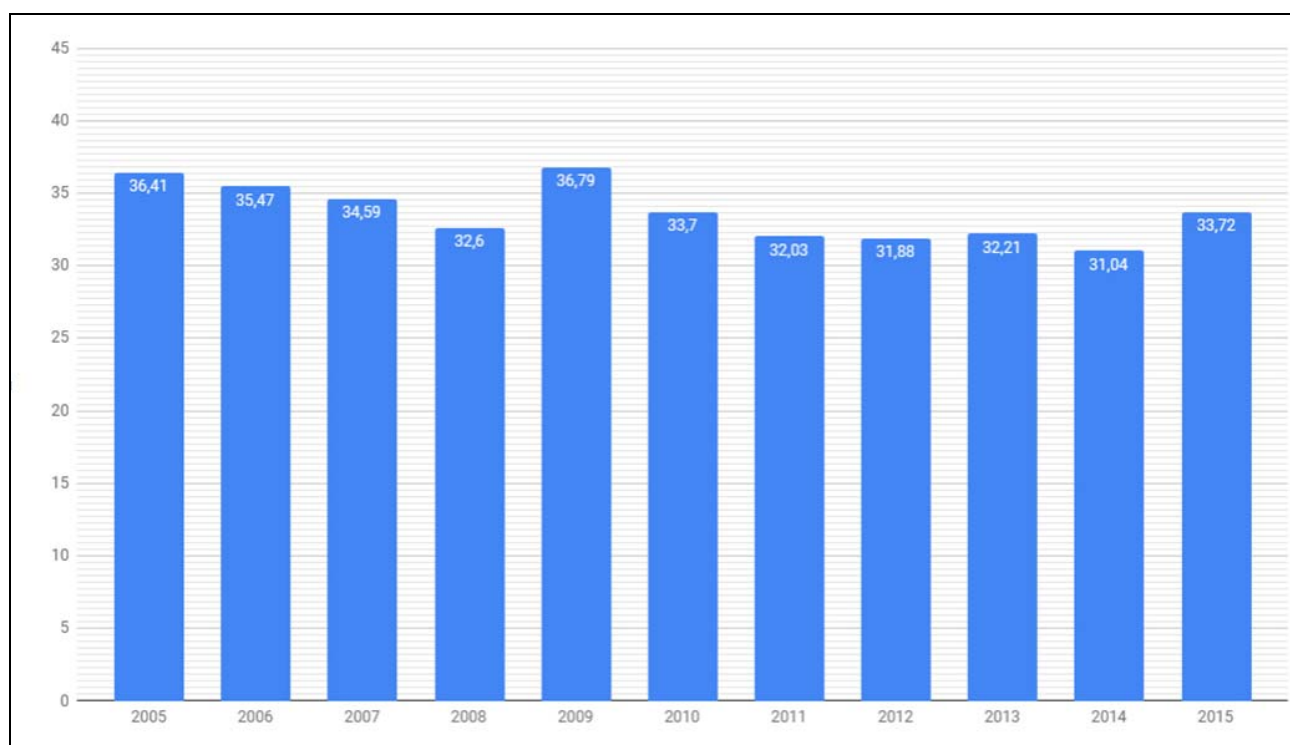


Рисунок 2 – Объем теневой экономики в России в 2005-2015 гг. [3]

Одним из важных аспектов теневого сектора экономики является вопрос – куда идут средства теневого сектора экономики? Как уже отмечалось ранее, они могут быть направлены на разжигание национальных конфликтов, подрыв общественного строя, создание нелегального бизнеса. Но также средства, полученные в данной сфере, могут вывозиться (экспортироваться) из экономики страны. Таким образом, потоки в теновом секторе экономики могут влиять на объем денежной массы в обращении в денежно-кредитной системе. Отток средств может способствовать нехватке денежных средств и разбалансировке денежно-кредитной системе страны, что способно привести к финансовому кризису.

Отток капитала (или бегство капитала) – это стихийный и не регулируемый государством вывоз капитала субъектами экономики за рубеж в целях их более надёжного и выгодного вложения (роста доходности), сохранения (избежать изъятия и потери), в т.ч. от инфляции.

Рассмотрим статистику оттока средств из российской экономики в табл.1.

Согласно представленных данных динамика по оттоку средств из российской экономики весьма неоднородна. Наблюдаются периоды с небольшим оттоком средств из страны, а в некоторые периоды (2008, 2014г.)- взрыв оттока средств из экономики страны. Если проанализировать периоды пика оттока денежных средств из экономики страны, то сразу можно обратить внимание на тот факт, что это периоды финансового кризиса в российской экономике: 2008г.- ознаменован влиянием мирового финансового кризиса на российскую экономику и втягиванием экономики России в данный кризис; 2014г.-это кризис в российской экономике, связанный с объявлением санкций российской экономике.

Таблица 1

Динамика оттока средств из российской экономики с 2003 по 2018гг.[4]

Годы	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Сумма средств, в млрд руб.	0,3	8,6	0,3	43,7	87,8	133,6	57,5	30,8	81,4	53,9	60,3	152,1	57,1	18,5	25,2	63,0
-в % к предыдущему году	-	в 2866,7 раз	3,5	в 14566,7 раз	200,9	152,2	43,0	53,6	264,3	66,2	111,9	252,2	37,5	32,4	136,2	250,0

Рассмотрим мнение и реакцию различных экспертов относительно оттока средств из экономики России. По словам председателя комитета по экономике московского отделения "Опоры России" А. Каневского отток капитала объясняется будущим ожиданием неких политических изменений или экономических потрясений.[5]

По мнению академика РАН С. Глазьева бегство финансового капитала из России приобрело катастрофический характер и ущерб государственного бюджета России от его оффшоризации составляет около 1 трлн. долларов. [5]

Руководитель Русского Экономического Общества им. С. Ф. Шарапова В. Катасонов считает отток капитала из российской экономики – процессом ограбления экономики России. [5]

Этой же точки зрения придерживается авторитетнейшее агентство Bloomberg. Согласно их точки зрения, за последние 25 лет отток капиталов из России в оффшоры составил около 750 млрд.долларов. Агентство Bloomberg считает, что эти финансовые средства могли бы быть инвестированы в российскую экономику, что способствовало ее росту. Однако, на практике годами происходит отток этих средств, что по-сути лишает российскую экономику притока инвестиций, в которых она так нуждается и ждет. Отсутствие инвестиций тормозит экономическую динамику страны и не позволяет выйти на устойчивые темпы роста, обеспечивающие поступательное развитие российской экономики. [6]

Но при этом, глава Центробанка РФ Э. Набиуллина не считает отток капитала большой проблемой для экономики страны и объясняет отток капитала всего лишь техническими обстоятельствами, связанными с необходимостью отдельных агентов открывать оффшорные счета и покупать недвижимость за рубежом, включая США. [5]

По мнению других экспертов, вывоз капитала означает, что на эти капиталы наши бизнесмены приобретают активы, технологии за рубежом, что не является отрицательным фактом, т.к. в этом случае - это работающий бизнес за рубежом, на результаты которого могут оказывать влияние российские бизнесмены. [5]

Обобщив вышесказанное, можно сделать выводы, что причины данного явления в экономике России могут быть вызваны:

- погашением кредитов, полученными субъектами экономики (юридические и физические лица) из России в зарубежных банках;
- перемещение капиталов с развивающихся рынков в американскую и экономики других стран, в связи с их ростом;
- обмен национальной валюты населением на иностранную валюту вследствие нестабильности рубля;
- вывод валютной выручки в зарубежные оффшоры с целью снижения налогового бремени бизнеса;
- приобретение зарубежной недвижимости;
- вывоз капитала с целью его утаивания и сохранения за рубежом.

Таким образом, по итогам проведенного исследования, нами сделаны выводы, что отток капитала из страны во многом происходит за счет существования феномена «теневая экономика». Отток капитала представляет собой по-сути потери денежной массы, которые наносят непоправимый ущерб национальной экономике. Как правило, если резиденты выводят средства, значит есть проблемы с легитимностью их получения. И не так много реальных причин вывода средств (например, погашение кредитов в зарубежных банках). Поэтому Федеральная служба финансового мониторинга РФ, а также правоохранительные органы страны должны обратить внимание на эти потоки, контролируя легитимность их получения и перевода за рубеж. Если же государство не стоит на страже интересов сохранения денежной массы и финансовых ресурсов страны то возникает вопрос - а чьи интересы соблюдает и поддерживает государство и почему? Ответ каждому россиянину очевиден, но продолжаться так долго не может. В подтверждение сказанного можно привести примеры из зарубежной практики: например, у дочери Н.А. Назарбаева Дариги Назарбаевой и ее сыновей была арестована недвижимость в Великобритании в связи с тем, что не была подтверждена легальность их получения. Таким образом, другие страны не остаются в стороне и экспроприируют недвижимость, приобретенную незаконным путем, или невозможно подтвердить источники их получения. Таким образом, вполне возможно, что к вывозимым финансовым ресурсам из России возникают уже вопросы не только от правоохранительных органов в России, но и в тех странах, где их пытаются использовать наши резиденты.

Список литературы

1. Купрещенко Н.П. Противодействие теневой экономике в системе обеспечения экономической безопасности России (теоретико-методологический подход) : автореф. дис. на соискание ученой степени докт. эконом.наук. – М., 2008. – 48 с.
2. Милентьев А. Затмение в экономике // Аргументы и факты. – 2006. – №14. – С. 8.
3. Официальный информационный портал Финкан.ру. – URL: <https:fincan.ru>

4. Отток капитала из России по годам. Причины и статистика [электронный ресурс]. – URL: <https://zen.yandex.ru/media/id/5bfbd25f66ec500aa5c13f4/ottok-kapitala-iz-rossii-po-godam-prichiny-i-statistika-5d1f2da7c05ffe00ada1dac5> (дата обращения 11.05.2020).

5. Иваткина М. Бегство капитала из России: Куда и почему уходят русские деньги [электронный ресурс]. – URL: <https://www.yandex.ru/turbo?text=https%3A%2F%2Ftsargrad.tv%2Farticles%2Fbegstvo-kapitala-iz-rossii-kuda-i-pochemu-uhodjat-russkie-dengi> (Дата обращения 11.05.2020).

6. Бегство денег из России ускорилось [электронный ресурс]. – URL: <https://zen.yandex.ru/media/psiandrdp/begstvo-deneg-iz-rossii-uskorilos-5c8f2d832aa93200b3123afa> (дата обращения 11.05.2020).

УДК 338

АНАЛИЗ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А.В. Заступов, к.э.н., доцент

Самарский государственный экономический университет

***Аннотация.** В современных быстро развивающихся условиях, для поддержания конкурентоспособности компании на рынке, внедрение инноваций в методiku управления персоналом является острой необходимостью. Так, в данной статье рассмотрены традиционные и инновационные методы, технологии в управлении персоналом.*

***Ключевые слова:** инновации, управление персоналом, предприятие, кадровый потенциал, кадровая политика.*

Кадровая политика является одним из главных компонентов, за счет которой достигается эффективная деятельность предприятия. На практике существует множество традиционных методик управления кадрами, к которым прибегают отечественные компании. Но не все они способны рационализировать работу персонала и увеличить эффективность работы самой компании. Следовательно, традиционные подходы в управлении должны быть в корне пересмотрены руководством предприятия.

Для начала рассмотрим, что такое методы системы управления персоналом в целом.

Методы управления кадрами представляют собой совокупность приемов, с помощью которых руководитель воздействует на своих подчиненных (прямо или косвенно) для достижения поставленной цели [1, С.336].

Традиционно выделяют 4 метода в управлении персоналом:

1. Экономические методы;
2. Административные методы;
3. Социально-психологические методы;
4. Методы правового регулирования.

На практике наиболее часто используется экономический и административный метод. Рассмотрим их поподробнее.

Под экономическими методами управления подразумевают такие методы, которые построены между сотрудником и руководителем на совместной выгоде. Руководитель ожидает от своего персонала результативной и эффективной работы, в то время как сами сотрудники ожидают повышения уровня жизни за счет высокой заработной платы. Такой подход приобретает форму материального стимулирования сотрудников, например через надбавки, премии, различного вида льготы [2, С.30]. В данном методе присутствуют и черты социального обеспечения через оплату питания, страхование, предоставления скидок или бесплатных путевок. При этом перед сотрудниками стоит задача окупить все потраченные на них денежные средства, путем успешной работы. Данный подход, безусловно, эффективный, но он имеет и достаточно весомые недостатки. Они заключаются в том, что сотрудники не проникаются философией компании, в которой работают, также не реализуется творческий потенциал самого работника.

Метод административного управления – это метод, при котором происходит прямое воздействие на персонал [3, С.171]. Данный метод базируется на власти руководства и подчинении сотрудника, строгой дисциплине и взысканиях, штрафах. Такой подход часто применяется в крупных компаниях. Недостатком применения такого метода в управлении кадрами является то, что индивидуальный подход к сотрудникам попросту отсутствует, что приводит к снижению эффективности работы как отдельного сотрудника, так и всей организации.

После рассмотрения этих методов можно сделать выводы, что каждому из них присущи свои серьезные недостатки. Устоявшиеся традиционные методы в управлении кадрами давно устарели, но стоит отметить, что в ряде случаев полностью от них отказываться не стоит.

Так какие же инновационные и современные методы управления персоналом в отечественных компаниях может предложить менеджмент?

Современные подходы в управлении кадрами основываются на внутренней мотивации самого работника [4, С.60]. Процесс работы становится наиболее продуктивным, когда сотрудник в нем заинтересован. Поэтому современные методы управления должны учитывать индивидуальность каждого сотрудника, его работоспособность, интеллектуальность.

Одним из инновационных направлений обеспечения организации высококвалифицированными кадрами является система рекрутинга. Данная система представляет собой совокупность мероприятий по поиску и отбору кадров, необходимых организации.

Данный метод основывается на планировании численности персонала. Определяется потребность в необходимых кадрах, возможные затраты на их

поиск и отбор. Главным инструментом такой системы является введение критериев отбора (возраст, стаж, уровень квалификации). Процесс отбора происходит с помощью проведения анкетирования, тестирования, личного собеседования.

В сфере обучения и развития персонала наибольшую популярность приобрели такие инновационные технологии как тимбилдинг и коучинг. Такая система развития персонала используется для наибольшего раскрытия потенциала каждого сотрудника, для выявления творческой составляющей [5, С.72].

Еще одним современным методом является использование гибкого графика работы. Исследования доказывают, что те компании, которые в процессе своей деятельности устанавливают гибкий график работы, являются наиболее успешными. Уровень текучести кадров при таком подходе заметно снижается. Однако, здесь нужно учитывать достаточно высокий уровень организованности персонала.

Система управления организацией основывается на стремлении к достижению поставленных целей, а для этого нужно эффективное сотрудничество руководства и работников, которое достигается за счёт эффективной мотивации персонала.

Мотивация – это процесс побуждения себя или других к деятельности для достижения целей. Цели мотивации персонала зависят от того, кто их ставит перед собой – сотрудник или организация. Если исходить из целей сотрудников, то для них главной целью мотивации является удовлетворение личных потребностей. Если исходить из целей организации, то для неё это создание комплекса условий, побуждающих работников организации достигать цели организации с максимальным эффектом.

Стимулированием персонала является совокупность мер, обеспечивающих хорошие условия труда и удовлетворение личных желаний сотрудников. Методы стимулирования прямо влияют на мотивацию сотрудников, чем больше подходит какой-либо метод стимулирования для данного сотрудника, тем эффективнее он оказывает влияние на мотивацию этого сотрудника [6, С. 41]. Поэтому руководству нужно осознавать важность изучения своего персонала, так как в будущем это положительно скажется на количестве производимой продукции, рабочем климате компании и других показателях.

В России постепенно начинает набирать обороты дистанционная или удаленная работа. Эта такая форма занятости, при которой работник не должен находиться строго в офисе. Удаленная работа требует от работника большой самоорганизованности и мотивации, так как здесь отсутствует дисциплинирующая среда. Сегодня идея удаленной работы активно используется программистами, переводчиками, дизайнерами, контент-менеджерами и многими другими.

В организации очень важна сфера внутренних коммуникаций между сотрудниками и руководством. Создание благоприятной внутренней атмосферы в коллективе, создание командной работы и корпоративной культуры необходимо для инновационной и творческой активности [7].

Для выработки правильной мотивации руководителям организации обязательно нужно соблюдать следующие правила:

- назначение конкретной цели и роли для каждого сотрудника;
- определение долгосрочных и краткосрочных планов по мотивации и стимулированию (используя внутренние и внешние факторы мотивации);
- создание четкой корпоративной культуры, обеспечивающей понятную, доступную программу мотивации и стимулирования трудовой деятельности;
- обязательность наличия карьерного роста работников организации;
- уважительное отношение к сотрудникам организации.

Таким образом, анализ системы управления персоналом современного предприятия показывает, что любой организации для успешного функционирования необходимо осуществлять нововведения. Безусловно, становление предприятия на инновационный путь развития очень сложен, но от этого зависит активное развитие компании и поддержание лидирующей позиции на рынке.

Список литературы

1. Гапоненко А. Л., Савельева М. В. Теория управления: учебник и практикум. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017.

2. Заступов, А.В. Отраслевые особенности налогообложения в современной системе недропользования / А.В. Заступов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2014. – № 2 (112). – С. 29-33.

3. Верна, В.В. Управление персоналом организации как основополагающий фактор ее устойчивого развития / В.В. Верна // Успехи современной науки. – 2017. – Т.3. № 1. – С. 171-173.

4. Заступов, А.В. Управленческий менеджмент как фактор улучшения использования трудовых ресурсов на предприятиях нефтяной отрасли / А.В. Заступов // Интервал. Передовые нефтегазовые технологии. – 2004. – № 2-3 (61-62). – С. 59-61.

5. Дегтяренко, Е.А. Управление персоналом как ключевая роль в развитии бизнеса предприятия / Е.А. Дегтяренко, Д.О. Труфанова, В.И. Рой // Новая наука: Стратегии и векторы развития. – 2017. – Т.1. № 4. – С. 71-74.

6. Заступов, А.В. Механизмы экономического стимулирования в обеспечении процесса нефтересурсосбережения / А.В. Заступов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2008. – № 4 (42). – С. 39-44.

7. Подъячева, А.С. Инновационные механизмы управления персоналом современного предприятия / А.С. Подъячева // Материалы XI Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум 2019» [Электронный ресурс]. - URL: <https://scienceforum.ru/2019/article/2018010961> (дата обращения: 31.01.2020).

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ

А.В. Заступов, к.э.н., доцент

Е.В. Кузнецова, бакалавр 3 курса

Самарский государственный экономический университет

***Аннотация.** В статье рассматриваются некоторые аспекты влияния кризисных явлений на российскую экономику в области предпринимательства. Анализируется влияние принятых законов по поддержке малого и среднего бизнеса на развитие предпринимательства. Особое внимание уделено оценке рисков, связанных с предпринимательской деятельностью.*

***Ключевые слова:** финансовый кризис, оценка предприятий, малый и средний бизнес, риски, предпринимательство.*

Предпринимательская деятельность важный элемент современной экономики. В связи с мировым финансовым кризисом 2008 года, последствия которого до сих пор не преодолены, в Российской Федерации, предпринимательская деятельность в сфере малого и среднего бизнеса претерпела множество изменений. Распространение кризиса началось с США, где обрушились 45 банковских учреждений. Дестабилизация Америки на финансовом рынке отразилась на странах Европейского союза и затронула Российскую Федерацию. Однако только наша страна столь долго пыталась выбраться из этого явления. По мнению аналитиков, главная причина такого затяжного процесса была не ликвидность валюты, «будь рубль сильнее и менее зависим от внешних факторов, в том числе цены на нефть, Россия бы стойко пережила финансовый кризис». Из-за невозможности справиться с предбанкротными состояниями предприятия реального сектора экономики стали снижать оплату труда до минимума или увольнять сотрудников. Кризис привел к потере доверия и оттоку вкладов из банков, многие «спасались бегством» забирая свои сбережения таким образом, что остатки на счетах к концу 2008года снизились на 1,2%. Произошло существенное падение темпов роста российской экономики. Россия смогла выбраться из этого экономического кризиса лишь в 2015году, когда бюджет страны перестал быть дефицитным, на протяжении 7 лет государство использовала самые разные инструменты во внутренней экономической политике.

После подписания федерального закона от 1 января 2008 г. № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» в стране появилось четкое разграничение между «малым» и «средним» предприятием. На данный момент существует редакция от 1 апреля 2020 года. Под малым бизнесом принято считать предприятие (организацию), в которой штат сотрудников не превышает 100 человек, а также годовая прибыль составляет не более 800млн руб. Не каждый бизнес в начале своего пути может достичь таких цифр

поэтому если штат сотрудников до 15 человек, а годовой доход до 120 млн руб, юридически эта фирма будет считаться микропредприятием [1].

В настоящий момент Федеральный закон от 01.04.2020 №83-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [2] рассматривает принципы поддержки развивающегося бизнеса. Открывая собственный бизнес, предприниматель сталкивается с определенными трудностями, это может быть не хватка собственных средств для осуществления проекта, отсутствие квалифицированных специалистов в проекте, некачественная информация, сложности с налоговыми обязательствами. Государство в таком случае предоставляет поддержку молодому бизнесу выделяя субсидии, осуществляется это в рамках федеральных программ. Такая безвозмездная помощь предлагается только после тщательного рассмотрение бизнес-плана компании и признанием проекта общественно значимым. Так же в фондах поддержки начинающего бизнеса и центрах занятости проходят бесплатные консультации связанных с ведение бухгалтерии, корректировки налоговой базы, и других сфер, касающихся взаимодействие с государственными органами. По предварительной записи в этих же центрах проходят актуальные лекции и тренинги для предпринимателей, то хочет идти в ногу со временем. Государственная поддержка предполагает собой возможное получение кредитов по специальным низким процентным ставкам, предоставление помещения или земли на льготных арендных условиях, тем самым снизив финансовую нагрузку на молодой бизнес.

На практике, к сожалению, получить государственную поддержку в виде субсидий не так легко, особенно на момент запуска компании, чаще молодые предприниматели обращаются в банки, где может рассчитывать на микрофинансирование в размере до 1 млн руб. по 10% в рамках государственной программы. На сегодняшний день наличие проблем в законодательной базе, ежегодное увеличение инфляции во всех отраслях и повышение налогового бремени, отсутствие эффективного финансирование все это ставит средний и в большей степени малый бизнес под угрозу. Зарубежный опыт поддержки предпринимательства склоняется к идее комплексной поддержки со стороны государства. Помощь в таком случае должна оказываться стабильно, чтобы у зарождающегося бизнеса была хороший крепкий фундамент для начала деятельности и ее развития [3].

Крупнейшая аудиторская компания KPMG опросила представителей малого и среднего бизнеса в России на 2015 год, результаты опроса показали, что 50% респондентов считают, что главной проблемой является кредитование молодого бизнеса, сложность получения займа на долгий срок и отсутствие отсрочки на времена развития предприятия. Второе место в рейтинге проблем государственной поддержки заняла бюрократия и малый интерес местного самоуправления к развитию начинающих предприятий, чрезмерный контроль со стороны власти и часто меняющееся законодательство [4].

В исследовании Allianz Risk Barometer 2019 года в России среди молодых предпринимателей также задавались вопросы связанные с рисками создания и

развития малого и среднего бизнеса. На этот раз спустя 4 года перечень претерпел некоторые изменения. Более 50% респондентов в России считали, что главной проблемой является «прерывание бизнеса». Этот риск находится на лидирующей позиции так как с каждым годом конкуренция на рынке становится все больше, удержания рентабельности предприятия в таких условиях становится приоритетным направлением. Вопреки этому глобальным конкурентным преимуществом все больше начинает являться репутации фирмы. У начинающей компании должен быть особый сформированный бюджет для выделения средств на маркетинговые исследования, однако молодая только выходящий на рынок бизнес чаще всего не может себе позволить такого бюджета, именно поэтому на момент развития ему либо удается пробиться через фирм – монополистов отрасли и других конкурентов и заявить о себе на рынке, либо «погибают» в начале пути. Все эти примеры показывают отставание от зарубежного опыта. На втором месте также остается быстро меняющееся законодательство в области предпринимательской деятельности [5, С. 244-257].

Понимание риска – это один из фундаментальных двигателей глобальной экономики. Любая предпринимательская деятельность основана на риске, руководитель или другое ответственное лицо принимает решения на предприятии, которые способны как сделать его бизнес успешнее, так и погубить его. Понятие риск предполагает, что компания может получить прибыль меньше, чем ожидалось или вовсе ее не получить и перейти в стадию банкротства. В условиях рыночной экономики быть застрахованным от подобных рисков невозможно, поэтому каждый предприниматель выбирает свои инструменты, которые помогут ему минимизировать их или же разрабатывает механизмы, которые будут способны вывести предприятие из кризисной ситуации. Предпринимательские и финансовые риски тесно связаны между собой, и демонстрируют неблагоприятные ситуации, которые могут привести к потере вложенных в бизнес денежных средств. К примеру, если у предприятия имеется крупный постоянный клиент, который просит продлить отсрочку платежа на срок более двух месяцев для малого бизнеса это будет большим «стрессом», возможно предприятие не рассчитывало на такое, но и отказать клиенту не сможет, что приведет к появлению незапланированных финансовых трудностей, возможно даже компании придется взять микрокредит или искать инвесторов. Если крупные компании способны предотвратить негативные последствия и систематически обезопасить себя от предпринимательских и финансовых рисков, то малый бизнес часто не справляется с возникающими финансовыми трудностями именно поэтому государственная поддержка необходима именно этой категории.

Любое предприятия сталкивается как с внешними, так и с внутренними рисками. К внешним рискам относят валютные риски, связанные с изменением курсов валют. Потери возникают в случае, если экспортер заключил контракт до падения курса. Таким образом, он получит меньше денежных средств в национальной валюте, что может стать угрозой существования бизнеса. А также к таким рискам можно отнести налоговый риск, связанный с

изменением налоговой политики государства, ликвидация льготного налогового режима, изменение величин налоговых ставок.

К внутренним рискам следует отнести операционные риски, связанные с ошибками вызванными человеческим фактором, недостаточно эффективным управлением предприятием, но также и факторам не зависящих от предприятия, например, отключение электричества, водоснабжения или стихийное бедствие, поломка оборудования в лучшем случае деятельность предприятия может приостановиться на несколько часов-суток из-за чего может пострадать показатели выполнения плана, что приведет к простоям, недочётам, проблемам в бухгалтерии, возможно лишним финансовыми тратами на починку, в худшем случае предприятие может пропустить целый оборот выпуска, что может повлечь уже более серьезные трудности. Если предприятие является частью какого-то цеха, или самостоятельным объектом, участвующим в поставке продукции на другие производства, то бизнес могут привлечь к ответственности. Сбой в выпуске той или иной составляющей единицы, повлечет изменение в сроках изготовления целого продукта и затронет ни одно предприятие [6, С. 244-250].

К внутренним рискам относят и репутационный риск. Как было отмечено ранее необходимость использования эффективность маркетинговых инструментов крайне важно развивающемуся новому бизнесу. Построение репутации будет являться одним из наиболее приоритетных направлений деятельности компании. Недостаточная осведомленность о бренде не позволит выйти предприятию на запланированный объем выпуска, а следовательно и получить ожидаемую прибыль. Так же и потеря репутаций серьезным образом скажется и на уже стабильном бизнесе. При падении престижа фирмы из нее могут уходит сотрудники, при том, что привлечь новых будет уже сложнее, поставщики могут предлагать наименее выгодные условия. Рекламодатели, спонсоры, инвесторы могут оказаться от сотрудничества и это только основные виды проблем связанные с репутационными рисками.

К проблемам предпринимательского риска, которые в больше степени присущи малому и среднему бизнесу в России можно отнести несогласованность бизнес-плана и стратегии, неправильные методы определения, оценки и анализа рисков, ошибочные приоритетные направления деятельности, отсутствие опыта и отсутствие страховых, производственных и иных запасов [7, С. 289-293].

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что профессия специалиста по оценке рисков с каждым годом становится все более востребованной. Её значимость для инвестиционной и предпринимательской деятельности высока. Управление рисками в условиях рыночной экономики и стратегического развития предприятия становится неотъемлемой частью экономической деятельности.

Список литературы

1. Гурьянов П.А. Малый промышленный бизнес в период экономического кризиса 2008-2009 гг. в России [электронный ресурс] // Современные научные

исследования и инновации. – 2011. – №5. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2011/09/2802> (дата обращения: 24.04.2020).

2. Федеральный закон от 01.04.2020 № 83-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в целях развития национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства» // СПС КонсультантПлюс.

3. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса: на что рассчитывать предпринимателям [Электронный ресурс]. URL: <https://promdevelop.ru/gosudarstvennaya-podderzhka-malogo-i-srednego-biznesa/> (дата обращения 04.05. 2020).

4. Четыре главные проблемы малого бизнеса. 25.09.2015 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/economics/25/09/2015/560574bf9a7947d1198f6d29> (дата обращения 04.05. 2020).

5. Киселеваз И.А., Семонович Н.Е. и др. Оценка рисков в бизнесе: предпринимательские риски // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2017, т 10. Вып 3. С. 244-257.

6. Заступов А.В. Инновационное развитие предприятий промышленных отраслей в условиях цифровой модернизации экономики // Бизнес. Образование. Право. – 2020. – № 1 (50). – С. 244-250.

7. Татарских Б.Я., Туктарова Л.Р., Заступов А.В. Вопросы использования инновационно-технологических резервов повышения динамики эффективности отечественного машиностроения // Инновации и инвестиции. – 2019. – №5. – С. 289-293.

УДК 631.5

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Г.П. Захарова, к.э.н., доцент

Казанский государственный аграрный университет

***Аннотация.** В статье рассмотрены предпосылки и условия цифровизации сельскохозяйственного производства. Дана оценка современного состояния применения ИТ-технологий в аграрном секторе. Изучены основные факторы, затрудняющие осуществление процесса цифровизации отрасли.*

***Ключевые слова:** сельское хозяйство, ИТ-технологии, цифровизация, отрасль, эффективность, конкурентоспособность.*

Основой роста материального и социального благосостояния общества является высокоэффективное, конкурентоспособное сельское хозяйство. Оно определяет национальную и продовольственную безопасность любого

государства. Этим и рядом других факторов определяется приоритетность данной отрасли в экономике всех развитых стран мира.

Сельское хозяйство России имеет свои принципиальные особенности, характерные только для него. Это и громадные территории, и большое разнообразие природно-климатических условий, и емкий внутренний рынок. Несмотря на то, что в последние годы на различных уровнях управления сельским хозяйством предпринимались меры по его поддержке, до сих пор сохраняется ряд проблем, отрицательно сказывающихся на результатах его функционирования [3, С.108].

Современное состояние сельского хозяйства требует пересмотра ресурсов повышения экономической эффективности производства, так как используемые на протяжении долгих лет традиционные ресурсы практически исчерпаны. В сложившихся условиях у России имеется существенный резерв роста эффективности сельскохозяйственного производства за счет внедрения цифровых технологий и современных цифровых платформ [4; 2].

В настоящее время многие развитые страны достаточно успешно осуществляют модернизацию национальных экономик, развивая и внедряя цифровые технологии на основе искусственного интеллекта, автоматизации, которые способствуют росту эффективности функционирования общества, государства и бизнеса.

Понятие «цифровая экономика» появилось в 1995 году. Прежде всего, данный термин был связан с интенсивно развивающимися информационно-коммуникационными технологиями.

В качестве ключевого вектора развития экономики цифровизация получила импульс при утверждении Национального проекта «Цифровая экономика Российской Федерации». Согласно Национального проекта, «...данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех сферах социально-экономической деятельности, что повышает конкурентоспособность страны, качество жизни граждан, обеспечивает экономический рост и национальный суверенитет» [6, С.1].

Реализация Национального проекта направлена на формирование принципиально новой аграрной технологической политики, которая будет способствовать увеличению производства оборудования и техники для точного земледелия; оптимизации применения удобрений и химических средств защиты сельскохозяйственных культур; снижению уровня загрязнения окружающей среды; внедрению новых образовательных кластеров для подготовки специалистов в сфере IT-технологий; оптимизации процессов жизненного цикла сельскохозяйственной отрасли.

Основные цели цифровизации аграрного сектора – повышение производительности труда, экономия затрат и снижение потерь сельскохозяйственной продукции [1, С.4]. Для сельскохозяйственного производства нашей страны проблема снижения потерь весьма насущна и злободневна. Для сравнения: если в целом по миру величина потерь сельскохозяйственной продукции при продвижении от непосредственного

производителя до потребителя составляет около одной трети, то в РФ это значение существенно выше.

Кроме того, цифровизация отрасли создаст условия для создания сложных автоматизированных логистических цепочек, объединяющих предприятия розничной и оптовой торговли, логистические фирмы, сельхозпредприятия и их поставщиков в единый, слаженный процесс с адаптивным управлением.

В процессе реализации программы формируются условия для привлечения инвестиций, в том числе и частных [5, С.90].

На протяжении длительного времени аграрный сектор был инвестиционно не привлекательным по причинам: длительного производственного процесса; влияния неблагоприятных природно-климатических условий; скоропортящегося характера некоторых видов продукции; невозможности полной механизации и автоматизации производственных процессов из-за большой территориальной протяженности; отсутствия прогресса в повышении производительности и инноваций.

Однако цифровая трансформация сельского хозяйства повышает его популярность у инвесторов. По оценкам Росстата, инвестиции в сельское хозяйство России в первом полугодии 2018 года выросли на 22,9%. При этом финансовая господдержка отрасли в этом году выросла лишь на 3%.

В числе основных причин роста интереса инвесторов к сельскому хозяйству эксперты называют увеличение спроса на фоне импортозамещения, повышение рентабельности, а также государственную поддержку АПК.

Как видно, цифровизация аграрного производства предоставляет огромные возможности для отрасли. Модернизация сельского хозяйства превратит отрасль в высокотехнологичную, конкурентоспособную сферу применения труда и капитала – отрасль, которая способна в полной мере удовлетворить не только внутренние потребности в продуктах питания и сырье, но и увеличить экспорт продукции за рубеж, а также создать возможности для внедрения принципиально новых технологических и управленческих решений.

К сожалению, приходится констатировать, что современный уровень цифровизации сельского хозяйства вызывает у многих теоретиков и практиков серьезную обеспокоенность.

О невысоком уровне цифровизации отрасли указывают следующие факты. В таких развитых странах мира, как США, Великобритания, Германия на долю IT-специалистов приходится от 4,1 до 4,5% от общей численности работников, занятых в АПК. В России эта цифра составляет 2,4%. Таким образом, для достижения показателей в развитых странах нам необходимо порядка 90 тысяч IT-специалистов.

Проведенный опрос среди более 200 сельхозтоваропроизводителей показал, что лишь десятая часть из них применяет технологию точного земледелия.

В мировом объеме «Интернета вещей» (Internet of Things - IoT) доля России составляет около полутора процентов, сельского хозяйства ещё ниже – 0,5%.

Для оценки уровня цифровизации используют интегральный расчетный показатель ИТ-индекс АПК, который показывает степень цифровой модернизации аграрного сектора.

Проникновению ИТ-технологий в аграрную сферу препятствуют ряд факторов: консерватизм и чрезмерная осторожность сельхозтоваропроизводителей; невысокий уровень охвата цифровыми технологиями аграрного производства и сельских территорий; недостаток кадров, владеющих современными ИТ-технологиями; недостаточная информированность агробизнеса о существовании самих технологий; непроработанность нормативно-правовой базы цифровизации аграрного производства; высокая затратность и отсутствие финансовых ресурсов; отсутствие государственных программ, направленных на внедрение цифровизации аграрной сферы и субсидирование затрат малых средних форм хозяйствования [4, С.93].

Таким образом, на пути цифровизации сельского хозяйства встречается немало трудностей и ещё больше вопросов. И от того, как быстро и всесторонне эти трудности и вопросы будут разрешены, будет зависеть результативность процесса цифровизации сельского хозяйства в нашей стране.

Список литературы

1. Амирова Э.Ф. Пути повышения производительности труда в эпоху цифровой экономики/ Э.Ф.Амирова // Роль социально-экономической науки в обеспечении продовольственной безопасности страны. Материалы Международной научно-практической конференции. Казанский государственный аграрный университет. - Казань: Казанский государственный аграрный университет, 2018. - С.3-8.

2. Амирова Э.Ф. Функционирование агропромышленного комплекса в условиях перехода к цифровым технологиям/ Э.Ф.Амирова // Развитие АПК и сельских территорий в условиях модернизации экономики. Материалы I Международной научно-практической конференции, посвященной 90-летию со дня рождения д.э.н., профессора Н.С. Каткова. Казань: Казанский государственный аграрный университет, 2018. - С. 27-29.

3. Захарова Г.П. Сельское хозяйство в условиях импортозамещения/ Г.П.Захарова// Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2017. - № 3 (45). - С. 108-112.

4.Захарова Г.П. Цифровые технологии в аграрном секторе: реальность и перспективы / Г.П. Захарова // Материалы III Международной научно-практической конференции, 9 апреля 2020 г., Донбасская аграрная академия. – Макеевка: ДОНАГРА, 2020. – Т. III. – С.90-95.

5. Захарова Г.П. Цифровая экономика: преимущества и недостатки/ Г.П.Захарова// Развитие АПК и сельских территорий в условиях модернизации экономики. Материалы I Международной научно-практической конференции, посвященной 90-летию со дня рождения д.э.н., профессора Н.С. Каткова. Казань: Казанский государственный аграрный университет, 2018. - С.89-92.

6. Цифровая экономика Российской Федерации: программа: распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. №1632-р // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2017. - №32. - Ст. 5138; Официальный интернет-портал правовой информации. - URL: <http://www.pravo.gov.ru>

УДК 330.354

ДИЗАЙН МОЗГОВОГО ШТУРМА КАК СПОСОБА ГЕНЕРАЦИИ СТАРТАП-ИДЕЙ

Г.А. Зорин, магистр 1 курса

Науч. рук-ль – Е.С. Горевая, к.э.н., доцент

Новосибирский государственный технический университет

Аннотация. В статье представлено обоснование необходимости выбора дизайна коммуникаций при генерации стартап-идей. Проведён опрос среди 56 фаундеров стартапов, занимающихся созданием новых продуктов, а также поставлено 2 эксперимента для подтверждения гипотез. Проведено маркетинговое и экономическое исследования с целью отбора наилучших идей, участвовавших в экспериментах. Предложен Дизайн мозгового штурма как способа генерации стартап-идей.

Ключевые слова: Стартап, NDP, New Product Development, NDP-проект, коммуникации, менеджмент, Customer development, lean startup, дизайн-мышление, инновации, мозговой штурм, генерация идей.

В эпоху быстрого развития технологий и сверхдинамичных рынков, решающим ресурсом для стартапов становится время. Из них более успешными становятся те, которые способны поддерживать высокий темп разработки и умеют быстро выводить продукт на рынок. Исследования по зависимости успешности стартапа от скорости развития его NPD-проекта представлены в работах основателей стартап-методологии Стива Бланка, Эрика Риса и других авторов. Именно опережение конкурентов на большинстве рынков является ключевым фактором успеха [1,2,3].

Наиболее популярной среди стартапов методологий развития является методология Customer Development Стива Бланка [1]. Этот метод подразумевает итеративность развития стартапа, а также цикличность его этапов (рис. 1).

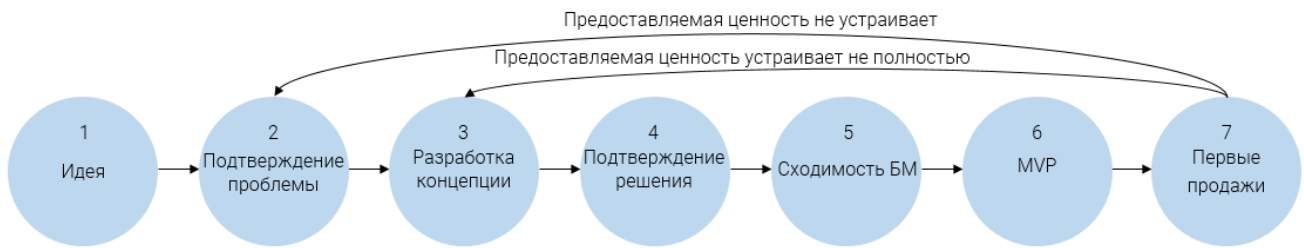


Рисунок 1 – Первый цикл Customer Development

Это означает, что прежде, чем «отсеять» низкокачественную идею, ей необходимо пройти несколько стадий развития, и только после этого станет наглядным её непригодность для дальнейшего развития.

Исследования Брента Купера показали, что 87% стартапов терпят неудачу [3], а согласно исследованиям компании CB Insights, 42% из них – по причине того, что продукт не был нужен рынку.

Для того, чтобы исследовать влияние качества идеи на её последующее развитие, был поставлен эксперимент A1: «Генерация идей традиционным способом». Объектом эксперимента являлся стартап НГТУ «Vectortec». Субъектом – мозговой штурм с целью генерации идей. Участниками мозгового штурма являлись 3 члена команды Vectortec. Результат эксперимента показал, что количество идей, доходящих до этапа MVP составляет 12% от общего числа сгенерированных идей. Данный способ генерации идей является наиболее распространённым. Согласно результатам опроса 56 фаундеров стартапов, 86% придерживаются такого способа.

Результаты эксперимента показали, что только 12% от общего числа идей доходят до этапа MVP. Чтобы выявить причину такого низкого показателя, была поставлена гипотеза, что зачастую автором инновационной идеи является специалист по современной сквозной технологии. Фаундер предполагает, как технология, которой он овладел, может решить проблематику той или иной отрасли. При этом он наблюдает только «поверхностные» проблемы отраслей (рис. 3). И в большинстве случаев в ходе анализа отрасли сталкивается с тем, что такие проблемы уже решены.

Для решения этой проблемы было предположено, что качественная идея - это комбинация компетенций фаундера, владеющего современной сквозной технологией и компетенций отраслевого эксперта, который знает нюансы и специфику отрасли (рис. 3).

К участию в мозговых штурмах необходимо привлекать специалистов из разных отраслей, которые смогут скорректировать решение для очевидной проблемы или рассказать про другие проблемы своей отрасли, решения для которых нет, или они недостаточно удобны. В качестве инструмента для поиска и привлечения таких экспертов можно использовать нетворкинг на акселерационных площадках и конкурсах.

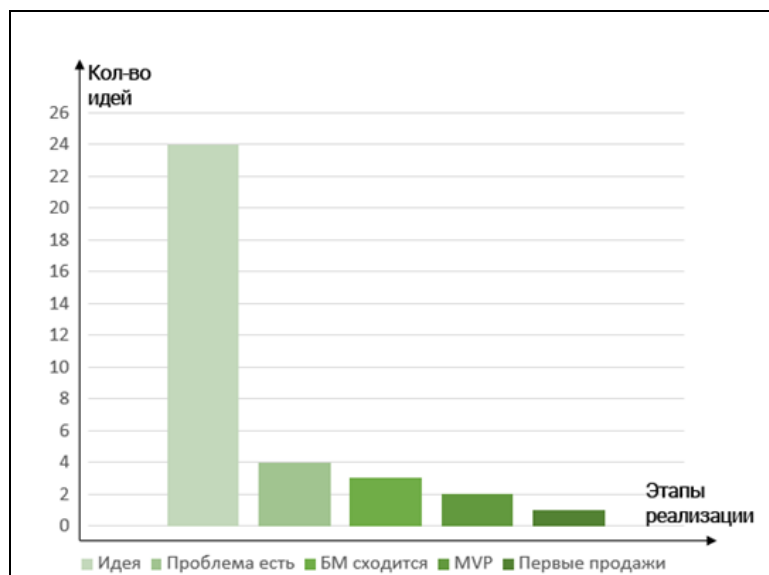


Рисунок 2 – Эксперимент А1: «Генерация идей традиционным способом»

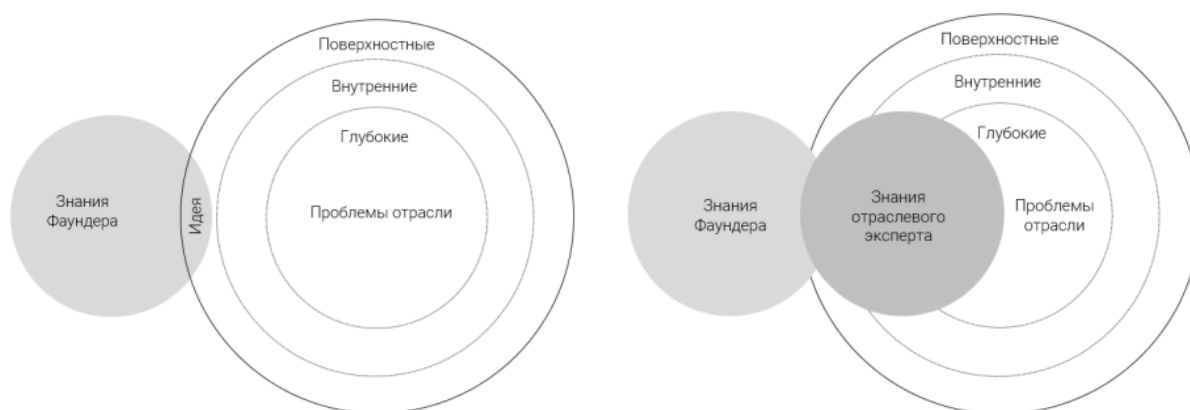


Рисунок 3 – Традиционный сценарий генерации идей и сценарий с привлечением эксперта

Для подтверждения гипотез, раскрывающих проблему и решение генерации идей, был проведён эксперимент А2 «Генерация идей с привлечением экспертов». Объектом эксперимента также являлся стартап «Vectortec». Субъектом – мозговой штурм с целью генерации идей. Участниками мозгового штурма на этот раз являлись 3 члена команды Vectortec, а также 4 приглашенных эксперта. Результат эксперимента показал, что количество идей, дошедших до этапа MVP, составило 63% от общего числа сгенерированных идей.

В качестве «контрольного» этапа был взят этап «MVP», а не «Первые продажи». Это связано с незаконченностью эксперимента ввиду большой загруженности команды Vectortec, причиной которой является большое количество проектов, прошедших стадию Сходимости бизнес-модели.

Эмпирически было подтверждено, что традиционные методы генерации стартап-идей малоэффективны и требуют изменений. Для повышения

эффективности мозговых штурмов как способа генерации идей был предложен дизайн его проведения с привлечением отраслевых экспертов (рис. 5).

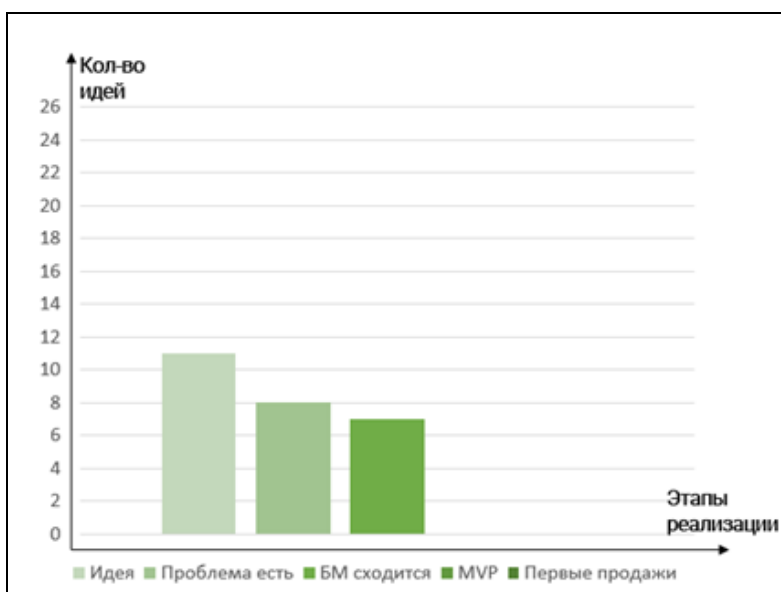


Рисунок 4 – Традиционный сценарий генерации идей и сценарий с привлечением эксперта

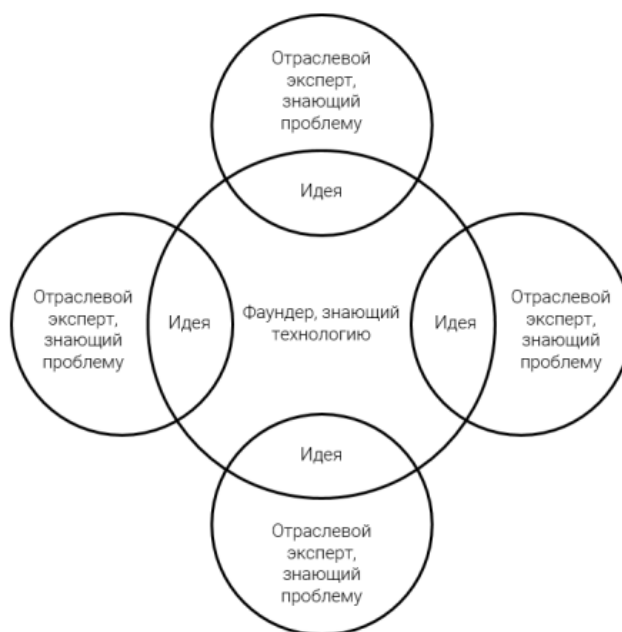


Рисунок 5 – Дизайн мозгового штурма стартапа как способа генерации идей

Также было подтверждено, что такой дизайн позволит увеличить количество стартап-идей, дошедших до этапа MVP, в случае эксперимента на 51%.

Список литературы

1. Бланк С. Четыре шага к озарению: Стратегии создания успешных стартапов [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.litres.ru/stiv->

blank/chetyre-shaga-k-ozareniu-strategii-sozdaniya-uspeshnyh-startapov/ (дата обращения 02.01.2020).

2. Рис Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 253 с.

3. Купер Б. Стартап вокруг клиента. Как построить бизнес правильно с самого начала / Б. Купер, П. Власковиц; пер. с англ. В. Кулаевой. – М.: Манн, Иванов, Фербер, 2011. – 168 с.

УДК 796.011.1

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

**Р.Р. Ибрагимова, бакалавр 4 курса
Науч. рук-ль – И.С. Большухина, к.э.н., доцент
Ульяновский филиал Российской академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ**

***Аннотация.** В современных условиях развития физкультурно-спортивного направления в России наиболее важную роль играет эффективность управления не только федеральном, но и на региональном уровне. Вопросы регионального управления физической культурой и спортом стали объектом внимания управленцев Ульяновской области.*

***Ключевые слова:** спортивная политика, физическая культура, региональное управление.*

Вопросами управления физической культуры и спорта в Ульяновской области осуществляют: Министерство физической культуры и спорта; государственные физкультурно-спортивные организации; физкультурно-спортивные организации [7].

Министерство физической культуры и спорта Ульяновской области – исполнительный орган государственной власти Российской Федерации, которое осуществляет политику пропаганды и управления спортом и физической культуры в области. Оно реализовывает прямое руководство этой структурой в Ульяновской области по закону Ульяновской области от 05.11.2008 г. №177-ЗО «О физической культуре и спорте в Ульяновской области»[3]. Основные направления деятельности данного министерства:

- поддержание и развитие массового спорта;
- развитие спорта высших достижений;
- развитие адаптивного спорта;
- развитие кадрового потенциала;
- развитие материально-спортивной базы;

– развитие физкультурно-спортивных учреждений, в том числе подведомственных Министерству физической культуры и спорта Ульяновской области, и обеспечение работы Министерства.

В полномочия Министерства распространяются на подведомственные организации путем контроля, координации и управления. Подведомственные учреждения Министерства физической культуры и спорта Ульяновской области финансируются из бюджета Ульяновской области. Сегодня данных учреждений 17: из них 4 казенных, 11 бюджетных и 2 автономных организации. Они реализовывают услуги по спортивной подготовке граждан по различным видам спорта.

Далее рассмотрим все данные, которые влияют на уровень развития физической культуры и спорта в Ульяновской области.

Так число лиц занимающихся физической культурой и спортом в Ульяновской области на 2019 год составляет 39,9% (таблица 1). Произошло увеличение численности по сравнению с 2007 г. как в абсолютном выражении на 266,6 тыс. человек (или в 2,4 раза), так и в процентах - на 25,1%.

Таблица 1

Основные индикаторы развития системы физической культуры и спорта в Ульяновской области

Показатель	2007 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Численность лиц занимающихся физической культурой и спортом, чел.	195 836	429 062	439 142	462 408
Доля населения, %	14,8	34,1	36,6	39,9
Количество соревнований, шт.	281	371	322	381
Количество участников, тыс.чел.	75,0	168,0	168,0	194,0

За 2019 год в Ульяновской области проведено 381 официальное соревнование местного, регионального, межрегионального, всероссийского и международного уровней, на которых приняли участие 194 тысячи спортсменов. Кроме этого было проведено 123 официальных физкультурно-спортивных мероприятия, относящихся к категории любительского и массового спорта, где приняло участие более 98 тысяч человек, из них 64,5 тысячи – граждане до 18 лет. По сравнению с 2007 годом количество официальных соревнований, проведенных на территории региона, увеличилось на 35,6%, количество спортсменов, принимавших в них участие - в 2,6 раза.

На данный момент в Ульяновской области 53 физкультурно-спортивных организации, из них:

- в системе спорта – 32;
- в системе образования - 20 и 1 учреждение другой ведомственной принадлежности УО ДПО «СДЮС-ТШ регионального отделения ОО-ГО «Добровольное общество содействия армии, авиации и флоту» Ульяновской области».

Физкультурно-спортивные организации, находящиеся в ведомственной принадлежности «Образования» реализуют программы дополнительного образования детей и взрослых, и финансируются по разделу 0700 «Образование» и не реализуют программы спортивной подготовки. Физкультурно-спортивные организации, находящиеся в ведомственной принадлежности «Спорт» реализуют программы спортивной подготовки и программы дополнительного образования детей и взрослых и финансируются по разделу 1100 «Физическая культура и спорт».

Однако для выполнения показателей государственной программой Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта» 29 учреждений вынуждены были перейти на программы спортивной подготовки (ведомственной принадлежности «Спорт») в 2019 году: 13 подведомственных учреждений Министерства физической культуры и спорта Ульяновской области, 3 спортивные школы города Димитровграда и 13 спортивных школ города Ульяновска перешли на программы по спортивной подготовки. В общем показателе данный переход составил 96,7%, что является хорошим результатом.

Также в Ульяновской области к движению Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО) присоединились по состоянию на 31.12.2019 более 58 тыс. человек, чуть более 20 тыс. человек уже приступили к выполнению испытаний, 10039 тыс. человек выполнили нормативы на знаки отличия.

На сегодняшний день в Ульяновской области функционируют 24 центра тестирования (23 муниципальных и 1 региональный). В таблице 2 приведен сравнительный анализ деятельности ВФСК ГТО.

Таблица 2

Анализ деятельности ВФСК ГТО

Наименование показателя	Год			
	2015-2016	2017	2018	2019
Количество зарегистрированных граждан на официальном сайте GTO.RU	21045	35000	45000	>58000
Количество принявших участие (официально - загружены в систему АИС)	1629	6542	12008	>20700
Общее количество знаков отличия ГТО	811	3592	6077	8194
- золотой знак	238	1539	2633	3361
- серебряный знак	340	1293	2201	3050
- бронзовый знак	194	760	1243	1783

Все центры тестирования подключены к автоматизированной информационной системе (АИС ГТО) для загрузки результатов.

На территории Ульяновской области успешно развиваются 72 вида спорта. По итогам 2019 года перечень видов спорта в Ульяновской области, в которых занято не менее 1 тыс. человек, можно увидеть, что самым массовым видом спорта является футбол, которым занимаются 16865 человек, или 11,77% от

общества числа занимающихся. Затем следует волейбол - 14346 чел. (10,01%), баскетбол - 12 940 чел. (9,03%) и т.д.

Более того количество ульяновских спортсменов, включенных в состав сборных страны по базовым видам спорта в 2019 году вновь выросло (рис. 1.).

В 2019 году 110 спортсменов Ульяновской области вошли в составы сборных команд Российской Федерации из них: 37 человек в основной состав юношеской сборной, 32 человека в юниорской сборной (31 - основной и 1 - резерв), 41 человек в основной состав (39 - основной и 2 - резерв). За последние семь лет, количество ульяновских спортсменов, включенных в состав сборных страны увеличилось с 29 чел. до 110 чел. или в 3,8 раза; количество видов спорта, представленных в сборных страны ульяновскими спортсменами выросло с 9 до 14 или в 1,5 раза.

Также по итогам 2019 года 7613 ульяновских спортсменов приняли участие в 596 выездном соревновании межрегионального, всероссийского уровня и тренировочных сборах сборных команд Ульяновской области по разным видам спорта.



Рисунок 1 – Количество ульяновских спортсменов, включенных в состав сборных Российской Федерации

Далее представленные графики отображают общее количество проведенных спортивных соревнований и количество ульяновских спортсменов, которые участвовали в этих соревнованиях за период 2004-2019 гг., представлены на рисунках 2 и 3. Согласно календарному плану областных, межрегиональных, всероссийских и международных соревнований Министерства физической культуры и спорта Ульяновской области за 2019 год ульяновские спортсмены приняли участие в 1029 спортивных мероприятиях.

По итогам 2019 года 4778 ульяновских спортсменов приняли участие в 521 выездном соревновании межрегионального, всероссийского уровня и тренировочных сборах сборных команд Ульяновской области по различным видам спорта (таблица 3).

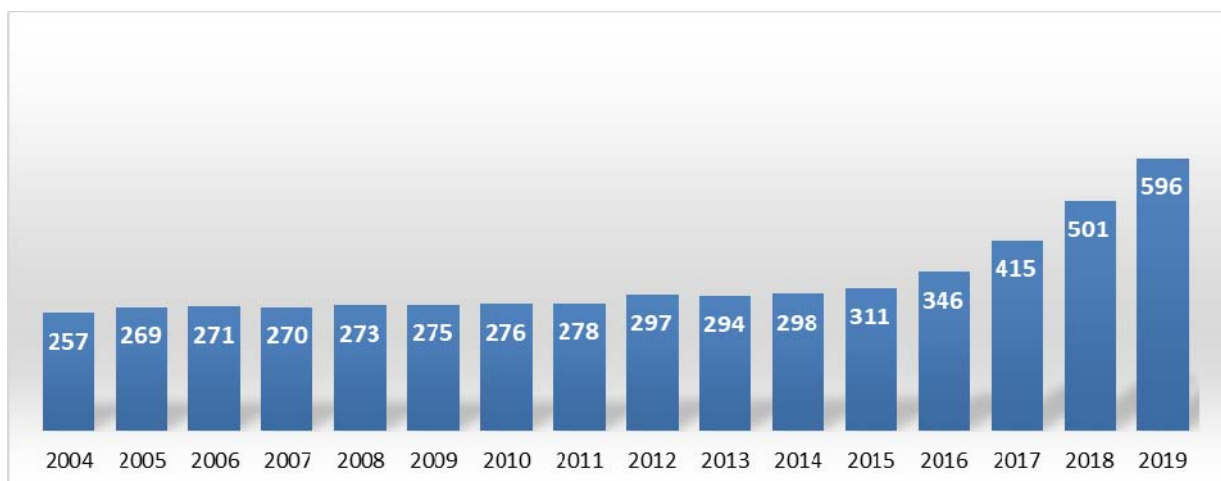


Рисунок 2 – Количество соревнований 2004-2019 гг.

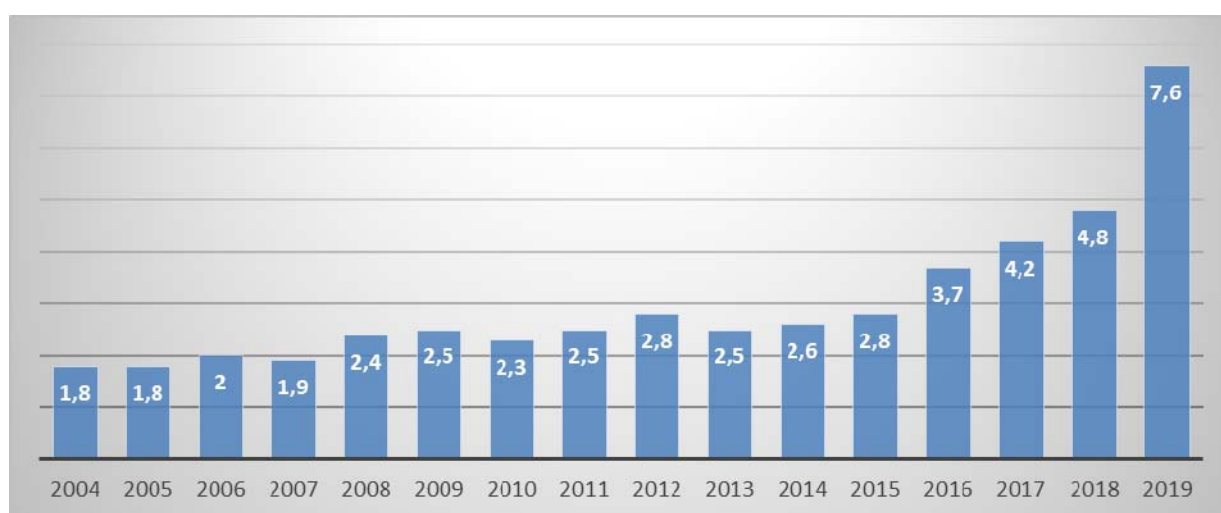


Рисунок 3 – Динамика количества участников от Ульяновской области

Таблица 3

Динамика количества официальных спортивных соревнований, в которых приняли участие ульяновские спортсмены

Показатель	2007 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Количество выездных соревнований, шт.	270	346	415	521
Количество участников от Ульяновской области, тыс. чел.	1,9	3,7	4,2	4,8

В таблице 4 предоставлена динамика ульяновских спортсменов, удостоенных званий КМС, МС, МСМК, ЗМС. Так в 2019 году звания кандидата в мастера спорта были удостоены 719 ульяновских спортсменов, это в 2 раза больше чем в 2007 г. Звание мастера спорта в 2019 году получили 67 человек, что меньше показателя 2007 года на 10 человек. Звание мастера спорта международного класса в 2019 г. получили 4 ульяновских спортсменов, что меньше показателя 2007 года на 3 человека. Звания заслуженный мастер спорта в 2019 году никто не был удостоен.

Также в 2019 году в Ульяновской области кроме официальных спортивных соревнований и физкультурно-спортивных мероприятий дополнительно было

проведено 93 мероприятия, направленных на пропаганду здорового образа жизни и спорта, в которых приняло участие более 276 тыс. человек. И если в 2008 году общее количество участников, принимавших участие во Всероссийских акциях, проведенных на территории Ульяновской области было менее 10 тыс. чел., то уже в 2019 году их количество составило 53,8 тыс. чел., таким образом, произошло увеличение в более чем 5 раз.

Таблица 4

Динамика количества ульяновских спортсменов, удостоенных званий КМС, МС, МСМК, ЗМС, чел.

Спортивные звания	2007 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
КМС	355	483	448	719
МС	77	42	55	67
МСМК	7	7	4	4
ЗМС	1	1	2	0

Количество участников соревнований «Лыжня России» за последние десять лет увеличилось в 2 раза, «Кросс наций» - в 3 раза, «Российский азимут» - на 5 %, что четко видно на рисунке 4.

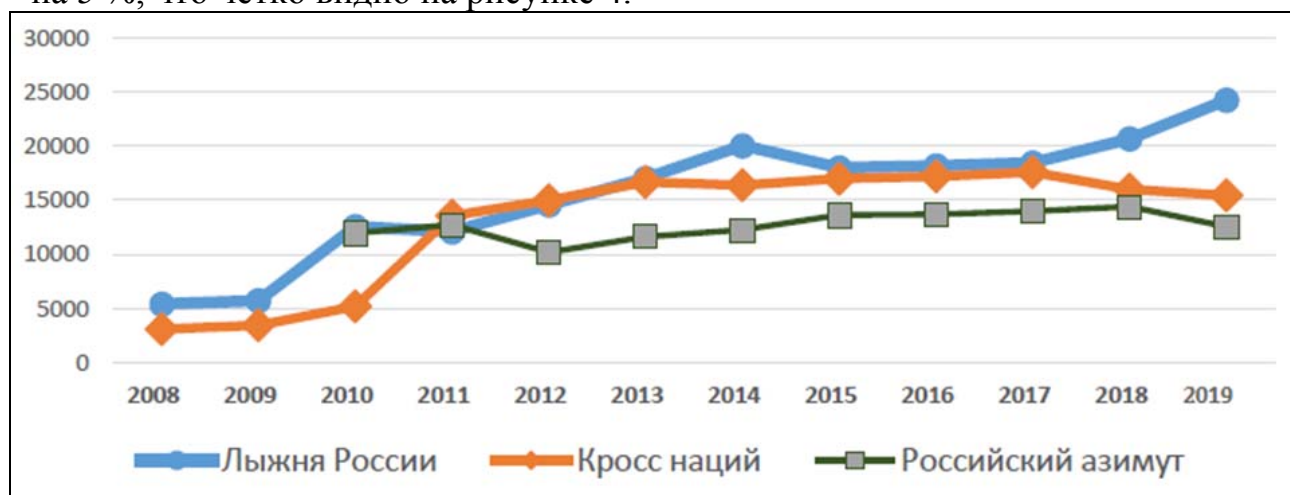


Рисунок 4 – Динамика участников, принимавших участие во Всероссийских акциях, проведенных на территории Ульяновской области, чел.

На территории региона также успешно реализуются всероссийские проекты «Мини-футбол в школу», «КЭС-Баскет» и «Кожаный мяч», «Школьная спортивная лига». В 2018-2019 годах в проекте «КЭС-Баскет» приняло участие 239 общеобразовательных учреждений, а также 182 женских и 210 мужских команд.

Динамика численности работников сферы физической культуры и спорта на территории Ульяновской области за 2007-2019 годы представлена в табл. 5. Численность работников сферы физической культуры и спорта в 2019 году составила 2668 чел., из них 75% с высшим и 25% со средним физкультурным образованием. В настоящее время остается потребность в специализированных кадрах, особенно в сельской местности, и в новых открывающихся ФОКах в

муниципальных образованиях Ульяновской области. Отрасль испытывает нехватку: учителей физической культуры, тренеров, специалистов ЛФК и др.

Таблица 5

Динамика численности работников сферы физической культуры и спорта на территории Ульяновской области

Показатель	2007 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Среднегодовая численность работников, чел., в том числе:	2273	2398	2513	2668
- с высшим физкультурным образованием	1343	1532	1691	1994
- со средним физкультурным образованием	369	481	551	613

Общее количество спортивных сооружений в регионе увеличилось по сравнению с 2018 годом на 25 единиц и составило 2676 единиц, а единовременная пропускная способность увеличилась на 1367 чел. и составляет 59141 чел. Обеспеченность спортивными сооружениями составила:

- плоскостными спортивными сооружениями - 43,6% (2019 год - 43,3%);
- спортивными залами - 77,1% (2019 год - 76,7 %);
- плавательными бассейнами - 11,6% (2019 год - 11,3%).

Как показал анализ, среднее значение уровня обеспеченности населения спортивными объектами исходя из единовременной пропускной способности объектов спорта в целом по стране за 2019 год составляет 54,2%, в ПФО по оценке - 60%.

По своему содержанию программа развития отрасли физической культуры и спорта включают в себя разделы, связанные с развитием приоритетных направлений физкультурно-спортивной деятельности, основных мероприятий по выполнению задач развития физической культуры и спорта в Ульяновской области.

Для выработки дальнейших направлений развития управлением физической культуры и спорта применим SWOT-анализ (таблица 6).

К сожалению, в результате анализа Ульяновская область всё ещё показывает довольно невысокие значения по систематическому занятию физической культурой и спортом, относительно иных регионов ПФО. Небольшая вовлечённость населения Ульяновской области в занятия физической культурой и спортом объясняется тем, что большинство граждан не отдаёт предпочтение активному отдыху, а предпочитает проводить свое свободное в иных местах не требующего физическую активность (рисунок 5.). Но согласно стратегическим приоритетам, целям и задачам развития Ульяновской области до 2030 года в области физической культуры и спорта внимание цели – создание условий для массовых занятий физической культурой и спортом в Ульяновской области продолжает уделяется достаточно, хоть на сегодняшний день и нет высокий показателей.

Исходя из Стратегии социально-экономического развития Ульяновской области до 2030 года, крайне необходимо вовлечь не менее 50% населения области в занятие физической культурой и спортом, так как достижение

данного результата оказывает положительное влияние на важные показатели экономического благополучия региона.

Таблица 6

SWOT-анализ управления физической культурой и спортом

Сильные стороны	Слабые стороны
Увеличение количества завоеванных медалей спортсменами Ульяновской области на официальных международных и всероссийских соревнованиях по различным видам спорта; использование программно-целевого подхода в развитии физической культуры и спорта.	Высокая степень физического и морального износа основных фондов учреждений физической культуры и спорта; недостаточное обеспечение спортивными объектами, низкая пропускная способность спортивных сооружений; коммерциализация отрасли физической культуры и спорта.
Возможности	Угрозы
Увеличение количества проводимых спортивно-массовых и физкультурно-оздоровительных мероприятий; повышение уровня мотивации и интереса населения к занятиям физической культурой и спортом.	Отставание в развитии и внедрении современных спортивных технологий; низкая инвестиционная активность строительства спортивных объектов со стороны федеральных и региональных органов власти и бизнес-сообществ; неравные возможности в сфере потребления спортивных и физкультурно-оздоровительных услуг; снижение показателей развития физической культуры и спорта; низкий уровень в разработке и реализации комплекса мер по пропаганде физической культуры и спорта.

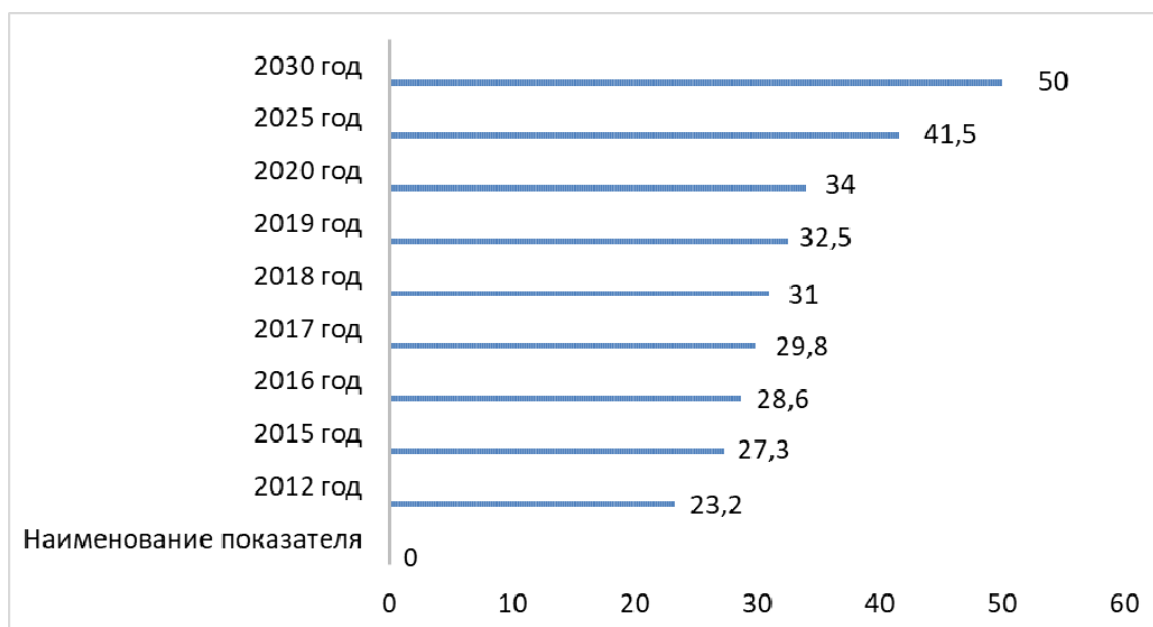


Рисунок 5 – Целевое значение вовлеченности населения Ульяновской области в занятие физической культурой и спортом на период до 2030 г.

Таким образом, проанализировав все данные, которые влияют на уровень развития физической культуры и спорта в Ульяновской области можно прийти

к выводу, что рост показателей соответствующих государственной политике есть, но он достаточно слабый, поэтому для того чтобы достичь всех поставленных целей необходимо наращивать темп и улучшать эффективность управления.

Так перспективным направлением деятельности органов управления в сфере физической культуры и спорта в Ульяновской области будет создание единой системы управления массивами данных, применение цифровых технологий при планировании и проведении спортивно-массовой и информационной работы являются значимым фактором развития физической культуры и спорта в Ульяновской области. А совершенствование областной политики в сфере физической культуры и спорта, деятельности физкультурно-спортивных организаций (в том числе, профессиональных клубов) и производителей спортивных товаров ориентированы на нужды конечного потребителя и постоянное обновление предложений и продуктов. Это, в том числе, будет стимулировать привлечение в спортивную отрасль внебюджетных инвестиций и развитие всех форм предпринимательства. Ведь, региональное развитие осуществляется исходя из потребностей и обеспеченности граждан объектами спорта на местах, климатогеографических особенностей, спортивных, культурных и иных традиций субъектов Российской Федерации.

Следовательно, единая цифровая платформа физической культуры и спорта, которую необходимо создать в Ульяновской области, будет ориентированная на взаимодействие институтов развития, гражданского общества и субъектов физической культуры и спорта по всем вопросам. Управленческие решения на всех уровнях будут приниматься на основе анализа консолидированного потока данных. Также в средствах массовой информации и социальных сетях необходимо установить коммуникации с целевыми аудиториями для адресной мотивации к физическому развитию. Потребность в двигательной активности граждан на протяжении всей жизни формируется в системе массового спорта и спорта высших достижений.

Список литературы

1. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 04.12.2007 № 329-ФЗ (последняя редакция) // Консультант плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_73038/

2. Постановление Правительства РФ «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие физической культуры и спорта» от 15.04.2014 № 302 (ред. от 30.11.2019) // Консультант плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162179/

3. Закон Ульяновской области от 5 ноября 2008 г. N 177-ЗО "О физической культуре и спорте в Ульяновской области"// Постановление Законодательного Собрания Ульяновской области от 30 октября 2008 г. N 884/14-4, Ст. 3.

4. Пищик А.М. Приоритеты трёх цивилизаций: сфера физической культуры и спорта // Национальная ассоциация учёных (НАУ) / Ежемесячный научный журнал, 2016. - №1 (17) часть 1. – С.177-180

5. Четвериков С.В. Значение физической культуры и спорта /

С.В.Четвериков, Ю.А.Тонковидова // Научный потенциал высшей школы – Будущему России / Материалы Всероссийской научно-практической конференции. ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет», Институт технологий (филиал) ДГТУ в г. Волгодонске. Издательство: ДГТУ (Ростов-на-Дону) – 2017. С. 256-261

6. Официальный сайт Правительства Ульяновской области. – URL: <https://ulgov.ru/>

7. Министерство физической культуры Ульяновской области. – URL: <https://sport.ulgov.ru/>

УДК 304.44

АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТДЫХА В САНАТОРИИ ДЛЯ МОЛОДЕЖИ КАК ЭЛЕМЕНТ СОЗДАНИЯ КОНЦЕПЦИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТИПИЧНОГО ОБЪЕКТА ЛЕЧЕБНО- ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА

А.В. Иванова, ассистент

М.А. Трухачева, старший преподаватель

Саратовский государственный технический университет им. Ю.А. Гагарина

***Аннотация.** В статье представлено исследование отношения молодежи к отдыху в санаториях посредством проведения социального опроса. Дано определение возрастного коридора для понятия «молодежь». По результатам исследования проведен анализ данных, даны рекомендации, которые могут быть использованы любым региональным объектом лечебно-оздоровительного туризма при создании стратегии продвижения.*

***Ключевые слова:** исследование, социальный опрос, лечебно-оздоровительный туризм, санаторий, предпочтения, молодежь, продвижение, репутация.*

Под лечебно-оздоровительным туризмом принято понимать разновидность санаторно-курортного лечения, целью которого является организация оздоровления населения с точки зрения технологии путешествия. Это достигается путем формирования туристического продукта, в основе которого заложена лечебная или оздоровительная технология, улучшающая качество жизни путем полного удовлетворения потребности в отдыхе, оздоровлении и лечении с использованием разнообразных составляющих природного комплекса (ландшафт, комфортный климат, здоровый режим, смена обстановки и др.) и таких методов воздействия на организм человека как бальнео-, пелоидо-, ландшафто-, талассо- и климатотерапия.

Отличительными чертами лечебно-оздоровительного туризма являются:

1. Пребывание потребителя (туриста) на курорте не менее 3х недель;

2. Относительно высокая стоимость туристического продукта;
3. Основная целевая аудитория - люди старшей возрастной группы.

В условиях большой конкуренции в сфере лечебно-оздоровительного туризма на территории Российской Федерации, каждый санаторий стремятся найти собственную нишу, в которой есть возможность укрепить свои позиции с целью усиления маркетинговых позиций. Чтобы достигнуть данной цели, каждый объект лечебно-оздоровительного туризма должен проанализировать свои сильные и слабые стороны, выбрать стратегию продвижения и тактику дальнейшего развития санатория, направленную на достижение стабильной работы, повышение качества и сервиса предоставляемых услуг отдыхающим.

Последние годы многие объекты лечебно-оздоровительного туризма – здравницы и санатории – испытывают потребность в привлечении молодой аудитории. Однако у большинства санаториев, расположенных в регионах, отдаленных от теплого морского побережья, зачастую не хватает бюджета для качественного продвижения, а также имеются репутационные проблемы. Тем не менее, потребность в аудитории есть, а значит должны быть пути решения вышеуказанных проблем. Поиск решения о выборе стратегии продвижения невозможен без тщательного анализа информации, актуальной на сегодняшний день.

Для фиксации наиболее свежих данных нами было принято решение провести социальный опрос среди людей в возрасте от 18 до 40 лет. Данный возрастной коридор выбран по причине того, что он отвечает следующим критериям:

1. Большинство санаториев имеют цель привлечения новой целевой аудитории – молодежи, т.к. на данный момент отдых в санатории наиболее популярен у старших групп населения: предпенсионного и пенсионного возраста.

2. Люди в возрасте до 18 лет не имеют возможности самостоятельно съездить в санаторий без сопровождения родителей, наиболее подвержены мнению взрослого поколения, а также зачастую не имеют финансовой возможности самостоятельно оплатить тур.

3. Разные ученые по-разному выделяют возрастной коридор для термина «молодежь»: мы в исследовании будем считать молодежью людей до 40 лет как наиболее современных и мобильных, которые еще не имеют зачастую серьезных проблем со здоровьем и отдых с элементами лечения является для них пожеланием, а не необходимостью.

Опрос был проведен с использованием ресурса «Google Формы», выборка респондентов проводилась случайным образом, в соответствии с выбранным возрастным коридором.

Респондентам было предложено дать ответ на следующие вопросы:

1. Укажите ваш возраст;
2. Как обычно вы принимаете решение о выборе места для отдыха?
3. Какими источниками в Интернете вы руководствуетесь в процессе самостоятельного принятия решения о бронировании и покупке (например, туристического продукта, места лечения и т.п.)?

4. Привлекает ли вас идея совмещения отдыха и оздоровительных процедур?

5. Приходилось ли вам когда-нибудь отдыхать в санатории?

6. С кем чаще всего происходил ваш отдых в санатории? (для респондентов, ответивших положительно на вопрос №5);

7. Понравился ли вам отдых в санатории? (для респондентов, ответивших положительно на вопрос №5);

8. Кратко опишите причины, почему вам понравился (не понравился) отдых в санатории (для респондентов, ответивших положительно на вопрос №5);

9. При выборе отдыха в санатории для вас важно...

10. Какой из нижеперечисленных факторов наиболее сподвиг бы вас к приобретению путевки в санаторий?

11. Что сделало бы отдых в санатории привлекательней для вас?

12. Какие ассоциации у вас возникают со словом "санаторий"?

Для большинства вопросов были предусмотрены варианты ответов, при этом на вопросы №8 и №12 респондентам было необходимо ответить самостоятельно.

В опросе приняли участие 100 респондентов в возрасте от 18 до 40 лет, из них 18-24 лет 51%, 25-30 лет 23% и 31-40 лет 26%.

В результате проведенного исследования нами было выяснено, что:

- при принятии решения о выборе места для отдыха молодежь чаще всего самостоятельно изучает сведения в интернете -отзывы, профили в соц. сетях, сайт и пр. (71%) и прислушивается к советам семьи/друзей (53%);

- в процессе самостоятельного принятия решения о бронировании и покупке (например, туристического продукта, места лечения и т.п.) молодежь чаще пользуется в первую очередь такими Интернет-источниками как информация на официальном сайте (71%), Отзывы на Яндекс и в 2ГИС (47%);

- 78% респондентов привлекает идея совмещения отдыха и оздоровительных процедур;

- большинство респондентов (56%) хотя бы раз отдыхали в санатории, из них 23% - многократно. Чаще всего отдых в санатории происходит в составе семьи (46,4%). Из ранее отдохнувших в санаториях респондентов 78,6% остались удовлетворены отдыхом в санатории. Из всех респондентов 33% ни разу не отдыхала в санатории, но хочет это сделать;

- при кратком описании причин, почему ранее отдохнувшим в санатории респондентам понравился отдых, чаще всего были названы: спокойствие, отдых с пользой, грамотно подобранное лечение, свежий воздух, прогулки;

- при кратком описании причин, почему ранее отдохнувшим в санатории респондентам не понравился отдых были названы такие факторы как скука, плохое питание, дороговизна путевки, несоответствие ожидания и реальности, ограничение в передвижении в зимний период;

- при выборе санатория для отдыха молодежь чаще ставит перед собой задачу совместить лечение и отдых (79,8%). Удаленность или приближенность к месту отдыха не имеет особого значения, однако при выборе предпочтение

отдается санаториям, расположенным отдаленно от мест постоянного проживания;

- среди факторов, которые способны наиболее сильно повлиять на молодежь и сподвигнуть их к приобретению путевки в санаторий, наиболее весомым является собственное желание путешествовать - увидеть новые города, сменить обстановку и пр. (48,5%). Следующим фактором по силе влияния была названа необходимость в лечении/восстановлении (23,5%);

- отдых в санатории кажется молодежи более привлекательным, если санаторий может предоставить комфортные современные условия проживания (69% респондентов), СПА-процедуры (57%), многообразие лечебных процедур (56%) и разнообразную культурную программу (46%). Организованный трансфер, развлечения для детей и советы лидеров мнений в данном вопросе практически не влияют на привлекательность отдыха в санатории ($\leq 8\%$);

- среди опрошенных респондентов наиболее частой ассоциацией к слову «санаторий» являются: отдых (25 раз), лечение (12 раз), здоровье и оздоровление (9 раз), старость и пенсионеры (6 раз), СССР (7 раз), восстановление (4 раза), правильное питание и еда (3 раза).

Вывод по результатам исследования: большая часть аудитории на самом деле интересуется отдыхом, который бы совмещал в себя оздоровительные процедуры, однако есть ряд требований, предъявляемых молодым поколением к комфортному отдыху. Если санаторий способен соответствовать этим требованиям, то привлечение молодежи приведет к положительным результатам: повышению прибыли, положительной репутации и «обновлению» клиентской базы. Однако если санаторий не способен соответствовать требованиям молодежи, не стоит привлекать молодую аудиторию, так как это может повредить репутации санатория на долгие годы, кроме того появляется риск отпугнуть уже имеющуюся аудиторию старшего возраста. При продвижении в интернете особенно пристальное внимание стоит уделять собственному сайту санатория и отзывам на сторонних ресурсах. При создании рекламной кампании следует учитывать не только аудиторию, проживающую в регионе, географически соответствующему региону санатория, но и распространять ее влияние на другие области и округа.

Список литературы

1. Датхаев У.М., Шобабаева А.Р., Умурзахова Г.Ж., Шертаева К.Д., Ержанова Р.Б., Султанбеков А.А. Вид социологического опроса – анкетирование // Вестник КазНМУ. – 2015. – №3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vid-sotsiologicheskogo-oprosa-anketirovanie> (дата обращения: 13.05.2020).

2. Иванова, С. Продажи на 100%: эффективные техники продвижения товаров и услуг [Электронный ресурс] / С. Иванова; Барановской ред. - 13-е изд. – М.: Альпина Паблицер, 2019. - 278 с. // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/86905.html> (Дата обращения 13.02.2020)

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ПОД ВЛИЯНИЕМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО И ДУХОВНОГО РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕКА

О.А. Карпенко, к.э.н.

Самарский государственный университет

***Аннотация.** В настоящей работе проводится обобщенное теоретическое исследование трансформационных изменений в современной общественно-экономической системе на основе и под воздействием прогрессивного интеллектуального и духовного развития современного человека. Выявляются ведущие тенденции развития наиболее передовых отраслей и сфер деятельности, а также прогнозы развития будущего. На основе последних тенденций в развитии современного общества, личности, техники и технологий делаются предположения о возможном переходе к новому технологическому укладу и новому этапу НТП.*

***Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, искусственный интеллект, духовный капитал, интегральное общество, экономика знаний, креативная экономика, интеллектуальная экономика, духовный интеллект, кибернетическая революция, шестой технологический уклад, телепатия, эмпатия.*

Современный мир находится в процессе быстрых непрерывных изменений и трансформации. В глобальном плане постоянно изменяются соотношения общественно-политических сил внутри страны и на международной арене, основные экономические показатели, темпы роста или падения ВВП, принимаются новые решения и др. – происходят трансформационные изменения на макроуровне. Вместе с тем и на микроуровне в повседневной жизни мы постоянно замечаем изменения – появление всевозможных технических новинок и интеллектуальных решений, влекущих изменения в привычном образе жизни человека. Указанные изменения и трансформация общественно-экономических отношений происходят прежде всего под влиянием развития интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала человека.

Одним из важнейших трансформационных изменений современной общественной и экономической жизни становится переход к интеллектуальной и цифровой экономике и обществу знаний.

Современная цифровая экономика начинает трансформироваться в интеллектуальную, которая изменяет привычные бизнес-процессы и опыт ведения хозяйственной жизни. Как результат, широкое применение интеллектуального капитала и искусственного интеллекта приводит к тому, что интеллектуализации также подвергаются многие социальные явления и процессы жизнедеятельности человека и проводятся в онлайн-режиме, к

примеру, появление услуг медицинских и косметических консультаций онлайн, инструктажи по фитнесу, йоге и медитации в сети, всевозможные обучающие программы в режиме онлайн, трудовая деятельность, бизнес и общение в сети.

Интеллектуальная экономика, опирающаяся и базирующаяся на интеллектуальном капитале человека как основном и фундаментальном ресурсе – сравнительно новый вид экономики. Салихов Б.В. определяет ее как «сферу человеческой деятельности, в рамках которой создаются интеллектуальные жизненные блага на основе использования воспроизводимых факторов производства и, прежде всего, интеллектуального капитала». [1] Вместе с тем Товстых Л.Е. употребляет термин «новая интеллектуально-информационная экономика», [2, С. 82] где в качестве главного фактора выделяет «доступ к глобальным знаниям, их использование и развитие научных исследований, информационной инфраструктуры, повышение образования».

Также заметим, что наряду с появлением интеллектуальной экономики актуализируется и появление информационного общества, ведь все экономические процессы и интеллектуальная деятельность во многом ведутся благодаря информационным ресурсам и в новом современном информационном поле, которое характеризуется избыточностью информации, ее искажением, необходимостью защиты, обеспечением прав доступа и необходимостью обеспечения информационной безопасности.

Наряду с этим ученый Бузгалин А.В. выделяет понятие «креативной экономики» [3, С. 44] в связи с тем, что творческая деятельность человека становится массовой и предполагает трансформацию общественно-экономических отношений, изменения в социальной структуре и методах управления. А творческая деятельность и творческий труд становятся важным фактором производства. Таким образом, двигателем прогресса служат уже не просто знания, а их умелое, грамотное и творческое применение. Но, на наш взгляд, творчество может быть как интеллектуальным, так и неинтеллектуальным и в этом случае не сможет являться двигателем интеллектуальной экономики.

Научная дисциплина «интеллектуальная экономика» – это экономика, основанная на знаниях и интеллектуальных возможностях человека, на рациональном и экологичном использовании природных ресурсов. [4, С. 95]. В конечном итоге она должна обеспечить устойчивое развитие человечества и переход от современной присваивающей цивилизации к обществу творчества и интеллектуальной деятельности. Особенностью интеллектуальной экономики является превращение человека одновременно и в цель, и в средство, и в условие экономической деятельности. В ней преобладающим звеном становится интеллектуальное производство, сочетающее в себе одновременно производственный и научно-исследовательский процесс, направленный не на простое тиражирование готовой продукции, а на непрерывное совершенствование самих технологий в производственном процессе. [5]

При этом цели и задачи интеллектуального производства могут достигаться и высокоэффективно решаться, только, если одновременно с этим осуществляются цели человеческого развития, духовного и интеллектуального.

В условиях интеллектуального производства, создающего уникальные ценности преимущественно в результате творческого труда первостепенное значение имеет уже в большей степени живой человеческий труд, [1, С. 48] (а не овеществленный), его качество, умноженное на интенсивность, а также творческий потенциал человека. В таком обществе возрастает роль информации, теоретического знания и кодификации знаний. В нем существенную роль играет социальное взаимодействие между людьми, а залогом прогресса становится развитие самого человека, а это никогда не принималось во внимание классической экономической теорией, сформировавшейся как наука о закономерностях производства материальных и нематериальных благ, но никак не самой человеческой личности. [7, С. 45]

В литературе возникающее новое общество еще называют еще интегральным обществом – взаимосвязанным обществом, стремящимся к одной цели и действующим как единое целое, в котором природа, социум и каждый человек в нем взаимосвязаны и должны развиваться в гармонии. [8] Происходит расширение восприятия реальности человеком, а это уже начало для перехода в новое измерение. У современного человека произошли изменения в восприятии пространства и времени: ускорение и растяжение времени (когда в процессе ожидания время замедляется и в процессе продуктивной взаимосвязанной с другими деятельности ускоряется) и искривление и выпрямление пространства (внезапное нахождение кратчайшего пути из одного места в другое и др.).

Вместе с интегральным обществом появляется интегральная экономика и интегральное образование. Целью станет работа и деятельность на благо и в интересах общества. В интегральном обществе человек на добровольной основе должен будет отдавать свои силы для общества и получать от него все необходимое для себя. Но к этому, в отличие от опыта СССР («от каждого по способностям, каждому по потребностям»), люди должны прийти сознательно. Это должно быть основано на более высоком духовном уровне человека, альтруизме, взаимной ответственности, самосовершенствовании и свободе.

Интегральное образование возникает, когда в основе ценностей стоит достижение взаимной связи между членами социума с помощью совместного обучения, деятельности и общения. Человек в процессе такого взаимодействия чувствует себя цельным и при этом слитым во единое с другими, ощущает альтруистическую высшую силу, которая управляет миром. В итоге человечество поднимается в более высокое измерение отдачи вместо ограниченного мира получения. Равенство между людьми и чувство единения с другими, где все равны и одинаково важны, является естественным состоянием.

Итак, мы видим, что постиндустриальная экономика и общество трансформируются переходят на новый этап развития. Переход к такому обществу и экономике – это постепенный процесс. В будущем он позволит повысить индекс счастья, благосостояния и уровня жизни и снизить общественное неравенство.

Вместе с этим, ожидаемым в будущем является возрастание роли женщин. В связи с большей приближенностью к духовному миру и развитию

духовных качеств, женщины склонны быстрее развиваться в этом направлении и достигать больших высот. Это касается развития их природных качеств сочувствия, сострадания, доброты, любви и помощи ближним, интуиции и мудрости, а также эрудиции, психологической грамотности и коммуникабельности. Кроме того, женщины больше склонны заниматься общественной деятельностью и благотворительностью и добиваться на этом пути значительных успехов. В обществе будущего такая деятельность будет иметь более высокую значимость, чем сейчас, ведь главной целью любой деятельности станет деятельность и служение для всеобщего блага. И общественники выйдут на передний план социального внимания. Общественная деятельность, социальная работа, волонтерство, добровольничество и благотворительность, в которых большей частью задействованы женщины, станут общественным приоритетом и прерогативой успешных и значимых для общества людей. К слову, такое мы наблюдаем и в современном мире благодаря поступкам известных людей.

В новой экономике и обществе хозяйственное развитие идет при постоянном снижении инвестиций. Более того, происходит отвлечение средств частных инвестиций из промышленного сектора в сектор человеческого потенциала и развития личности не только без ущерба для хозяйственного развития, но и при его возрастании. Экономический рост и развитие становятся не зависящими от инвестиций непосредственно в экономику и происходят при снижении этих инвестиций и направлении их на развитие человека. При этом снижается норма сбережения и накопления. В США на протяжении 90-х гг. среднее значение данного показателя составляло, согласно расчетам экспертов компании, около 4%, когда норма накопления в США стала отрицательной, а темпы поквартального экономического роста достигли 4,8%. [8] Важнейшим приемником инвестиций становится интеллектуальный капитал, который может самовозрастать без сокращения потребления необходимых товаров и услуг для человека (если общение, чтение и информация предоставляются человеку бесплатно). Хотя в общем на воспроизводство интеллектуального капитала также нужны затраты и оно предполагает увеличение личного потребления (расходов на встречи, конференции, интеллектуальное общение, учебу, покупку книг). Сокращение личного потребления, наоборот, констатирует снижение возможностей для аккумуляции интеллектуального капитала (чем меньше товаров и услуг человек приобретает, тем меньше у него интеллектуальных способов ими распорядиться).

Вместе с изменениями в производственно-финансовой сфере в современной экономике также претерпевает существенные изменения институт рынка. По мнению А.В. Бузгалина, значительная часть современных экономических отношений уже представляет собой нерыночные отношения, но этот вопрос мало затрагивается в исследовательской и научной литературе. В странах с социально ориентированной моделью капитализма (Скандинавские страны, Австрия и др.) вне отношений товарного производства лежит создание и потребление едва ли не половины всех благ. [10, С. 7] Это касается образования, спорта, медицины, науки, деятельности общественных

организаций и волонтеров, значительной части информационной деятельности (бесплатные библиотеки, Интернет) и др. Здесь общество получает ресурсы от налогов с наиболее богатых слоев населения, а работники большей частью заняты творческой деятельностью и производством общественных благ. Причем, само создание общественных благ свидетельствует о духовном развитии человека.

Во многом такие экономические отношения связаны с интеллектуальной собственностью и применением систем искусственного интеллекта. Искусственный интеллект ведет к упрощению отношений с потребителями, совершенствованию кадровой работы, оптимизации всех процессов, превращению продуктов в сервисы и даже смене бизнес-модели предприятий. [11]

Последующая трансформация технического прогресса, связанная с переходом на более экологичные источники энергии, может привести к его новому витку. В отдельных работах ожидают наступление четвертой научно-технической (кибернетической) революции и шестого технологического уклада. [12, С. 47] Отдельные технологии нового уклада уже в действии: нанотехнологии, биоинженерия, роботизация и др.

В литературе вопросы промышленной революции и технологических укладов в обществе изучались ученым Д. Рифкиным. По его мнению, в момент соединения революционных изменений в сферах энергетики и коммуникаций происходит создание новой экономической модели. Технический киберпрогресс будет базироваться на единой энерго- и интернетсети. Энергию можно будет передавать на большие расстояния и создавать единую глобальную энергетическую сеть. Люди смогут передавать мысли в компьютеры и создавать хранилища собственной памяти. [13] Не комментируя этот момент, заметим, что в настоящее время американскими учеными создан материал, обеспечивающий возможность переноса информации из мозга в компьютер и хранения благодаря облачным технологиям, [14] но вместе с тем и получать доступ к конфиденциальной информации человека.

В настоящее время становятся все более заметными определенные признаки близкого подхода новой волны НТП. Это изменения в технологиях и энергетике, в экономике, в развитии и деятельности человека, в общественной жизни.

Изменения в энергетике и технологиях:

- поиск новых источников энергии и частичный переход на них в развитых странах;
- внедрение искусственного интеллекта;
- развитие новых технологий и коммуникаций, D- и G – технологий;
- увеличение IT-компаний;
- новые виды лечения больных и новые медицинские технологии.

Изменения в экономике:

- трансформация производства в связи с повышением роли знаний, интеллектуального капитала и информации, создание стоимости знаниями и перенос стоимости знаний на готовый продукт, переход фактора труда к

машинам, участие человека в экономике в качестве фактора знаний,

- изменение в содержании труда – переход к творческой и интеллектуальной деятельности; [3]

- высокая доля нематериальных активов предприятий;

- появление новой формы трудовых отношений – самозанятость;

- изменения в процессе потребления – необходимость применения интеллекта и в процессе заказа услуг и потребления;

- стирание границ между сферой производства и услуг, рост производства по индивидуальным заказам и исчезновение института торговых посредников;

- развитие сетевой и цифровой экономики;

- внедрение программ бережливого и экологичного производства;

- снижение темпов роста ВВП при ускорении темпов увеличения общественного благосостояния, сокращение производительности труда при явных технологических успехах;

- экономический рост при отрицательных нормах накопления.

Изменения в развитии и деятельности человека:

- рост уровня образования;

- возрастание стремления человека подстраиваться под меняющиеся потребности и условия внешнего мира;

- рост значимости благотворительной деятельности;

- тенденция развития социальной деятельности и социального предпринимательства;

- возрастание интереса к религиозной жизни.

Изменения в общественной жизни:

- общественные акции: диктанты, спортивные мероприятия (забеги, заплывы), возложения цветов;

- проведение новых реформ (мусорная);

- борьба с пороками общества (курение, наркомания, алкоголизм);

- демографическая политика, направленная на укрепление семейных ценностей и увеличение рождаемости.

Рассмотренные тенденции характерны для всего мира. Но в настоящее время шаги для реализации принимаются лишь в отдельных развитых странах. В России мы наблюдаем планы и курсы правительства на инновационное развитие экономике и на духовное возрождение общества.

В связи с ожидаемым в будущем переходом на возобновляемые источники энергии, или вовсе с открытием новых ее источников, произойдет и уже начал происходить новый виток научно-технического прогресса. В современной литературе отдельные ученые пишут о том, что может наступить четвертая научно-техническая (кибернетическая) революция и шестой технологический уклад. [16] Но в некоторой мере современное производство уже базируется на интеллектуальных технологиях данного уклада: автоматизация и роботизация промышленного производства, массовое внедрение вычислительной техники в производство, в сферу услуг и управление, применение нано-материалов и технологий, новых методов биоинженерии, медицины и многое другое. По-нашему мнению, достижимым в

дальнейшем будущем в течение XXI века в мировой общественно-экономической жизни также могут являться существенные институциональные и общественно-экономические изменения, среди которых:

- революция в средствах передвижения, переход на электромобили, а возможно и появление принципиально новых автомобилей, летательных аппаратов и других средств передвижения;
- революция в офисе, отказ от бумажного документооборота и рутины;
- новые формы общения между людьми;
- трансформация в развитии духовных, социальных и интеллектуальных качеств самого человека, который все более будет концентрироваться на самосовершенствовании и развитии своего духовного капитала и потенциала, а также, возможно, перейдет в новое измерение;
- мировое решение проблем отсталости, и бедности, экологии;
- объединение государств, открытие границ, снижение всевозможных барьеров для интеграции, появление мировой валюты;
- полный отказ от войн, победа над терроризмом и экстремизмом.

Периодические экономические кризисы, колебания цен на энергоносители, чрезвычайные ситуации и массовая жизнь в сети являются признаками завершающей фазы пятого технологического уклада и начала новой структурной перестройки. Современный мир близок к шестому технологическому укладу. В настоящее время постепенно начинается формирование его экономической и технологической базы. [12, С. 100] Таким образом, новый технологический уклад может войти в фазу роста, которая приблизительно может начаться в этом или с начала следующего века.

При смене технологических укладов произойдут также изменений в процессах потребления, социальных и институциональных системах, инфраструктуре. А также изменения в сознании человека в сторону духовного развития и в образе жизни в сторону упрощения, изменений в пирамиде потребностей, жизненных целей и приоритетов. Когда данные процессы станут устоявшимися, новый уклад пойдет в свою фазу роста. [18]

Передовыми отраслями будут являться энергетика, транспорт, связь, медицина, образование, IT-сфера, роботостроение. Наряду с этим, произойдет увеличение значимости развития гуманитарных и теоретических наук, требующих большего духовного вклада человека, возрастет интерес к развитию личности и индивидуальности. В настоящее время в этом направлении видны такие предпосылки будущих изменений, как возрастание интереса к социальной среде, переход к непрерывному образовательному процессу и всеобщая интеллектуализация, массовое общение через социальные сети, стирание граней между сферами деятельности и многое другое.

При этом новая экономика ориентирована также и на удовлетворение духовных человеческих потребностей, и призвана обеспечивать устойчивое развитие, социальное партнерство и решение глобальных проблем. [4, С. 82]. А в будущем ожидается возрастание роли духовности и нравственности, которые станут решающими факторами личности. Все более ценными становятся духовные эмоциональные и интеллектуальные качества. Все это

требует немалого духовного, личностного и профессионального роста. Важным также является способность своевременно адаптироваться и выходить из кризиса, находя новые возможности для роста и развития.

Если заглянуть еще дальше, то после развития духовных качеств человека можно ожидать революцию в сфере человеческого общения. Будет открыта сначала энергетическая природа биополя и тонких тел человека, энергия мысли и чувств, а затем – и его переход в новое измерение и многомерная структура, которая позволит открыть новые способности к телепатии, эмпатии, исцелению, интуиции и предвидению и др. Сверхъестественные способности человека сегодня могут стать повседневностью в будущем. [20] Человек может перейти в четвертое и последующие измерения и тогда откроется много нового и неизведанного для него как во внутреннем мире, так и во внешнем. Человек научится влиять на окружающий мир: контролировать свои мысли и слова, с помощью которых притягивать положительные события и желаемые материальные изменения и формировать свою реальность.

Одновременно с этим откроются многие тайны планеты Земля и НЛО. Неслучайно на протяжении длительного времени во многих развитых странах непрерывно ведутся секретные исследования, касающиеся загадочной природы человеческих паранормальных способностей (сновидений, процессов старения, смерти) исследования функционирования мозга, а также всевозможные тайны планеты Земли и других планет. Повышение духовной энергетической природы человечества приведет к открытию перед ним этих загадок. Скорее всего, сейчас общению с космосом нам препятствует низкая агрессивная энергия и недостаток развития. В связи с этим, по нашему глубокому убеждению, духовность человеку надо развивать уже сейчас, ведь она – настоящий двигатель жизни и основа будущего, где интеллект и нравственность будут играть решающую роль в решении вопроса построения социально-справедливого и эффективного общества. [17, С. 76] И ведущими в развитии человека становятся интеллектуальный и духовный капитал.

В будущем многие профессии потребуют от человека не просто постоянного развития, высоких духовных качеств, гибкости и коммуникабельности, но творческого подхода и способности влиять на окружающее пространство. К примеру, сейчас уходят в прошлое менеджеры, и на смену им сегодня появляются ситуативные кураторы, которые должны уже не просто управлять ситуацией и контролировать ее, а формировать рабочую атмосферу, в которой профессионалы смогут качественно раскрыть свой потенциал. Отсюда главным конкурентным преимуществом развитых стран в будущем становятся отрасли, связанные с развитием человеческой личности, и особо приоритетными – с интеллектуальным, социальным и духовным его развитием – это медицина, философия, психология, образование и наука.

Таким образом, человеческое сознание, его разум и интеллект являются основной прогрессивной движущей силой общественно-экономического развития и трансформации, преобразуя себя и окружающее пространство и обладая свойством создавать события. И основное преимущество в проведении этой положительной трансформации окружающего мира отводится женщинам.

Список литературы

1. Салихов Б.В., Летунов Д.А. Интеллектуальная экономика как нравственно-этическая форма инновационного развития // Проблемы современной экономики. – 2008. - № 3 (27). Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2070>
2. Товстых Л.Е. Новая интеллектуально-информационная экономика: к тандему «контент плюс интеллект бизнеса» // Креативная экономика. – 2007. – № 4. – С. 84-90.
3. Бузгалин А.В. Креативная экономика: частная интеллектуальная собственность или собственность каждого на все? // Социологические исследования – 2017. – № 7. - С. 44-49.
4. Упазалы С. Интеллектуальная экономика – технологические вызовы XXI века. Экономика. Избранные труды. VI Том. Издание 2 / С.Ю.Глазьев, А.Е.Арменский, Е.А.Наумов / Алматы, 2011. – 320 с. – С. 92-99.
5. Что такое интеллектуальная экономика и «интеллектуальное производство». Полит информация. Аналитика. Факты и комментарии. Режим доступа: <http://politinform.su/analitika/1925-chto-takoe-intellektualnaya-ekonomika-i-mozgoproizvodstvo.html>
6. Иноземцев В.Л. Парадоксы постиндустриальной экономики // Финансист. - 2000. - № 4. - С. 45-55.
8. Ашер Т. Экономка интегрального общества. Клуб 22 век. 15.07.2019
Режим доступа: <https://22century.club/133>
9. Бузгалин А. В., Колганов А. И. Экономическая компаративистика. Сравнительный анализ экономических систем. М.: Проспект, 2016. – 746 с.
10. Бузгалин А. В. Будущее скандинавской модели (новый проект социально-ориентированного развития) // Альтернативы. - 2011. - № 1. - С. 4–16.
11. Искусственный интеллект (ИИ) / Artificial Intelligence (AI) как ключевой фактор цифровизации глобальной экономики. Режим доступа: <https://www.crn.ru/news/detail.php?ID=117544>
12. Никулин Л.Ф., Ляндау Ю.В. шестой технологический уклад: парадигмальное развитие менеджмента: монография. – М.: Палеотип, 2014. – 102 с.
13. Паршин М.А., Круглов Д.А. Переход России к шестому технологическому укладу: возможности и риски // Электронный научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации». - 2014. - № 5, Ч2. Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2014/05/33059>
14. Рифкин Д. Третья промышленная революция. Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом. АНФ, 2017. – 410 с.
14. Пашулин Н. Новый «квантовый» материал позволит в будущем загружать мозг на компьютер // Экономика сегодня. Режим доступа: <https://rueconomics.ru/387617-novyi-kvantovyi-material-pozvolit-v-budushem-zagruzhat-mozg-na-kompyuter>

15. Гринин Л.Е, Гринин А.Л. Кибернетическая революция и шестой технологический уклад // Историческая психология и социология истории. - 2015. – № 1. – С. 172-197.

16. Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов. // Экономика, кризисы, риски, безопасность, самоорганизация. Научный доклад. АНО «Центр междисциплинарных исследований (ЦМИ). Москва. 2007. Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/economy/razvitie-rossijskoj-ekonomiki/12/>

17. Путь вознесения [электронный ресурс]. Издательство «Велигор», 2007. – Режим доступа: <http://ligis.ru/librari/3422.htm>

УДК 005:378

ВЛИЯНИЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПО УРОВНЯМ УПРАВЛЕНИЯ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ

В.С. Каширин, бакалавр 2 курса

Е.А. Волкова, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

***Аннотация.** В данной статье описывается влияние руководителей на деятельность организации в целом и на её инновационную деятельность. Влияние рассматривается в контексте управленческих уровней и подразделяется в зависимости от степени воздействия руководителей.*

***Ключевые слова:** влияние, руководители, уровни управления, инновационная деятельность.*

В современных быстроменяющихся условиях организациям нужно очень быстро приспосабливаться к окружающей среде и оставаться конкурентоспособной. Это весьма сложная задача, однако именно её предстоит изо дня в день решать руководителям разных уровней.

Важным аспектом конкурентоспособности является также инновационная деятельность и инновации. Современная организация не сможет конкурировать с другими организациями без инноваций и даже не может считаться современной.

Поэтому очень важно, чтобы руководители и менеджеры различных уровней умели управлять инновационной деятельностью и оказывать на неё влияние.

Существует множество определений менеджера, однако самым точным из них является определение, сформулированное И. Н. Герчиковой: «Менеджер в современном понимании – это руководитель или управляющий, занимающий постоянную должность и наделенный полномочиями в области принятия

решений по конкретным видам деятельности фирмы, функционирующей в рыночных условиях» [1, С. 12].

Все менеджеры делятся на три уровня в соответствии с классификацией Т. Парсонса:

- 1) менеджеры низового уровня;
- 2) менеджеры среднего уровня;
- 3) менеджеры высшего уровня.

Менеджеров низового уровня ещё называют операционными менеджерами. Большую часть своего рабочего времени они проводят коммуницируя с подчинёнными. Их задачей является разбиение целей, которые спускаются сверху с помощью вертикальных коммуникаций, на задачи, а также доведение этих задач до сведения подчинённых.

На данном уровне требуются не столько знания управленческого характера, сколько технические знания. Руководитель данного уровня должен уметь не только грамотно поставить задачу подчинённым, но и донести информацию до следующего управленческого уровня.

Второй уровень – это средний уровень или тактический уровень управления. Менеджеры на данном уровне не имеют конкретной специализации. Их деятельность зависит не столько от организации, сколько от отдела, в котором они работают и которым управляют.

Менеджеры на данном уровне должны выполнять функцию прослойки между менеджерами высшего и низового уровней. Они должны уметь грамотно донести до менеджеров низового уровня поручения и директивы со стороны высшего руководства. В то же время руководители среднего уровня должны уметь фильтровать информацию, формировать отчёт и предоставлять его высшему руководству, стараясь отразить самые важные аспекты работы.

Большую часть времени руководители данного уровня участвуют в коммуникациях. Данный вид деятельности занимает у них порядка 80 % работы. Это объясняется тем, что они выполняют функцию связующего звена между высшим и низовым уровнями управления.

Их роль сводится к подготовке информации и рекомендаций по всем вопросам, входящим в их компетенцию, для принятия решений высшим звеном руководства.

Высший уровень менеджмента также называют стратегическим уровнем управления. Руководители данного уровня должны стратегически планировать и мыслить наперёд. Руководители этого звена во многом определяют путь компании, корпоративный дух и атмосферу в компании в целом.

Отличительной чертой данного уровня управления является большое количество рабочего времени. Менеджеры высшего звена должны быстро реагировать на любые изменения и максимально быстро принимать решения, так как на их реализацию требуется большое количество времени. Так как окружающая среда компании непрерывно меняется, работа менеджера высшего звена тоже может быть непрерывной. Это связано с тем, что нет универсальных решений той или иной проблемы и всегда нужно формировать новое решение.

Руководитель данного уровня должен быть компетентен во многих областях, однако ему не обязательно является профессионалом в каждой из них, для этого у него есть сотрудники.

У каждого руководителя есть свой стиль руководства, благодаря которому реализуется управленческая политика.

Стиль руководства – это совокупность способов и приемов деятельности по решению задач, вытекающих в процессе управления [6].

От стиля руководства, выбранного менеджером, зависит многое в работе организации. Если это руководитель низового уровня, то стиль руководства будет определять работу цеха, атмосферу в коллективе. Если это руководитель среднего звена, то стиль руководства, избранный им, будет определять настрой и работу в функциональном отделе или области. В свою очередь стиль руководства менеджера высшего звена будет определять корпоративный дух и накладывать отпечаток на всю организацию в целом.

Параметры, которые влияют на взаимодействие с подчинёнными, различаются в зависимости от стиля руководства и могут оказывать противоположный эффект на деятельность каждого отдельного подчинённого и всей организации.

Авторитарный стиль руководства подавляет инициативу подчинённых, максимально централизует управление компанией, формализует отношения внутри организации, а главным стимулом является наказание за неудовлетворительное выполнение работы. Однако он имеет и ряд преимуществ, вроде дисциплины и быстрого принятия решений в критических ситуациях. Этот стиль руководства подходит, когда сотрудники не имеют должной квалификации и мотивации, степень ответственности тоже низкая.

Демократический стиль предполагает поощрение инициативы, учёт мнения подчинённых при принятии решений и большую свободу подчинённых. Данный стиль подходит для компаний, в которых сотрудники достаточно замотивированные, квалифицированные и ответственные, чтобы можно было положиться на них и делегировать часть поручений.

Нейтральный стиль руководства больше ориентирован на свободу подчинённых и самоконтроль. Многие задачи делегируются и перекладываются на сотрудников. Такой стиль руководства помогает управлять творческим коллективом или сотрудниками, которых не нужно мотивировать, у которых высокий уровень квалификации и присутствует самоконтроль.

Прежде чем говорить о влиянии руководителей на инновационную деятельность, стоит дать определение инновации и инновационной деятельности.

Инновация – внедрённое или внедряемое новшество, обеспечивающее повышение эффективности процессов и (или) улучшение качества продукции, востребованное рынком [3].

В своей работе 1934 г. Й. Шумпетер предложил перечень пяти типов инноваций:

- 1) освоение новых продуктов,
- 2) внедрение новых методов производства;

- 3) открытие новых рынков;
 4) развитие новых источников обеспечения исходными ресурсами: материалами, компонентами и оборудованием;
 5) создание новых рыночных структур в отрасли [5, С. 116].

Таблица 1

Стиль руководства [4, С. 62]

Параметры взаимодействия с подчиненными	Стиль руководства		
	Авторитарный	Демократический	Нейтральный
Принятие решений	Решения принимаются единолично	Решения принимаются после обсуждения в группе	Решения принимаются сами собой (кем-то в группе) или по указанию руководства
Способ доведения решения	Приказы, распоряжения, команды	Предложения, советы	Просьбы
Отношение ответственности	Берет всю ответственность на себя или полностью перекладывает на подчиненных	Коллективная ответственность	Снимает с себя всякую ответственность
Отношение к инициативе	Подавляется	Поощряется	Отдается в руки подчиненных
Отношение к квалифицированным кадрам	Стремится задавить	Стремится максимально эффективно их использовать	Отпускает их в «свободное плавание»
Отношение к недостаткам собственных знаний	Недостатков нет «и не может быть по определению»	Постоянно повышает свою квалификацию	Не имеет «большого значения»
Стиль общения	«Держит дистанцию»	Поддерживает дружеское общение	Избегает общения
Характер отношений с подчиненными поведения	В зависимости от настроения	Манера поведения со всеми как с равными коллегами	Мягкая манера
Отношение к дисциплине	Жесткая формализованная дисциплины	Сторонник дисциплины «разумной достаточности»	Формально-попустительское отношение
Отношение к моральному воздействию на подчиненных	Неотвратимость наказания – основной метод стимулирования	Необходимо использовать различные методы поощрения и наказания	Безразличное

Инновационная деятельность – комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленный на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования [2].

Как следует из определения, коммерческий успех является важной составляющей инновации и инновационной деятельности. Без успешного внедрения и последующей коммерциализации, данное новшество будет просто новацией, оно не будет считаться инновацией.

Во многом именно из-за вопроса дохода и прибыли многие организации стремятся к внедрению различного рода инноваций, так как видят прямую связь между одним и другим явлением.

С помощью инноваций и инновационной деятельности можно оторваться от конкурентов и выпускать товары или услуги, альтернативы которым на данном этапе жизненного цикла просто нет.

Таблица 2

Руководители по уровню управления в инновационной деятельности [7]

Управленческие уровни	Управленческие функции	Основные задачи	Сфера компетенции
Стратегический	Анализ, целеполагание, мотивация, контроль	-определение места ИД в стратегии предприятия; - определение направлений ИД; - обеспечение инновативности организации.	Высшее руководство
Тактический	Все	Планирование и управление инновационного проекта	Руководство инновационного подразделения
Оперативный	Организация, координация, регулирование, контроль	В рамках инновационного проекта и его этапов	Руководитель и менеджеры проекта

Стоит отметить, что на всех без исключения уровнях управления оказывается влияние на инновационную деятельность со стороны руководителей.

На высшем уровне принимаются решения относительно того, какие, как и где инновации внедрять в организацию. Также на данном уровне выбирается направленность инновационной деятельности и закладывается стратегия развития компании в сфере инноваций и последующие этапы внедрения.

Заложенные на данном уровне стратегии во многом определяют процесс работы руководителей нижних уровней и структурируют работу руководителей среднего звена.

На среднем уровне руководитель управляет инновационным проектом и планирует его реализацию. Речь идёт о конкретном проекте, а не обо всей организации в целом, как на предыдущем уровне управления.

От того, как и каким образом будут управлять и планировать проект менеджеры данного уровня, будет зависеть работа руководителей низового уровня.

Руководители низового звена в свою очередь отвечают за операции, происходящие в рамках инновационного проекта или на одном из его этапов. Это более низкий и приземлённый уровень, так как руководитель данного уровня не оказывает столь значительного влияния как представители среднего и высшего звеньев управления.

Активно помогая внедрению инноваций, руководители всех уровней помогают организации идти в ногу со временем или даже опережать его. Этот аспект является очень важным, так как конкурентоспособность организации определяется степенью её уникальности или степенью уникальности её продукта в сравнении с конкурентами, а инновационная деятельность – это тот инструмент, который позволит достичь этой уникальности и быть всегда на шаг впереди конкурентов.

Подводя итог, нужно отметить, что от уровня управления напрямую зависит масштаб влияния руководителя на деятельность организации в целом и на инновационную деятельность в частности.

Разные уровни управления требуют разных компетенций и знаний от лиц, занимающих должности на этих уровнях.

Самое большое влияние оказывают руководители высшего звена, так как определяют политику в области инноваций всего предприятия, а наименьшее влияние у руководителей низового уровня, так как они оказывают влияние лишь в рамках конкретного инновационного проекта или даже его этапа.

Инновации являются важнейшим компонентом в достижении успеха организацией и усилению её позиций на рынке, поэтому большое значение инновациям должна придавать как организация в целом, так и руководители на каждом из уровней.

Список литературы

1. Герчикова, И. Н. Менеджмент : учебник для вузов / И. Н. Герчикова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ, 2005. – 499 с.

2. Инновационная деятельность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C

3. Инновация: Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F>

4. Кулешова, М.О. Стиль руководства и его влияние на эффективность управленческой деятельности / М.О. Кулешова, А.В. Чурашкина // Управление развитием социально-экономических систем. Проблемы и перспективы. – Ульяновск, 2016. – С. 60-64.

5. Купцов, А.С. Инновационный процесс как объект управления / А.С. Купцов, Е.А. Волкова // Труды Ульяновского научного центра "Ноосферные знания и технологии". – Ульяновск, 2014. – С. 116-125.

6. Стили руководства и типы руководителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studopedia.ru/15_104912_stili-rukovodstva-i-tipi-rukovoditeley.html

7. Управленческие уровни инновационного менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studopedia.ru/2_27220_upravlencheskie-urovni-innovatsionnogo-menedzhmenta.html

УДК 331.1

КОНЦЕПЦИИ ЛИДЕРСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

К.В. Косякова, магистр 1 курса

Науч. рук-ль – А.К. Ганиева, к.э.н., доцент

Институт экономики и управления

Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского

***Аннотация.** В современном мире внешняя среда компании быстро меняется, при этом деловая конкуренция проявляется очень остро, поэтому существует необходимость в новом стиле руководства. Руководители компаний должны обладать хорошими управленческими и предпринимательскими навыками, а именно упреждающим управлением изменениями, чтобы воспользоваться возникшими возможностями. Лидер должен обладать лидерскими качествами на высшем уровне, чтобы руководить и продолжать адаптироваться к динамике развития окружающей среды и рынка. В статье рассмотрены качества современных лидеров, их характеристики, изучены основные виды современного лидерства.*

***Ключевые слова:** лидер, лидерство, видение, миссия, ценности, обязательство, мотивация, консенсус.*

Изменения, которые происходят в бизнес-среде, определяют изменения в характере организаций и подходах к их управлению. Современная концепция лидерства связана с внедрением передового опыта для общего успешного развития организаций, связанных с управлением человеческими ресурсами, взаимоотношениями с клиентами и партнерами, и в понимании важности конструкций корпоративной культуры, организационной идентичности и репутации, как способности создавать организационную реальность, которая мотивирует, вовлекает и вдохновляет членов организации в достижении корпоративного видения.

В современных организациях значительно изменился характер работы: большинство профессионалов предпочитают гибкий график работы, многие компании нанимают фрилансеров в связи с реализацией различных проектов, дистанционная работа также становится все более распространенной формой занятости. Приверженность сотрудников организации становится критической

проблемой. Независимо от положительного отношения многие из сотрудников не видят компанию, в которой они работают в долгосрочной перспективе развития карьеры. Основная задача для современных лидеров – это увеличение взаимодействия сотрудников с организацией. Происходит трансформация концепции лидерства из индивидуальной в коллективную деятельность, поощряется сеть, минимизация организационной иерархии, общение и обмен информацией, творчество и генерация инноваций.

Целью статьи является изучение основных характеристик современного лидерства, а также его основных разновидностей.

В целом лидерство – это способность дать группе людей видение и направление, чтобы они могли активнее идентифицировать себя с целью и культурой [1]. Хороший лидер способен не только сформулировать это видение лингвистически привлекательным образом, но и наполнить его ценностями и убеждениями и – наиболее важной предпосылкой для всех – показать его своими собственными действиями.

Лидерство, с другой стороны, – это способность, в рамках существующей команды, направлять, контролировать и оптимально использовать людей, процессы и ресурсы, задействованные на основе установленных ценностей, убеждений и правил [2].

Термин «лидер» определяется как личность, обладающая способностью мобилизовать, синхронизировать и руководить группой, а также выражать идеи, которые принимают другие люди [3]. Лидер играет центральную роль в продвижении изменений и несет ответственность за руководство каждой работой и устранение препятствий для обеспечения ясности видения учреждения. Другим обязательством лидера является концептуализация организационного климата, который способствует независимости сотрудников и, в то же время, сотрудники осознают свою ответственность. Лидерство тесно связано со способностью мотивировать и влиять на подчиненных, а успешный лидер – это тот, кто способен руководить и влиять на подчиненных [2]. Кроме того, лидер с таким качеством способен выполнять свои управленческие роли, основываясь на заранее определенных целях.

Эффективное современное лидерство – это умение, состоящее из множества различных черт или качеств [1]. Некоторые из этих качеств включают видение, миссию, ценности, приверженность, мотивацию и достижение консенсуса. Отсутствие любой из этих важных черт или качеств может значительно снизить эффективность лидера.

Видение представляет собой осмысленную формулировку миссии организации в такой привлекательной и интуитивно понятной картине, в которой она ярко передает то, какой может быть организация в будущем [3]. Видение прививает общую цель, чувство собственного достоинства и чувство принадлежности к организации. Традиционно, видение пришло от высшего руководства организации.

Миссия обычно описывает цель организации и определяет виды действий, которые должны быть выполнены для постоянных клиентов. Следует также указать, какую уникальную ценность или услуги организация предлагает в

качестве побочного продукта своей работы. Заявления о миссии обычно содержат как минимум три компонента. Сначала объявляется заявление об общей цели или миссии компании. Во-вторых, заявление, в котором указаны ценности, которые сотрудники должны поддерживать и соблюдать в процессе принятия решений. В-третьих, декларация основных целей, которые руководство считает необходимыми для достижения цели. Эти цели должны соответствовать философским ценностям, которые сотрудники должны поддерживать.

Ценности – это руководящие принципы, которые определяют, как сотрудники, начиная с руководства, намерены вести свой бизнес и свое поведение [3]. Эти ценности определяют, как организация развивается, и они становятся основой организационной культуры.

Обязательство является эмоциональной инвестицией работника, направленной на то, чтобы приложить немало усилий для реализации решения, результата или цели. Успешные лидеры должны быть приверженными личностями и добиваться приверженности других к достижению поставленных целей и миссии.

Мотивация – это способность обеспечить стимул или причину побуждать других к действию или обязательству [3]. Поскольку все люди разные, успешные лидеры знают, что разные люди реагируют на разные мотиваторы. Мудрый лидер также знает, что деньги – не самый сильный долгосрочный мотиватор, а культивирование среды страха – наименее эффективный долгосрочный мотиватор.

Достижение консенсуса – это способность лидера заключать соглашения между разными людьми в группе [3]. Консенсус обычно возникает, когда различные члены группы согласны с тем, что конкретная альтернатива является приемлемой, хотя она не может быть первым выбором каждого члена. Формирование консенсуса может создать большую степень приверженности среди членов группы, чем принятие решения простым большинством. Однако достижение консенсуса требует дополнительного времени для обсуждения и иногда может оказаться невозможным. В конце концов, руководителю, возможно, потребуется проявить инициативу и подтвердить, что групповое решение было принято для начала реализации.

Основной целью лидерства в наше современное время является предоставление видения, руководства и мотивации для группы людей для выполнения задачи или миссии, которые иначе не могли бы быть выполнены одним человеком. Другие члены группы, команды или организации называются «последователями». Последователи – это те, кто присоединяется к видению и руководству лидера [4]. Изучение последователей также вызывает растущий интерес. Последователи могут также демонстрировать лидерские качества для достижения своих собственных задач и индивидуальных ролей. Следование является настолько важной обязанностью, что многие из наиболее эффективных сегодня лидеров сначала научились быть хорошими последователями, прежде чем они приобрели навыки, возможности и опыт, чтобы руководить другими.

Существует очень мало доказательств того, что так называемый «естественно рожденный» лидер действительно существует. Продолжающиеся исследования показывают, что концепция лидера «естественного происхождения» не имеет смысла [5]. Одной из причин этой ошибки может быть то, что люди часто принимают харизму за лидерство. Это правда, что некоторые лидеры обладают большой харизмой. Однако многие лидеры не имеют этой характеристики. На самом деле лидеры не рождаются, они являются результатом воздействия многих факторов. Факторы, которые зачастую формируют эффективные лидерские качества, – это образование, подготовка, опыт и возможности [2].

Развитие положительных лидерских навыков может оказать благотворное и мощное влияние практически на все сферы жизни любого человека. Приобретение, понимание и проявление лидерских навыков может оказать конструктивное влияние в рабочей среде, в сообществе и в личных отношениях с другими людьми.

В современных организациях выделяют несколько видов лидерства:

- новаторское лидерство – это способность вдохновлять продуктивные действия в себе и других во времена творчества, изобретательства, неопределенности и риска [5]. Это необходимая компетенция для организаций, которые надеются разработать действительно инновационные продукты и услуги. Лидеры-новаторы хорошо умеют визуализировать будущее и точно знают, что работает, а что нет, а также воплощают в жизнь новые идеи и замыслы;

- авторитетное лидерство задействует энергию отдельных людей для достижения организационных целей и с готовностью признает, что у руководителей нет всех ответов [5]. Лидер указывает направление того, что должно быть достигнуто, и доверяет людям присоединиться к нему, чтобы коллективно определить лучший подход для достижения цели и решения конкретной задачи. Таким образом, авторитетные лидеры внушают энтузиазм и укрепляют доверие всей команды;

- лидеры, задающие темп. Учитывая, что общение играет важную роль в эффективном лидерстве, лидеры, устанавливающие темп, используют правильное общение для установления высоких стандартов эффективности как для группы, так и для себя [2].

- лидерство слуг – это философия лидерства, в которой главная цель лидера – служить [5]. Лидер должен сосредоточиться на потребностях других, особенно членов команды, прежде чем рассматривать свои собственные. Лидер признает точку зрения других людей, оказывает им поддержку, необходимую для достижения их рабочих и личных целей, вовлекает их в решения, где это уместно, и формирует чувство общности в команде. Это приводит к более активному участию, большему доверию и более крепким отношениям с членами команды и другими заинтересованными сторонами.

- трансформационное лидерство – это стиль руководства, в котором лидеры поощряют, вдохновляют и мотивируют сотрудников внедрять инновации и создавать изменения, которые помогут расти и формировать

будущий успех компании [2]. Трансформационные лидеры вдохновляют и мотивируют свою команду без микроменеджмента, они доверяют обученным сотрудникам брать на себя ответственность за принятие решений на своих рабочих местах.

- харизматическое или вдохновляющее лидерство основывается, прежде всего, на харизме лидера или его личных качествах и является одним из наиболее распространенных подходов к лидерству [5]. Считается, что лидеры обладают сильным чувством видения и миссией и вызывают очень сильные эмоции у каждого из своих последователей. Ведение других определяется типом и источником власти, которой обладают лидеры;

Нелегко стать эффективным лидером, но знание различных подходов к лидерству позволяет изучить навыки, способности и личные качества, необходимые для достижения их главной миссии – служить и не обслуживаться. Это то, что формирует хорошего лидера, который знает, как обращаться со своими подчиненными и ценить их.

Выводы. Подводя итоги исследования, хочется остановиться на словах Гарри С. Трумэна, который однажды сказал: «Люди делают историю, а не наоборот. В периоды, когда лидерства нет, общество стоит на месте. Прогресс наступает, когда смелые, умелые лидеры пользуются возможностью изменить положение вещей к лучшему».

Современная концепция лидерства направлена на преподавательскую организацию, чтобы предвидеть изменения и разнообразные знания, навыки и способности человеческого капитала и повышать эффективность работы предприятия. Современный лидер призван нести ответственность за руководство каждой попыткой справиться с проблемами и обеспечить ясность видения. Другим обязательством лидера является концептуализация организационного климата, который способствует независимости сотрудников и, осознанию ими своей ответственности.

Список литературы

1. Ксенофонтова Е. Г. Лидерство как стремление, или исторические тенденции понимания феномена лидерства [Электронный ресурс]// Изв. Саратовского университета. Нов. сер. Сер. Социология. Политология. 2016. №2. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/liderstvo-kak-stremlenie-ili-istoricheskie-tendentsii-ponimaniya-fenomena-liderstva> (дата обращения: 30.04.2020).

2. Леонова Е. Теория лидерства и топ навыков современного лидера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hurma.work/ru/blog/teoriya-liderstva-i-top-navykov-sovremennogo-lidera/> (дата обращения 30.04.2020)

3. Чеснокова Ж. А. Развитие лидерства в системе менеджмента качества организации [Электронный ресурс]// Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019. №1 (75). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-liderstva-v-sisteme-menedzhmenta-kachestva-organizatsii> (дата обращения: 30.04.2020).

4. Садыкова И. А. Роль руководства и лидерства в управлении персоналом в системе образования [Электронный ресурс]// Современное образование

(Узбекистан). 2015. №3. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-rukovodstva-i-liderstva-v-upravlenii-personalom-v-sisteme-obrazovaniya> (дата обращения: 30.04.2020).

5. Салиенко Н. В. Значение лидерства и практических навыков менеджера для устойчивого развития бизнеса [Электронный ресурс]// Молодой ученый. 2019. № 7 (245). С. 46-51. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/245/56521/> (дата обращения: 30.04.2020).

УДК 368:005.334

ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ 2020 ГОДА

П.О. Кропивницкая, магистр 2 курса

Ю.А. Тимагина, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный университет

***Аннотация.** В статье рассматривается влияние экономического кризиса, вызванного пандемией на предпосылки возможного развития в страховом секторе. Оцениваются перспективы развития страхового рынка, исходя из сценариев, представленных экспертами. Определяются проблемы страхового рынка в условиях пандемии коронавируса 2020 года.*

***Ключевые слова:** страхование, страховой рынок, страховые премии, проблемы страхового рынка.*

Страховой рынок – это один из сегментов финансового рынка, на котором пересекаются интересы страховых компаний, населения, предприятий (организаций), банков и государственных органов. При этом о развитии страхового рынка говорят размеры финансовых потоков, связанных в первую очередь с поступлением страховых премий.

На тенденции развития российского страхового рынка влияют внешние и внутренние факторы, под воздействием которых формируется спрос и предложение на страховые услуги. При этом внешние факторы являются первичными, т.е. приводят к формированию вторичных (внутренних) факторов, непосредственно влияющих на объемы страховых премий, собираемых страховщиками.

Коронавирус превратился в одну из главных проблем глобальной экономики, которая привела к обвалу биржевых индексов, удешевлению нефти, падению курса рубля. По итогам 2020 года темпы роста ВВП в российской экономике могут снизиться с ранее ожидавшихся 2% до 0,2%, динамика доходов населения будет нулевой, инвестиции в основной капитал, при условии сохранения финансирования в рамках национальных проектов, вырастут на 2%. Российская экономика во втором квартале 2020 года может упасть на 18% из-за режима самоизоляции населения и обвала цен на нефть, а реальные

располагаемые доходы россиян – на 17,5%, следует из апрельского прогноза Института исследований и экспертизы ВЭБ.РФ.

При этом существует несколько сценариев развития экономики, по одним из них пик заболеваемости предполагается в мае, по другим в начале осени, но во всех сценариях однозначно указывается на продолжительный период восстановления экономики.

Несмотря на все принимаемые меры для сглаживания последствий возникшего кризиса предполагается снижение доходов граждан, индивидуальных предпринимателей и самозанятых, банкротства и финансовые потери в большей части в сфере услуг. Все это существенно сократит спрос на страховые услуги и резкому снижению объемов премий, поступающих в страховую компанию, а исходя из негативного сценария, «Эксперт РА» может произойти обвал страхового рынка к уровню пятилетней давности.

Если в 2017 г. по сравнению с 2016 г. объем страховых премий увеличился на 8%, в 2018 г. по сравнению с 2017 г. рост составил 16%, в 2019 г. относительно 2018 г. на 4,3%.³ При этом структура страхового рынка за период с 2016 г. по 2019 г. изменилась, как представлено в таблице 1.

Таблица 1

Структура страховых премий по видам страхования (%)

Виды страхования	2016	2017	2018	2019	Изменение за 2016-2019 гг.
Страхования жизни	18	26	31	28	+10
Добровольное личное страхование	21	20	22	25	+4
Добровольное страхование имущества	32	28	24	26	-6
Добровольное страхование ответственности	5	4	3	2	-3
ОСАГО	20	17	15	15	-5
Прочие виды страхования	4	5	5	4	-
Итого	100	100	100	100	x

Если в 2016 г. на первом месте в структуре занимали страховые премии по добровольному страхованию имущества, то в 2019 г. этот вид страхования перешел на второе место, потеряв за этот период 6 пунктов.

На втором месте в 2016 г. занимали страховые премии, поступившие по договорам добровольного личного страхования, в 2019 г. этот вид страхования спустился на третье место, несмотря на то, что доля страховой премии по этому виду страхования увеличилась на 4 пункта.

На третьем месте в 2016 г. занимали страховые премии, поступившие по ОСАГО, в 2019 г. этот вид страхования спустился на 4 место, потеряв 5 пунктов.

Рост объемов страховых премий по договорам страхования жизни позволило этому виду страхования подняться с 4-го места в 2016 г. на 1 место

³ Обзор рынка страхования в России (2019 год), КПМГ в России и СНГ. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/07/ru-ru-insurance-survey-2019.pdf> (дата обращения 26.04.2020).

в 2019 г., при этом доля страховой премии по страхованию жизни увеличилась на 10 пунктов.

Рассмотрим насколько измениться структура страховой премии в связи с кризисом пандемии кризиса 2020 года.

Согласно сценария, определяющего краткосрочное воздействие кризиса на страховой рынок, страховщики в 2020 г. могут потерять 17% страховых премий, хотя ранее предполагался рост на 6-8%. Таким образом, объемы страховых премий сократятся с 1,48 до 1,22 трлн. руб. Самое значительное сокращение премий предполагается по договорам страхования жизни, во-первых это связано с тем, что в 2019 г. ЦБ ужесточил стандарты продаж полисов инвестиционного и накопительного страхования жизни (ИСЖ, НСЖ), чтобы прекратить мисселинг на рынке, в 2020 г. эта тенденция усугубится тем, что на объем поступлений по договорам страхования жизни повлияет снижение объемов кредитования – в условиях карантина клиенты реже ходят в офисы банков, которые являются для страховщиков основным каналом продвижения некоторых продуктов.⁴

Страховые взносы по страхованию от несчастных случаев сократятся на 25%, еще на 20% сняться страховые премии по добровольному медицинскому страхованию, автокаско потеряет около 15%

При негативном сценарии объем взносов упадет более чем на четверть (-27%), т.е. объемы собранных страховых премий составят менее 1 трлн. руб. отдельные аналитики не исключают резкого сокращения премий: на 40% по страхованию жизни, на 35% 40% – по страхованию от несчастных случаев и болезней, до 30% – по ДМС и страхованию имущества физических лиц. Сегмент автокаско упадет на 25% по причине снижения спроса на новые автомобили, а объем премий по ОСАГО существенно не снизится «из-за обязательности этого вида».

Подводя итоги всех предполагаемых прогнозов можно предположить следующие изменения в структуре страховых премий, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2

Структура страховых премий по видам страхования (%)

Виды страхования	2019 г. факт	2020 г. прогноз	Изменение
Страхования жизни	28	21	-7
Добровольное личное страхование	25	20	-5
Добровольное страхование имущества	26	22	-4
Добровольное страхование ответственности	2	2	0
ОСАГО	15	30	15
Прочие виды страхования	4	5	1
Итого	100	100	x

⁴ Аналитики предрекли обвал страхового рынка из-за кризиса и коронавируса. URL: <https://www.rbc.ru/finances/09/04/2020/5e8dad639a79470de70eba55> (дата обращения 27.04.2020).

Обязательность договора ОСАГО не позволит существенно снизить объемы страховых премий и позволит выйти ОСАГО на первое место.

Снижение объемов страховой премии по добровольному страхованию имущества (в том числе по каско) относительно сокращения объемов по страхованию жизни позволит выйти на второе место добровольному страхованию имущества. В тоже время страхование жизни с первого место смещается на третье.

УДК 001.895

АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В.А. Кузнецова, аспирант

Ульяновский государственный технический университет

Н.В. Лазарев, магистр 1 курса

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация. В статье проведен анализ существующих отечественных и зарубежных методических подходов и показателей оценки инновационной активности предприятий. Рассмотрены взаимосвязи данных показателей и инновационных стратегий предприятий.

Ключевые слова: инновационная активность, методы и показатели оценки, выбор стратегии.

В российской практике применяются статистические формы, способствующие проведению оценки инновационной деятельности и активности предприятий. Речь идет о статистических формах отчетности для компаний, отражающих различные аспекты результатов их инновационной деятельности: форма №1 – технология «Сведения о разработке и (или) использовании передовых производственных технологий»; №2 – наука «Сведения о выполнении научных исследований и разработок»; форма №4 – инновация «Сведения об инновационной деятельности организации»; форма финансовая форма №5 – приложение к бухгалтерскому балансу.

С точки зрения изучения инновационной деятельности предприятий наиболее емкой является форма №4. Основные группы показателей по данной форме представлены в таблице 1.

Аналитические возможности статистической формы №2 ориентированы на проведение количественных оценок персонала занятого научными исследованиями и разработками, распределения исследователей по областям науки и возрасту и др. Кроме того, данная статистическая форма отражает затраты на исследования и разработки, источники финансирования внутренних затрат на НИОКР, внутренние затраты на НИОКР по приоритетным

направлениям развития, внутренние затраты на исследования по социально-экономическим целям.

Форма №5 позволяет подробно описать динамику нематериальных активов, а также их взаимосвязь с основными средствами. В данной статистической форме отражены следующие показатели: нематериальные активы предприятия и расходы на НИР и ОКР (наличие и движение нематериальных активов, стоимость нематериальных активов, наличие и движение результатов НИОКР и их стоимость); основные средства (движение основных средств, незавершенные капитальные вложения, финансовые вложения, запасы, дебиторская и кредиторская задолженность, затраты на производство, обязательства) [1, 2].

Таблица 1

Группы показателей по статистической форме №4

1	Общие организационно-экономические показатели (инвестиции в основной капитал, среднесписочная численность работников, количество научно-исследовательских, опытно-конструкторских подразделений)
2	Инновационная активность организации (наличие в течение последних трех лет завершенных инноваций в маркетинге, организации и управлении)
3	Объем инновационных товаров, услуг
4	Затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации
5	Результаты инновационной деятельности (например, оценка инноваций на расширение ассортимента)
6	Количество совместных проектов и типы партнеров по выполнению исследований и разработок
7	Источники информации для формирования инновационной политики
8	Патентование и другие виды защиты научно-технических разработок
9	Количество приобретенных и переданных новых технологий, программных средств
10	Организационные и маркетинговые инновации
11	Экологические инновации

В связи с утверждением данных статистических форм различными авторами для оценки инновационной деятельности предлагались показатели, которые в значительной мере предполагали наличие соответствующей информационной базы. В частности, в работе [3] обосновала необходимость расчета показателей оценки инновационной деятельности с выделением следующих групп, возникающих при этом эффектов:

- научно-технического;
- ресурсного;
- экономического;
- финансового;
- социального.

В составе данных групп выделялись следующие показатели: 1 группа - показатель обеспеченности предприятия интеллектуальной собственностью, показатель освоения новой техники; 2 группа - показатель материальных ресурсов, предназначенных для НИОКР; 3 группа - показатель освоения новой

продукции; 4 группа - показатель инвестиций в инновационные проекты; 5 группа - показатель персонала занятого в НИР и ОКР.

Алгоритмы расчета данных показателей просты и очевидны, поэтому отметим лишь статистические формы, которые необходимы и достаточны для их определения:

- обеспеченность интеллектуальной собственностью – форма №5;
- освоение новой техники - форма 1 – бухгалтерский баланс, форма №5;
- материальные ресурсы, предназначенных для НИОКР– форма №5;
- освоение новой продукции - форма №2 – отчёт о финансовых результатах;
- инвестиции в инновационные проекты - форма №4 – отчёт о движении денежных средств;
- персонал, занятый в НИР и ОКР - форма №2 – наука.

Наряду с простотой расчета данных показателей, несомненным достоинством данной системы показателей является возможность расчета на их основе интегральных показателей оценки инновационной активности.

Аналогичные подходы к оценке инновационной деятельности и, в тоже время, с более широким набором показателей приведены в работе [4], в которой предлагается выделять следующие группы показателей: затратные показатели; показатели, характеризующие *динамику* инновационного процесса: показатели обновляемости; структурные показатели.

Данная методика позволяет широко описать инновационную активность предприятия, но большинство параметров для расчета указанных показателей не отображается в отчетных формах предприятий и, поэтому требует проведения специальных исследований, приводящих к потере свойства оперативности расчета соответствующих показателей.

Инновационная деятельность представляет собой сложный, многоуровневый и многоаспектный процесс. Поэтому вполне очевидно, что представленная выше информационная основа не позволяет в полной мере исследовать инновационные процессы. По имеющимся в литературе оценкам перечисленные статистические формы более приемлемы при изучении отраслевой, региональной или национальной ситуации, но недостаточны при оценке деятельности компании. Кроме того, отмечаются затруднения при определении фактического уровня инновационной активности и выявлении ее связи с эффективностью деятельности компаний.

Последний из отмеченных недостатков в определенной мере устраняется при применении проектного подхода к оценке эффективности инновационной деятельности.

В этой связи необходимо обратиться к методике *UNIDO (United Nations Industrial Development Organization)*. Рассмотрение инновационной деятельности как проектной деятельности определило набор соответствующих показателей, рекомендуемых для ее оценки: чистый дисконтированный доход, дисконтированный срок окупаемости, внутренняя норма доходности, индекс доходности. Данный подход, с определенными дополнениями, поддерживают ряд российских исследователей. В частности, в работе [5] показатели UNIDO

дополняются расчётами по четырем группам показателей, характеризующих: перспективы нововведений; имеющиеся ресурсы для проведения конкретного проекта; эффективность вложенных средств; воздействие на развитие деятельности организации. В работе [6] дополнительно рекомендуется оценивать показатели простой нормы прибыли, коэффициента финансовой автономности проекта, коэффициента текущей ликвидности, простой нормы прибыли на акционерный капитал, срока окупаемости и отдельно рассчитать интегральный показатель – коэффициент результативности работ, характеризующий эффективность инновационной деятельности организации.

Ограниченные возможности данных подходов к оценке инновационной деятельности связаны с тем, что в большинстве случаев реализацию инновационного проекта не следует отождествлять с инновационной деятельностью предприятия. В противном случае безосновательно сужается сфера реализации инновационной деятельности предприятий, что может привести к существенным искажениям не только в оценке уже свершившихся фактов, но и в оценке перспектив и стратегий ее развития. Последнее обстоятельство представляется важным, не случайно некоторые исследователи, проводя оценку инновационной деятельности по разнообразным показателям, объективно выходят на постановку и решение задач стратегического характера. Поэтому справедливо признается необходимость расчета показателей инновационной деятельности, но и дополнение их ключевыми пороговыми значениями, которые позволяют выбрать инновационную стратегию компании (лидера или последователя) в зависимости от полученного значения соответствующих коэффициента (табл. 2) [5].

Таблица 2

Значения коэффициентов, определяющих выбор стратегии

Название показателя	Выбор стратегии в зависимости от его значения
Коэффициент обеспеченности предприятия интеллектуальной собственностью	$K_{ис} \geq 0,10 - 0,15$, то целесообразна стратегия лидера; $K_{ис} \leq 0,10 - 0,05$ – то стратегия последователя.
Коэффициент освоения новой техники	$K_{от} \geq 0,35 - 0,40$, то целесообразна стратегия лидера; $K_{от} \leq 0,35 - 0,30$ - последователя.
Коэффициент материальных ресурсов, предназначенных для НИОКР	$K_{ин} \geq 0,25 - 0,30$, то целесообразна стратегия лидера; $K_{ин} \leq 0,25 - 0,20$ - последователя.
Коэффициент освоения новой продукции	$K_{оп} \geq 0,45 - 0,50$. то целесообразна стратегия лидера; $K_{оп} \leq 0,45 - 0,40$ - последователя.
Коэффициент инвестиций в инновационные проекты	$K_{ип} \geq 0,55 - 0,60$, то целесообразна стратегия лидера; $K_{ип} \leq 0,55 - 0,50$ - последователя.
Коэффициент персонала занятого в НИР и ОКР	$K_{пр} \geq 0,20 - 0,25$, то целесообразна стратегия лидера; $K_{пр} \leq 0,20 - 0,15$ - последователя.

Вывод, который можно сделать по результатам проведенного исследования заключается в следующем. Оценка инновационной активности предприятий является исходной позицией для принятия соответствующих управленческих решений. Общим ориентиром для принятия решений в данной

сфере являются известные подходы к управлению: процессный, ситуационный, системный. В зависимости от выбранного подхода и в контексте характера поставленных задач, выявленных проблем могут быть использованы различные методики оценки инновационной активности, а в ряде случаев, с учетом известного принципа дополнительности, могут комбинироваться.

Список литературы

1. Приказ Росстата «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью в сфере образования, науки, инноваций и информационных технологий» от 06.08.2018 №487 (ред. от 14.01.2019).

2. Приказ Росстата «Об утверждении формы федерального статистического наблюдения с указаниями по ее заполнению для организации Министерством науки и высшего образования Российской Федерации федерального статистического наблюдения за деятельностью организаций сектора исследований и разработок» от 28.02.2019 №112.

3. Щекотурова, С.Д. Анализ инновационной активности металлургических предприятий с использованием математического моделирования методом МонтеКарло / С.Д. Щекотурова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – № 108. – С. 904-919.

4. Гунин, В.Н. «Управление развитием организации» Модуль 7: 17-модульная программа для менеджеров / В. Н. Гунин, В. П. Баранчев, В. А. Устинов, С.Ю. Ляпина. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 238 с.

5. Трифилова, А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А.А. Трифилова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.

6. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2015. – 448 с.

УДК 657.1

СФЕРА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УСЛУГ В ОБЛАСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА

Т.М. Кузьмина, к.э.н., доцент

**Новосибирский государственный университет экономики и управления
«НИНХ»**

Аннотация. В статье рассматриваются современные виды профессиональной деятельности бухгалтеров и аудиторов. Широкая сфера профессиональных услуг позволяет специалистам с бухгалтерским образованием реализовать свои профессиональные интересы наиболее

оптимальным образом. Обозначены основные особенности договора на оказание профессиональных услуг в сфере учета.

Ключевые слова: бухгалтер, аудитор, профессиональные услуги, аутсорсинг, договор.

В современном представлении профессионального сообщества бухгалтер и аудитор – это интересные, творческие и престижные профессии. Бухгалтер сегодня рассматривается не как учетный работник, слепо следующий инструкции, а как специалист, умеющий анализировать хозяйственные ситуации, моделировать различные варианты их совершения и помогающий принимать управленческие решения, а также имеющий свое профессиональное суждение.

Наряду с традиционной функцией ведения учета сфера профессиональной деятельности бухгалтера расширяется за счет работы по таким направлениям, как:

- анализ финансово-хозяйственной деятельности;
- контроль и ревизия;
- аудит (внешний и внутренний);
- консалтинговые услуги;
- услуги в сфере организации и управления финансово-хозяйственной деятельностью;
- разработка нормативно-методических документов.

Развитие мировой экономики приводит к трансграничности бухгалтерской профессии, так как вместе с бизнесом за пределы государства выходит и учет его деятельности. В связи с этим возникает необходимость обладать знаниями правил ведения учета и требованиями, предъявляемыми в различных странах мира. Гармонизация правил ведения учета, внедрение в Международных стандартов финансовой отчетности и Международных стандартов аудита, профессиональное образование мирового уровня позволяют качественно выполнять обязанности бухгалтера или аудитора в мировом масштабе.

Безусловно, подавляющая часть бухгалтеров занимается, прежде всего, ведением бухгалтерского учета экономического субъекта и составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности. Появление различных видов учета привело к необходимости расширения данных функций, в связи с чем бухгалтер, в зависимости от специфики деятельности экономического субъекта, занимается также ведением налогового, управленческого учета, учета по МСФО.

В связи с тем, что бухгалтер получает экономическое образование и имеет базовые знания в области анализа, планирования, бюджетирования, его функции не ограничиваются только организацией и ведением учета, составлением отчетности и могут расширяться. Как правило, это случается у экономических субъектов с малым штатом сотрудников.

Кроме того, специалист, получивший бухгалтерское образование, может реализовать себя не только в роли бухгалтера определенного предприятия, но в более широкой сфере профессиональных услуг.

Наиболее распространенным способом организации ведения учета в России является создание экономическим субъектом собственного бухгалтерского подразделения – бухгалтерии или бухгалтерской службы. Но сегодня все большее распространение получает реализация такого вида услуги, как бухгалтерский аутсорсинг. В международной практике этим термином обозначается осуществление сторонней фирмой какой-либо части бизнес-функций или бизнес-процесса организации (отдельных функций управления). Ведение учета – это одна из функций, передача которой специализирующейся на профессиональных бухгалтерских услугах компании вполне обоснована и экономически выгодна.

Конечно, выбор наиболее выгодного для экономического субъекта способа организации учетного процесса должен осуществляться с учетом всех особенностей его финансово-хозяйственной деятельности [1]. Согласно международной практике, далеко не всегда обосновано создание собственной бухгалтерии, традиционной для России. Постоянно действующей бухгалтерии конкретной организации гораздо сложнее приспособится к меняющемуся нормативному пространству, к тому, что повышается требовательность к качеству данных учета со стороны контролирующих органов, собственников, кредитных организаций. В таких условиях профессиональные бухгалтерские компании имеют ряд преимуществ, заключающихся в специализации на оказании конкретных видов услуг, что позволяет вкладывать средства в обучение персонала, приобретение актуальных программных продуктов с большей эффективностью, чем в обычной бухгалтерии, так как отдача от высокой квалификации персонала и обладания современными информационными технологиями гораздо выше за счет многократного их применения у разных клиентов. За счет этого проявляется экономическая обоснованность бухгалтерского аутсорсинга [2].

Таким образом, специалист в сфере бухгалтерского учета может не только работать на постоянной основе бухгалтером в организации, но и заниматься ведением учета на условиях аутсорсинга как у одного, так и у нескольких экономических субъектов.

Деятельность аудитора также многогранна. Аудитор может являться штатным сотрудником экономического субъекта и заниматься внутренним аудитом. Но независимая аудиторская проверка проводится аудиторскими компаниями или индивидуальными аудиторами, отношения с которыми оформляются договором возмездного оказания услуг. Помимо проведения аудиторских проверок аудитор может также заниматься другими видами деятельности, если они не запрещены Федеральным законом «Об аудиторской деятельности».

Помимо обозначенных ключевых видов деятельности можно также выделить следующие виды профессиональных услуг в сфере учета и аудита:

- услуги в области налогообложения – консультирование, оптимизация;
- управленческое консультирование;

- услуги в области организации производства товаров и услуг (инжиниринг, реинжиниринг бизнеса);
- юридические услуги;
- оценочная деятельность;
- информационные услуги;
- услуги в области рекламы и отношений с общественностью;
- услуги в области образования;
- услуги в области подбора персонала;
- услуги в области информационных технологий и другие.

Рассмотрим подробнее виды работ, выполняемых профессиональными организациями в области бухгалтерского учета, анализа, бухгалтерской экспертизы и налогообложения:

- составление для экономического субъекта учетной политики, соответствующей требованиям законодательства и специфике деятельности, её внедрение в учетный процесс клиента;
- ведение бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности на основании первичных учетных документов, получаемых от заказчика;
- разработка схемы документооборота заказчика, его внедрение в финансово-хозяйственную деятельность;
- составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, в том по МСФО;
- ведение налогового учета и подготовка налоговых деклараций;
- представление и защита интересов клиента в судебных, контролирующих органах;
- другие услуги.

Таким образом, специалист с разными представлениями и требованиями к профессии может реализовать себя и свои амбиции. Если бухгалтеру ближе по темпераменту более спокойная работа с ограниченным кругом обязанностей и стабильным окружением, то он будет склонен к выбору внутренней бухгалтерии. Если специалист предпочитает динамичность, общение с новыми клиентами, выполнение широкого круга задач, освоение новых функций, то ему целесообразно заниматься аутсорсингом и консалтингом в сфере учета или аудита.

В случае передачи на договорных началах ведения учета специализированной бухгалтерской или аудиторской компании или заключения договора на другие виды профессиональных услуг, необходимо обратить особое внимание на существенные условия и особенности договора возмездного оказания услуг, регулирующего отношения между исполнителем и клиентом.

Договор на оказание услуг в области бухгалтерского учета является разновидностью договора о возмездном оказании услуг, предусмотренного главой 39 ГК РФ. Кроме того, согласно ст. 789 ГК РФ общие положения применяются к «договору возмездного оказания услуг, если это не противоречит ст. 779-782 ГК РФ, а также особенностям предмета договора возмездного оказания услуг».

В соответствии со ст. 779 ГК РФ «по договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик оплатить эти услуги».

При установлении степени ответственности организации, оказывающей услуги в области бухгалтерского учета, необходимо определить пункты договора, нарушение которых может повлечь за собой ответственность данной организации:

- срок исполнения по договору;
- конфиденциальность информации;
- качество выполненных работ.

Срок исполнения работ по договору. В договоре необходимо зафиксировать сроки выполнения работ, а также порядок их изменения, предусмотреть взыскание пени, штрафа за нарушение сроков исполнения работ.

Конфиденциальность информации. В договоре должен быть четко определен объем информации, которая является конфиденциальной, например, регистры бухгалтерского учета и документы внутренней отчетности.

Качество выполненных работ. Предположим, произошел следующий случай: организация при ведении бухгалтерского и налогового учета допустила ошибки. Впоследствии эти ошибки были обнаружены при проверке налоговыми органами, что привело к финансовым санкциям, возложенным на экономический субъект.

Согласно ст. 724 ГК РФ «требования, связанные с недостатками результата работы, могут быть предъявлены заказчиком при условии, что они были обнаружены в разумный срок, но в пределах двух лет со дня передачи результата работы, если иные сроки не установлены законом, договором или обычаями делового оборота». Срок исковой давности для требований, предъявляемых в связи с ненадлежащим качеством работы, составляет один год (ст. 725 ГК РФ).

Необходимо учитывать, что выездная налоговая проверка может быть проведена за три календарных года, предшествующих отчетному. Таким образом, целесообразно предусмотреть в договоре на оказание бухгалтерских услуг срок, в течение которого исполнитель будет нести ответственность за некачественные результаты работы - не менее трех лет. В любом случае при обнаружении некачественного оказания услуг клиент может обратиться непосредственно в арбитражный суд с иском к бухгалтерской компании о возмещении причиненных убытков.

Представление о сфере профессиональных услуг, в которой может найти применение специалист с бухгалтерским образованием, позволит ему наиболее эффективно реализовать свои знания и навыки, личные способности и профессиональные интересы, оказывая при этом услуги высокого качества и повышая, тем самым, престиж профессии в целом.

Список литературы

1. Долгополов В. Свой бухгалтер, фрилансер или аутсорсер? [электронный ресурс]. URL: <http://www.audit-it.ru/articles/account/buhaccounting/a6/218075.html> (дата обращения: 15.05.2019).

2. Кузьмина Т.М. Аутсорсинг ведения учета как сфера профессиональной деятельности бухгалтера // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: история, современность и перспективы развития: материалы XII международной научной конференции студентов, аспирантов, преподавателей. 11 октября 2017 г. Санкт-Петербург. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. - С. 245-250.

УДК 330.14

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА

Т.О. Купырина, магистр 2 курса

Науч. рук-ль – И.С. Большухина, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

***Аннотация.** Систематизация структурных элементов интеллектуального капитала необходима для правильной и точной оценки интеллектуального капитала региона. Сложность возникает в результате разномастности определений и подходов к интеллектуальному капиталу. Выделенные элементы наиболее точно отражают состояние интеллектуального капитала региона на данный момент времени.*

***Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, структурные элементы, синергетический эффект.*

Интеллектуальный капитал – это ценность, включающая знания и опыт людей, нематериальные вложения, необходимые для увеличения доходов и промышленных результатов.

Интеллектуальный капитал (далее ИК) – один из главных факторов, благодаря которому социально - экономическая система инновационно развивается. Особенности выступают:

– ИК неаддитивен (ИК не уменьшается при использовании, но и не всегда увеличивается при вложении);

– ИК как нематериальный актив;

– накопительный эффект ИК (улучшение знаний и практического опыта);

– благодаря ИК идет экономический рост;

– большие инвестиции в развитие ИК;

– использование ИК = неопределенность + риск + прибыль.

Иностранные и отечественные авторы считают, что в интеллектуальный капитал фирмы входят такие виды капитала, как:

- человеческий/социальный/физический;
- потребительский/клиентский/рыночный;
- организационный/ структурный;
- инновационный;
- процессный.

Выбор таких элементов обуславливает шанс для анализа вклада данных видов капитала (невещественных средств организации) в разработку стоимости, повышение ценности компании и ее конкурентного преимущества [3].

Наблюдается взаимодействие человеческого, организационного и потребительского капиталов, создающих синергетический эффект и воздействующих друг на друга. Для примера возьмем внешнюю структуру, формирующую положительный брэнд, содействующая появлению новых клиентов. Внутренняя структура с помощью передвижения знаний снижает зависимость фирм от человеческого фактора. Благодаря компетенции работников формируются новые идеи. Идет трансформация потребительского капитала в финансовый через взаимодействие со структурным и человеческим.

Элементы интеллектуального капитала организации: человеческий (ЧК), организационный(ОК) и потребительский капиталы(ПК).

Таблица 1

Систематизация структурных элементов интеллектуального капитала

Исследователи	Капитал		
	Челове- ческий	Организа- ционный	Потребительский
Дж. Гилбрейт	+	x	x
К.-Э. Свейби	+	+	+
Л. Эдвинсон П. Салливан	+	+	x
Т. Фортьюн	+	x	+
Т. Стюарт	+	x	x
Л. Прусак	x	+	x
Э. Брукинг	x	+	x
Х. Макдоналд	+	x	x
С. Альберт	+	x	x
Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем	x	+	x
В. Л. Иноземцев	+	x	+
В. С. Ефремов	+	+	x
Б.Б. Леонтьев	+	+	+
А.Е. Степанова	+	x	x
В.П. Багов	+	+	+
О.Б. Казакова	+	x	x
С.В. Комаров, А.Н. Мухаметшин	+	+	+
А.В. Гладышева, О.Н. Горбунова	+	+	x
О.В. Новосельцев	+	+	x
Г. В. Чернолес	x	+	+
Процентное соотношение	16/20 45%	12/20 40%	7/20 15%

Как видно из таблицы 1, мнения экспертов разнятся. Большая часть исследователей, таких как В. Гойло, Д. Гилбрейт, К. Брайдли и другие утверждали, что ИК – то постоянное, что имеет организация в настоящее время. Имеющиеся в ней активы раскрывают ИК как процесс, некую деятельность. По мере того, как накапливалась информация об ИК, увеличивалось количество его элементов. Ранее Т. Стюарт под ИК понимал лишь «знания, интеллектуальную собственность, информацию». Позднее последователи Стюарта понятие ИК расширили, добавили в данный список такие составляющие, как «опыт, навыки, общение, мотивацию, способности, научную деятельность, образование».

Обзор определений ИК наводит на мысль, что «стандартного» понятия еще не было выпущено, равно, как и унификации в подходах к структуре ИК. В связи с этим возникает отсутствие ясности в терминологии, усложнен анализ и систематизирование понятия ИК.

Таким образом, на основе отечественного и зарубежного опыта исследования вопроса, уточним структуру интеллектуального капитала региона, включающую такие элементы как человеческий, структурный и потребительский капитал, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Структура и содержание элементов интеллектуального капитала региона

Виды капитала	Содержание элемента ИК
Человеческий	Знания, навыки, компетенции и связи людей.
Структурный	Базы данных, интеллектуальная собственность, формализованные знания, коммуникации, организационные структуры, авторские права, патенты, ноу-хау, лицензии
Потребительский	Вовлеченность региона в международные процессы, инвестиционная привлекательность территории

Таким образом, изложенные результаты исследования помогут осуществлять более точный анализ оценки интеллектуального капитала региона.

Список литературы

1. Абдикеев Н.М. Управление знаниями и реинжиниринг бизнеса / Н.М. Абдикеев, А.Д. Киселев. – М.: Инфра-М, 2018.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. – СПб: Питер, 2018. – 288 с.
3. Букович У. Управление знаниями: руководство к действию: Пер. с англ. / У. Букович, Р. Уильяме. – М.: ИНФРА-М, 2017.
4. Алешкина О.В., Тимирбаева О.О. Интеллектуальный капитал: определение и его особенности // Вектор экономики. 2018. № 2 (20). С. 30–49.
5. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал: новый источник богатства организаций / пер. с англ. В.А. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 366 с.

ВЛИЯНИЕ СПОРТА НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ. ПРИМЕР ВЛИЯНИЯ ФИФА 2018 НА ЭКОНОМИКУ И РАЗВИТИЕ РОССИИ В ПЕРИОД С 2013 ПО 2019 ГОДЫ

**Курочкина Н.Е., к.э.н., доцент
Бакулина Н.М., бакалавр 3 курса
Самарский государственный экономический университет**

***Аннотация.** Целью статьи является освещение воздействия проведения спортивных мероприятий мирового масштаба на экономику и развитие России. Цель достигнута с помощью решения следующих задач: Рассмотреть наследие проведения Чемпионата мира по футболу (ФИФА 2018) с точки зрения инвестиционной привлекательности и развития экономики России; Показать имидж страны и его влияние на экономическое развитие России. В результате анализа было выявлено, что проведение массовых спортивных международных мероприятий, таких как ФИФА 2018, действительно положительно влияет на инвестиционную привлекательность страны и отдельных городов как для отечественных инвесторов, так и для зарубежных.*

***Ключевые слова:** ФИФА; инвестиции; Россия; FIFA 2018; влияние спорта на экономику; спорт и экономика.*

Значение спорта для местного самоуправления и сообществ выходит за рамки спорта ради спорта. Имеется много свидетельств того, что спорт играет важную роль в обеспечении для населения и отдельных лиц широких экономических возможностей, таких как организация дополнительных спортивных сооружений, спортивных площадок, открытие новых вакантных мест для местных жителей в тех же спортзалах, спортивных секциях. Спортивные мероприятия также увеличивают приток туристов. И вследствие чего, происходит открытие новых торговых помещений и гостиниц, отелей различных классов [1].

Спортивные мероприятия и соревнования, спортивное волонтерство, спортивное лидерство - всё это помогает развивать знания, навыки и продуктивность отдельных людей и сообществ, связанных в той или иной степени со спортивной сферой деятельности.

Как сообщал руководитель Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) Кирилл Дмитриев: «Прямые иностранные инвестиции в Россию выросли на 25% в 2017 году». По его словам, это «значительное число». 2017 год был очень успешным для экономики РФ. Дмитриев отметил значительный рост инвестиций в инфраструктуру, включая платные дороги, порты и аэропорты России. На конференциях, проходивших ещё перед началом ФИФА, он говорил, что Россия вызывает дополнительный интерес со стороны иностранных инвесторов.

Российский финансист и инвестор, генеральный директор Российского фонда прямых инвестиций К.Дмитриев отмечал: «положительный эффект от инвестиций в российский рынок и частные компании очень значителен, и российские компании сосредоточены на привлечении иностранных инвестиций для стимулирования роста и его продолжения».

И хотя по оценке в том же 2017 году американского профессора экономики Виктора Мэтсона из College of the Holy Cross в Массачусетсе, специализирующегося на экономике крупных спортивных мероприятий, прогноз на 2018 был такой же положительный, как результаты 2017, на самом деле (как мы увидим из таблицы 1) в 2018 году произошел значительный спад прямых иностранных инвестиций. Тогда объем прямых инвестиций (вложений иностранцев в российские компании и проекты), по данным ЦБ, составил \$1,9 млрд. Это самый низкий показатель за 11 лет, и в 14 раз меньше 2017 года.

Технологический сектор также вызвал большой интерес со стороны технологических инвесторов [2]. И здесь же стоит также учесть недавнее исследование, проведенное консалтинговой компанией McKinsey, в котором говорилось, что цифровизация российской экономики может принести более 20 миллиардов долларов экономического эффекта к 2025 году и создать 10 миллионов высококвалифицированных рабочих мест в тех же новых аэропортах и портах, производственных заводах и других инфраструктурных объектах страны.

Таблица 1

Статистика прямых иностранных инвестиций в Россию на период 2016-2019 гг.

Год	Прирост (%)	Сумма в млрд. долл.
2016	+18	\$ 21,3
2017	+25	\$ 26,6
2018	-93	\$ 1,9
2019	+50	\$ 2,85

РФПИ (Российский фонд прямых инвестиций) работает с ближневосточными партнерами и инвесторами из Азии, причем Китай играет очень важную роль. По словам Дмитриева, фонд и его партнеры инвестировали в более чем 30 различных компаний РФ в прошлом году.

Говоря о мировых инвестиционных тенденциях, Дмитриев сказал, что все очень обеспокоены фондовыми оценками России, потому что они очень высоки на фондовом рынке в США и многих других биржах. Люди ищут инфраструктуру и другие реальные активы, пытаясь найти места, где есть дополнительная прибыль или доходность, учитывая очень высокую оценку в целом. И не смотря на отток инвестиций в 2018 году, как уже было показано в таблице 1, Россия в 2019 году нарастила свои обороты (+50%) и осталась весьма привлекательной для инвесторов из сферы как культуры, так и спорта.

Чемпионат мира по футболу FIFA, за которым следили почти во всех уголках земного шара и который на многие десятилетия запомнили болельщики, привлек не только внимание туристов и местных жителей, но и дополнительные инвестиции в сферы СМИ (телевидение, радио-вещание). По

оценкам ФИФА, к футболу привержены более 250 миллионов человек, а во всем мире более 1,3 миллиарда поклонников данного вида спорта [3]. Из чего можно сделать вывод, что наблюдаются большие вложения в спортивную и производственную сферы.

Для принимающей страны престижное мероприятие является редкой возможностью продемонстрировать свою социальную и экономическую мощь. Кроме того

Самое популярное спортивное событие в мире также является одним из самых дорогих в реализации. Российское правительство оценило общие расходы на Чемпионат мира по футболу 2018 года в размере около 11 миллиардов долларов США (683 миллиарда рублей). Из них 4,22 млрд. долл. США (265 млрд руб.) было потрачено на строительство спортивной инфраструктуры, 3,63 млрд. долл. США (228 млрд. руб.) на улучшение транспортных средств в местах проведения матчей по всей России 1,18 млрд. [5].

То есть расходы на спортивную инфраструктуру составили более 38% от общих расходов. В общей сложности 12 стадионов общей вместимостью 550000 человек теперь расположены в 11 городах России (Москва, Санкт-Петербург, Сочи, Казань, Саранск, Калининград, Волгоград, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород, Екатеринбург и Самара). Стройка и ремонт оценивались стоимостью 4,22 млрд. долл. (265 млрд. рублей). Целых 96 тренировочных футбольных полей, с вместимостью на трибунах в сумме 16 000 человек были построены по всей стране для использования после чемпионата мира по футболу [4].

Россия потратила немало средств на свою транспортную и коммунальную инфраструктуру – расходы на авиационную инфраструктуру оцениваются в 1,9 млрд. долларов США (117,8 млрд. рублей), включая 11 аэропортов, в которых были построены дополнительные новые терминалы. Были построены и модернизированы десять проектов по водоснабжению и канализации, а также реализованы четыре проекта по модернизации систем канализации.

Главными бенефициарами (получателями денежных средств) стали аэропорты в Москве, поскольку улучшенная авиационная инфраструктура поспособствовало увеличению пассажиропотока даже после мероприятия. Три новые станции метро и 12 новых дорог и развязок также были построены в Москве. Двадцать железнодорожных терминалов и станций были реконструированы и модернизированы, а 178 км дорог были построены или улучшены. Помимо этого, работа над новой центральной железнодорожной линией Москва - Центральное кольцо стоимостью 2 млрд. долл. США (124 млрд. руб.) была завершена перед чемпионатом мира.

Согласно исследованиям, 13 больниц были реконструированы или отремонтированы. Также было построено или модернизировано 29 объектов коммунального обслуживания и 12 электростанций. Более 800 гектаров парков и зеленых зон были застроены в нескольких городах страны. Приблизительно 1,18 млрд. долл. США (74 млрд. руб.) было инвестировано в строительство и ремонт жилья, медицинской инфраструктуры и энергосистем. Такие вложения

считаются долгосрочными и продолжают поддерживать российскую экономику даже после чемпионата мира.

Согласно прогнозам и анализу российского правительства после проведения ФИФА, в июне и июле 2018 года страна приняла в дополнение к своим 700 000 российским фанатам, 570 000 международных посетителей, что в среднем превышает на 4,3 млн международных посетителей в Россию в течение того же периода времени за период с 2013 по 2017 годы.

Экономическое влияние было наиболее заметно для ритейлеров, ресторанов, отелей. По оценкам, посещающие фанаты тратили в среднем от 5000 до 8000 долларов США, что дополнительно увеличивает потребление на 2,5-4 миллиарда долл. Также посчитано и спрогнозировано, что поток туристов, заинтересованных в ФИФА увеличится в 2022 году, и прост в Катар (страну, в которой будет проходить следующий ФИФА) составит 25%.

Помимо положительного вклада в рост розничных продаж, на российскую экономику оказало положительное влияние создание дополнительных рабочих мест. Ежегодно около 220 000 рабочих мест создавалось и поддерживалось во время подготовки и проведения Кубка мира, что привело к увеличению личных доходов на 6,59 млрд. долл. (414 млрд. рублей). В сфере услуг, транспорта и торговли традиционно наблюдался также рост временной занятости в год чемпионата мира.

По данным российского правительства, 210 тысяч россиян приобрели дополнительные навыки по подготовке и проведению крупных турниров. Из них 79 000 человек повысили свою квалификацию в строительном секторе, 38 000 повысили свои навыки в индустрии гостеприимства, 18 000 человек нашли новые возможности в сфере транспорта и связи, 18 000 повысили свои навыки в сфере коммунальных, социальных и личных услуг, а 52 000 человек получили паспорт волонтера или повысили квалификацию. Около 5000 человек были задействованы в функциях государственного управления и безопасности.

Хотя чемпионат мира по футболу был широко ожидаемым международным спортивным и социальным мероприятием, он стал крупным коммерческим явлением. Турниры FIFA World Cup в прошлом ускорили экономическое развитие принимающих регионов, и они продолжают оказывать положительное долгосрочное влияние [5]. Для России расходы, связанные с чемпионатом мира, были равномерно распределены в период с 2013 по 2017 год, при этом среднегодовые инвестиции составили около 2 млрд. долл. США в год в течение этого периода, что соответствует примерно 1% от общего объема ежегодных инвестиций в основной капитал и 0,2% ВВП. Российское правительство оценивало совокупное влияние Кубка мира на российский ВВП в размере 13,80 млрд. долларов США (867 млрд рублей), что составляет около 1% ВВП России. Российское правительство также оценивает увеличение ВВП в размере от 26 млрд. долл. США (1,62 трлн. руб.) и до 30,8 млрд. долл. США (1,92 трлн. руб.) в течение 10-летнего периода с 2013 по 2023 гг.

Из вышеописанного, можно сделать выводы:

Во-первых, массовые инвестиции в инфраструктуру часто имеют далеко идущие последствия. Как это произошло и с Россией в период подготовки и

проведения ФИФА 2018. Плюсом явился не только сам факт инвестирования, но и его результаты – продолжающие функционировать различные спортивные сооружения, залы, инфраструктурные обновления. Россия в принципе стала более привлекательной, хотя бы за счёт того, что все инвестиции смогла правильно и вовремя использовать при подготовке к ФИФА 2018.

Во-вторых, безусловно, после окончания подготовки к чемпионату имидж России улучшился, и она стала престижнее и более привлекательной для туристов и для местных жителей. Страна наконец-то открыла кулисы, и показала иностранному гостю, что «по улицам не ходят медведи с балалайками». Они увидели, что россияне – люди приветливые, добрые, и гостеприимные – чем и разрушили, строящиеся годами, стереотипы.

В-третьих, реальный вклад Кубка мира по футболу в российскую экономику стал гораздо более значительным, чем тот, который описывали эксперты в момент прогнозирования возможностей для России в процессе и после проведения ФИФА. И такой вклад в экономику будет реализован в долгосрочной перспективе. Как сообщалось в докладе российского правительства, чемпионат мира оставил огромное материальное и нематериальное наследие, которое пойдёт на пользу поколениям россиян.

Список литературы

1. Влияние спорта на экономику в масштабе страны [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://answers.yahoo.com/question/index?qid=20091207100546AAMqHic> (дата обращения 16.12.2019).

2. Доклад: проведение ЧМ-2018 [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/10862> (дата обращения 20.12.2019).

3. Давос 2018: экономический рост в России стимулирует интерес иностранных инвесторов [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.rt.com/business/416726-russia-economy-foreign-investments/> (дата обращения 15.12.2019).

4. Как спорт влияет на экономику страны [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.quora.com/How-do-sports-affect-the-economy-of-a-country> (дата обращения 16.12.2019).

5. Позитивный эффект для России от проведения Чемпионата мира по футболу в 2018 году [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://news-x.xyz/the-fifa-president-predicted-a-positive-effect-the-2018-world-cup-on-russias-economy/> (дата обращения 18.12.2019).

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ПРИРОСТОМ ВВП И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА

М.К. Ларюнина, магистр 1 курса

Е.Р. Мартыненко, магистр 1 курса

Науч. рук. – А.А. Зайцев, д.э.н., профессор

Санкт-Петербургский Политехнический университет Петра Великого

***Аннотация.** В статье рассмотрена взаимосвязь между приростом ВВП и социально-экономическими показателями в странах Евросоюза за период с 2009 по 2018 год. Анализ и оценка взаимосвязи проведены с применением эконометрических методов и программного комплекса «Stata». Построена регрессионная модель, произведена проверка на допустимость её применения с помощью тестов и дана интерпретация полученных результатов.*

***Ключевые слова:** ВВП, эконометрические методы, анализ взаимосвязи, регрессионная модель, социально-экономические показатели*

В эпоху глобализации, цифровой экономики ряд стран, находящихся примерно в одинаковых условиях, имеют схожие процессы управления. Одной из главных целей экономической политики государства является достижение инновационной устойчивости, которая, в свою очередь, обосновывает стабильный технический прогресс, способствующий росту и развитию конкурентоспособности предприятий [1, с. 139]. В соответствии с целями в области устойчивого развития каждая страна и каждое предприятие в ней старается своими действиями, положительными сигналами которых являются повышение стоимости компании в результате эффективного управления, повысить уровень ВВП, который является одним из основных экономических показателей, используемых для оценки благосостояния стран [2, с. 53]. Помимо ВВП, существует большое количество второстепенных социально-экономических показателей, применяемых странами для оценки уровня социально-экономического развития, отражения уровня жизни в стране. Таким образом, существует необходимость нахождения путей оценки зависимости экономического показателя ВВП от социально-экономических показателей. Качественные сдвиги в развитии экономики, когда динамика изменения структуры экономических показателей играет большую роль, чем их абсолютные значения, выходит на первый план при анализе зависимости показателей [3, с. 5].

Выявление зависимости поддается эконометрическим методам, которые были применены в исследовании на основе данных публикуемых в открытом доступе на сайте Всемирного банка за период с 2009 по 2018 год включительно. В целях обеспечения качественного анализа были выбраны 28 стран, входящих в состав Европейского союза (ЕС) по состоянию на 2019 год.

Первоначально рассматривался относительный прирост ВВП в анализируемом периоде, который помог нам сравнить страны с разным уровнем экономики. Так, наибольшим относительным приростом ВВП в 2009-2018 гг. обладает Мальта (71%), за ней следуют Ирландия, Эстония и Литва (62%, 54% и 42% соответственно). Наш лидер по ВВП в 2009 и 2018 году Германия находится в середине сортировки с показателем относительного прироста равным 17%, что даже на 1 п.п. меньше относительного прироста Великобритании (18%). Греция почувствовала спад в экономике на 34%, а предшествующие ей Испания, Италия и Кипр на 4,9%, 5,1% и 6%.

На основе изучения данных Всемирного банка и результатов анализов других исследователей нами было сделано предположение, что на ВВП стран ЕС влияют:

1) экспорт и импорт товаров и услуг;

В макроэкономической теории влияние экспорта и импорта товаров и услуг на ВВП исходит из расчета ВВП по потоку расходов [4, с. 105]. Значит, можно сказать, что при прочих равных условиях при увеличении экспорта ВВП также должен увеличиваться, при увеличении импорта, при прочих равных, величина ВВП будет уменьшаться.

2) экспорт высокотехнологичных товаров;

Как пишет Е.А. Степанов, современные теории внешней торговли опираются на изобретение инновационного продукта, технические изменения и расходы на НИОКР [5, с. 60]. Значит, предполагается, что страны, идущие в тренде последних технических изменений (производящие и продающие их) будут иметь больший ВВП, чем страны, приобретающие данные технологии.

3) соотношение занятости и населения в возрасте более 15 лет (отдельным интересом обладала группа населения в возрасте от 15 до 24 лет в силу схожего возраста исследователей);

Фактор занятости населения в национальном производстве, как важнейший из показателей экономического роста, принимается авторами как обратная величина, т.е. показатель числа работающих [6, с. 95]. Следовательно, при росте числа занятых должен расти и ВВП.

4) занятость в различных сферах экономики (в сельском хозяйстве, в сфере услуг, в промышленности);

Различные сферы экономики по-разному влияют на ВВП. Регрессионный анализ позволит понять, какие именно сферы экономики имеют наиболее тесную связь в ВВП.

5) расходы и доходы;

6) рабочая сила (всё трудоспособное население старше 15 лет и с базовым образованием);

Помимо работающего населения в этот показатель включено число зарегистрированных безработных. Т.е. это показатель, уточняющий фактор 3, с дополнительной информацией о наличии базового образования у трудоспособных.

7) уровень образования (работающее население старше 25 лет, имеющее образование не ниже уровня бакалавриата (первой ступени высшего

образования), имеющее образование не ниже среднего, имеющее образование не ниже уровня магистратуры (второй ступени высшего образования);

Социально-экономическое развитие общества обусловлено взаимосвязью экономической и образовательной составляющих национальных систем, которые определяют условия накопления интеллектуального потенциала стран [7, с. 247]. Предполагается, что чем выше уровень образования в стране, тем лучше развивается её экономика.

8) пассажироперевозки воздушным транспортом и железными дорогами;

Гражданские перевозки растут вместе с ростом ВВП на душу населения. Предполагается, что между ними возможна тесная взаимосвязь, которая будет проверена с помощью регрессии.

9) население (с разделением по половозрастному и по демографическому признаку (уровню урбанизации));

В одном из подходов к анализу этой взаимосвязи предполагается, что демографические переменные являются существенным отрицательным аспектом социально-экономического развития по следующей схеме: быстрый рост населения понижает рост сбережений и накоплений, увеличивает рост рабочей силы и затрудняет ее использование, понижает качество трудовых ресурсов за счет снижения уровня расходов на образование и здравоохранение, ослабляет технические нововведения, сокращает объем ресурсов на одного человека и в конечном итоге замедляет рост ВВП на душу населения. Некоторые авторы утверждают обратное, ссылаясь на социальную составляющую – желание рабочей силы оставаться на данной должности, которое порождает улучшение качества трудовых ресурсов, а значит, что технические нововведения могут разрабатываться наиболее интенсивно.

10) рождаемость, смертность, фертильность.

Рассуждения о рождаемости и фертильности в связи с ВВП аналогичны предыдущему пункту. А вот чем ниже смертность, тем больше рабочей силы, которая может неравномерно влиять на ВВП (при одновременном росте занятых должен расти ВВП, но если эта часть уйдет в категорию безработных, то это будет оказывать негативное влияние на ВВП).

Рассмотрев теоретическую сторону влияния вторичных социально-экономических показателей на ВВП (GDP), при помощи специализированной программы «Stata», были построены и оценены несколько регрессионных моделей: модель на основе Метода наименьших квадратов (МНК) – OLS-модель и 2 модели, построенные на основе панельной регрессии – модель с фиксированными эффектами и модель со случайными эффектами. После ряда тестов, а также при помощи графического метода была выбрана наилучшая модель – модель со случайными эффектами. Она выглядит следующим образом:

$$\text{GDP} = -234030,8 + 1,71 * \text{IMP} \text{MERCH} + 1665,43 * \text{LABOR} \text{BASEDU} + \\ + 68452,46 * \text{RUR} \text{POP} + 67272,58 * \text{POP} \text{LCITY}$$

где IMPMERCH – импорт товаров; LABORBASEDU – рабочая сила с базовым образованием; RURPOP – население, проживающее в сельской местности; POPLCITY – население, проживающее в городах-миллионниках.

Такая модель дает наилучшие предсказанные значения по сравнению со значением базовой регрессии. Большой дисперсией в ней обладают всего 4 страны из 28 (14%): Германия, Польша, Румыния, Великобритания (рис. 1).

Импорт товаров обладает небольшим влиянием, по сравнению с остальными параметрами регрессии. Его влияние может быть обусловлено причинами сельскохозяйственной и ресурсной зависимости стран ЕС.

Вторым по значимости фактором (от низкой значимости к высокой) в нашей модели стала рабочая сила с базовым образованием. Начальное предположение авторов, что при росте числа занятых должен расти ВВП, подтвердилось. Обратной зависимости не наблюдается, о чем говорит знак перед переменной.

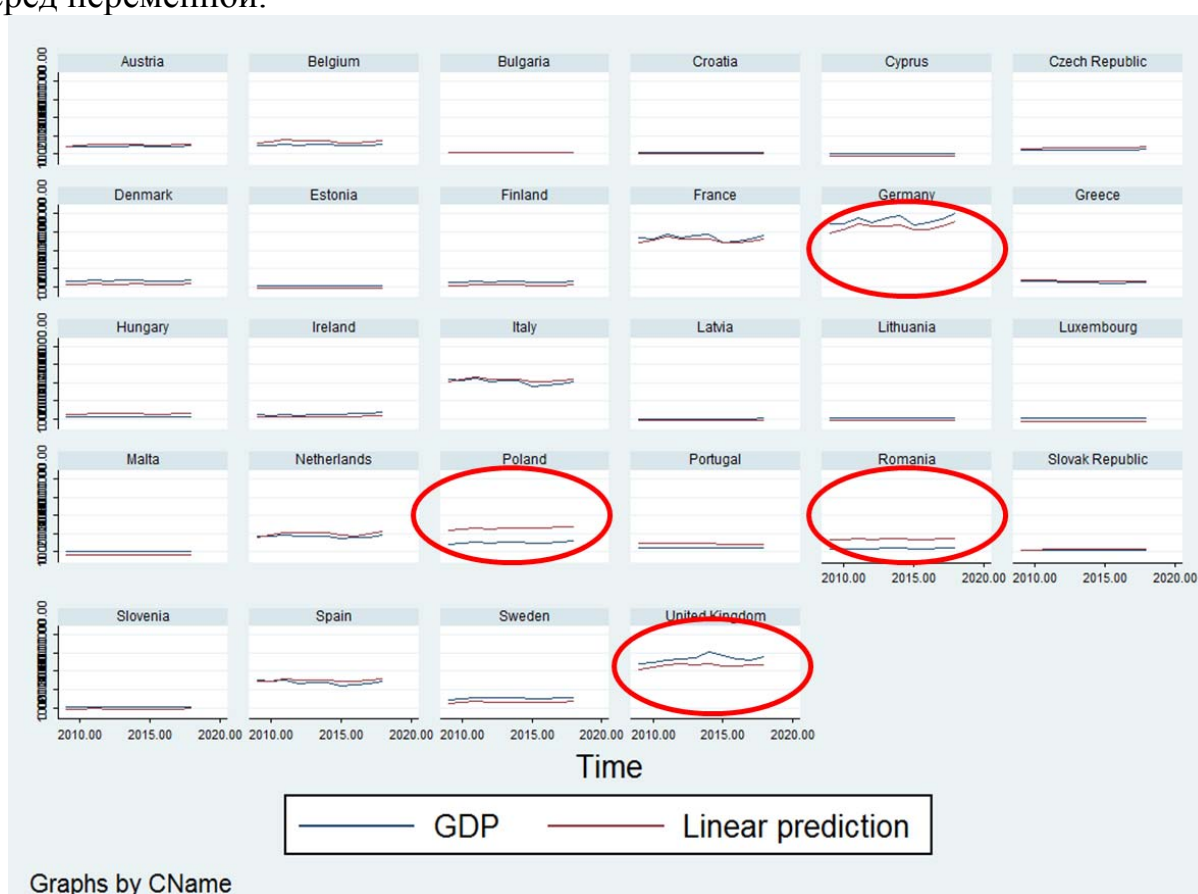


Рисунок 1 – Предсказанные значения для модели со случайными эффектами

Третьим по значимости фактором в модели стало население в городах-миллионниках. Поскольку с ростом населения должно быть больше рабочей силы, а значит, как уже было доказано ранее, должен и расти ВВП. Учитывая, что города-миллионники вносят существенный вклад в экономику страны, данный показатель не противоречит экономическому смыслу.

Четвертым и самым влиятельным стал показатель сельского населения. На протяжении последних лет многие предприятия нуждались в реальной рабочей

силе, а если учесть актуальный тренд вынесения крупных предприятий за пределы города, то зависимость роста сельского населения и ВВП вполне логична. Также к этому можно добавить тренд экологии: некоторые семьи в целях лучшего самочувствия, улучшения здоровья переезжают за город, где меньший уровень смога, больше зелени и независимость от соседей.

Таким образом, в современной экономике в большей мере управляя несколькими основными социально-экономическими показателями, можно наиболее эффективно влиять на ВВП, который своим приростом будет показывать рост благосостояния определенной страны. Показанная модель и интерпретация её показателей при коэффициентах не нарушают экономической составляющей и модель принимается авторами. Однако предположения о важности влияния определенных параметров на ВВП носят ограниченный характер, что дает стимул к дальнейшему исследованию данного вопроса.

Список литературы

1. Зайцев А.А. Кластерная политика региона как основа его инновационной устойчивости / А.А. Зайцев, С.М. Талерчик // Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир. Сборник статей. Под общей редакцией В.Н. Скворцова. – 2016. – С. 138-142.

2. Евсюкова А.Ю. Валовой внутренний продукт – основной показатель развития экономики / А.Ю. Евсюкова, И.Н. Афиногенова // Территория науки. – 2015. – № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/valovyy-vnutrenniy-produkt-osnovnoy-pokazatel-razvitiya-ekonomiki> (дата обращения: 01.05.2020).

3. Зайцев А.А. Диагностика рентной устойчивости аграрного сектора экономики // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – 2015. – № 1, Т. 6. – С. 5-18.

4. Гладков И.С. Внешняя торговля Европейского союза: актуальные тренды // ЭСГИ. – 2018. – №4(20). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vneshnyaya-torgovlya-evropeyskogo-soyuza-aktualnye-trendy> (дата обращения: 02.05.2020).

5. Степанов Е.А. Эволюция подходов к исследованию факторов внешней торговли // Вестник ЧелГУ. – 2015. – №18(373). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-podhodov-k-issledovaniyu-faktorov-vneshney-torgovli> (дата обращения: 01.05.2020).

6. Масыч М.А. Занятость населения как фактор экономического развития территории / М.А. Масыч, Е.В. Каплюк // ИВД. – 2014. – №4-1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zanyatost-naseleniya-kak-faktor-ekonomicheskogo-razvitiya-territorii> (дата обращения: 02.05.2020).

7. Мизинцева М.Ф. Динамика расходов на образование в государствах-членах ЕАЭС / М.Ф. Мизинцева, М.А. Чавыкина // Изв. Саратов. ун-та Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. – 2017. – №3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dinamika-rashodov-na-obrazovanie-v-gosudarstvah-chlenah-eaes> (дата обращения: 01.05.2020).

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РАМКАХ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

М.В. Левчук, магистр 2 курса

Ю.А. Тимагина, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный университет

Аннотация. При принятии решения об осуществлении того или иного инвестиционного проекта в рамках составления бизнес-плана и формирования финансовой модели обязательно проводится оценка экономической эффективности проекта. В рамках инвестиционного менеджмента существует множество методов оценки экономической эффективности: традиционные (бухгалтерские), классические (основанные на модели дисконтирования денежного потока) и нестандартные (основанные на методе опционов). В данной статье рассмотрены классические, основанные на модели дисконтирования денежного потока методы, поскольку они являются наиболее часто используемыми в современной инвестиционной аналитике.

Ключевые слова: чистая приведенная стоимость проекта, период окупаемости проекта, внутренняя норма доходности проекта, индекс доходности проекта.

В процессе принятия решения о целесообразности инвестирования в тот или иной проект необходимо иметь представление о результатах его реализации и экономических эффектах инвестирования в будущем. С этой целью при составлении бизнес – плана инвестиционного проекта, а также последующем формировании финансовой модели проводится оценка экономической эффективности проекта. В рамках инвестиционного менеджмента существует множество методов оценки экономической эффективности: традиционные (бухгалтерские), классические (основанные на модели дисконтирования денежного потока) и нестандартные (основанные на методе опционов).

Обратимся подробнее к рассмотрению часто встречаемых в инвестиционной аналитике параметров:

- NPV - чистая приведенная стоимость
- PV - период окупаемости
- DPP - дисконтированный период окупаемости
- IRR - внутренняя норма доходности
- PI - индекс доходности

1. *Чистая приведенная стоимость* (NPV - Net Present Value) – показатель оценки будущих денежных потоков в текущей стоимости. Метод NPV отражает величину созданной стоимости - чистый эффект в реализации инвестиций.

$$NPV = \frac{CF}{k} - PV(Inv)$$

где CF (cash-flow) денежный поток, генерируемый инвестиционным проектом – текущая оценка отдачи;

PV (Inv)(Present Value) –текущая оценка инвестиционных затрат

Планируемые поступления от реализации проекта должны как минимум покрывать инвестиционные затраты, в этом случае NPV будет положительным, а абсолютное значение NPV будет характеризовать прирост вложенного в проект капитала.

2. *Период окупаемости (PB)* (payback period) – период времени, по истечении которого генерируемые доходы от реализации инвестиционного проекта смогут покрыть проектные затраты.

$$PB = \frac{TIC}{NFC}$$

где TIC (total investment costs) – общие затраты инвестиционного проекта

NFC (net cash flow) – чистый денежный поток за один интервал прогнозирования (год)

Основной недостаток состоит в игнорировании стоимости денег и общего периода получения выгод. [1] Масштабный проект с длительным сроком окупаемости для инвестора может стать менее привлекательным. Однако проект с большими денежными потоками и коротким прогнозируемым сроком окупаемости может нести высокие риски получения дохода или стремительно короткого времени существования.

3. *Дисконтированный период окупаемости (DPP)* (Discounted payback period) – период времени, необходимого для окупаемости вложенного капитала, при котором поток денежных средств дисконтирован до приведённой стоимости [2]

$$DPP = \min n, \text{ при котором } \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} > I_0$$

Дисконтированный срок окупаемости всегда дольше, чем простой срок окупаемости проекта на ставку дисконтирования (минимально допустимую отдачу на вложенный капитал).

4. *Внутренняя норма доходности (IRR)* (internal rate of return) – показатель ставки процента, при котором текущая оценка поступлений от проекта равна приведенной стоимости инвестиционных затрат, т.е. NPV = 0.

Иначе говоря, ищется корень уравнения степени n (где n – срок жизни проекта) следующего вида:

$$PV(Inv) = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

Критерием принятия решения о реализации проекта является значение внутренней ставки доходности не менее требуемой нормы отдачи по капиталу, которая определяется инвесторами (например, прописана в инвестиционной политике компании) [1].

5. *Индекс доходности (PI)* – (profitability index) - относительный показатель эффективности инвестиционных проектов, характеризующий уровень отдачи на единицу затрат проекта.

$$PI = \frac{NPV}{I}$$

где I – величина инвестиционных затрат проекта.

Критерием эффективности при принятии решения является положительное значение индекса доходности PI как следствия положительного значения NPV.

Дополнительно при формировании бизнес-плана проводится анализ чувствительности, т.е. расчет показателей эффективности проекта при изменении ключевых факторов, как например:

- объем инвестиций;
- ставка дисконтирования;
- изменение дополнительных объемов реализации;
- изменение оптовой цены;
- изменение себестоимости и др.

Данные в бизнес-плане для наглядности представляются в формате таблицы (таблица 1), при этом просчитывается множество вариантов отклонений параметров с указанием абсолютного и относительного изменения факторов чувствительности.

Таблица 1

Формат оценки чувствительности к изменению экономических факторов

<i>Изменение параметра</i>	Абсолютный показатель 1	Абсолютный показатель 2
	% изменения 1	% изменения 2
<i>Наименование показателя</i>		
Чистая приведенная стоимость (NPV), т.р.	NPV 1	NPV 2
Период окупаемости (PB), лет	PB 1	PB 2
Дисконтированный период окупаемости (DPP), лет	DPP 1	DPP 2
Внутренняя норма доходности (IRR), %	IRR 1	IRR 2
Индекс доходности (PI)	PI 1	PI 2

К достоинствам подхода DCF следует отнести его доступность и понятность широкому кругу пользователей (собственников капитала и менеджеров), прозрачную логику, относительную простоту вычислений и наличие специального программного обеспечения.

Однако данный подход не лишен недостатков. Прежде всего, он не позволяет адекватно учесть гибкость управленческих решений и поэтому плохо работает для проектов (отраслей) с высокой степенью неопределенности. [1] В конструкции DCF предполагается, что стратегия реализации бизнес-идеи (проекта) фиксируется в момент начала инвестирования и далее не меняется. Кроме того, для конкретных вычислений требуются параметры, которые не всегда легко поддаются оценке, и результатам часто присуща большая доля субъективности.

Список литературы

1. Инвестиции : учебник для бакалавров / Т.В. Теплова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2016 – 782 с.
2. Друри К. Управленческий и производственный учёт. Вводный курс. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 735 с.

УДК 316.74

ACCESSIBILITY OF MUSEUMS FOR PEOPLE WITH DISABILITIES AND PROSPECTS FOR ITS DEVELOPMENT

Lykova, teacher

V.S. Kazazaeva, student

Republican multilevel college (Ulan-Ude, Buryatia)

***Abstract:** The article deals with the problem of accessibility of museums in Ulan-Ude, the aim of the work was to define the directions of development of the conditions of accessibility of museums in Ulan-Ude city for students with special needs. An electronic survey and interviewing was conducted; the result was the finding of easily realizable development opportunities for museums.*

***Key words:** museums, opportunities, accessibility, visitor, problem.*

Museums are important to people. The history of mankind is collected in them; visiting museums helps a person to adapt to the conditions of the surrounding world, to shape the values of life, therefore it is very important to make Ulan-Ude museums as accessible as possible for students with disabilities. So it will be easier for such students to overcome isolation in society and express their view of the world through the creation of their own exhibitions. [1; 2]

The object of this research is museums; the subject of the research is the accessibility of museums for people with disabilities.

The purpose of the study is to determine the direction of development of the conditions of museum accessibility in Ulan-Ude for students with disabilities.

Materials and research methods: the study was conducted using an electronic survey (Google forms). Students of the Republican Multilevel College and the Republican Information and Economic College (Russia, Buryatia), in which inclusive education is implemented, took part in it. An interview was also conducted with a resident of Ulan-Ude, a person who is a frequent visitor to museums using a wheelchair.

The first stage of our research was the study of the existing museums with all the conditions for their visiting by people with disabilities. There are a lot of such museums around the world, but new technologies for disabled people are mostly created in Germany, so in museums of this country you can notice stations with small films in sign language and special sound transmitters. The most popular museums

with special conditions in the world are Prado Museum in Madrid, Victoria and Albert Museum and Tactual Museum of Athens. Russia does not lag behind other countries. Here we have the State Darwin Museum, the State Historical Museum, exhibitions in the Pushkin Museum of Fine in Moscow. [3]

In the second stage, we studied how a person can interact with exhibits. It was revealed that information can be transmitted not only by talking about the exhibit, showing it, but also by interacting with it in different ways, with the help of all senses. At this stage of the study, we can conclude that the contact between the exhibit and the visitor can be unconventional, and most importantly – accessible to absolutely everyone. [4]

In the third stage, we conducted a survey to analyze the quality of services in museums of Buryatia. To do this, we created a form with questions, and gave it to students of the Republican Multilevel College and students of the Buryat Republican Information and Economic College. In these educational institutions, inclusive education is conducted, students with disabilities study together with other students.

The results showed that 34% of people visit museums once every six months/ a year, 32% once every several years, and 14% do not visit museums at all (fig.1). This suggests that it is easier for people to learn information from the Internet than to study the topic in special centers.

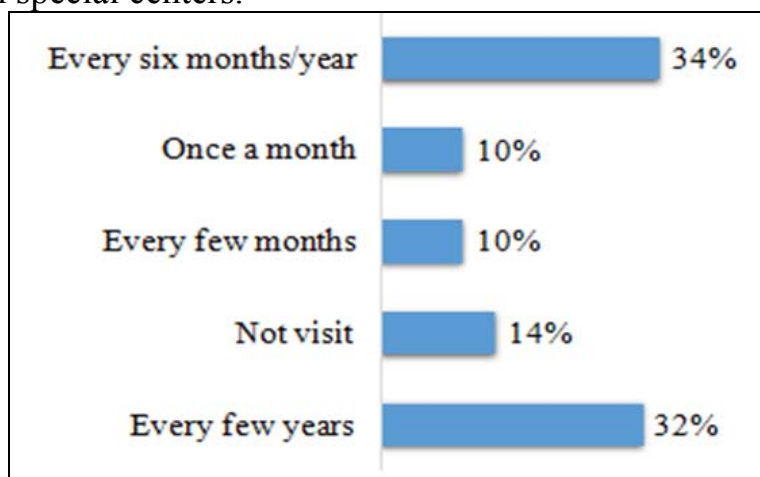


Figure 1 – Frequency of visits to museums

Next we ascertained whether the museums are equipped with facilities for wheelchair users. According to respondents, 52% said that many museums do not provide the possibility of movement or landing in front of the entrance. 80% were satisfied with the competence of museum staff, and only 20% left a negative answer. When asked about the possibility of comfortable movement around the territory, 56% confirmed its presence. We conclude that there is a possibility of movement, but not everywhere because of the small size of the rooms in which museums are located. This is a common situation for small towns such Ulan-Ude is.

According to the results of the survey, we found out that the majority of respondents rarely visit museums. In many chambers, according to the respondents, there are no or not in full accessibility special access devices or services for wheelchair users, but however, the overall quality of the organizations is satisfactory

(fig.2). This stage of our work has shown that museums should be developed, residents want and wait for positive changes.

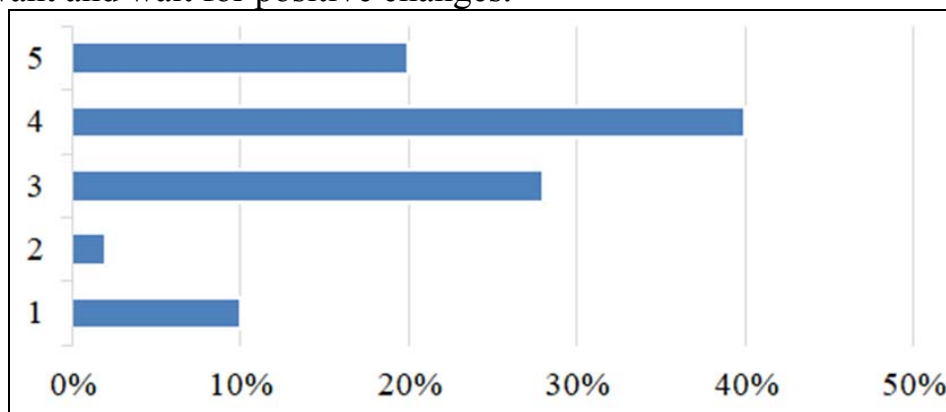


Figure 2 – Rating the quality of services in Ulan-Ude museums

We plunged into the problem deeper through an interview with the master of creating handmade jewelry and outfits, Alexandra Dugarova. [5] She talked about improvement methods that would be most effective and not costly. Thanks to her, we looked at the problem from the inside.

We have determined that in order to make museums better, one should start with easily implemented things – these are cameras, call buttons, information boards at the entrance in Russian and English for calling an employee. Technically, making historical buildings accessible is not easy, but good escort services could improve the situation. There should be an informed employee at the entrance who will notice the visitor and tell the phone number of the escort service. Considerable attention should be paid to the household sphere of the museum: wardrobe, buffets and toilets. This shows the level of concern for people. Of the dozens of world-class museums, those in which toilets were available are remembered as excellent.

Alexandra told us about the most memorable museums. For her, the Hermitage is a legend as a museum, a functioning institution with an accessible environment at the international level. Australia National Park has distinguished animal models for tactile study and sculpted objects with explanations.

The girl is engaged in creativity, so we asked her about how she would ensure the availability of her own exhibition. “If I were creating an exhibition of my works, I would choose a good location, probably commercial space. I would place mirrors over slanting glazed windows.”

Thus, this study allowed us to learn more about the work of museums, to identify some of the disadvantages of these institutions in Ulan-Ude. Residents want to make our museums better; they are interested in the problem. The aim of this work is completed – we have found opportunities to develop the accessibility of museums in our city. They are not so hard to implement and do not cost much. There is an opportunity to develop this project further to help interested people.

References

1. Ivanova N. Dostupnost muzeev kak obyektov turizma dlya lyudey s ogranichennymi vozmozhnostyami [Accessibility of museums as touristic objects for

people with disabilities] Available at: <http://eurasiatourism.org/1145/1154/index.phtml> (Accessed 17.12.2019) (In Russian)

2. Muzey, dostupnyi kazhdomu [Museum accessible to everyone] Available at: <https://zen.yandex.ru/media/mosgorturmuseum/muzei-dostupnyi-kajdomu-5c0652d8f8872e04421e5d8b> (Accessed 24.12.2019) (In Russian)

3. Terapiya iskusstvom: kak muzei stanovyatsya dostupnee dlya vsekh [Art therapy: how museums become accessible to everybody] Available at: <https://med.vesti.ru/articles/polezno-znat/terapiya-iskusstvom-kak-muzei-stanovyatsya-dostupnee-dlya-vseh/> (Accessed 19.12.2019) (In Russian)

4. Exploring works of art with the five senses Available at: <https://artclasscurator.com/art-senses/> (Accessed 28.12.2020)

5. Shishkina V. Ulan-Udenka izgotavlivaet na domu unikalnye modnye veschi [A resident of Ulan-Ude makes unique fashionable items at home]. Nomer Odin = Number One Newspaper. Available at: <https://gazeta-nl.ru/archive/2015/10/33406/> (Accessed 03.01.2020) (In Russian)

УДК 334.02

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Ю.А. Масалова, к.э.н., доцент

Новосибирский государственный технический университет

***Аннотация.** В статье рассмотрены особенности управления развитием организаций в кризисный период. Проведена оценка условий, в которых требуется развитие организаций. Предложены рекомендации по формированию адаптивных свойств организаций. Дана характеристика компетенций руководителей, которые осуществляют управление развитием организации.*

***Ключевые слова:** компетенции руководителя, кризис, организация, организационное развитие, управление развитием*

В сложившихся непростых условиях, вызванных пандемией коронавируса (COVID-19), начиная с марта 2020 года, для многих российских организаций, особенно малого и среднего бизнеса, встал вопрос сохранения своей жизнедеятельности и поддержания дальнейшего функционирования. Всего по подсчетам правительства кризис в России негативно отразился на деятельности 516 тыс. предприятий, в том числе 176 тыс. индивидуальных предпринимателей, имеющих наемный персонал. Таким образом, кризис коснулся в общей сложности около 5,3 млн человек, в том числе 3,3 млн в сфере малого и среднего предпринимательства [4]. Несмотря на призыв Президента России о необходимости сохранения рабочих мест в период вынужденных нерабочих дней и ограничений, к середине мая зафиксирован

значительный рост числа безработных до 1,6 млн человек, а так как получение данного статуса и его регистрация были значительно упрощены на фоне повышения размера пособия, то данная тенденция является вполне закономерной.

Правительством Российской Федерации был сформирован перечень отраслей, которые в наибольшей степени пострадали от текущего кризиса: авто- и авиаперевозки, туризм, выставочная деятельность, гостиницы, сфера развлечений и досуга, общественное питание, бытовые услуги, культура и спорт, непродовольственный ритейл и стоматологические услуги. В качестве мер предложенных на федеральном уровне для поддержки данных организаций можно выделить: беспроцентный кредит на выплату заработных плат, отсрочка на 6 месяцев и снижение налоговых и страховых платежей для наиболее пострадавших отраслей, расширяется программа льготного кредитования, отсрочка арендных платежей, прежде всего, для малого и среднего бизнеса и т.д. [4]. Все эти меры должны обеспечить возможности для дальнейшего продолжения деятельности данных организаций. Но вместе с тем, важную роль в данных условиях играет способность их руководства находить способы выхода из кризиса, в том числе реализуя стратегию развития.

Для начала необходимо определиться с тем, что можно считать кризисом на уровне организации. Под кризисом принято понимать резкое нарушение существовавшего равновесия и разрушение или плохое состояние экономических отношений. Отличительной чертой кризиса является нехватка времени на принятие оперативных решений, так как требуется высокая скорость реакции на текущую ситуацию. В качестве ограничений в период кризиса может выступать и плохое финансовое состояние организации, что способствует усугублению ее кризисного положения. В такой ситуации управление организацией может закончиться либо успешным преодолением кризиса, либо крахом. Таким образом, на уровне организации кризис предполагает такие процессы, которые могут поставить под угрозу дальнейшее ее существование на рынке. В целом же кризис всегда становится незапланированным и не желаемым для руководства процессом [2]. Вызван он может быть как внешними условиями, что является характерным для текущего состояния дел, так и внутренними проблемами, в том числе обусловленными неэффективным управлением.

Вместе с тем, как отмечает Пивоваров П.П., организационное развитие как раз можно представить как комплекс мероприятий, направленных на расширение возможностей субъекта при разрешении его внутренних проблем, и обеспечивающих высокий уровень адаптации к изменению внешних условий. Поэтому те организации, которые стремятся успешно функционировать на долгосрочную перспективу, вынуждены неоднократно преодолевать критические процессы, а при умелом управлении переменами кризисы могут быть сглажены [3, С.48]. Следовательно, способность преодолевать кризисы, становится важной компетенцией менеджмента организаций, особенно в сложившихся в настоящее время условиях.

Проблемы организационного развития и управления им не новы, особенно имеют актуальность в контексте реформирования экономических процессов, так необходимо отметить, что значительный вклад в решение данных вопросов внесли и зарубежные: Акофф Р., Ансофф И., Альберт М., Беккер Г., Друкер П., Дэвис К., Минцберг Г., Мескон М., Ньюстром Д., Стринкленд А.Дж., Томпсон А.А., Уэйк К., Холл Р.Х. и многие др., и отечественные ученые: Авдеенко В., Аганбегян А., Баркан Д., Денисов В., Ефремов В., Емельянов Е., Мильнер В., Поварницына Е., Рожков К., Смолкин А., Спивак В. и др.

Организационное развитие учеными всегда рассматривается как управленческие мероприятия, которые направлены на осуществление необходимых для организаций изменений. На практике в современных условиях это означает их проектирование и внедрение по следующим направлениям:

1. Внесение изменений в организационную структуру и оптимизация численности.

2. Изменение в части основных и вспомогательных бизнес-процессов организации, при необходимости передача части этих процессов на аутсорсинг.

3. Изменение локальных нормативных актов организации: устанавливающих функционал для структурных подразделений и должностных лиц; определяющих стандарты и регламенты, матрицы ответственности и т.п.

4. Изменение стратегии развития и организационной культуры, что позволит обеспечить качественное исполнение функционала персоналом.

5. Выбор нового направления деятельности (переориентация бизнеса) или формирование нового формата работы в рамках существующего (например, онлайн-режим работы, удаленная занятость работников, организация доставки товара до потребителя и т.п.).

6. Использование современных технологий ведения бизнеса, в том числе автоматизацию процессов на основе применения цифровых возможностей.

7. Поиск путей снижения затрат, а по возможности получение субсидий и мер поддержки, предлагаемых на государственном уровне, выполняя поставленные условия.

Кроме того, важно отметить, что организационное развитие – это, прежде всего, планируемые и управляемые изменения, происходящее в организации. Они всегда вызваны определенными обстоятельствами и причинами, которые должен уметь прогнозировать руководитель, заранее подготавливая организацию к ним, а для этого требуется стратегическое мышление. Это особый тип мышления управленца, позволяющий ему идентифицировать возможности и угрозы во внешней среде, понимать как их можно использовать (возможности) и минимизировать (угрозы) их негативное влияние на функционирование организации. Для этого важно обратить свой взгляд в процессе управления организацией на внешние факторы, получать и уметь распознавать сигналы, которые позволят менять траекторию развития. Это должно позволить сохранить бизнес и обеспечить его выживаемость, особенно в период кризиса, вызванного внешними обстоятельствами.

Вместе с тем, надо понимать, что организационное развитие включает в себя такие долгосрочные запланированные усилия, которые позволят улучшить все операции на основе более эффективного использования организационных ресурсов. Именно поэтому такие изменения, конечно, должны иметь прямую ориентацию на достижение целей в рамках реализуемой стратегии организации, что должно обеспечить решение самых актуальных и приоритетных проблем. Во время кризиса особенно важно уметь расставить приоритеты, правильно оценить ситуацию и определить перспективные направления для развития. В качестве основных подцелей в период организационного развития обычно выделяют:

- работу с изменением установок и ценностей персонала;
- усилия по изменению поведения персонала;
- деятельность по изменению организационной структуры и политики ведения бизнеса.

Нельзя не отметить, что у разных организаций в зависимости от стадии жизненного цикла имеются свои возможности для организационного развития. Поэтому при постановке новых целей развития, особенно в условиях кризиса, это необходимо учитывать, и не ставить такие цели, которые пока еще не под силу для данной организации. Считается, что до состояния полного развития организация обычно проходит два-три промежуточных уровня. Для определения возможностей и направлений развития требуется не только анализ внешних условий, но и состояния дел в организации, предполагающий оценку того «как есть» и «как должно быть». Решение проблем развития бизнеса в период кризиса также начинается с постановки целей для проведения необходимых изменений, понимание того как организация сможет преодолеть сложившиеся обстоятельства, при этом важно, чтобы выгоды от изменений осознавал и коллектив, тогда он их примет и будет стараться приложить свои усилия для выхода из кризисной ситуации. Это говорит о том, что очень важно в данных условиях заручиться поддержкой работников, не бросать их на произвол судьбы, а совместными усилиями обеспечивать выход организации из кризиса. В то же время следует отметить, что для реализации всех преобразований в такое непростое время требуется, чтобы руководитель являлся признанным лидером, который сможет сплотить коллектив на преодоление кризиса и проведение изменений.

Вместе с тем важно учитывать и то, что затраты на персонал для организации любого размера и сферы деятельности, чаще всего входят в топ самых значительных статей расходов, поэтому закономерно, что в условиях кризиса стремятся их сокращать. Как правило, руководство организаций видит два возможных пути: уменьшить уровень заработной платы, прежде всего, за счет отказа от премий и индексации, и сокращение численности работающих. Однако часто такие решения сопровождаются такими негативными для персонала и организации последствиями, как увеличение нагрузки, снижение мотивации, уменьшение качества выполнения работ и т.д. При этом в условиях нестабильного или нулевого спроса руководство организации затрудняется с

планированием потребности в человеческих ресурсах. Важно понимать, что увольнение специалистов в случае поступления заказов может привести к сбоям в производственных процессах, найти и вернуть этих специалистов на перспективу тоже не всегда возможно. Выход из ситуации видится в изменении структуры персонала за счет частичного перевода определенных работников на удаленную занятость и/или неполный рабочий день, использование принципов проектной работы, что позволяет привлекать персонал для реализации конкретного проекта. В то же время существенные изменения бизнес-процессов, а также использование аутсорсинга, напрямую отражаются на структуре персонала, поэтому часто реализуют реструктуризацию, которая, особенно в условиях кризиса, является сложным, затратным и зачастую очень болезненным для коллектива процессом. Однако надо признать, что это может стать необходимостью для того, чтобы повысить устойчивость и эффективность организации и выйти из кризиса.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что особенностью сложившейся в настоящее время ситуации является то, что распространение коронавируса, являясь определяющим фактором текущего экономического мирового кризиса, будет по прогнозам [1] носить затяжной характер и не завершится ни через месяц, ни, скорее всего, в течение 2020 года, а это значит, что организациям нужно будет учиться работать в совершенно новых для них условиях, развивая свой бизнес, используя для этого новые возможности.

Список литературы

1. Вопросы и уроки экономического кризиса 2020 года // АКРА. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.acra-ratings.ru/research/1769>
2. Нестеров А.К. Развитие предприятий в условиях кризиса // Энциклопедия Нестеровых. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://odiplom.ru/lab/razvitie-predpriyatii-v-usloviyah-krizisa.html> (дата обращения 14.05.20)
3. Пивоваров П.П. Методические и теоретические основы управления организационным развитием предприятия / П.П. Пивоваров // Российское предпринимательство. – 2010. – Том 11. – № 12. – С. 48-53.
4. Правительство России. Официальный сайт. - [Электронный ресурс]. – URL: http://government.ru/support_measures/

РАЗРАБОТКА ИНТЕРФЕЙСА ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЯ БАНК НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПРОЕКТОВ СТУДЕНТОВ

Ю.Р. Мухина, к.пед.н., доцент

А.В. Щеголев, бакалавр

Южно-Уральский технологический университет

***Аннотация.** В статье рассмотрен компонент Представления модели проектирования MVC как основная составляющая интерфейса веб-приложений, дано описание основных представлений веб-приложения Банк научно-исследовательских проектов студентов.*

***Ключевые слова:** модель MVC, представление, интерфейс, веб-приложения Банк научно-исследовательских проектов студентов.*

Интерфейс веб-приложения Банк научно-исследовательских проектов студентов основан на модели MVC (Model View Controller, Модель Представление Контроллер) [2]. Здесь подробнее рассмотрим составляющую view (представление, вид). Представления отображают модель данных. И значит, они каким-то образом должны получать из нее нужные для отображения данные. Наиболее распространены следующие два варианта:

1. Активный вид, который знает о модели и сам берет из нее нужные данные.

2. Пассивный вид, которому данные предоставляет Контроллер. В этом случае вид с моделью никак не связан.

В нашем приложении, в основном, используются пассивные виды, напрямую не связанные с моделью данных.

Видов может быть несколько – они могут по-разному отображать одни и те же данные, например, в виде таблицы или графика, или же отвечать за отображение разных частей данных из модели.

Виды представляют ту часть приложения, которая видна пользователям, по сути, они реализуют пользовательский интерфейс приложения.

Пользовательский интерфейс обеспечивает обмен информацией между пользователем и приложением. При разработке видов используются язык гипертекстовой разметки HTML (Hyper Text Markup Language), являющийся каркасом вида и каскадные таблицы стилей CSS (Cascading Style Sheets), описывающие внешний вид элементов вида. Также для изменения внешнего вида могут использоваться подключаемые библиотеки стилей, например, Bootstrap(<https://getbootstrap.com/>), которые уже содержат в себе необходимые таблицы стилей и освобождают разработчика от написания собственных таблиц. Наравне с ними можно также подключить различные банки шрифтов и иконок, например, Font Awesome(<https://fontawesome.ru/>).

Для обеспечения интерактивности применяются язык программирования JavaScript. Это объектно-ориентированный язык программирования, который используется для написания сценариев. На ряду с чистым JavaScript часто

используются библиотеки этого языка, например, jQuery, который представляет собой набор инструментов, обеспечивающих взаимодействие между JavaScript и HTML.

Приложение «Банк научно-исследовательских проектов студентов» – это единый веб-сайт, который включает в себя каталог веб-страниц портфолио студентов, занимающихся научно-исследовательской работой, плюс средства сортировки, фильтрации и поиска информации на этих страницах [1].

Для полноценной работы веб-приложения разработать следующие основные представления:

1. Представление для главной страницы. На ней представлено название веб-приложения, а также основная информация о нем.

2. Представление для списка научно-исследовательских работ – здесь представлены работы студентов, а также модель поиска, сортировки и фильтрации работ.

3. Представление для описания отдельной работы – отображает информацию о работе, ее авторах, ключевые слова и т.д.

4. Представление для страницы контактов – здесь представлены контактные данные и форма обратной связи.

5. Представление для личной страницы студента – отображают работы, написанные студентом (доступно только после регистрации и авторизации на сайте).

6. Представление для редактирования личных данных студентов – отображает форму для редактирования личных данных студентов (фамилия, имя, отчество, академическая группа, email и т.д.).

7. Представление для страницы редактирования отдельной работы – похоже на представление для описания отдельной работы, только с возможностью редактировать эти данные доступно только после регистрации и авторизации на сайте).

Страница большинства веб-приложений состоит из следующих структурных элементов:

- шапка (header), в которой находится навигационная панель.
- основная часть (main) содержит в себе основной контент вида.
- подвал (footer) содержит копирайт.

Структура шапки и подвала сайта одинаково для большинства страниц приложения, поэтому они задаются в отдельном файле `app.blade.php` в папке проекта `...resources/views/layouts`. В этом файле задается:

- подключение всех стилей, шрифтов и т.п.,
- HTML-код для шапки сайта,
- `@yield('content')` – функция для подключения основной части страниц,
- HTML-код для подвала сайта,
- подключение всех JavaScript файлов.

Для остальных видов, основанных на этом макете, прописывается код:

- `@extends('layouts.app')` – функция подключения нужного макета,
- `@section('content')` – начало секции основного содержания страницы,

- а далее код основной части страницы,
- @endsection() – конец секции основного содержания страницы.

Одним из ключевых представлений проекта является галерея проектов, по сути список научно-исследовательских работ студентов вуза с возможностью фильтрации, сортировки и поиска по проектам (рис. 1). В шапке находится навигационная панель и профиль, далее панель с сортировкой, ниже слева находится панель с поиском и фильтрацией, а справа непосредственно работы студентов.

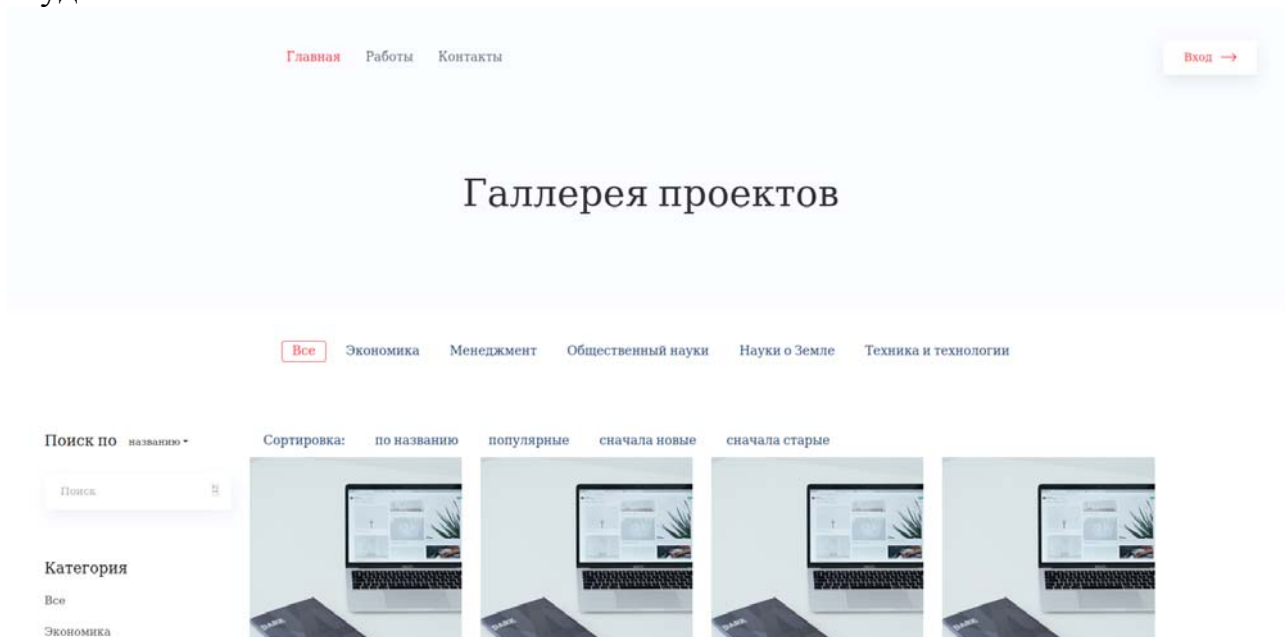


Рисунок 1 – Представление со списком работ

Далее необходимо будет разработать необходимые контроллеры, то есть классы для обработки данных и реализации функционала приложения.

Описанные выше представления позволят реализовать основной функционал проекта:

1. Вывод списка проектов.
2. Сортировка, фильтрация и поиск по проектам.
3. Вывод данных по проекту.
4. Обратная связь по проектам (оценка проектов, комментирование проектов и т.п.).
5. Редактирование и дополнение проектов.

Список литературы

1. Мухина Ю.Р. Банк научно-исследовательских проектов и работ студентов ВУЗа // Управление в современных системах : сб. тр. конф. – Науч. ред. Д.В. Валько, А.В. Молодчик. Челябинск, 2018. С. 283-288.
2. Мухина Ю.Р. Инструментальные средства и технологии реализации банка научно-исследовательских проектов и работ студентов ВУЗов // Современные исследования в гуманитарных и естественно научных отраслях: сб. статей. Науч. ред. С.В. Галачиева. М., 2019. С. 13-18.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

С.В. Нефедова, к.э.н., доцент

О.И. Яковлева, магистр 1 курса

**Финансовый университет при правительстве Российской Федерации
Тульский филиал**

***Аннотация.** В данной статье проведен анализ трактовки термина «учетная политика», раскрыта сущность и значение учетной политики в деятельности организации.*

***Ключевые слова:** учетная политика, хозяйственная деятельность, бухгалтерский учет.*

В современных условиях коммерческим организациям приходится прилагать немало усилий, чтобы оставаться конкурентоспособными. Большую роль в этом играет быстрое принятие грамотных управленческих решений руководством всех звеньев, а также снижение риска за счет уменьшения степени неопределенности при оценке результатов той или иной финансово-хозяйственной операции или события [1, с. 4].

Источником информации для принятия взвешенных управленческих решений, в первую очередь, является система бухгалтерского учета. Таким образом, у менеджеров и, соответственно, коммерческих организаций возникает задача по совершенствованию методики ведения учета. Особенно это касается поиска таких подходов к решению конкретных вопросов в определенных аспектах ведения учета, которые позволят организациям свободно выбирать среди множества способов и подходов в рамках действующих законов и стандартов бухгалтерского учета более подходящую методику учета для специфики своей деятельности.

В этой связи учетная политика выступает как неотъемлемая составляющая ведения учета и управления хозяйственной деятельностью. Труды таких российских ученых, как Л.В. Усатова, С. Рассказова-Николаева, Е. Калинина, О. Самойлюк, Т.Л. Крутякова, Е.В. Арская, Н.С. Сахчинская и др., посвящены вопросам изучения различных методик формирования учетной политики, а также влияние учетной политики на организацию и ведение бухгалтерского учета в организациях. [4, с. 366]. Общепринятое понятие учетной политики представляется следующим образом: совокупность принципов, методов и процедур, используемых предприятием для ведения бухгалтерского учета, составления и представления финансовой отчетности [2, с. 127].

В соответствии с российским законодательством каждое предприятие должно разрабатывать учетную политику. Она позволяет утвердить способы и формы учета, а также порядок документооборота на предприятии. Учетная

политика определяет систему ведения учета и составляется в зависимости от специфики деятельности организации.

По законодательству РФ учётная политика позволяет предприятию выбирать один способ ведения учёта из нескольких, что снижает трудоёмкость самого процесса ведения учёта. При этом за предприятием сохраняется право разрабатывает собственные положения учётной политики, которые необходимы ей в соответствии со спецификой деятельности, если таковые не предусмотрены в действующих нормативных документах.

Предприятие должно следовать учётной политике в повседневной хозяйственной деятельности, так как её положения определяют основные финансовые показатели организации такие, как себестоимость, прибыль, налоги, показатели финансового состояния и устойчивости и др.

Для организации очень важно грамотно формировать учетную политику. Эффективность управления хозяйственной деятельностью и успешность ведения бизнеса напрямую зависит от правильного выбранного метода учета и элементов учетной политики. Учетная политика также способствует формированию стратегии развития организации на длительную перспективу. При этом учетная политика выступает как инструмент:

- управления затратами и финансовыми результатами;
- стратегического и тактического планирования;
- управления величиной начисленных налогов;
- практического разрешения противоречий нормативных актов по бухгалтерскому учету;
- унификации учетных процедур и снижения их трудоемкости;
- реализации принципов МСФО [8, с.81]

Учетная политика используется как внутренними пользователями, так и внешними. Для внутренних пользователей (менеджеров, подразделений организации, в частности бухгалтерской службы) она выступает в качестве регламента, который определяет порядок ведения бухгалтерского учёта. Для внешних пользователей (аудиторов и прочих контрольных служб) учетная политика выступает неким помощником при осуществлении контроля за деятельностью компании, а также проверки достоверности данных, предоставляемых организацией посредством бухгалтерской отчетности.

Благодаря разнообразию методов ведения учёта и элементов учетной политики у предприятия появляется возможность одну и ту же хозяйственную деятельность представлять в более интересном для пользователей виде. Здесь не имеется в виду фальсификация данных и искажение реальной картины финансового состояния организации через бухгалтерскую отчетность. Предполагается, что различие в анализируемых показателях обусловлено исключительно теми разными подходами в их формировании, которые не противоречат общим правилам ведения бухгалтерского учета. Таким образом, у организаций появляется возможность, имея и используя более привлекательные показатели финансово-хозяйственной деятельности, открыть для себя доступ к дополнительным источникам финансовых, материальных, трудовых ресурсов.

В современных условиях большой конкуренции на рынке в борьбе за внутренние ресурсы, а также ограниченности этих ресурсов это особенно необходимо и полезно для успешного ведения деятельности компаний.

Основной целью учетной политики является создание информации, позволяющей производить оценку капитала, активов, обязательств, доходов и расходов, за любой период деятельности предприятия для различных целей, в том числе составления финансовой отчетности, эффективности менеджмента, своевременных и правильных налоговых исчислений [6, с.64].

Как инструмент эффективного управления предприятием учетная политика должна формировать целостность системы учетного процесса, то есть благодаря разработке учетной политики и следованию ее принципов должны решаться различные вопросы и задачи методического, технического и организационного характера не разрозненно, а как единое целое.

Учетная политика, являясь инструментом управления предприятием, должна обеспечить целостность системы учетного процесса. Это означает, что она должна объединить воедино все аспекты учетного процесса организации, то есть решать вопросы методического, технического и организационного характера [7, с.316].

Как отмечалось ранее, учетная политика необходима для внутренних и внешних пользователей. Руководство организации как главный внутренний пользователь в первую очередь заинтересовано в грамотно сформированной учетной политике, так как от этого зависит, сколько компания сможет сэкономить на различного рода ресурсах – финансовых, материальных, трудовых. От этого напрямую зависит и количество получаемой прибыли. Помимо этого, учетная политика должна способствовать формированию достоверных, качественных показателей финансово-хозяйственной деятельности, которые в дальнейшем будут полезны при принятии управленческих решений и решений внешними пользователями. Поэтому оптимально сформированная учетная политика должна основываться на принципах экономии ресурсов и обеспечивать возможность принятия рациональных управленческих решений.

Из этого можно сделать вывод, что на результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности большое влияние оказывают положения учетной политики, которые используются в учете коммерческими организациями. Особенно важно это понять на первоначальном этапе выбора оптимального варианта метода и элементов учетной политики. Также необходимо понимать, что данный выбор должен быть направлен на повышение качества и полезности информации, отраженной в финансовой отчетности, для внутренних и внешних пользователей. С этой целью в пояснениях к бухгалтерской отчетности положения учетной политики должны представляться в более развернутом виде, чем того требуют в Положения по бухгалтерскому учету, включая учет основных средств и материально-производственных запасов.

Выбранная организацией учетная политика оказывает существенное влияние на величину показателей себестоимости продукции, прибыли, налогов на прибыль, добавленную стоимость и имущество, показателей финансового

состояния организации. Таким образом, учетная политика является важным средством формирования величины основных показателей деятельности организации, налогового планирования, ценовой политики.

Список литературы

1. Жистик П.Е. Организационно-методологические основы формирования учетной политики предприятия // Бухгалтерский учет и аудит. – 2018. – №3. – С. 3-10.

2. Олексенко М.В. Улучшение формирования учетной политики как совершенствование учета в коммерческих организациях // Вестник менеджмента и бизнеса. – 2019. – № 4 (8). – С.126-129.

3. Рузмайкина И. Учетная политика как составная общей стратегии управления предприятием // Экономист. – 2018. – №5. – С. 3641.

4. Свирко С.В. Принципы бухгалтерского учета как элемент учетной политики организаций // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики. Сборник научных трудов. – 2018. – С.364-377.

5. Сторожук Т.М. Теоретико-методологические аспекты формирования учетной политики предприятий // Экономист. – 2019. – № 4. – С. 46-50.

6. Коське М.С., Солосина А.И. Методические аспекты оценки качества учетной политики // Электронный научный журнал «Век качества». – 2019. – №2. – С. 61-80.

7. Луговский Д.В., Тхагапсо Р.А., Науменко Н.В. Актуальные вопросы формирования и раскрытия учетной политики // Ежеквартальный рецензируемый научный журнал «Вестник АГУ, сер. «Экономика». – 2018. – №4. – С.308-319.

8. Громова Ж.Ю. Влияние учетной политики на финансовые показатели организации // Вестник науки и образования. – 2019. – №1 (55). – Часть 1. – С.79-82.

УДК 336.717

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ

Н.А. Нинуа, магистр 2 курса

Науч. рук-ль – С.С. Бочкова, к.ю.н., доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: статья посвящена анализу российского рынка платежных карт. Выявлены факторы, мешающие внедрению культуры безналичных платежей и предложены пути их решения на примерах больших компаний.

Ключевые слова: платежная карта, банковская карта, рынок платежных карт, безналичные платежи

Развитие технологий в сфере безналичного расчёта в банковской деятельности неразрывно связано с тенденцией внедрения банковских карточек. Платежные карты – это удобно, надёжно, практично, экономит время, нет необходимости носить с собой большие суммы наличных денег. У кредитных организаций повышается конкурентоспособность и престиж, появляется гарантия платежа, снижаются издержки, связанные с изготовлением, учетом и обработкой бумажноденежной массы, временные затраты становятся минимальными, и организация экономит на человеческих ресурсах [9]. Происходит постоянное совершенствование карто как финансового инструмента и рост количества сфер, в которых они применяются, также происходит расширение комплекса оказываемых услуг с их использованием. Относительно банков, эмиссия платёжных карт интегрирует их в мировую систему банковских услуг, поднимает их деловой имидж, завоевывает рынок и привлекает новых клиентов, предоставляет возможности овладеть новыми банковскими технологиями, свести к минимуму время, затрачиваемое на расчёты, исключает ошибки и злоупотребления со стороны служащих банка [1].

Основной нормативно-правовой документ, регулирующий российский рынок платёжных карт - Положение Банка России от 24 декабря 2004 года №266-П «Об эмиссии платёжных карт и об операциях, совершаемых с их использованием» [13].

На сегодняшний день самые популярные карты во всем мире - это карты международных платежных систем. Их главное достоинство заключается в том, что у них есть доступ ко всем функциональным возможностям, предоставленным банком-эмитентом в любой стране, где есть функциональные возможности обрабатывать совершенные операции. На сегодняшний день на мировом уровне самыми крупными платежными системами на основе банковских карт являются Visa и MasterCard. Российской национальной платежной системой является «Мир», платежные карты которой активно внедряются в оборот. Уже 158 банков эмитируют данные карты, но пока они не пользуются высоким спросом. Государство попыталось исправить эту ситуацию путем перевода государственных служащих, пенсионеров, студентов и др. на банковские карты системы «Мир», однако их принимают только в 8 странах: Армения, Абхазия, Южная Осетия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан, Турция [2;11]. Таким образом, ими невозможно проводить транзакции в остальных 250 странах мира, что автоматически побуждает клиентов оформлять карты международных платёжных систем, которые принимаются во всем мире.

Из-за возникших в последние годы внешнеэкономических и политических факторов, с 2015 года внутрироссийские транзакции, проводимые как международными так и российскими платежными картами обрабатываются национальной платёжной системой.

НСПК были подписаны соглашения с MasterCard, American Express и Japan Credit Bureau по поводу выпуска кобейджинговых карт, в России они будут осуществлять деятельность как «Мир», а за границей – как карты

причисленных выше платежных систем [10]. Владелец 100% акций АО «НСПК» является Центральный Банк Российской Федерации. Генеральным директором АО «НСПК» является Владимир Комлев, который ранее возглавлял United Card Service [12].

Рынок платежных карточек Российской Федерации очень эластичен к изменениям мировых тенденций в данной сфере. Банкам-эмитентам нужно быстро реагировать на изменение экономической ситуации в стране, из-за чего банки устанавливают строгие требования по отношению к самим держателям и к совершаемым ими операциям с банковскими картами [6].

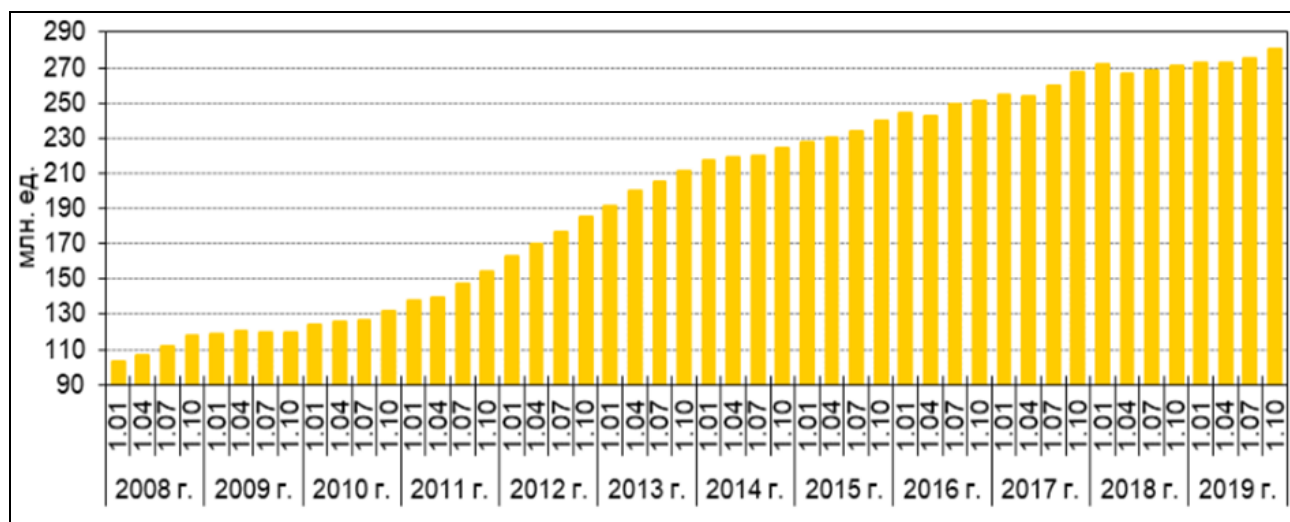


Рисунок 1 – Количество расчётных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями, млн ед. [4]

Сделав анализ приведенных данных можно сделать вывод, что эмиссия банковских карт за последние 10 лет увеличилась почти в 9 раз. Особенно сильный рост наблюдался с 2010 по 2013 год. За последние два года темп роста эмиссии значительно сократился. Однако нужно понимать, что в России рынок банковских карт представлен в большей степени дебетовыми картами.

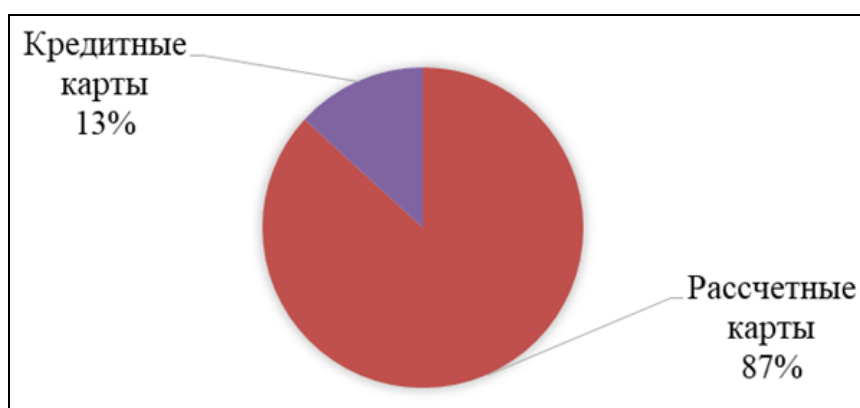


Рисунок 2 – Количество банковских карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт [4]

Если рассматривать подробнее структуру российского рынка платежных карт, на октябрь 2019 года 87 % эмитированных карт составляют расчетные (дебетовые) карты, а 13 % кредитные карты.

Одна из главных причин преобладания на рынке дебетовых карт заключается в том, что кредитные организации продвигают банковские карты по зарплатным проектам. Следовательно, гражданин не по собственной воле приобретает банковскую карту, а ему ее навязывают работодатели, которые таким образом облегчают взаимодействие со своими работниками в сфере оплаты труда.

Аналитики и специалисты в банковском секторе предоставили данные о том, что большую часть карт, эмитированных российскими банками составляют так называемые «пустые» карты, что означает, что они не использовались в банковских операциях долгое время. «Пустой» картой принято называть ту, по которой не проводилось банковской операции на протяжении трех месяцев. Такое преобладание «пустых» карт объясняется двумя причинами. Первая причина заключается в том, что банки занимаются рассылкой карт с кредитным предложением в целях рекламы, а получатели не заинтересованы в активизации этих карт и не пользуются ими. Вторая причина - банковские карты по зарплатным проектам. Возникают ситуации, когда работнику выдают зарплатную карты срок действия которой три года и больше, а работник за это время сменил место работы, следовательно, карта им больше не используется, а просто хранится.

Основная проблема российского рынка платёжных карт – неравномерность её развития. Согласно исследованию, 85% платежей в московском регионе совершаются с помощью банковской карты.

На втором месте в рейтинге по популярности платежей банковскими картами находится Магаданская область. В данном регионе показатель равен 60%. Вторую строчку данного региона можно объяснить широко развитой сетью платёжных терминалов на душу населения. В данной сфере Магаданская область занимает первое место в России (264 на 10 тысяч человек).

В десятку регионов с высоким показателем популярности платежей банковскими картами входят: Иркутская область, Калининградская область, Санкт-Петербург, Томская область, Камчатский край, Республика Коми, Республика Тыва и Мурманская область. Их доли находятся в диапазоне от 47% до 59%. У остальных регионов в среднем доля платежей банковскими картами составляет всего 28,6%.

В центральных регионах широко развито использование новейших технологий в сфере технического и программного обеспечения операций, проводимых платёжными картами. Однако для полного развития рынка платёжных карт техническая и технологическая обеспеченность отдельных регионов недостаточна.

Из-за снижения покупательской активности происходит поиск более бюджетных вариантов совершения покупок. И таким местом становится интернет-магазин, в котором цифровой контент и недорогой товар [3].

Одним из первых примеров создания условия для поощрения безналичных платежей – приложение «Яндекс.Такси». В данном приложении пользователь с помощью мобильного телефона привязывает свою банковскую карту и после поездки средства списываются с нее автоматически. Не возникает никаких проблем с отсутствием сдачи у водителя или округлением суммы поездки. Кроме того, в приложении есть возможность автоматического начисления чаевых.

Еще одним хорошим и относительно недавним примером является компания «Утконос». Она снабдила курьеров терминалами, с помощью которых покупатели могут оплачивать покупки при доставке банковской картой.

На сегодняшний день почти никто не покупает авиабилеты в кассах. Для этого создано множество приложений и сайтов поиска и покупки билетов онлайн с помощью платежной карты.

После введения РЖД возможности оплаты билетов безналичным способом, потребители стали активно им пользоваться. А аэроэкспресс предлагает покупать билеты с помощью безналичных расчетов с более низкой стоимостью нежели при покупке в кассе. Ту же ситуацию можно наблюдать в московском метро, билет оплаченный банковской картой у специального турникета стоит дешевле купленного в кассе [8].

Проведены очень масштабные работы для приобщения людей к безналичным расчётам, но все еще очень велика доля покупателей, которые выбирают наличные средства при оплате товаров или услуг [5].

Банки и малые предприятия должны заниматься воспитанием этой культуры и создавать условия, чтобы люди переходили на безналичные платежи, тем самым облегчая процесс покупки товаров и услуги [7].

Таким образом, можно сказать, что эмиссия банковских платёжных карт стремительно растет с каждым годом, однако 87% карт являются дебетовыми, что объясняется зарплатными проектами. Все еще актуальной остается проблема технической обеспеченности отдельных регионов страны для принятия и осуществления платежей по банковским картам. Предприятия и банки должны способствовать росту безналичных платежей, вводя условия, которые стимулировали бы безналичные расчёты, и именно это и происходит на сегодняшний день в России.

Список литературы

1. Антонова К.А. Розничный банковский бизнес в России // Экономика страны. - 2017. - N 6. С. 73–75.
2. Артемьев А. «Мир» бюджетникам и пенсионерам! [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант.ру» // <http://www.garant.ru/article/1122467/>
3. Кривошея Е. Станет ли Россия страной без наличных? [Электронный ресурс] // <http://www.forbes.ru/kompanii/341953-stanet-li-rossiya-stranoy-bez-nalichnyh> (дата обращения: 08.02.2020).

4. Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями и Банком России, по типам карт: статистика ЦБ РФ [Электронный ресурс] // <https://old.cbr.ru/statistics/psrf/sheet013/> (дата обращения 17.04.2020)

5. Соловьев К. Ограничение наличных расчетов: почему пока это невозможно в России? [Электронный ресурс] // <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/344397-ogranichenie-nalichnyh-raschetov-pochemu-poika-eto-nevozmozhno-v-grossii> (дата обращения 17.04.2020).

6. Кочергин Д.А. Развитие национальной системы платежных карт в России в условиях экономических санкций / Д.А.Кочергин, А.И.Янгирова // ЭКО. - 2018.- N 6. - С.136-152.

7. Смирнова К. Cash Only: сколько компаний в России до сих пор не принимают к оплате карты? [Электронный ресурс] // <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii-photogallery/344073-cash-only-skolko-kompaniy-v-rossii-do-sih-por-ne-prinimayut> (дата обращения 11.03.2019).

8. Кулешов Е. П. Новые тенденции развития розничных платежных услуг // Коммерческие банки. - 2017. - N 9. - С. 35–40.

9. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник для академического бакалавриата / Л.Н. Красавина [и др.]; ответственный редактор Л.Н. Красавина. - 5-е изд., перераб. и доп. -Москва: Издательство Юрайт, - 2019. - 534 с.

10. Мирошникова В.А. Платежная карта «мир»: некоторые аспекты реализации национального платежного инструмента. Образование и право. - 2018. - N 6. С. 9-13.

11. Официальный сайт национальной платёжной карты «Мир» [Электронный ресурс] // <https://mironline.ru/> (дата обращения: 28.02.2020).

12. Официальный сайт платежной системы «Мир» [Электронный ресурс] // <http://news.mironline.ru/news/massmedia/2018/1271/> (дата обращения: 28.02.2020).

13. Положение Банка России от 24 декабря 2004 г. № 266-П «Об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием» // Вестник Банка России. 2005. № 17.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.Е. Овчинникова, магистр 1 курса

**Науч. рук-ль – А.М. Ахатова, старший преподаватель
Челябинский филиал Российской академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ**

***Аннотация.** В данной статье производится анализ проблемных тенденций и перспектив поддержки социального предпринимательства на территории Челябинской области. Делается вывод о необходимости развития инструментов и инфраструктуры поддержки этих хозяйствующих субъектов со стороны региона.*

***Ключевые слова:** социальное предпринимательство, малое и среднее предпринимательство, инфраструктура поддержки, законодательное регулирование, государственно-частное партнерство.*

Осуществление деятельности по развитию любого процесса или явления невозможно без анализа существующих проблем и путей их разрешения на примере других субъектов управления.

Как и различная положительная для достижения целей государства деятельность, социальное предпринимательство не может обойтись без его поддержки и оказания всесторонней помощи [7, с. 19].

Все это требует проведения актуальной оценки существующих на современном этапе формирования и функционирования социального предпринимательства проблемных тенденций, которые негативно сказываются на его реализации, и требуют вмешательства со стороны органов исполнительной власти различных уровней публичного управления.

Говоря об актуальной проблематике в данной сфере, стоит подчеркнуть главенство отсутствия законодательного регулирования данной сферы на уровне региона, которое ведет к формированию цепочки взаимосвязанных последствий, в том числе отсутствие специальных компетенций у органов исполнительной власти (так положение о Министерстве экономического развития Челябинской области является наглядным примером). Однако отсутствие законодательной базы далеко не единственная «ахиллесова пята» развития социального предпринимательства в Челябинской области.

Так на сегодняшний день отсутствует система учета субъектов социального предпринимательства, которая могла бы способствовать сбору аналитических данных для принятия в данной сфере своевременных и адекватных управленческих решений, обеспечивающих предоставление необходимой поддержкой и своевременную разработку целевых программ, отвечающих актуальным тенденциям в сфере поддержки социального предпринимательства.

Проведя оценку институциональной среды поддержки субъектов МСП, а значит и потенциальных субъектов социального предпринимательства, была выявлена проблема доступности данной инфраструктуры для предпринимателей всей области, т.к. институты, осуществляющие деятельность в рамках проекта «Территория бизнеса», на сегодняшний день открыты лишь в Челябинске и Златоусте. Безусловно, эту практику необходимо развивать и расширять территорию присутствия инфраструктуры поддержки в рамках региона.

Также, анализируя реализацию такого направления «Территории бизнеса» как «Школа социального предпринимательства», можно увидеть, что мероприятия в рамках этой образовательной программы за 2015-2018 года были проведены лишь 4 раза и привлекли 120 предпринимателей, а в 2019 году проект в связи с низкой востребованностью решили прекратить, до разработки новой программы Министерством экономического развития Челябинской области, что свидетельствует об отсутствии такой важной формы поддержки как образовательные программы, которые направлены на получение необходимых знаний социальными предпринимателями для успешного ведения бизнеса и реализации поставленных социально значимых целей.

Развитие механизма социального предпринимательства непосредственно связано с социальным инвестированием, которое возможно в рамках государственно-частного партнерства. И как отмечалось выше, одним из направлений деятельности Министерства экономического развития Челябинской области является развитие государственно-частного партнерства.

Законодатель предусмотрел возможность предоставления социальным предпринимателям право на участие в инвестиционных проектах, однако не были учтены особенности данного вида предпринимательской деятельности [1]. Отличительной чертой социального инвестирования является достижение социальных задач путем реализации бизнес-модели в условиях отсутствия личной финансовой заинтересованности социального инвестора [6, с. 6]. Существенным недостатком принятого закона стал тот факт, что он узаконил в качестве основной цели ГЧП именно извлечение прибыли, что противоречит природе социального предпринимательства и препятствует развитию ГЧП в социальной сфере [8, с. 44].

Считаем целесообразным последовать примеру Правительства Самарской области, закрепившей в качестве принципа государственно-частного взаимодействия достижение социально-экономического эффекта (устанавливается в качестве обязательного требования обоснование социальной значимости предложенного решения имеющейся проблемы в предложении инициатора проекта ГЧП) [5, с. 151]. Этот принцип не закреплен ни в ст. 4 федерального закона ни в распоряжении Правительства Челябинской области от 26.08.2015 г. № 466-рп «Об уполномоченном органе исполнительной власти Челябинской области в сфере государственно-частного партнерства», что отражает необходимость внедрения регионального подхода к определению специальных особенностей осуществления инвестиционной деятельности в новых условиях предпринимательской активности.

Немаловажной проблемой является то, что на сегодняшний день субъекты МСП, в т.ч. и социальные предприниматели, в соответствии с Законом Челябинской области от 25.11.2016 г. № 449-ЗО «О налоге на имущество организаций» не могут освобождаться от уплаты налога на имущества в соответствии с ч. 7 ст. 5 т.к. данная льгота отменена Налоговым кодексом Российской Федерации, а новую норму не ввели в действие [3]. А Закон Челябинской области от 28.11.2016 г. № 453-ЗО «О снижении налоговой ставки налога на прибыль организаций для отдельных категорий налогоплательщиков» вообще не содержит нормы предполагающие льготы для субъектов МСП, что безусловно отрицательно сказывается на развитии как МСП так и в частности на социальном предпринимательстве, ведь любой социальный предприниматель несет те же стартовые издержки, что и обычные предприниматели и нуждается в снижении налогового бремени на начальных этапах своей деятельности [4].

Одной из мер развития социального предпринимательства мог бы стать Центр инноваций социальной сферы, но Министерство экономического развития Челябинской области не торопится реализовывать этот проект в регионе [2]. В целом похожая тенденция наблюдается и в других субъектах федерации, которые не запрашивают субсидии из федерального бюджета на поддержку социального предпринимательства. Отсутствие данного многофункционального центра не позволяет перенять программы, которые базируются на передовом опыте различных регионов нашей страны и лучших практиках.

Говоря о проблемах оказания финансовой поддержки субъектам социального предпринимательства необходимо отметить, что в связи с отсутствием на сегодняшний день соглашения о партнерстве между Министерством экономического развития Челябинской области и Фондом «Наше будущее», оказывающим поддержку региональным социальным программам и проектам и взаимодействующим с ведущими российскими и зарубежными организациями, влияющими на развитие социального предпринимательства в мире, на территории области реализуется лишь один проект, получивший поддержку этого Фонда [9], информация о котором представлена ниже в таблице 1.

По итогам анализа деятельности Министерства экономического развития Челябинской области в сфере поддержки социального предпринимательства можно отметить ряд сдерживающих факторов, препятствующих полноценному развитию социального предпринимательства, выражающихся в следующих тенденциях:

1. Существующая инфраструктура поддержки субъектов МСП в Челябинской области, не справляется с поставленными перед ней задачами в части широкого распространения поддержки и ориентации на потребности предпринимателей и реализует небольшое количество проектов, не способных привлечь внимание и оказать помощь широкому слою субъектов социального предпринимательства.

Паспорт проекта «Рейн-Стар»

Организация	ООО «Рейн-Стар»
Руководитель	Жернова Елена Викторовна
Цель	трудоустройство матерей, не имеющих возможности работать вне дома; выпуск трикотажной специализированной одежды для детей-инвалидов
Целевая аудитория	матери детей-инвалидов, многодетные матери
Финансирование	607 580 руб.
Вид финансирования	беспроцентный заем
Период возврата займа	3,5 года
Начало реализации проекта	2010 год

2. Отсутствуют специализированные обучающие программы для социальных предпринимателей, цель которых снизить неопределенность и помочь эффективно и с минимальными рисками начать свое дело, направленное на решение социально значимых задач.

3. Наблюдается слабый уровень межведомственного взаимодействия в вопросах развития и поддержки социального предпринимательства.

4. Сохраняется низкий уровень мотивации органов исполнительной власти и муниципальных образований, в связи с недостаточным финансированием разработанных программ и низкой осведомленностью о приоритетах и успешных практиках поддержки МСП (в т.ч. социальных предпринимателей).

5. Отсутствует единая система целеполагания и планирования вопросов развития и поддержки социального предпринимательства, выраженная в отсутствии либо отдельной целевой программы, либо подраздела в уже существующей программе развития МСП.

6. Отсутствует системный подход к вопросу развития социального предпринимательства, в т.ч. не ведется учет количества и направлений деятельности уже существующих социальных предприятий, что усложняет оказание адресной помощи и выработку стратегии поддержки таких субъектов.

7. Остро ощущается необходимость совершенствования нормативно-правовой базы на уровне региона.

Все вышесказанное подтверждает необходимость разработки методических рекомендаций по совершенствованию деятельности уполномоченного органа исполнительной власти области в вопросе поддержки социального предпринимательства, которые позволят предпринять необходимые шаги в развитии такого важного как для социального, так и экономического благополучия региона сектора.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 13 июля 2015 г. № 224 ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные

акты Российской Федерации» (в ред. от 03 августа 2018 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2015. – № 29. – Ст. 4350.

2. Письмо Министерства экономического развития России от 27 декабря 2016 № 40265-ОФ/Д04И «Методические материалы по формированию и поддержке в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях центров инноваций социальной сферы» [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> – Дата обращения: 23 марта 2020 г.

3. Закон Челябинской области от 25 ноября 2016 г. № 449-ЗО «О налоге на имущество организаций» (с изм. на 29 ноября 2018 г.) // Южноуральская панорама. – № 121. – 03.12.2016.

4. Закон Челябинской области от 28 ноября 2016 г. № 453-ЗО «О снижении налоговой ставки налога на прибыль организаций для отдельных категорий налогоплательщиков» (с изм. на 4 апреля 2018 г.) // Южноуральская панорама. – № 121. – 03.12.2016.

5. Аксенова-Сорохтей Ю.Н. Актуальные проблемы правового регулирования государственно-частного партнерства в РФ / Ю.Н. Аксенова-Сорохтей, Е.А. Барановская, А.А. Серебрякова, О.А. Серова // Успехи современной науки и образования. – 2016. – № 4. – Т. 2. – С. 147-153.

6. Викеев С.В. Основные цели социальных инвестиций / С.В. Викеев // NB: Экономика, тренды и управление. – 2014. – № 2. – С. 5-6.

7. Епифанов И. Социальное предпринимательство: признание и поддержка / И. Епифанов // БОСС. Бизнес: организация, стратегия, системы. – 2018. – № 6. – С. 19.

8. Медведева Н.В. Участие бизнеса в социальном развитии территории / Н.В. Медведева // Вопросы экономики (Научные сообщения). – 2018. – № 6. – С. 122-129.

9. Проекты региона Челябинская область [Электронный ресурс] // Официальный сайт Фонда «Наше будущее». – Режим доступа: <http://www.nb-fund.ru/>. – Дата обращения: 04 апреля 2020 г.

**РОЛЬ СМЕХОВОЙ КОММУНИКАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ И РАЗВИТИИ
ПОЛИТИЧЕСКИХ СООБЩЕСТВ В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ
«ВКОНТАКТЕ» (НА МАТЕРИАЛЕ СООБЩЕСТВА «АНТИМАЙДАН»)**

Н.В. Острейкина, магистр 2 курса
Науч. рук-ль – Д.Н. Баринов, д.филос.н., доцент
Смоленский государственный университет

***Аннотация.** В статье исследуется роль смеховой коммуникации в политических сообществах социальной сети «ВКонтакте» сообщества «АнтиМайдан». Проводится анализ публикаций за период с 27 апреля 2020 года по 3 мая 2020 года. Обосновывается целесообразность публикаций юмористического содержания и даются рекомендации по дальнейшему управлению и развитию политического сообщества.*

***Ключевые слова:** социальная сеть, политическое сообщество, «ВКонтакте», юмор, публикация, управление, целевая аудитория.*

Юмор является неотъемлемой частью нашей повседневной жизни. Он оказывает положительное влияние не только на психологическое, но и на физическое состояние человека. Не секрет, что юмор проник во все социальные сферы, и политика не стала исключением.

Дмитриев Анатолий Васильевич называет политический юмор «пятой, самой неагрессивной ветвью власти», потому что он «очищает общество и защищает часть населения от авторитарных поползновений власти» [1, с. 4].

Такой юмор может являться реакцией (не всегда адекватной) на слишком большую концентрацию разговоров о власти в обществе. Любая тематическая шутка создает реальную возможность «выпустить пар эмоций». Поэтому можно сделать вывод, что политический юмор помогает безопасно как для общества, так и для политиков высвободить эту агрессивность по отношению к власти [2, с. 528].

Владимир Витальевич Разуваев считает, что «политическая смеховая стихия ни в коей мере не разрушает политический мир, напротив, она его конституирует. Острословие, инвективы, шутки в политике действуют по ее же законам, их цели являются одновременно целями политическими». Вышесказанное даёт нам понять, что, уничтожив политический смех, мы уничтожим и саму политику [2, с. 12].

В социальных сетях широко распространены политические сообщества, ежедневно публикующие новостной контент. Среди этого контента нередко появляются и юмористические публикации. Чтобы проанализировать это соотношение, было решено изучить политическое сообщество «АнтиМайдан» [4] в социальной сети «ВКонтакте».

За период с 27 апреля 2020 года по 3 мая 2020 года было опубликовано 146 записей, которые можно разделить на 5 групп: новостной контент, исторические сводки, видеоконтент, статьи и юмористический контент.

Таблица 1

Записи сообщества «АнтиМайдан» за период с 27 апреля по 3 мая 2020 года

Вид публикации	Количество	Структура
Новостной контент	67	46%
Исторические сводки	6	4,1%
Видеоконтент	11	7,5%
Статьи	3	2%
Юмористический контент	59	40,4%

Из данной таблицы можно сделать вывод, что новостные и юмористические публикации встречаются в сообществе чаще всего. Их процентное соотношение примерно одинаковое. Видеоконтент, исторические сводки и статьи появляются значительно реже. Администрация делает упор на информационный и развлекательный контент.

Всю смеховую коммуникацию сообщества «АнтиМайдан» можно разделить на две группы: графический контент и скриншоты публикаций в других социальных сетях, одиарных новостей, сопровождающиеся ироничным комментарием от администрации сообщества. Самым популярным юмористическим контентом является графический. Всего таких их 3 от общего числа. 1000 отметок «мне нравится», 108 комментариев, 126 репостов и 61100 просмотров – лучший результат одной из таких публикаций.

Также была проанализирована реакция подписчиков на разные виды контента. Наибольший отклик у целевой аудитории вызывают юмористические публикации: от 66 до 1100 отметок «мне нравится», от 7 до 300 комментариев, от 1 до 126 репостов и от 13600 до 61100 просмотров. Что касается остального контента, то эти цифры намного ниже: от 11 до 201 отметок «мне нравится», у некоторых публикаций комментарии отсутствуют вовсе, а самое большее количество – 120 комментариев и от 9200 до 38200 просмотров. Делятся новостями на своих страницах пользователи тоже редко – некоторые новости остаются совсем без внимания, в то время как самые популярные набирают только 36 репостов. Исключениями являются исторические публикации, они набирают более 1700 отметок «мне нравится», 290 комментариев, 140 репостов и 41000 просмотров,

Вышеперечисленные статистические данные позволяют нам сделать следующие выводы:

1. Политическое сообщество «АнтиМайдан» в социальной сети «ВКонтакте» специализируется на новостном и развлекательном контенте. Администрация сообщества использует эти публикации приблизительно в равном соотношении.

2. Юмористический контент пользуется большей популярностью, чем другие виды публикаций: количество отметок «мне нравится», комментариев, репостов и просмотров значительно выше.

3. Графический юмористический контент используется значительно реже, чем скриншоты публикаций в других социальных сетях, одинарные новости, сопровождающиеся ироничным комментарием от администрации сообщества. В то же время, этот вид контента пользуется наибольшей популярностью у целевой аудитории.

3. Исторические сводки, в среднем, публикуются в 6 раз реже, но также имеют высокий рейтинг у пользователей.

4. Чтобы разнообразить публикации, администрация сообщества использует видеоконтент и статьи, что не сказывается значительно на общем отклике целевой аудитории.

На основании вышеперечисленных выводов можно предложить следующие методы управления, способствующие развитию политического сообщества «АнтиМайдан»:

1. Для того, чтобы пользователи чаще делились у себя на странице публикациями, нужно увеличить количество графического юмористического контента. Такой способ социального взаимодействия может повысить количество новых посетителей сообщества и тем самым поспособствовать увеличению общего числа подписчиков.

2. Чтобы не менять специализацию, а, следовательно, и целевую аудиторию, сообщества, нужно и в дальнейшем придерживаться приблизительно равного соотношения новостного и юмористического контента.

3. Следует добавить в ленту новостей исторический контент: исторические сводки, заметки о важных исторических фигурах. Также можно добавить познавательные публикации, расширяющие кругозор аудитории.

4. Процент видеоконтента и статей можно оставить неизменным. Он не имеет значительного влияния на аудиторию, но, в то же время, ненавязчиво развлекает контент, на котором специализируется сообщество.

Юмор в политических сообществах в социальной сети «ВКонтакте» позволяет пользователям отвлечься от большого количества информационного контента и череды новостей. Как показало исследование, такой юмор пользуется большой популярностью у пользователей, они с большей охотой просматривают его, комментируют и рассказывают о нём друзьям. Правильное соотношение такого контента с серьезным позволит администрации грамотно управлять и гармонично развивать сообщества, привлекая всё большее количество представителей целевой аудитории.

Список литературы

1. Дмитриев А.В. Социология юмора: Очерки. – М.: Российская академия наук. Отделение философии, социологии, психологии и права, 1996. – 214 с

2. Дмитриев А.В., Сычев А.А. Смех. Социофилософский анализ. – М.: Альфа-М.: 2005. – 592 с.

3. Разуваев В. В. Политический смех в современной России. М.: ГУ ВШЭ, 2002 – 262 с.

4. АнтиМайдан [электронный ресурс]. – URL: <https://vk.com/adekvatnik>

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Е.В. Пирогова, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

***Аннотация.** В статье обоснована роль инноваций в деятельности хозяйствующих субъектов и социально-экономическом развитии региона. Проведен анализ основных показателей развития инновационной деятельности на примере Ульяновской области.*

***Ключевые слова:** инновация, инновационная деятельность, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, затраты на инновации, персонал, занятый исследованиями и разработками, инновационная продукция.*

На современном этапе развитие экономики основано на ее материальном фундаменте, на осуществлении модернизации производительных сил и изменении системы производственных отношений. Нацеленность российской экономики на инновационный путь развития зависит от темпов технического перевооружения и уровня развития материального производства, формирования инновационной инфраструктуры и системы управления.

В настоящее время в экономике России необходимо устранить дисбаланс между имеющейся базой, направленностью и темпами роста и масштабом использования инновационного потенциала хозяйствующих субъектов [3, С. 410].

Инновационный потенциал региона характеризуется совокупностью материально-технических, интеллектуальных, информационных и других ресурсов, которые используются в целях инновационного развития, что обуславливает повышение инновационной активности хозяйствующих субъектов. Инновационный потенциал представлен функционирующими на территории региона научно-исследовательскими, проектно-конструкторскими, технологическими предприятиями, организациями и учреждениями, совокупностью осуществляемых экспериментальных производств, наличием опытных полигонов, образовательных учреждений, персонала, занятого научными исследованиями и разработками, и имеющимися техническими средствами для осуществления инновационной деятельности данных хозяйствующих субъектов [1].

Среди регионов Приволжского федерального округа одним из лидеров по показателям инновационной деятельности является Ульяновская область. Активизация инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, функционирующих на территории региона, способствует реализации инновационного пути развития экономики Ульяновской области, росту

показателей социально-экономического развития, повышению доли инновационной продукции в объеме валового регионального продукта и обеспечению в целом качества жизни населения [7, с. 34].

Динамика общей численности хозяйствующих субъектов в Ульяновской области, выполняющих различные исследования и разработки, представлена на рисунке 1.

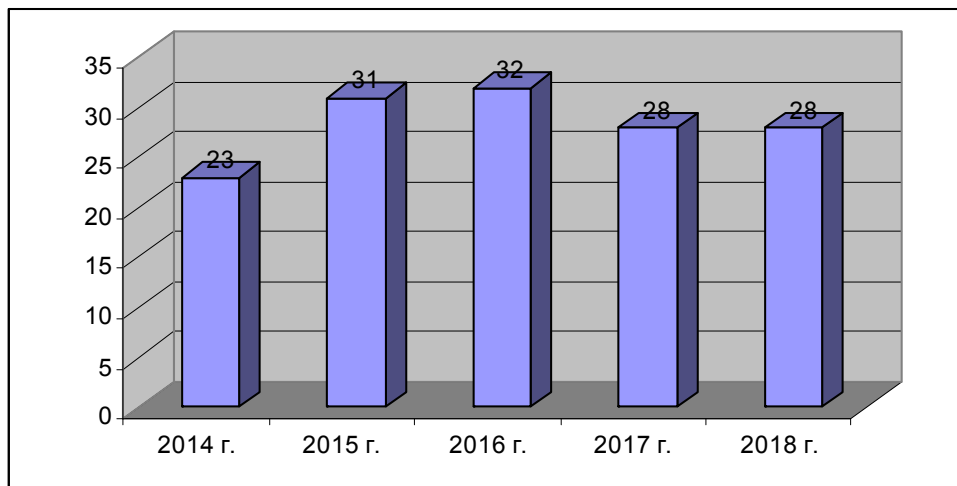


Рисунок 1 – Численность хозяйствующих субъектов, выполняющих научные исследования и разработки [4; 6]

По данным рисунка 1, общая численность хозяйствующих субъектов, выполняющих научные исследования и разработки, за последние пять лет увеличилась на 5 единиц, или 22 %. Однако стоит отметить снижение общей численности в 2018 году по сравнению с 2015-2016 гг., что вызвано проявлением кризисных ситуаций в экономике.

Структура данных хозяйствующих субъектов по видам деятельности представлена на рисунке 2.

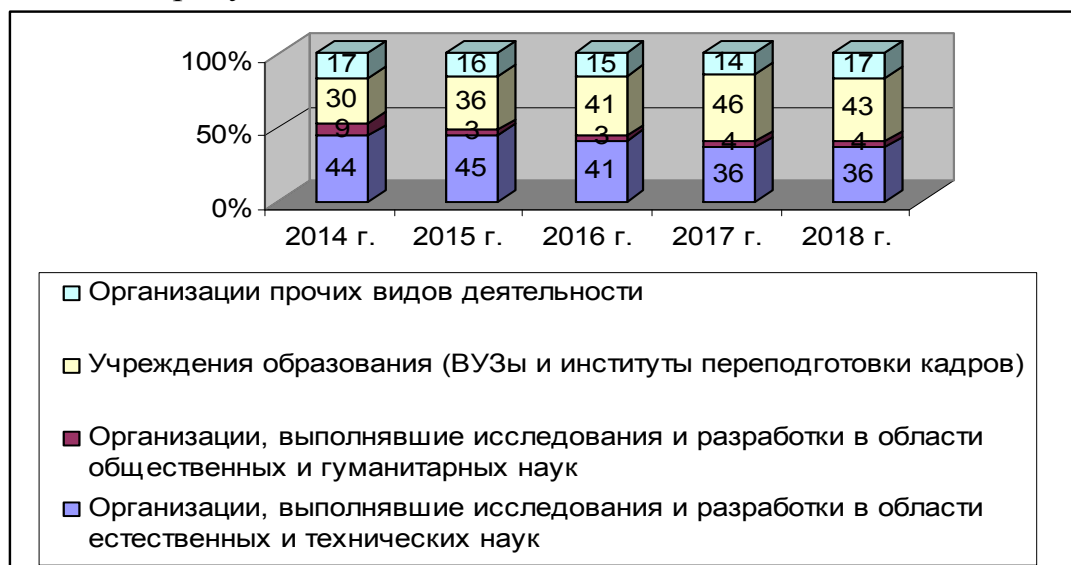


Рисунок 2 – Структура хозяйствующих субъектов по видам деятельности, выполняющих научные исследования и разработки [4; 6]

Доля хозяйствующих субъектов, выполняющих исследования и разработки в области естественных и технических наук, за исследуемый период сократилась с 44 % в 2014 г. до 36 % в 2018 г. Однако численность данных хозяйствующих субъектов за исследуемый период не изменилась и составила 10 единиц. Доля хозяйствующих субъектов, выполняющих исследования и разработки в области общественных и гуманитарных наук, за исследуемый период снизилась существенно – с 9 % в 2014 г. до 4 % в 2018 г. Численность данных хозяйствующих субъектов практически не изменилась и на 2018 г. составила 1 предприятие. Существенно выросла доля образовательных организаций, где в основном сосредоточено проведение научно-исследовательских работ, – с 30 % в 2014 г. до 12 % в 2018 г. Численность данных хозяйствующих субъектов за исследуемый период увеличилась на 5 единиц – с 7 образовательных организаций в 2014 г. до 12 образовательных организаций в 2018 г. Доля организаций прочих видов деятельности за исследуемый период за изменилась и составила на 2018 г. 17 %. Численность данных хозяйствующих субъектов увеличилась на 1 предприятие.

Динамика численности персонала хозяйствующих субъектов, осуществляющего научные исследования и разработки, представлена на рисунке 3.

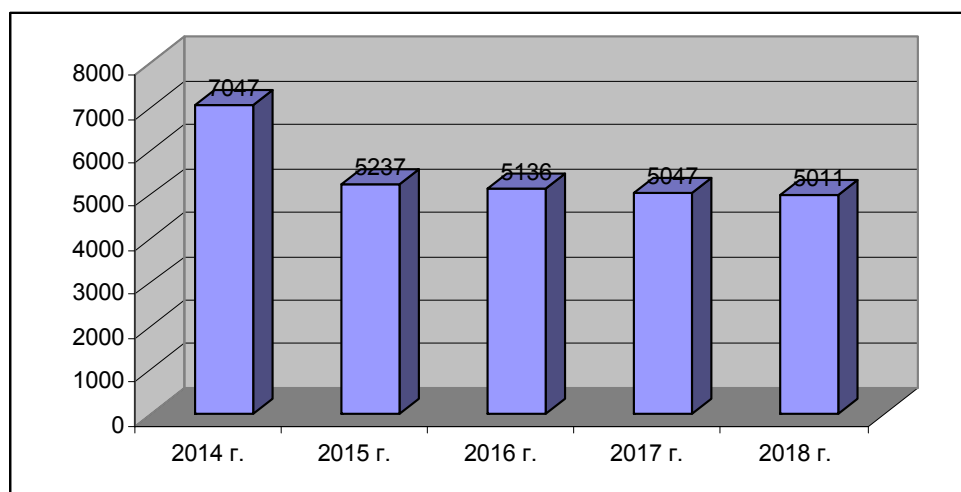


Рисунок 3 – Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел. [4]

По данным рисунка 3, численность персонала хозяйствующих субъектов, осуществляющих научные исследования и разработки, за исследуемый период сократилась на 2 036 чел., или 29 %: с 7 047 чел. в 2014 г. до 5 011 чел. в 2018 г. Данные тенденции свидетельствуют о необходимости разработки мотивационных механизмов активизации инновационной деятельности персонала как на уровне хозяйствующих субъектов, так и на уровне региона и государства в целом.

Структура персонала, осуществляющего научные исследования и разработки, по категориям представлена на рисунке 4.

Доля исследователей в общей численности персонала, осуществляющего исследования и разработки, за исследуемый период увеличилась на 9 %: с 32 %

в 2014 г. до 41 % в 2018 г., что можно охарактеризовать как положительную тенденцию, несмотря на снижение общей численности данной категории персонала на 197 чел. Существенно снизилась доля техников при выполнении научно-исследовательских работ: с 34 % в 2014 г. до 21 % в 2018 г., т.е. на 13 %, что обусловлено снижением численности данной категории персонала за исследуемый период на 1 356 чел. Доля вспомогательного персонала, задействованного при проведении научно-исследовательских работ, за исследуемый период увеличилась на 2 % на фоне общего снижения их численности на 381 чел. Доля прочих категорий персонала также увеличилась за исследуемый период на 2 % при снижении численности на 99 чел.

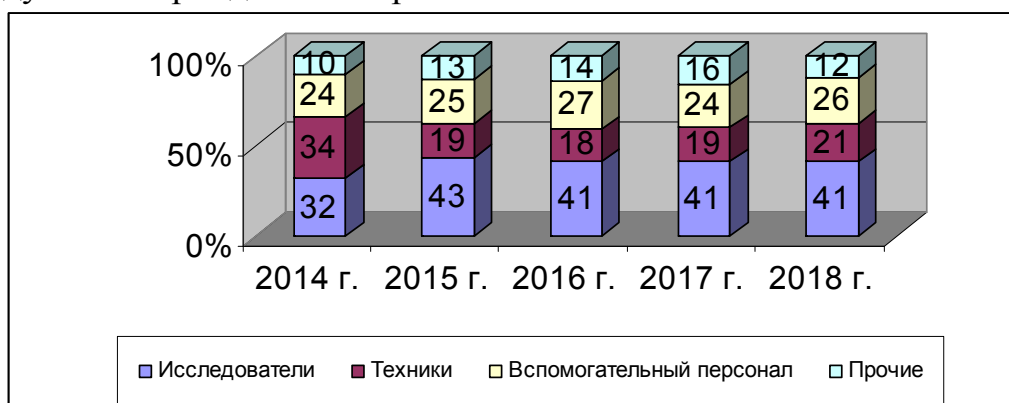


Рисунок 4 – Структура персонала, занятого научными исследованиями и разработками, по категориям, чел. [4]

Результатом осуществления инновационной деятельности является общий объем затрат, направляемых на финансирование и внедрение инноваций, и объем созданной инновационной продукции.

Динамика затрат хозяйствующих субъектов, направляемых на научные исследования и разработки, представлена на рисунке 5.

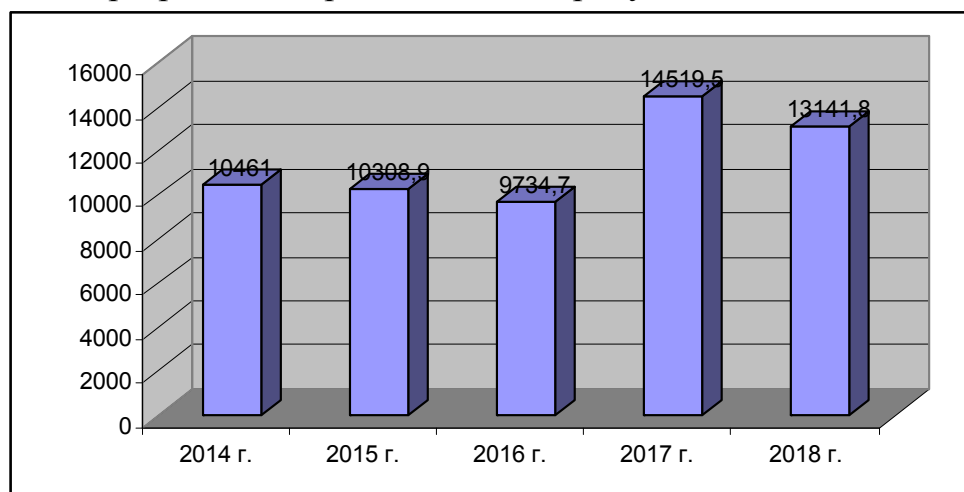


Рисунок 5 – Затраты хозяйствующих субъектов, направляемых на научные исследования и разработки, млн руб. [6]

По данным рисунка 5, величина затрат, направляемых хозяйствующими субъектами на исследования и разработки, за исследуемый период увеличилась

на 2 680,8 млн руб., или 26 %, что свидетельствует об активизации инновационной деятельности в регионе. На 2018 г. данный показатель составил 13 141,8 млн руб.

Динамика объема инновационных товаров, работ и услуг, произведенных хозяйствующими субъектами Ульяновской области, представлена на рисунке 6.

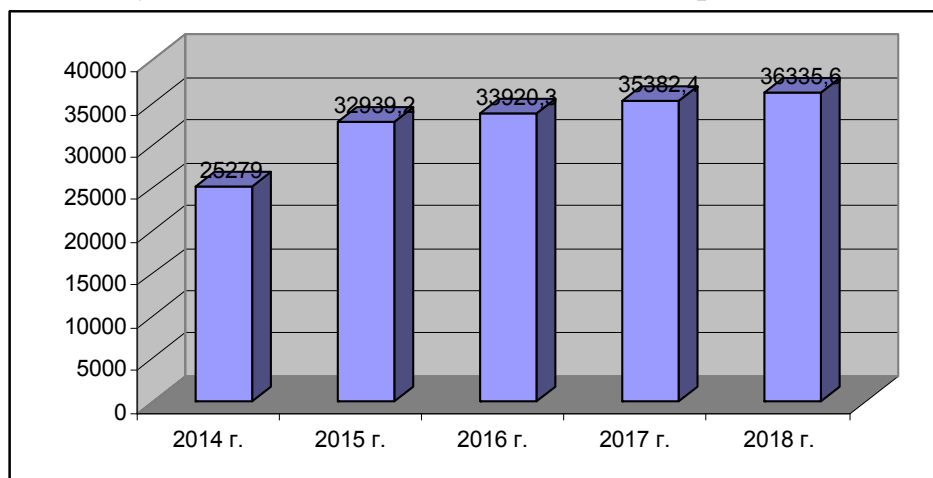


Рисунок 6 – Объем инновационных товаров, работ и услуг, млн руб. [4]

По данным рисунка 6, величина объема инновационных товаров, работ и услуг, произведенных хозяйствующими субъектами Ульяновской области, увеличилась за анализируемый период на 11 056,6 млн руб., или на 44 %, и на 2018 г. данный показатель составил 36 335,6 млн руб. Данные тенденции характеризуют активизацию инновационной деятельности и повышение эффективности внедрения инноваций хозяйствующих субъектов Ульяновской области.

Доля инновационных товаров, работ и услуг в общем их объеме представлена на рисунке 7.

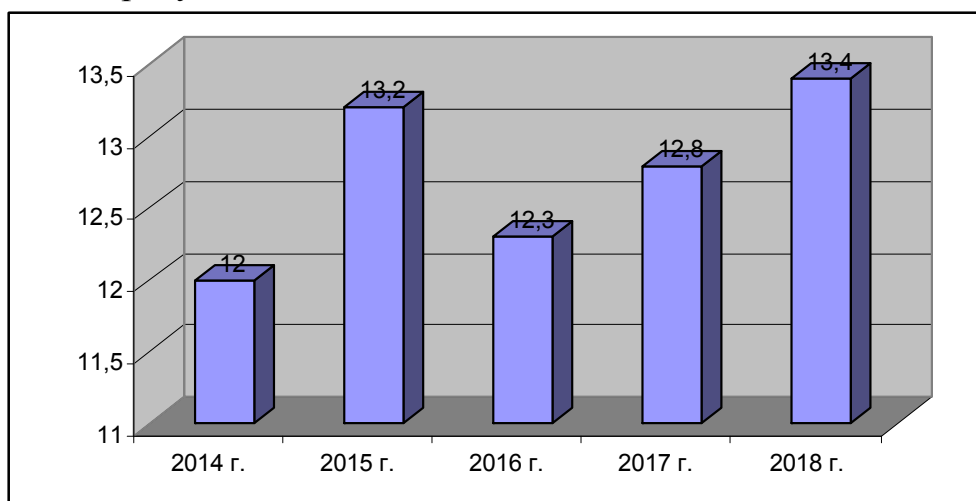


Рисунок 7– Доля инновационных товаров, работ и услуг в общем их объеме, % [4]

По данным рисунка 7, доля инновационных товаров, работ и услуг в общем их объеме увеличилась за исследуемый период на 1,4 % и на 2018 г.

составила 13,4 %, что характеризует эффективность инновационной деятельности хозяйствующих субъектов Ульяновской области.

Таким образом, важнейшим условием социально-экономического развития региона активизация инновационной деятельности хозяйствующих субъектов. Стратегия инновационной деятельности региона должна быть направлена на развитие научных разработок и исследований, увеличение объемов и темпов производства и реализации инновационной продукции, решение проблем в социальной сфере на основе использования инновационных технологий (организационных, управленческих и др.).

Список литературы

1. Ассоциация инновационных регионов России. Ульяновская область [Электронный ресурс]. – URL: <http://old.i-regions.org/region/ul> (дата обращения: 15.05.2020).

2. Дреус, К.О. Характеристика инновационного потенциала Ульяновской области: основные показатели [Электронный ресурс] / К.О. Дреус. – URL: http://www.rusnauka.com/40_OINBG_2014/Economics/16_179388.doc.htm (дата обращения: 15.05.2020)

3. Кочетков, С.В. Инновационный потенциал промышленных предприятий: определение и динамика развития / С.В. Кочетков, О.В. Кочеткова // Россия: тенденции и перспективы развития – 2017. – № 12-2. – С. 410-418.

4. Российский статистический ежегодник. 2019: статистический сборник. – М.: Росстат, 2019. – 708 с.

5. Софронов, В.В. Инновационный потенциал Ульяновской области / В.В. Софронов // Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы.: сборник статей Международной научно-практической конференции (1 июня 2016 г., г. Уфа). В 4 ч. Ч.2. - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 132-134.

6. Статистический ежегодник. Ульяновская область, 2019: статистический сборник. – Ульяновск: Ульяновскстат, 2019. – 220 с.

7. Юдина, Е.В. Проблемы и перспективы инновационного развития Ульяновской области / Е.В. Юдина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 30 (87). – С. 23-34.

УНДОРОВСКИЙ ПАЛЕОНТОЛОГИЧЕСКИЙ МУЗЕЙ КАК ОБЪЕКТ ТУРИСТИЧЕСКОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

М.С. Пичугин, магистр 2 курса

Науч. рук-ль – И.С. Большухина, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация. В статье рассмотрены концепции развития Ундоровского палеонтологического музея как объекта туристической привлекательности в Ундоровском сельском поселении.

Ключевые слова: музей, инновации, ГЧП, Ундоровский палеонтологический музей.

Ундоровское сельское поселение – это активно развивающийся населённый пункт с населением более пяти тысяч человек, видящий свою дальнейшую перспективу в сохранение и развитии культурного развития и туризма. Курорт Ундоры является центром сельского поселения, с развитым туристско-рекреационным потенциалом, в котором находятся санатории, кемпинги, церковь, музей, минеральные источники, пляжи, горнолыжный комплекс и др.

Курорт Ундоры привлекают не только туристов, но и учёных палеонтологов, ведь здесь начинается Ульяновский государственный палеонтологический заказник. Заказник представляет познавательный интерес т.к. на его территории можно найти остатки древней ископаемой фауны и флоры. Все палеонтологические находки, которые были обнаружены на территории Ульяновской области, хранятся в Ундоровском палеонтологическом музее.

Ундоровский палеонтологический музей – это один из немногих музеев в России, который построен на территории Ульяновского государственного палеонтологического заказника. Музей открыл свои двери в 1981 году, первоначально он был школьным, где занимались дети геологического клуба «Плутония» и занимал одну комнату Ундоровской средней школы. В 1987 году музей отделился от школы и стал народным. В экспозиции музея присутствовали экспонаты собранные во время геологического мониторинга окрестностей с. Ундоры. Музей становится самостоятельным 29 декабря 2012 года и получает статус областного государственного бюджетного учреждения культуры, одним из приоритетных направлений деятельности которого становятся выявление, сбор, исследование и хранение ископаемого палеонтологического материала [1].

Сегодня современные музеи это «лицо» позволяющий раскрыть представление о культурном потенциале каждого города, района, села является музей. Музеи России популярны среди туристов, каждый год их посещают

более 50 млн человек. В процессе своего совершенствования, музеи сталкиваются с разными проблемами.

Актуальная проблема музеев сегодня это кадровое обеспечение. Ежегодно университеты выпускают молодых специалистов по специальности музееведения, но они не готовы работать в музеях России. Основные причины это отдалённость многих музеев от городского центра и низкие зарплаты [2]. В музеях большое число сотрудников – люди пенсионного возраста. В Ундоровском палеонтологическом музее не хватает молодых сотрудников со свежими современными идеями. Это связано с тем, что музей находится в 30 км от города Ульяновск, и не каждый выпускник согласится ездить каждый день или переехать в селе Ундоры.

Вторая проблема это нехватка современных технологий и устаревшая материально-техническая база. Многие музеи сталкиваются с данной проблемой, так как современные технологии ушли далеко вперед. Следует внедрить в музейную деятельность различные интерактивные технологии и с помощью них люди смогут потрогать, услышать и смоделировать музейный экспонат [2]. Отсутствие в экспозиции Ундоровского палеонтологического музея современных интерактивных технологий, ведёт к уменьшению посетителей. Музей закладывает деньги на приобретение интерактивного киоска, песочницы, аудиогидов, 3D моделей динозавров. Сайт музея хорошо информативен. Имеется «Энциклопедия обитателей Среднерусского моря», где каждый посетитель сайта может ознакомиться с древними рептилиями.

Третья проблема музеев это доступность услуг для всех категорий и групп населения. Достаточно большая часть населения региона ограничена в возможностях доступа к качественному культурному продукту в силу территориальной удалённости проживания от исторического центра города. Нехватка информации, материальные проблемы, недостатки в организации транспортного обслуживания населения, отсутствие комфорта и удобств для детей, пенсионеров, инвалидов (практически во всех учреждениях культуры отсутствуют современные системы обслуживания людей с ограниченными возможностями здоровья) могут являться серьёзными препятствиями [2]. Ундоровский музей сотрудничает с туристическими фирмами, которые предоставляют автобусы для транспортировки людей. В музее имеются пандусы, вход в музей оборудован стационарным пандусом с противоскользящим покрытием, для незрячих и слабовидящих посетителей проводится мероприятие «Трогать разрешается», в неё входят экспонаты, которые дают возможность познакомиться с древней фауной и флорой.

Четвёртая и главная проблема это недостаточное финансирование, в условиях которого живут российские музеи. Финансовое обеспечение музеев в последние годы является одним из главных факторов нестабильности их развития. Требуемые ремонт здания, информационный голод, связанный со снижением числа музейных конференций, уменьшение тиражей музейных изданий все это, тормозит развитие музеев [2].

Что бы решить основные проблемы и стать более привлекательным, ОГБУК «Ундоровский палеонтологический музей» следует позаимствовать

опыт у государственный историко-архитектурного и художественного музея-заповедника Татарстана. Музей входит в комплекс Государственного историко-архитектурного и художественного музея-заповедника Казанский кремль. Это единственный в Приволжском Федеральном Округе музей в котором находится научно-образовательный центр. Музей содержит полную информацию о геологической истории нашей планеты с момента её формирования и до появления человека. В рамках выставки можно взвеситься на космических весах и узнать свой вес на любой планете Солнечной системы, наблюдать за космическими аппаратами, планетами и созвездиями через окуляр интерактивного телескопа, принять участие в палеонтологических раскопках, кормить древних рыб в доисторическом аквариуме, сидеть на краю берега Казанского моря и поговорить с обитателями Ледникового периода. В музее есть бесплатное приложение с дополнительной реальностью Палео AR-тур, с помощью которого вы можете сделать фотографии с доисторическими животными. Вы можете приобрести интерактивный магнит, с динозавром, stereo-vario открытка из серии «Ледниковый период», открытка из серии «Доисторический аквариум». При помощи приложения, вы можете не только «оживить» древних жителей подводного царства, а также покормить их. Музей разработал различные программы для взрослых и детей. Вы можете посетить различные лаборатории, попробовать провести химические и физические опыты. Посетить Квест «Тайна затерянного мира», в мастер-классах научиться декоративно-прикладному искусству, почувствовать себя настоящим художником.

Как уже было отмечено ранее, главной проблемой музеев является недостаточное финансирование. Средства бюджетных и инвестиционных фондов ограничены, и поэтому государство создаёт новые инструменты финансирования. Механизмы ГЧП являются базовой конструкцией привлечения внебюджетных инвестиций в развитие различных видов инфраструктуры и объектов непроизводственных отраслей. В общих чертах ГЧП принято определять как возможность участия частного сектора в зону ответственности государства.

Успешной практикой реализации ГЧП в сфере культуры можно назвать реконструкцию уникального исторического архитектурного комплекса «Музей-усадьба «Полотняный завод». Договор был заключен между Министерством экономического развития Калужской области и Инвестиционной компанией «Альпинэкс Австрия». Работы по реставрации здания обошлись компании более 70 млн руб. Целью было сохранение культурного наследия и создание литературного отеля - туристический центр для организации культурных мероприятий, отдыха, развлечений и других видов деятельности, а так же создать на территории туристический центр, что позволит сформировать благоприятную среду для развития малых предприятий в сфере торговли, гостиничного и ресторанного бизнеса, транспорта и других услуг [3].

С помощью механизмов ГЧП привели в порядок территорию усадьбы, восстановили здания ткацкого корпуса, проведены работы по гидроизоляции фундамента и организации системы водоотведения для отвода грунтовых вод и

осадков, восстановили крыши и окна здания, проведены реставрационные работы, открыли литературное кафе «Гончаров», восстановили летнюю террасу. Внутри комплекса полностью соответствует исторической традиции девятнадцатого века: мебель и резной декор, книги, и многое др. Благодаря реконструкции посещаемость музея-усадьбы увеличилось почти в 3 раза.

Таким образом, основными приоритетными направлениями Ундоровского палеонтологического музея являются: укрепление материально-технического и ресурсной базы как центров сохранения уникальных образцов российской и мировой культуры; расширение доступа к культурным ценностям, в том числе путем информатизации отрасли; активизации образования, научных исследований и образовательной деятельности; увеличения экспозиции проектов, в том числе из музеев в субъектах Российской Федерации; совершенствование постоянно действующих выставок; реализация мебели из экспозиции проектов в малых и средних городах; развитие сотрудничества музеев творческих отраслей, интеграции музеев в системе культурно-познавательного туризма.

Список литературы

1. Ундоровский палеонтологический музей [электронный ресурс]. – URL: <https://undor-muz.ru> (дата обращения 20.10.2019).

2. Решетников Н.И. Музей и музееведческие проблемы современности [электронный ресурс]. – URL: http://opentextnn.ru/museum/N.I.Reshennikov._Museum_and_the_Museological_problems_of_modernity/ (дата обращения 27.10.2019).

3. Государственно-частное партнерство в сфере культуры: успешные проекты регионов России [электронный ресурс]. – URL: <https://www.mkrf.ru/upload/iblock/734/734b29a50ab5fb602a8a6c9f5bb2646c.pdf> (дата обращения 29.10.2019).

УДК 33.330

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Е.С. Попченко, магистр 2 курса
Науч. рук-ль – Л.А. Иванова, к.э.н., доцент
Курский государственный университет

Аннотация: в данной статье был произведен анализ текущего состояния рынка молока и молочной продукции в нашей стране. Анализу были подвержены динамика потребительских цен, потребление молочной продукции на душу населения, объемы реализованной молочной продукции и их соотношение, объёмы экспорта и импорта молочной продукции.

Ключевые слова: рынок, молочная продукция, потребление, потребительские цены, производство, реализация.

По мнению экспертов аналитического центра при Правительстве РФ, спрос на молоко и молочную продукцию, как правило, формирует в первую очередь – цена. Цены на сырое молоко в среднем по России в данный момент являются достаточно невысокими.

За последние пять лет цены на основные молочные продукты, потребляемые населением, неуклонно растут (таблица 1).

Таблица 1

Средние потребительские цены на молочную продукцию, руб.

Продукция	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 в % к 2014
Масло сливочное, кг	412,71	453,44	498,93	534,49	578,79	140,2
Молоко цельное пастеризованное, 1л	68,4	81,42	81,85	80,95	85,69	125,3
Сыры сычужные твердые и мягкие, кг	448,8	477,22	482,81	484,	525,97	117,2
Творог жирный, кг	284,32	312,71	309,28	312,34	333,7	117,4

Источник: составлено на основе данных единой межведомственной статистической системы.

За килограмм сливочного масла, потребитель вынужден потратить 578,8 р. Для сравнения, до начала санкционных проблем в 2014 году, его цена была значительно ниже (более чем на 100 р.). Таких же изменений касается и прочие анализируемые продукты молочного производства. На текущий момент, 1л молока стоит почти 86 рублей. Его цена росла довольно высокими темпами, начиная с 3,02 рубля между 2014 и 2015 годом, заканчивая по 4,7 р. за предыдущий год.

Российский сыр вырос в цене до 525,97 р. в 2018 году. Для сравнения, в 2017 году за 1 кг сыра можно было заплатить лишь 484 рубля. Такой рост цен весьма сильно может сказаться на предпочтениях покупателя. С такими тенденциями изменения цен, неудивителен факт снижения объемов потребляемых продуктов молочного происхождения жителями нашего государства.

Более масштабно и объективно можно проанализировать уровень спроса на продукцию молочного происхождения, оценив объем реализации этой продукции всеми производителями. Для этого рассмотрим данные таблицы 2.

Крестьянскими хозяйствами было увеличено производство молочной продукции на 35,9%. Начиная с 2014 года, когда им удавалось продать ли 1313 тыс. т. Молока и молокопродуктов, эти организации увеличивали темпы продаж. Если за период с 2014 по 2015 эти изменения были не столь значительными, то уже к 2016 году разница в реализации составила целых 140 тыс. т. Это говорит о том, что с возникновением проблем с импортом молочной продукции, население страны начинает самостоятельно возвращаться к сельскому хозяйству и разведению молочного скота в частности.

Таблица 2

Реализовано молочной продукции в РФ, тыс. т.

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 в % к 2014
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	1313	1421	1561	1707	1786	135,9
Сельскохозяйственные организации	13452	13876	14229	14836	15390	114,4
Сельхозорганизации, крупные, средние и малые	13431	13852	14209	14819	15375	114,5
Хозяйства всех категорий	19695	20097	20616	21384	21526	109,3
Хозяйства населения(граждане)	4929	4800	4826	4841	4350	88,2

Источник: составлено на основе данных Федеральной службы государственной статистики.

Сельскохозяйственные организации не могут похвастаться такими же высокими темпами увеличения продаж своей продукции. Тем не менее, к 2018 году прогресс составил 14,4 % в сравнении с 2014 годом, тем самым перевалив в общем объеме реализации за отметку в 15 тыс. т.

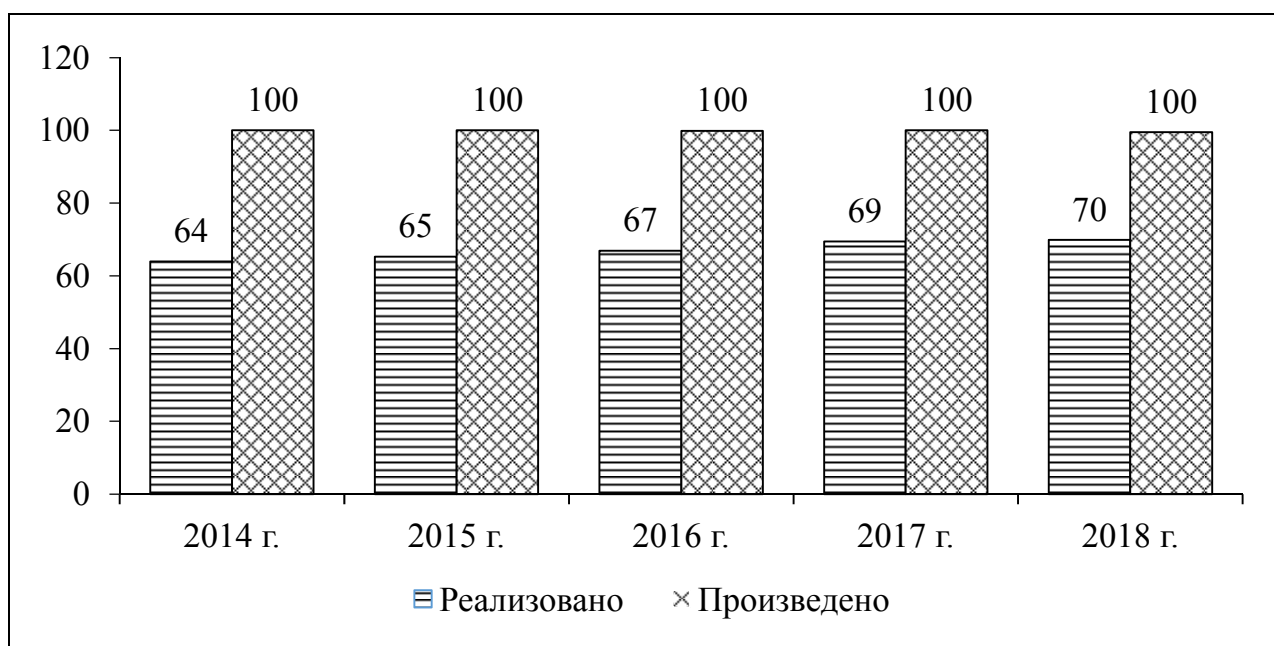
Необходимо отметить факт снижения объемов реализации молочной продукции у обычных граждан, занимающихся разведением молочного скота. В 2018 году их продажи упали до 4350 тыс. т. Для сравнения, в 2014 году этой категорией было реализовано почти 5 тыс. т молочной продукции.

Теперь проанализируем предложение продукции молочного происхождения. Как мы знаем, оно складывается, в первую очередь, из общего объема произведенной продукции, которой производитель распоряжается в индивидуальном порядке, какую долю продукции пустить в продажу, а какую он может оставить для собственных нужд или переработки. Это поведение производителя объясняется рыночной ценой на продукцию.

Немаловажным фактором является продуктивность молочного поголовья коров, так как именно этот показатель напрямую способен влиять на общий объем произведенного молока, что в свою очередь способно обусловить рентабельность реализуемой конечной молочной продукции.

Выяснив объемы производства и реализации производства, можно выяснить, как ведут себя производители по вопросу распределения произведенного молока. Для этого сопоставим объемы реализации продукции и объемы производства, что позволит выявить изменения предпочтений производителя в плане предложения молока и молочной продукции (рис. 1).

Данный график показывает, что к 2018 году доля реализованной молочной продукции дошла до отметки 70%. Для сравнения, в 2014 году это соотношение было равно лишь 64%. Тенденция роста этого показателя свидетельствует о том, что производители предпочитают отказываться от дальнейшей переработки молочного сырья в пользу его оперативной реализации.



Источник: составлено на основе данных единой межведомственной статистической системы

Рисунок 1 – Соотношение произведенной и реализованной молочной продукции, в %

Изменение предпочтений производителей, как правило, меняются согласно диктовке потребительского спроса. Это означает, что производитель может изменять объёмы производства того или иного вида молочной продукции, опираясь на потребности рынка сбыта, т.е. населения [1, с. 214].

За последнее время, структура розничных продаж молочной продукции претерпела весьма немалые изменения.

Питьевое молоко в продажах достаточно стабильно. В 2018 году было продано 20,8% от всей молочной продукции данной категории. Это на 1% меньше, чем 5 лет назад. Это же касается и кисломолочной продукции.

Следует отметить, что в данный момент экспорт молочной продукции не является первоочередной задачей у производителей. Главной проблемой является высокая цена на нашу молочную продукцию. Однако, в некоторых странах дела обстоят ещё хуже, поэтому, сделки по закупке молочной продукции у России для них являются более выгодными. Примером такой страны можно считать Казахстан. В этой стране более 28% всей молочной продукции закупается из-за границы. Основным поставщик – это Россия. По большей части, это обусловлено условиями торговли внутри таможенного союза. Если поднимать вопрос об отправке нашей молочной продукции в другие страны, то на это придётся потратить намного больше денежных средств.

Следует отметить, что экспорт молочной продукции из нашей страны осложнён еще тем фактом, что далеко не из всех округов это удобно делать. Наша страна распространена на большой территории, что подразумевает высокие затраты на эффективную транспортировку скоропортящихся продуктов молочного происхождения [2].

В таблице 3 представлена информация о динамике экспорта молочной продукции из нашей страны в разрезе федеральных округов. Анализ этих данных показал, что суммарный объём экспортируемых молочных продуктов всеми сельскохозяйственными организациями в 2018 году составил 1908464 тонн. Наибольший объём экспорта осуществляется из центрального федерального округа.

Таблица 3

Объём экспорта молочной продукции сельскохозяйственными организациями

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Российская Федерация	1309916	1396252	1472149	1669546	1908464
Центральный федеральный округ	486933	530586	548701	618960	727625
Северо-Западный федеральный округ	411623	428909	410275	429154	441880
Южный федеральный округ	20123	27742	26045	39395	46380
Северо-Кавказский федеральный округ	32128	37124	33617	43109	42040
Приволжский федеральный округ	275763	285905	322257	369852	430522
Уральский федеральный округ	514	0	0	16453	28900
Сибирский федеральный округ	82559	85985	131253	152623	191118
Дальневосточный федеральный округ	273	0	0	0	0

Источник: составлено на основе данных Федеральной службы государственной статистики.

Вторым по объёму поставок за границу является Северо-западный федеральный округ. Здесь в 2018 году объём экспорта составил 441880 тонн. Это более чем на 30 тыс. тонн больше, чем в 2014 году.

Следует отметить весьма слабые перевозки с Уральского и Дальневосточного федеральных округов, так как их расположение сильно осложняет транспортировку молочной продукции в короткие сроки. В основном вся продукция в этих местах производится для местного употребления [3, с. 20].

Проведенные исследования дают понять, что национальный рынок молока и молочной продукции развивается весьма стабильными темпами. Спрос на молоко и молочную продукцию, несмотря на рост цен весьма стабилен. Производители ищут пути более выгодного производства за счёт увеличения качества молочного скота, так как увеличение количества поголовья приводит лишь к дополнительным издержкам. Домашние хозяйства все менее заинтересованы в развитии молочного животноводства, так как с ними конкурируют большое количество сельскохозяйственных организаций крупного и среднего размеров, а также и индивидуальные предприниматели. Несмотря на отмеченный рост российского экспорта молочной продукции, в абсолютных показателях он остается чрезвычайно низким, что связано с

нехваткой сырья для ее производства, которая ограничивает возможности для экспорта [4, с. 1371].

Список литературы

1. Анализ отраслевых рынков: учебник / Л.В. Рой. - М.: Проспект, 2016. - 420 с.
2. Груздева В.В., Калеев Н.В. Особая роль молочного скотоводства, как составной части сельскохозяйственной отрасли и агропромышленного комплекса в экономике страны // Вестник НГИЭИ. 2017. - № 8 (75). - С. 80-89.
3. Мельникова Ю.В. Проблемы формирования рынка молочной продукции // В сборнике: Наука в исследованиях молодежи - 2017 Материалы студенческой научной конференции. В 4-х частях. 2017. - С. 20-21.
4. Швандар Д.В., Фролова Е.М., Бурова Т.Ф. Перспективы стабилизации российского рынка молока // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2017. - Т. 10. - № 12 (342). - С. 1362-1379.

УДК 338.264

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

**И.В. Разинкина, к.э.н., доцент
Московский университет имени С.Ю. Витте**

***Аннотация.** В статье рассматриваются возможности применения программно-целевого подхода в системе государственного управления. Не смотря на универсальность и общепризнанность подхода во всём мире, следует учитывать условия, которые определяют особенности его реализации в каждой стране. Даны характеристики основных видов программно-целевого управления, представлена схема его реализации.*

***Ключевые слова:** государственное управление, программно-целевой подход, бюджетирование, ориентированное на результат, конкурентоспособность.*

Программно-целевой подход признан во всём мире как эффективный способ реализации государственной стратегии и тактики. Управление государственными ресурсами, достижение целей государственной политики, обеспечение конкурентоспособности отечественной экономики требует выстраивания чёткой системы взаимодействия между уровнями государственной вертикали, определения приоритетов и комплекса мероприятий для их достижения. Несмотря на то, что программно-целевое

управление имеет общие принципы и подходы, можно выделить факторы, которые определяют его специфику в каждой стране [1, С. 92]:

- исторические условия формирования системы аппарата власти, традиций, принципов государственного управления;
- цели, которые стоят перед государством в социально-экономической, инвестиционной, научно-технической, внешнеэкономической сферах;
- нормативно-правовые основы управления социально-экономическими процессами;
- целевые ориентиры, которые обозначаются в государственных программах;
- содержание полномочий органов, ответственных за реализацию государственных программ, проектов и подходов к их распределению;
- ресурсные возможности и ограничения, которые определяют потенциал государственного управления в реализации целей социально-экономического развития;
- развитость рыночных и демократических институтов в государстве;
- степени напряженности социально-экономической ситуации и существующих в этой сфере проблем.

Программно-целевой метод управления – это воздействие субъекта управления на объект управления, вырабатываемое на основе методологии системного анализа [4, С. 39].

Программно-целевой метод управления предполагает соотнесение обозначенных целей с ресурсами, выделенными для их достижения, а также разработанными мероприятиями. Его внедрение является условием обеспечения конкурентоспособности на всех уровнях: начиная с отдельного предприятия (организации), до государства в целом.

Программно-целевое управление, как форма организации процесса управления, обеспечивает:

- повышение эффективности реализуемых программ и проектов;
- развитие гибкости субъектов государственного управления при принятии решений;
- формирование адаптивности реализуемых программ, проектов, мероприятий изменяющимся условиям (внешним и внутренним);
- недопущение двойной ответственности, перекладывания ответственности, наличие четкой структуры распределения полномочий;
- возможность решения сложных комплексных народно-хозяйственных задач в условиях крайней нестабильности макроэкономических, политических, мировых процессов.

Программно-целевое управление предполагает применение следующих приёмов:

- анализ проблемы и выделение подпроблем, её составляющих, что позволяет сформулировать цели и определить структуру реализуемой программы / проекта;
- определение задач и конкретных мероприятий, реализация которых обеспечит решение обозначенных целей, проблем;

- анализ значимости целевых ориентиров, выявленных проблем, ранжирование их по приоритетности;
- аккумулярование ресурсов (финансовых, кадровых, информационных, научно-технологических, организационных и др.) и их распределение в соответствии с обозначенными приоритетами;
- выстраивание управленческих механизмов достижения обозначенных целей, решения выявленных проблем;
- наличие конкретных ответственных лиц, которые регулируют, контролируют реализацию каждого из этапов и несут личную ответственность.

Таким образом, в упрощенном виде реализация программно-целевого подхода представлена на рисунке 1.

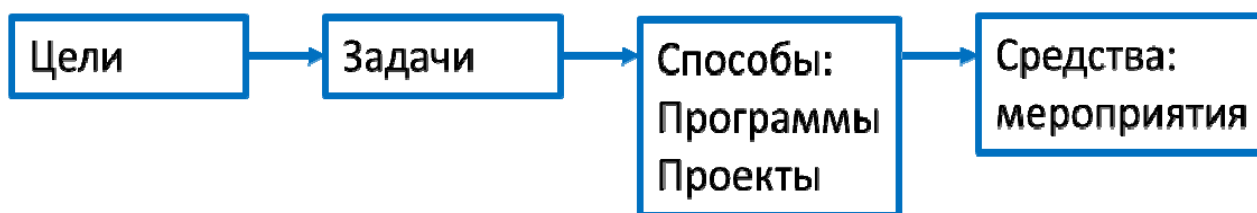


Рисунок 1 – Схема реализации программно-целевого подхода в управлении.

Различают следующие виды программно-целевого управления (ПЦУ):

- социально-экономическое программирование (разработка программ развития, социально-экономических проектов и др.),
- бюджетирование, ориентированное на достижение результатов (БОР),
- управление по целям (результатам).

Социально-экономическое программирование

Результатом социально-экономического программирования являются программы, в которых определена цель / группа целей, и разработан комплекс мероприятий, реализация которых направлена на достижение поставленных целевых ориентиров, предусмотрен субъект и объект программного воздействия, временной период, масштаб и основные этапы реализации зафиксированных в программе изменений.

Социально-экономическое программирование реализуется по следующим этапам:

1. Оценка и диагностика проблемы, а также степени её остроты;
2. Определение целей и задач на основании выявленных социально-экономических проблем;
3. Разработка вариантов решения поставленных задач;
4. Анализ всех возможных вариантов на предмет их реализуемости, эффективности и пр.

Принципы социально-экономического программирования:

- системность,
- комплексный характер,
- адресная направленность,

- конкретность разрабатываемых мер в рамках социальных и экономических программ;
- обратная связь для оценки достигнутых результатов.

Бюджетирование, ориентированное на результат

Бюджетирование, ориентированное на результат, представляет собой систему действий по целенаправленному управлению государственными финансовыми ресурсами [3, С. 68]. Управление государственными расходами на принципах БОР предполагает определение зависимости бюджетных ресурсов, направляемых на финансирование, и тех результатов, которые были достигнуты.

БОР позволяет органам государственной власти:

- с чётко установленной периодичностью аккумулировать и получать в распоряжение информацию по реализации поставленных целей, задач и ходу использования целевых средств государственного бюджета;
- обеспечивать эффективное распределение и использование финансовых ресурсов государства с учётом обозначенных приоритетов и целей государственной политики;
- достигать экономии расходования бюджетных средств и оптимизации их распределения между реализуемыми программами и проектами всех уровней;
- иметь возможность выбора из нескольких альтернативных вариантов реализации госпрограммы / национального проекта и др.
- создать систему контроля за эффективностью работы органов государственной власти всех уровней через разработку и внедрение целевых показателей, индикаторов реализации государственных программ, проектов;
- выявлять дублирующие направления, программы, проекты, мероприятия.

Характерной чертой БОР в сравнении с постатейным подходом к формированию бюджета является выстраивание чёткой системы ответственности за достижение целевых показателей реализации государственного бюджета.

Управление по целям (результатам)

Управление по результатам является базовым элементом современного подхода, который называется Новый государственный менеджмент. «Появление Нового государственного управления было связано с трансформацией во взглядах на роль государственного сектора и пределы его эффективности, а также с возросшими требованиями к работе государственных учреждений и качеству оказываемых ими услуг. В основе НГМ лежит представление о схожести механизмов управления в государственных и частных организациях и о возможности повысить эффективность государственного управления на основе введения рыночных принципов» [2, С.110].

Управление по целям представляет собой особый подход, который основан на постулате, что реализация менеджментом своих управленческих функций направлена на достижение запланированных результатов, которые позволяют решить выявленные проблемы (управленческие задачи), через реализацию системы мероприятий в зафиксированные сроки.

Впервые термин «управление по целям» (Management By Objectives (MBO), management by results (MBR)) ввел всемирно известный американский учёный-экономист Питер Друкер в 1954 году в книге «The Practice of Management». Этот подход строится на системе SMART-принципов целеполагания (табл. 1).

Таблица 1

SMART-принципы целеполагания

Буква аббревиатуры	Расшифровка	Пояснение
S	Specific (Конкретность)	Цель должна иметь четкую однозначную формулировку.
M	Measurable (Измеримость)	Цель должна быть измеряемой конкретными показателем или комплексом показателей. Иначе проверить её выполнение будет проблематично.
A	Attainable (Достижимость)	Достижимость цели необходимо обосновать.
R	Relevant (Уместность)	Оценка цели на её адекватность поставленным целям более высокого уровня. Насколько её достижение приблизит компанию к достижению глобальных целей.
T	Time-bound (Ограниченность во времени)	Цель должна иметь конкретные временные ориентиры выполнения, это позволяет её контролировать.

В 2014 году на законодательном уровне были закреплены принципы управления по целям для всех уровне государственного управления в рамках Федерального закона от 28.06.2014 N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (рис. 2).

Стратегическое планирование

Что предполагает?

Целеполагание	1. социально-экономическое развитие	Российской Федерации	2. Обеспечения национальной безопасности Российской Федерации
Прогнозирование		субъектов Российской Федерации	
Планирование		муниципальных образований	
Программирование		отраслей экономики сфер государственного и муниципального управления	

Для чего?

решение задач <i>устойчивого</i> социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований,
обеспечение национальной <i>безопасности</i> Российской Федерации

Рисунок 2 – Схема-определение стратегического планирования в РФ

«Федеральный закон определил сущность стратегического планирования на государственном уровне и составляющие этого процесса.

Стратегическое планирование - деятельность участников стратегического планирования по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию

- социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления,

- обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, направленная на решение задач устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации» [5].

На принципах управления по целям должна строиться вся система государственного управления и организовано функционирование и взаимодействие всех её уровней и элементов. Долгосрочные результаты и эффекты – это то, на что необходимо ориентироваться при оценке государственного управления. Применение программно-целевого подхода позволяет чётко выстроить взаимосвязь между целями, задачами и ресурсами, а также определить и разграничить сферы ответственности исполнителей. Это обеспечивает эффективность государственного управления и является условием устойчивого конкурентоспособного развития экономики страны, региона.

Список литературы

1. Гавва Р.В. Программно-целевое планирование в России и за рубежом // Вестник университета. – 2017. - №7-8. – С. 91-96.

2. Гусарова М.В., Овчинникова М.А. Управление по результатам в системе государственного управления в России: подходы и результаты реформирования за последние 10 лет // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2014. - №1. – С. 98-126.

3. Казаковцева М.В. Методологический потенциал бюджетирования, ориентированного на результат // Вестник Марийского государственного университета. – 2014. - №1 (13). – С. 65-70.

4. Сычанина С.Н., Шичих Р.А. Программно-целевое управление: генезис и тенденции развития // Научный вестник ЮИМ. – 2013. – №4. – С. 37-42.

5. Федеральный закон от 28.06.2014 N 172-ФЗ (ред. от 18.07.2019) «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Ю. Разнодежин, ассистент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация. В статье говорится о подходах и критериях оценки эффективности управления внутренней средой предприятия различных отраслей промышленности и торговли; рассматриваются причины, по которым предприятия должны разрабатывать собственные методики оценки эффективности управления внутренней средой.

Ключевые слова: внутренняя среда, коммерческое предприятие, эффективность, сравнительный метод, затраты, конкурентные преимущества.

В современных условиях для любого предприятия важным является достижение условий высокой эффективности в управлении его внутренней средой. С этой целью предприятия изучают различные подходы к оценке внутренней среды и повышения эффективности. Однако организационно-технологические условия на различных коммерческих предприятиях различны, поэтому большинство предприятий вынуждены разрабатывать собственные методические основы для оценки эффективности управления внутренней средой.

Оценка эффективности деятельности любого предприятия основана на экономическом анализе результатов его деятельности. Методической основой оценки эффективности деятельности является сравнительный метод. Сравнительный метод предполагает сравнительный анализ фактически полученного результата с затратами на его достижение. Необходимо обратить внимание на то, что предприятие может осуществлять капитальные затраты на организацию работы по оценке эффективности и текущие затраты для поддержания разработанной системы в рабочем состоянии.

Затраты могут включать фондовые затраты, трудовые затраты, материально-сырьевые, а также важными факторами для оценки эффективности деятельности коммерческого предприятия являются объем и темп роста розничного товарооборота, прибыль, заработная плата, рост основного и оборотного капитала предприятия. Таким образом, оценку эффективности можно осуществлять как по отдельно взятым показателям, так и на основе интегрированного показателя, учитывающего совокупный результат всех имеющихся показателей.

Представленные затраты обеспечивают создание нового продукта или товара. Однако важной составляющей анализа является цена созданного продукта для обеспечения прибыли предприятия, заработной платы

сотрудников, возмещения всех расходов с учетом роста основного и оборотного капитала. Рассмотреть эти показатели можно только при рассмотрении объемов и темпов роста товарооборота. Поэтому отношение всех затрат к изменению товарооборота наиболее полно характеризует эффективность деятельности по управлению внутренней средой предприятия.

Любое предприятие рассчитывает свою деятельность с учетом плановой прибыли, поэтому рост товарооборота свидетельствует о такой экономической ситуации, при которой обеспечиваются такие контрольные показатели его деятельности как заработная плата, возмещение основного и оборотного капитала и получение прибыли.

По темпам роста розничного товарооборота предприятия могут быть ранжированы для определения их ниши на рынке, а также в процессе создания новых организационных структур торговых предприятий.

Коммерческие предприятия можно рассматривать как производственно-торговые, торговые и предприятия сферы услуг. Оценка эффективности производственно-торговых предприятий должна включать как оценку эффективности производственной деятельности, так и оценку его торговой деятельности. Оценка производственной деятельности включает, прежде всего, себестоимость продукции. Себестоимость товара зависит: от стоимости сырья, из которого изготавливают товар; от технических и технологических условий производства, от качества и количества труда занятого в производстве – то есть от постоянных и переменных затрат.

В зависимости от производственной и сбытовой деятельности предприятий основными характеристиками эффективности таких предприятий могут быть различные показатели, хотя основными из них являются эффект – результат, который может быть получен от вложений всех ресурсов, просчитанных в денежной форме. Хотя результат может быть рассмотрен также в виде конкретной величины, т. е. натуральной форме, а не только в денежной. Предприятие, запланировав определенную отдачу от вложенных ресурсов, просчитывает его в денежной форме, но при этом каждое предприятие рассматривает и натуральную величину получаемого продукта, что необходимо для определения размеров рынка, на котором предприятие может реализовать продукцию. Кроме того, анализ натуральной формы результата коммерческой деятельности предприятия позволяет оценить структуру ресурсов, необходимых ему для реализации производственной или торговой деятельности.

Рассматривая технические характеристики предприятий, можно сказать, что в современных условиях информационной экономики достижение необходимых технических характеристик предприятия – дело эффективного инвестирования. Это обеспечит равные технические характеристики различных предприятий, в том числе и технических условий производства. Однако владение техникой и технологией не делает предприятие автоматически эффективнее по сравнению с другими аналогичными предприятиями. Значительное влияние на эффективность здесь будет иметь уровень подготовки и самоотдачи трудового коллектива, хотя возможность высокого уровня подготовки персонала можно обеспечить за счет широко спектра информации,

доступной в современных условиях. Вообще в настоящее время доступность информации дает широкие возможности во всех направлениях производственной деятельности.

Неисчерпаемость информационных ресурсов позволяет ускорять смену техники и технологии, то есть развитие внешней среды для предприятия является достаточно объяснимой, предсказуемой и равнозначной для предприятий.

В таких условиях наиболее конкурентным преимуществом являются возможности управления внутренней средой предприятий. При этом главным объектом управления выступает трудовой коллектив предприятия.

Однако при оценке эффективности управления внутренней средой предприятия, по мнению В. М. Медведева и А. В. Шестова внутри организации факторы, влияющие на оценку внутренней среды предприятия, отождествляются с производством, снабжением, кадрами, т. е. со структурными подразделениями организации и персоналом. Для оценки факторов нужны критерии. К ним можно отнести:

- жизнедеятельностные факторы – возникновение потребности и присвоение предмета потребности;
- социодинамические факторы – договоренности и достижение взаимовыгодного решения;
- деятельностные факторы – исходный материал (сырье) преобразуемый под воздействием средства производства в искомый продукт с помощью деятеля, обладающего необходимыми способностями;
- коммуникационные факторы – в пространстве коммуникации есть автор, понимающий, критик, организатор и арбитр, согласующий между собой высказанные точки зрения [1].

Рассматривая систему жизнедеятельностных факторов можно сказать, что с точки зрения потенциальных потребителей, предъявляющих потребности, необходимо наличие благ. Рассматривая связь потребитель-производитель, можно видеть, что это характеристика внешнего фактора в большей степени, чем внутреннего. Если говорить о внутреннем, то сотрудники, прежде всего не для себя создают блага, а для рынка, хоть непосредственно они в реализации произведенных товаров участие не принимают. Их волнует вопрос реализации товаров только с точки зрения получения предприятием прибыли для получения собственного вознаграждения за выполненную работу. Только получив вознаграждение, они могут реализовывать собственные потребности. Только осознание такого механизма удовлетворения потребностей со стороны работников относит жизнедеятельностный фактор к внутренним факторам.

Создание материальных благ возможно на промышленном предприятии. Но для их создания необходимо сочетание потребностей производителя с потребностями потребителя. Несмотря на то, что их потребности различны, но они могут быть удовлетворены при их взаимодействии. То есть производитель учитывает потребность не только личную, но и потребителей и выстраивает очередность их удовлетворения. Создавая необходимое потребителям благо, производитель в процессе купли-продажи приобретает денежный эквивалент

собственной потребности, чтобы в следующем периоде приобрести необходимый продукт. Производитель значительную часть своих ресурсов, полученных при реализации произведенных благ, расходует на приобретение сырья и материалов, производственных мощностей и т. д. для продолжения и процесса простого воспроизводства и расширенного производства.

При этом во внутренней среде предприятия возникают сложные взаимосвязи между разными подразделениями, между управляющими и управляемыми, между самими работниками. Сложность этих взаимосвязей определяется, прежде всего, численностью персонала, структурой и сложностью организации самого производства. Внутренняя среда, как сложный механизм, который требует слаженности всех производственных структур, который может обеспечить не только формальное общение, но и неформальное общение. Структура и численность персонала требует выстраивания взаимодовверительных, коллегиальных отношений, которые обеспечивают выполнение производственных заданий на высоком качественном уровне и с привлечением личностных качеств сотрудников.

При оценке системы социодинамических факторов можно отметить, что с точки зрения внешней среды – это выбор лучших партнеров с учетом общих интересов, с точки зрения внутренней среды – это выстраивание взаимовыгодных отношений между всеми субъектами производства. Прежде всего, необходимо поддержание длительных партнерских отношений с поставщиками необходимых ресурсов, ритмичности их (ресурсов) поставок. Также важным условием социодинамических факторов является сохранение хороших отношений с потребителями создаваемых благ для удержания собственных покупателей и собственной ниши рынка. Кроме того, необходимо постоянное изучение изменений потребительских предпочтений для своевременного изменения производимых продуктов, что и обеспечивает предприятию постоянных потребителей.

Все возникающие социальные отношения строятся на определенных правилах, диктуемых государственными правовыми отношениями, налоговым законодательством, уставом предприятия, общественными организациями.

Обращаясь к деятельностной системе факторов, необходимо указать, что приобретение сырья и средств производства, а также специалиста определенного качества и квалификации обеспечиваются в результате взаимодействия с внешними факторами, однако, приобретенные ресурсы вступают во взаимодействие между собой внутри предприятия, создавая его внутреннюю среду и в ней преобразовывая названные факторы в искомый продукт. При этом основным звеном процесса производства является деятель-специалист. Как правило, предприятие обеспечивает рост квалификации своих сотрудников, учитывает их инициативность и активность по внесению предложений в совершенствовании производственного процесса.

В результате оценки системы коммуникационных факторов, можно видеть, что современное коммуникационное пространство имеет весьма сложную организацию. Огромное количество информационных ресурсов в современной экономике требует их систематизации и организации. Несмотря на их

множественность и разнообразие, информационные ресурсы имеют авторов, которые передают свою информацию заинтересованным людям, понимающим ее значимость и возможности применения, поэтому приобретение информации в процессе коммуникации в коммуникации носит избирательный характер. Однако любая информация должна быть подвержена критическому анализу, чтобы выявить ее слабые и сильные стороны, ее жизнеспособность и достоверность. Получив, таким образом, апробацию, информация по коммуникативным каналам должна поступить к организатору, который подберет алгоритм ее реализации. Рассматривая коммуникацию как фактор внутренней среды, необходимо отметить, что создание здоровых отношений в рабочем коллективе – это важнейшая задача коммуникации, дающая возможность извлекать максимальную отдачу от работников, привлекая не только их профессиональные, но и личностные качества, которые могут быть значительно шире их профессионализма.

Безусловно, обеспечение таких коммуникаций требует затрат управленческого труда и высокой компетентности управляющих. Однако это обеспечивает управляемым комфортную обстановку трудовой самоотдачи.

Список литературы

1. Медведев В. М. Подходы и методы определения рыночной стоимости хозяйственной деятельности/ В. М. Медведев, А. В. Шестов // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7. – №2 (март-апрель).

УДК 65.015.3

ПАРАДОКС БЕДНОСТИ РАБОТАЮЩИХ ГРАЖДАН

Э.Н. Разнодежина, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

***Аннотация.** В статье рассматриваются причины массовой бедности российского населения и пути выхода из сложившейся ситуации.*

***Ключевые слова:** бедность, граждане, потребительская корзина, прожиточный минимум, заработная плата, уровень потребностей.*

В настоящее время в России сложилась парадоксальная ситуация, при которой значительная часть работающих граждан находится за чертой бедности. Очевидно, необходимо разобраться с причинами такого явления.

Рассмотрим предметно, что происходит с заработной платой трудящихся. Средняя начисленная заработная плата, исключая Москву, в России составляет около 29582 руб. Исходя из этой суммы, рассчитаем расходы среднестатистического гражданина. Прежде всего, из этой суммы необходимо вычесть подоходный налог, который составит 3845 рублей. Кроме этих расходов важными затратами являются затраты на жилье. Средний расход на

жилье составляет около 6500 рублей. Расходы на транспорт в течение месяца при самых минимальных поездках составляет 2000 рублей. Работающий человек во время работы должен иметь условия для приема пищи. Чаще всего люди обедают на работе, поэтому предусмотрим расходы в размере 100 рублей на обеды в течение 22 рабочих дней в месяц, что составит 2200 рублей. В результате у человека на проживание в месяц остается 15037 рублей, или 501 рубль в день.

Представленный бюджет рассчитан на одного человека, но данная ситуация не является достаточно реальной, потому что как правило, человек имеет семью, на которую необходимо осуществлять дополнительные затраты. Кроме того, за основу взята заработная плата, обозначенная как средняя в Ульяновской области по данным официальной статистики. На самом же деле номинальная заработная плата большинства жителей области не превышает 15000-17000 рублей. Если вычесть подоходный налог в размере 2100-2380, то останется 12900 – это реальная заработная плата без обязательных платежей, которые необходимо осуществить. Так, коммунальные платежи составят 6500 рублей, оплата транспорта к месту работы и обратно, а также поездки в магазин, так как мы не все можем купить в магазине пешей доступности, составят приблизительно 2000 рублей, обеды мы исключим. В результате небольших расчетов располагаемый доход составит 4400 рублей, или 146,6 рубля в день на все необходимые нужды: питание, приобретение одежды и обуви, средств гигиены, бытовой химии и др.

Необходимо разобраться в причинах такого положения. Итак, МРОТ по закону в 2020 году составляет около 12130 рублей. Такая величина заработной платы предусматривается для работников самой низкой квалификации. Сделано это для того, чтобы заработная плата соответствовала государственному законодательству. Однако с начислением более высокой заработной платы для квалифицированных работников осуществляются достаточно изобретательные манипуляции. Так расчет идет не от законодательно утвержденного минимума, а от произвольно взятого, т. е. минимума прошлых лет, поэтому рост заработной платы может расти незначительно, а может и падать, что парадоксально. Значительная часть организаций начисляет заработную плату квалифицированным сотрудникам, руководствуясь минимумом, составляющим 6000 рублей, поэтому различия между различными категориями работников не учитывают ни стаж их работы, ни уровень квалификации.

Определение самого размера минимальной оплаты труда, основанное на стоимости минимальной потребительской корзины, также носит парадоксальный характер. Минимальная потребительская корзина в России включает в себя 156 наименований (если сравнивать с европейскими странами, то в США – 300 наименований, в Германии – 475, в Великобритании – 350) трех групп:

- продукты питания (хлеб, овощи, фрукты, молоко, крупы, яйца и другие);
- товары непродовольственные (обувь, одежда, постельное белье, лекарства и иные);

– услуги (затраты на транспорт, нормативы потребления электроэнергии, газа, горячей и холодной воды, услуги культуры и т.д.).

Помимо того, что в потребительскую корзину входит намного меньший набор продуктов, чем в других странах, так еще и нормы потребления этих продуктов имеют очень тревожные размеры.

Так, по советским нормам 1941 года на одного немецкого военнопленного полагалось мясо и рыба в день – 160 г в то время как по закону о потребительской корзине в 2006 году на одного трудоспособного россиянина в месяц полагалось мясо и рыба в день – 146 г в сыром виде, 80 г в сваренном. Потребительская корзина 2020 года предусматривает 160 г мяса в день на трудоспособного гражданина и 50 г рыбы. Очевидно, в данном случае необходимо пересматривать нормы потребления, исходя из медицинских рекомендаций здорового питания по всем жизненно важным продуктам.

Говорить о других продуктах тоже можно, но становится очевидным, что потребительская корзина не предусматривает даже выживания. Можно сделать однозначный вывод, потребительскую корзину необходимо пересматривать и нормы потребления делать более реальными, достаточными хотя бы для выживания человека, если не для нормальной жизни.

Кроме того, у населения как трудоспособного возраста, так и не достигшего его, а также у пенсионеров, помимо продуктов питания имеются другие насущные потребности. Прежде всего, всем необходима одежда, особенно, в условиях российского климата, где бывают достаточно низкие температуры, требующие наличия теплых вещей. Несмотря на то, что эти вещи приобретаются на несколько лет, но они не могут быть приобретены один раз и на всю жизнь, т. к. подвергаются износу как физическому, так и моральному. Также уровень потребностей населения растет в зависимости от появления в потреблении новых товаров и услуг, что также требует увеличения обеспеченности населения. Например, в настоящее время сотовый телефон превратился в необходимость для каждого гражданина; наличие компьютера дает возможность получать государственные услуги через интернет, записаться к врачу, узнать необходимую информацию, что делает его необходимым для граждан. Поэтому потребительская корзина, помимо необходимых продуктов, должна включать средства для приобретения товаров, необходимых для нормального комфортного существования человека в обществе.

Таким образом, современная экономика не может пользоваться теми нормами, которые заложены в потребительской корзине на 2020 год. Ее необходимо менять радикально, включая все необходимые потребности человека для нормального существования, включая также возможность хотя бы простого воспроизводства населения. Следовательно, потребительская корзина должна включать хотя бы два минимума.

Предполагая, что простое воспроизводство осуществляется в полной семье, можно предположить, что при указанном минимуме, хоть и достаточно проблематично, но будет прирост населения в пределах двух человек, что уменьшит сокращение населения в какой-то степени.

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО РИСКА ПО РЕГИОНАМ ПФО

Е.П. Ростова, к.э.н. доцент

М.Л. Галкина, бакалавр 2 курса

**Самарский национальный исследовательский университет имени
академика С.П. Королева**

***Аннотация.** В статье исследуется кредитный риск регионов ПФО с помощью кластерного анализа. Выделены два основных параметра объектов для кластеризации, рассмотрена одна из статистических методик анализа и оценки кредитного риска. Выделены два кластера.*

***Ключевые слова:** Кластерный анализ, ВРП, кредитный риск, задолженность, матрица расстояний, статистические методики уровня кредитного риска, регионы ПФО.*

В условиях усиливающейся международной конкуренции и глобального экономического кризиса в различных сферах жизни устойчивость экономики России в первую очередь зависит от способности каждого региона к конкуренции в условиях рынка и готовности продолжать успешное развитие. Изменения, которые происходят в современном мире под действием изменений в экономике, требуют новых путей решения выходы из кризисной ситуации и новых подходов к социально-экономическому развитию регионов [1]. Каждый регион уникален по-своему: сочетание климатических условий, демографической ситуации, географического и геополитического положения создает уникальную территорию, для развития которой требуется индивидуальный подход с четким пониманием имеющихся особенностей.

В связи с этим, чтобы провести учет регионов и их различий по уровню социально-экономических показателей, необходимо воспользоваться статистическими методами многомерной классификации субъектов РФ, в частности, методом кластерного анализа.

Приволжский федеральный округ – один из развитых промышленных и сельскохозяйственных регионов Российской Федерации.

В составе ПФО 14 субъектов РФ, среди которых:

- 6 республик (Башкортостан, Марий Эл, Мордовия, Татарстан, Удмуртская, Чувашская);
- 1 край (Пермский);
- 7 областей (Кировская, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская, Самарская, Саратовская, Ульяновская).

Экономика ПФО очень разнообразна. Округ славится добывающей промышленностью, машиностроением, которое играет очень важную роль в структуре хозяйства округа; агропромышленным комплексом, имеющим всероссийское значение; нефтехимической промышленностью и энергетикой.

Агроклиматический потенциал регионов ПФО предоставляет возможность ведения различных типов сельского хозяйства. Потенциал лесных и минерально-сырьевых ресурсов также очень велик. Человеческий капитал также является одним из конкурентных преимуществ округа [2].

Одним из показателей, влияющих на экономические показатели регионов, является кредитный риск - один из самых распространенных видов рисков.

Обычно под кредитным риском подразумевается риск невозврата средств должником вследствие нарушения оговоренных сроков или других условий, указанных в договоре. Это может отрицательно повлиять на ликвидности банка и вызвать серьезные затруднения в движении денежных средств.

В то же время исход кредитной сделки может быть и положительным, не исключая при этом возможного риска на протяжении действия кредитного договора. Банковское кредитование играет одну из важных ролей в формировании портфеля активов, привлекая пристальное внимание специалистов к данной проблеме. Кроме того, кредитный риск рассматривается как один из ведущих банковских рисков, или как важнейший риск банковского портфеля [3].

В коммерческих банках широко используются различные методики оценки рисков кредитования. Наибольшее распространение получили следующие виды:

- модели скоринга;
- кластерный анализ;
- дискриминантный анализ и др. [4].

Кластерный анализ – это метод классификационного анализа множества объектов исследования и их признаков и естественного их разделения на однородные классы (кластеры). Данная методика позволяет рассмотреть совокупную величину объектов по-отдельности путем анализа поведения исследуемых элементов путем создания некоторой обобщающей модели. Т.е. элементы разбиваются на однородные кластеры, за ними осуществляется наблюдение, а затем фиксируются результаты разбиения на предыдущем шаге.

Кластерный анализ успешно справляется с тем, чтобы распознать вероятность неблагоприятных займов, что, как правило, и требуется от подобных методик [4].

Главная особенность кластерного анализа заключается в образовании групп (кластеров) с незначительными различиями между объектами, в то время, как отличия между самими группами велики [1].

Кластерный анализ осуществляется в следующей последовательности:

- 1) отбор объектов для кластеризации;
- 2) определение множеств признаков для формирования кластеров;
- 3) нормализация данных;
- 4) выбор алгоритма и проведение кластерного анализа;
- 5) интерпретация результатов [5].

Отобрав объекты для кластеризации (14 регионов ПФО) в качестве дополнительного признака определим кредиторскую задолженность организаций регионов за 2018 год.

Таблица 1

Статистические данные по регионам ПФО за 2018 год, млн руб.

№	Субъект РФ	Просроченная кредиторская задолженность	ВРП
1	Республика Башкортостан	629 859,00	1 673 695,80
2	Кировская область	73 796,00	332 556,21
3	Республика Марий Эл	44 634,40	177 728,67
4	Республика Мордовия	160 924,00	227 287,59
5	Нижегородская область	999 193,00	1 367 543,96
6	Оренбургская область	194 858,10	1 000 644,01
7	Пензенская область	95 799,00	400 516,77
8	Пермский край	389 460,00	1 318 472,72
9	Самарская область	625 000,00	1 510 518,68
10	Саратовская область	159 747,80	712 545,38
11	Республика Татарстан	1 078 762,60	2 469 217,43
12	Удмуртская республика	228 281,88	631 118,27
13	Ульяновская область	202 746,90	347 854,10
14	Чувашская республика	440 637,00	297 774,09

Следующим шагом необходимо нормализовать исходные данные.

Нормализация позволяет преобразовать данные таким образом, чтобы их можно было сравнить, т.е. задача этапа нормализации – привести исходные параметры исследуемых объектов к единому масштабу. Результат нормализации приведен в таблице.

Для нормализации была использована формула:

$$X_{i\text{norm}} = \frac{X_i - X_{\text{ср}}}{X_{\text{max}} - X_{\text{min}}}$$

где $X_{i\text{norm}}$ – нормализованное значение параметра анализируемого объекта;

X_i – исходное значение параметра анализируемого объекта;

$X_{\text{ср}}$ – среднее значение параметра;

X_{max} – максимальное значение параметра;

X_{min} – минимальное значение параметра.

Следующим этапом является выбор алгоритма и проведение кластерного анализа. Самым распространенным алгоритмом является метод «ближнего соседа», который заключается в том, что в результате кластеризации между объектами внутри группы должно быть минимальное значение, а между объектами разных кластеров – максимальное. Для этого необходимо определить расстояние между каждым объектами попарно.

Вычисления производятся по формуле:

$$E_{xy} = \sqrt{\sum_{i=1}^N (x_i - y_i)^2},$$

где i – индекс параметра объектов); x_i – i -й параметр объекта X ; y_i – i -й параметр объекта Y ; N – общее количество рассматриваемых параметров (в данном случае $N=2$ - кредиторская задолженность и ВРП).

Кластерный анализ, осуществляя разделение совокупности на кластеры естественным путем, предполагает выделение значительно удаленных друг от друга групп объектов. Представление данных в виде точек в многомерном пространстве или матрицы расстояний является необходимым условием для использования этого метода.

Полученные ранее расстояния представлены ниже в виде матрицы расстояний (таблица 2).

Затем необходимо найти минимальное расстояние между объектами, объединить их в один кластер и удалить строку и столбец с максимальными значениями, сформировав новую матрицу. Данные операции необходимо провести несколько раз до получения конечного результата.

Таким образом, при проведении кластерного анализа по принципу “ближнего соседа” получили два кластера, расстояние между которыми равно $R=0,556$.

Первый кластер включает в себя: 5 республик (Башкортостан, Марий Эл, Мордовия, Удмуртская, Чувашская); 1 край (Пермский); 7 областей (Кировская, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская, Самарская, Саратовская, Ульяновская).

Во второй кластер выделена Республика Татарстан.

Таблица 2

Матрица расстояний

№	№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
№	Название региона	БШК	КИР	МАРИ	МОР	НИЖ	ОРНБ	ПЕН	ПЕР	САМ	САР	ТАТ	УДМ	УЛЬ	ЧУВ
1	Республика Башкортостан	0,000	0,795	0,864	0,777	0,381	0,513	0,759	0,279	0,071	0,619	0,556	0,598	0,711	0,628
2	Кировская область	0,795	0,000	0,073	0,096	1,002	0,314	0,037	0,528	0,741	0,185	1,347	0,198	0,125	0,355
3	Республика Марий Эл	0,864	0,073	0,000	0,115	1,059	0,387	0,109	0,599	0,808	0,259	1,414	0,266	0,170	0,387
4	Республика Мордовия	0,777	0,096	0,115	0,000	0,951	0,339	0,098	0,525	0,718	0,212	1,321	0,188	0,066	0,272
5	Нижегородская область	0,381	1,002	1,059	0,951	0,000	0,794	0,970	0,590	0,367	0,861	0,487	0,812	0,889	0,714
6	Оренбургская область	0,513	0,314	0,387	0,339	0,794	0,000	0,279	0,234	0,472	0,130	1,068	0,164	0,285	0,388
7	Пензенская область	0,759	0,037	0,109	0,098	0,970	0,279	0,000	0,491	0,705	0,150	1,311	0,163	0,106	0,336
8	Пермский край	0,279	0,528	0,599	0,525	0,590	0,234	0,491	0,000	0,243	0,345	0,835	0,338	0,460	0,448
9	Самарская область	0,071	0,741	0,808	0,718	0,367	0,472	0,705	0,243	0,000	0,569	0,606	0,543	0,651	0,558
10	Саратовская область	0,619	0,185	0,259	0,212	0,861	0,130	0,150	0,345	0,569	0,000	1,174	0,075	0,164	0,326
11	Республика Татарстан	0,556	1,347	1,414	1,321	0,487	1,068	1,311	0,835	0,606	1,174	0,000	1,149	1,255	1,131
12	Удмуртская республика	0,598	0,198	0,266	0,188	0,812	0,164	0,163	0,338	0,543	0,075	1,149	0,000	0,126	0,252
13	Ульяновская область	0,711	0,125	0,170	0,066	0,889	0,285	0,106	0,460	0,651	0,164	1,255	0,126	0,000	0,231
14	Чувашская республика	0,628	0,355	0,387	0,272	0,714	0,388	0,336	0,448	0,558	0,326	1,131	0,252	0,231	0,000

Завершающим этапом проведения кластерного анализа является интерпретация результатов.

Полученный результат объясняется тем, что Республика Татарстан имеет рекордные показатели по сравнению с остальными регионами ПФО, т.е. высокий показатель ВРП, в свою очередь, характеризуется и высоким уровнем кредиторской задолженности.

Остальные регионы имеют не такие большие показатели ВРП и значительно меньший уровень кредиторской задолженности организаций.

На основании полученных результатов можно сделать вывод о том, что в регионах с высоким показателем ВРП вероятность кредитного риска выше, чем в регионах с низким ВРП.

Таким образом, применение кластерного анализа позволило выявить однородные регионы Приволжского федерального округа по экономическим показателям, установив кластеры с высокими и низкими показателями кредиторской задолженности в зависимости от валового регионального продукта. Для кластера с низкими показателями целесообразно разработать сценарий развития с целью увеличения ВРП этих субъектов без увеличения уровня просроченной кредиторской задолженности, а кластеру с высокими показателями необходимо снизить уровень кредитного риска посредством уменьшения задолженностей без ущерба для ВРП.

Список литературы

1. Деркаченко О.В. Кластеризация и дискриминантный анализ регионов Приволжского федерального округа по уровню отдельных социально-экономических показателей / О.В. Деркаченко // Концепт. – 2016. – №2. – С. 1-7.

2. Кагарманова А.И. Оценка уровня конкурентного потенциала регионов Приволжского Федерального округа (ПФО) / А.И. Кагарманова // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» – Том 8 – №5 – (2016). Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/85EVN516.pdf> (доступ свободный).

3. Марчук Е.С. Кредитный риск: содержание, оценка и методы управления кредитным риском / Е.С. Марчук // Вопросы науки и образования. – 2018. – №10. – С. 71-74.

4. Щербаков С.С. Цифровые методы оценки кредитных рисков / С.С. Щербаков //Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». – 2019. – №3. – С.488-495.

5. Зверев Е., Никифоров А. Кластерный анализ: формирование индикатора риска для больших совокупностей учетной информации // Внутренний контроль в кредитной организации. 2018. №3. С.24-35.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПЛАНИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2015-2019 ГОДЫ

М.Д. Русаков, бакалавр 4 курса

В.Н. Лазарев, д.э.н., профессор

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация. В статье проведен анализ финансовой системы Ульяновской области, проблемы формирования, исполнения бюджетов разных уровней, а также рекомендации по совершенствованию системы управления региональными финансами.

Ключевые слова: финансовая система, доходная и расходная части бюджета, планирование.

В целом по Ульяновской области наблюдается положительная динамика роста как доходной, так и расходной частей областного бюджета. Так, в 2015 году доходная часть утвержденного последней редакцией плана бюджета составила 40724 млн рублей, а расходная часть – 46901 млн рублей. Таким образом, плановый дефицит бюджета составил 6177 млн рублей или чуть больше 15% от доходной части. При этом в статье 92.1 Бюджетного кодекса указано, что объём дефицита бюджета субъекта Российской Федерации не должен составлять больше 15% [1]. Для проверки на соответствие законности утвержденного дефицита учитывается окончательный план доходов «без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений» [1]. Проанализируем, действительно ли уровень дефицита бюджета за 2015 год составил превысил 15%. Утвержденный план доходов без учёта безвозмездных поступлений на конец 2015 года составил 29844 млн рублей, соответственно, а дефицит бюджета – 6425 млн рублей. Итого уровень дефицита бюджета к уровню утвержденных планом доходов составил 21,5%. Единственным логичным объяснением, почему такой высокий уровень дефицита бюджета никак не зафиксирован в отчёте Министра финансов Ульяновской области, может служить письмо Министерства финансов Российской Федерации «О применении положений статьи 92.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации», в котором упоминается о возможном превышении порога в 15% уровня дефицита, если в качестве источника финансирования такого дефицита указываются «поступления от продажи акций и иных форм участия в капитале, находящихся в собственности соответствующего публично-правового образования, или снижение остатков средств на счетах по учету средств соответствующего бюджета» [5]. Однако на официальном сайте Министерства финансов Ульяновской области отсутствует полная информация об особенностях покрытия дефицита бюджета, указано лишь количество утвержденных средств в графах «Источники финансирования дефицита

бюджетов» и «Источники внутреннего финансирования дефицита бюджетов» в размере 6425 и 8112 млн рублей.

Таким образом, отсутствие подробного разъяснения в отчёте Министра финансов Ульяновской области за 2015 год о превышении порога показателя утвержденного дефицита бюджета в 15% и невозможность через официальный портал Министерства своевременно найти информацию о конкретных источниках финансирования дефицита для проверки законности действий по статье 92.1 и письму Министерства финансов «О применении положений статьи 92.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации» позволяет сделать вывод о частичном несовершенстве предложенной главным финансовым органом исполнительной власти Ульяновской области модели открытости бюджета. В тоже время, следует отметить, что в 2016-2019 гг. уровень утверждённого основным бюджетом области дефицита не превышал 15% от уровня доходов и составлял в среднем 3%.

С 2015 по 2019 годы наблюдалось стабильное увеличение плановых показателей доходов и расходов бюджета, причём наибольший темп прироста плановых доходов прослеживался в 2016 году, тогда он составил 20,8% по сравнению с 2015 годом. Расходы по плану бюджета за последние пять лет увеличились в среднем на 8,2%.

Далее проанализируем динамику фактических показателей доходов и расходов бюджета Ульяновской области с 2015 по 2019 гг. Так, уровень исполненных за 2015 год доходов составил 38372 млн рублей, а уровень расходов – 44985 млн рублей. Фактический дефицит за год составил 6613 млн рублей или 17,2% от всех доходов с учётом безвозмездных поступлений из бюджетной системы Российской Федерации. Если же рассчитывать уровень дефицита без добавления к общим доходам количество межбюджетных трансфертов, получается, что уровень дефицита на конец 2015 года приблизился к отметке в 23,3%. Таким образом, подтверждается тезис об его превышении установленных федеральным законодательством 15%.

Доходы и расходы исполненного бюджета за исследуемый период постоянно увеличивались в среднем на 12,5% и 8,7% соответственно. При этом резкий скачок в исполненных доходах наблюдался именно в промежутке 2015-2016 гг., тогда темп прироста доходов приблизился к отметке в 25,7%. Такой скачок можно объяснить проведением масштабной в условиях падения реальных располагаемых доходов населения России и Ульяновской области политики привлечения дополнительных налоговых поступлений во избежание превышения уровня дефицита в 15% и его возможного покрытия из внутренних источников. Поэтому приведем более точные сведения о фактически поступивших за 2015-2016 гг. налоговых доходах.

Так, с 2015 по 2016 гг. темп роста собираемости налога на прибыль организаций и налогов на товары, реализуемые на территории РФ, составил 141,2% и 191,7% соответственно, что говорит о хорошо выстроенной Министерством финансов Ульяновской области налоговой политики. Кроме того, почти по всем остальным видам налоговых доходов также наблюдается положительная динамика: например, показатель уровня налога на доходы

физических лиц увеличился за два исследуемых года на 625 млн руб., а показатель уровня налога на имущество организаций – на 172 млн рублей.

Лишь собираемость налога на игорный бизнес упала на 200 тысяч рублей, но поскольку данный налог не определяет существенную роль в формировании налоговых поступлений, можно определенно точно говорить о повышении эффективности проводимой налоговой политики региона для покрытия ежегодно увеличивающихся расходов Ульяновской области.

Далее необходимо сравнить уточнённые плановые и фактические показатели доходов и расходов бюджета Ульяновской области за 2015-2019 гг. для расчёта уровня его исполнимости.

Динамика уровня исполнения доходной и расходной части областного бюджета за каждый исследуемый год является стабильной. Так, в 2015 году показатель исполнения доходов составил 94%, показатель исполнения расходов – почти 96%. В 2016-2019 годах данный показатель также оставался в пределах 96-100%. Более того, в 2018 году фактический показатель доходов незначительно превысил плановые, а уровень исполнения доходной части бюджета составил 100,69%. В целом, можно связать превышение фактических доходных показателей над плановыми ввиду срочности выделения средств из бюджета на выравнивание финансирования местных бюджетов или нежелания «уходить» в дефицит и задействовать источники его покрытия.

Таким образом, можно утверждать, что уточнённые планы бюджета по доходам и расходам в полной мере выполняются Министерством финансов Ульяновской области, так как уровень исполнения по ним в условиях быстроменяющихся условий и внешних вызовов варьируется от 94 до 100%. Следовательно, в дальнейшем необходимо также строго придерживаться принципам краткосрочного планирования областного бюджета и не допускать превышение уровня дефицита к уровню общих доходов за вычетом безвозмездных поступлений в 15%.

Следующим этапом исследования является рассмотрение трех нормативно-правовых актов региона на предмет эффективности использования практики среднесрочного планирования основного бюджета. Для начала изучим закон Ульяновской области «Об областном бюджете Ульяновской области на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» [2]. В статье 1 указано, что общий объём доходов на 2019 год должен составить условно 43559 млн руб., а общий объём расходов – 42048 млн руб. В редакции от 15 декабря 2017 года уточнённый план доходов бюджета 2019 года уже равнялся 43148 млн руб., а уточнённый план расходов – 41687 млн руб. Темп прироста изменения плановых доходных и расходных показателей, таким образом, составил -1% и -0,9% соответственно. Небольшой отрицательный темп прироста по данным показателям за 2017 год пока не позволяет изучить полную картину особенностей среднесрочного планирования.

Рассмотрим плановые показатели доходов и расходов принятого в 2018 году областного бюджета на плановый 2019 год. Так, в изначально утвержденном законе Ульяновской области «Об областном бюджете Ульяновской области на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов»

общий объём доходов и расходов на 2019 год приблизился к отметке 47534 млрд. руб. и 44887 млрд. руб. [3]. В уточнённом плане от 13 декабря 2018 года доходный показатель бюджета на 2019 год составил 46383 млн руб., расходный показатель бюджета – 43765 млн руб. Итого темп прироста показателей доходов и расходов областного бюджета изначального и окончательного плана приблизился к отметке -2,6% и 2,5% соответственно. Несмотря на отрицательную динамику основных плановых показателей бюджета за 2018 год, всё ещё нельзя судить о выявленных однозначных недостатках среднесрочного планирования, так как отсутствует полная выборка по 2019 году.

Поэтому проанализируем в законе Ульяновской области «Об областном бюджете Ульяновской области на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» плановые показатели бюджета 2019 года. Первоначальный план по доходам и расходам за 2019 год установили на отметке в 52239 и 51789 млн рублей соответственно [4]. В редакции закона от 18 октября 2019 года формируются уточнённые плановые показатели доходов бюджета на уровне 62479 млн руб.. Уточнённые плановые расходы в этой редакции составили 62317 млн руб. Таким образом, прирост показателей изначального и конечного плана доходов и расходов бюджета Ульяновской области составляет 19,6% и 20,3%. Такой высокий темп прироста плановых показателей за 2019 год можно объяснить тем, что в ходе исполнения бюджета региону потребовались дополнительные средства. Тем самым подтверждается тезис о необходимости использования Министерством финансов краткосрочного планирования. Однако теперь сравним уточнённые плановые показатели бюджета с 2017 по 2019 гг., где в качестве исследуемого года берётся 2019.

Так, в окончательных редакциях закона о бюджете за 2017 год планировалось привлечь в 2019 году 43148 млн руб. Министерство при этом закладывало траты бюджета на общую сумму 41687 млн руб. В законе о бюджете за 2018 год предполагалось собрать 46383 млн руб. Плановые расходы в этом законе устанавливались на уровне 43765 млн руб. Темп прироста уточнённых плановых показателей доходов и расходов бюджета за 2017-2018 гг. составил +7,4% и +5% соответственно. Однако в 2019 году уточнённые плановые показатели доходов бюджета Ульяновской области установились на отметке 62479 млн руб. Израсходовать в окончательной версии закона о бюджете за 2019 год власти региона планировали 62317 млн руб. Таким образом, темп прироста плановых уточнённых показателей доходов бюджета за 2019 год составил +34,7% по сравнению с 2018 годом, темп прироста плановых расходов за аналогичный промежуток времени приблизился к отметке в +42,4%.

Следовательно, можно утверждать, что Министерство финансов Ульяновской области прибегает к практике использования среднесрочного планирования бюджета на три года лишь формально, так как заявленные в законах Ульяновской области «Об областном бюджете Ульяновской области на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» и «Об областном бюджете Ульяновской области на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов»

плановые уточнённые показатели бюджета 2019 года, как минимум, ниже плановых в законе Ульяновской области «Об областном бюджете Ульяновской области на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» на 34%.

Таким образом, выбор использования Министерством финансов Ульяновской области среднесрочного планирования бюджета на три года в нынешних реалиях выглядит нерациональным. Кроме того, процесс разработки такого планирования занимает определенное количество времени для государственных гражданских служащих и сотрудников, которое можно было бы потратить, к примеру, на совершенствование плана бюджета на один год. В условиях возрастающей неопределенности, более целесообразным, на наш взгляд, является отказ от среднесрочного планирования в пользу составления плана бюджета на год, закладывание в бюджет постоянных и переменных величин доходов и расходов, а также четко прописанное в законодательстве значение предельного уровня отклонений плановых и фактических показателей.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс Российской Федерации: федер. закон: принят Государственной Думой 17 июля 1998 г.: по состоянию на 24 апреля 2020 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 21.05.2020).

2. Ульяновская область. Законы. Закон Ульяновской области № 22-30 «Об областном бюджете Ульяновской области на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов»: принят Законодательным Собранием Ульяновской области 16 ноября 2016 г.: по состоянию на 15.12.2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/> (дата обращения 23.05.2020).

3. Ульяновская область. Законы. Закон Ульяновской области № 22-30 «Об областном бюджете Ульяновской области на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов»: принят Законодательным Собранием Ульяновской области 22 ноября 2017 г.: по состоянию на 13.12.2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/> (дата обращения 23.05.2020).

4. Ульяновская область. Законы. Закон Ульяновской области № 22-30 «Об областном бюджете Ульяновской области на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов»: принят Законодательным Собранием Ульяновской области 19 декабря 2018 г.: по состоянию на 29.07.2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/> (дата обращения 23.05.2020).

5. Письмо Министерства финансов Российской Федерации № 02-04-11/11661 «О применении положений статьи 92.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации»: принят 9 апреля 2013 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/> (дата обращения 21.05.2020).

ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ФАКТОРА НА ВОСПРОИЗВОДСТВО ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Рыбкина М.В., к.э.н., доцент

Каймаков Д.А., магистр 2 курса

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация. В статье рассматривается влияние демографического фактора на воспроизводство трудовых ресурсов, что тесно связано с рождаемостью, смертностью, возрастной структурой, социальным движением и другими параметрами демографической ситуации.

Ключевые слова: демографический фактор, воспроизводство, трудовые ресурсы, прирост населения, динамика численности населения, миграция, регион.

Демографическая ситуация в России является результатом демографических ситуаций отдельных ее территорий [1].

Ульяновская область имеет большой опыт реализации мероприятий и программ демографической направленности. Органы исполнительной власти и местного самоуправления региона проводят систематическую работу по закреплению положительных демографических тенденций.

Правовые основы демографической политики Ульяновской области соответствуют федеральным законам в этой области и представлены системой различных мер, принимаемых Правительством субъекта Российской Федерации с целью оказания влияния на демографическое поведение населения, с учетом специфики региона. Есть муниципальные программы и планы в области демографического развития.

Реализация комплекса мер, принятых на федеральном уровне для решения приоритетных демографических проблем, а также реализация региональных программ демографического развития, позволили нам не только избежать выраженной смертности и падения рождаемости, но и добиться положительной динамики в ряд демографических показателей до 2024 года. Однако неблагоприятные изменения в возрастной структуре населения, растущие требования общества и вышестоящих органов к эффективности региональной демографической политики требуют перехода на новый уровень качества межведомственного сотрудничества в этой области и принятие дополнительных управленческих мер для обеспечения стабилизации и дальнейшего улучшения рождаемости, сокращения смертности и миграции в регионе.

Численность населения 2015–2019 гг. (на начало года, тыс. человек) представлена на рисунке 1. [4].

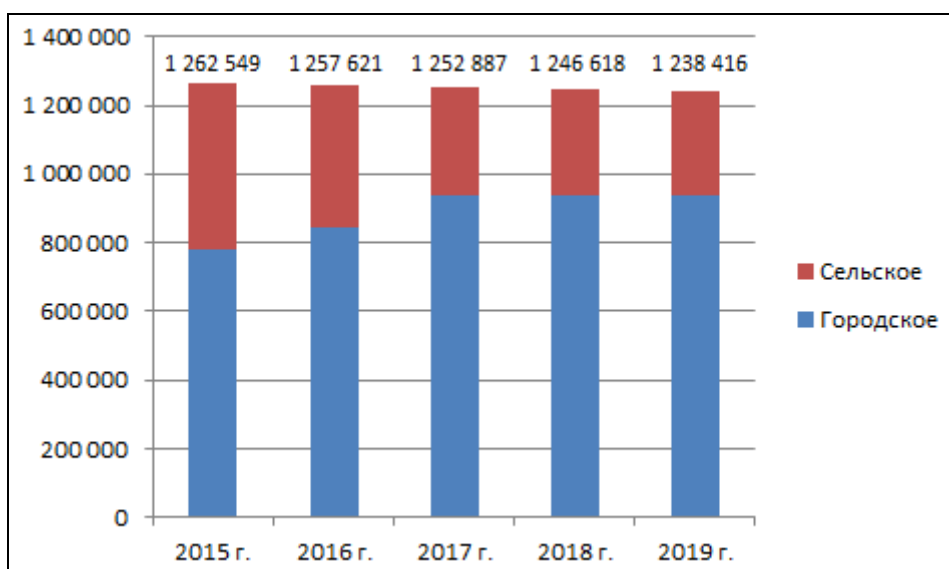


Рисунок 1 – Численность населения Ульяновской области 2015–2019 гг. (на начало года, тыс. человек)

Анализируя рисунок 1, становится ясно, что население Ульяновской области с каждым годом уменьшается. Снижение произошло за пять лет на 24 133 человека. В основном из-за сокращения сельского населения. Городское население с 2015 по 2019 годы характеризуется положительной динамикой.

Рассмотрим факторы, влияющие на численность населения (рисунок 2).

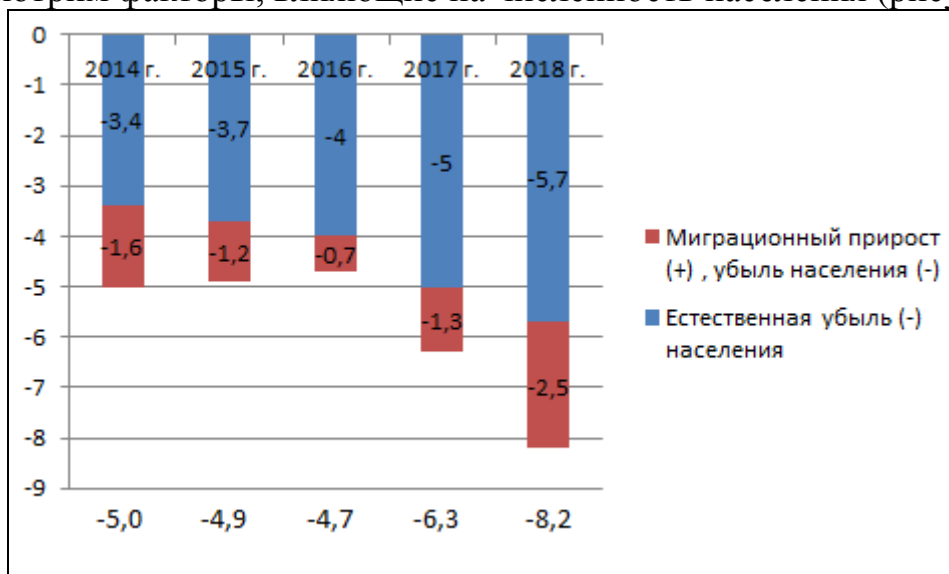


Рисунок 2– Факторы, влияющие на численность населения (тыс. человек) [4]

Анализируя рисунок 2, мы видим, что в регионе наблюдается естественная и миграционная убыль населения. Миграция связана с размещением производительных сил, интенсивностью урбанизации и параметрами социально-экономического развития[2].

Инструментом, способствующим комплексному решению задач регионального развития, могут стать региональные программы воспроизводства населения [3].

Несмотря на то, что социально-экономические факторы напрямую не влияют на воспроизводство трудового потенциала вне трудовой деятельности, они косвенно влияют на эти процессы через качество труда, уровень жизни работников и ВРП на душу населения в Ульяновской области.

На рисунке 3 приведена динамика изменения показателей ВРП на душу населения и численность населения за 5 лет для Ульяновской области[4].

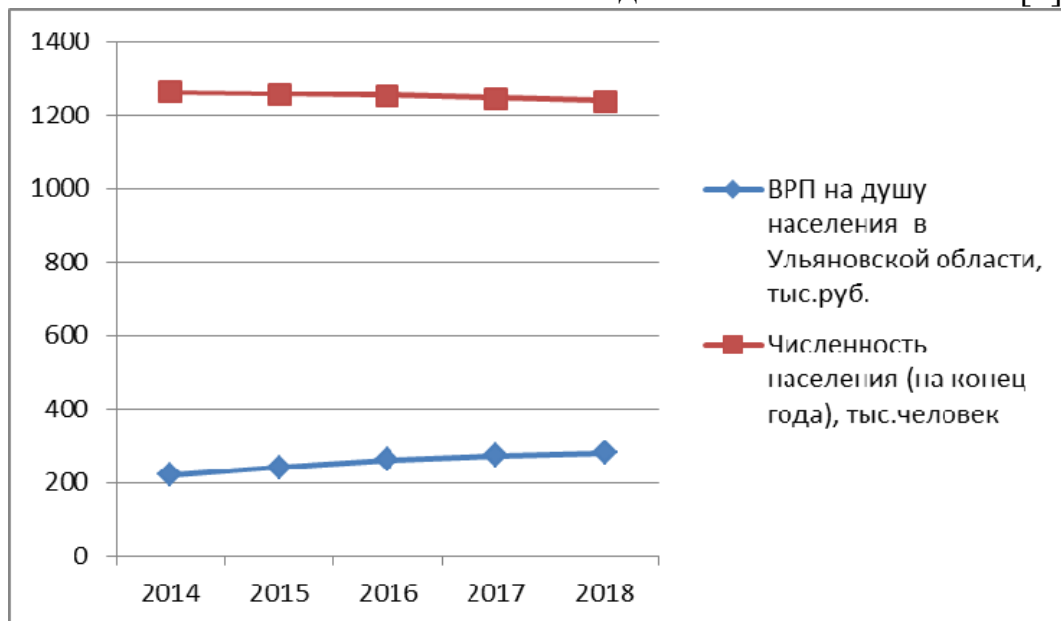


Рисунок 3 – Динамика изменения показателей ВРП на душу населения

Из рисунка 3 видно, что показатель ВРП на душу населения Ульяновской области продемонстрировал существенный рост, практически с 220,4 тыс. руб. в 2014 году до 280,0 тыс. руб. в 2018 г. Данные показатели действуют на эффективность демографической политики Ульяновской области.

Динамика численности многодетных семей в Ульяновской области представлена на рисунке 4.

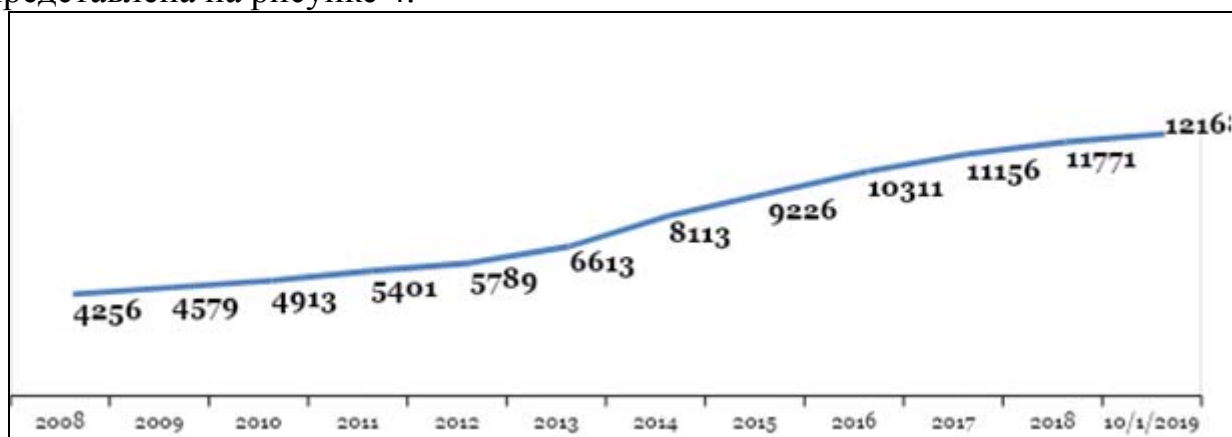


Рисунок 4 – Динамика числа многодетных семей в Ульяновской области

На рисунке видно, что количество многодетных семей в Ульяновской области растет с каждым годом. Это требует экономического благополучия, приобретения собственного жилья, качественного медицинского обслуживания и т. д.

В Ульяновской области в последние годы возрастной состав населения существенно изменился. Для половозрастной структуры все более и более характерной становится тенденция к уменьшению доли населения трудоспособного возраста и увеличению численности населения моложе и старше трудоспособного возраста. Далее мы рассмотрим население по основной возрастной группе (рисунок 5) [4].

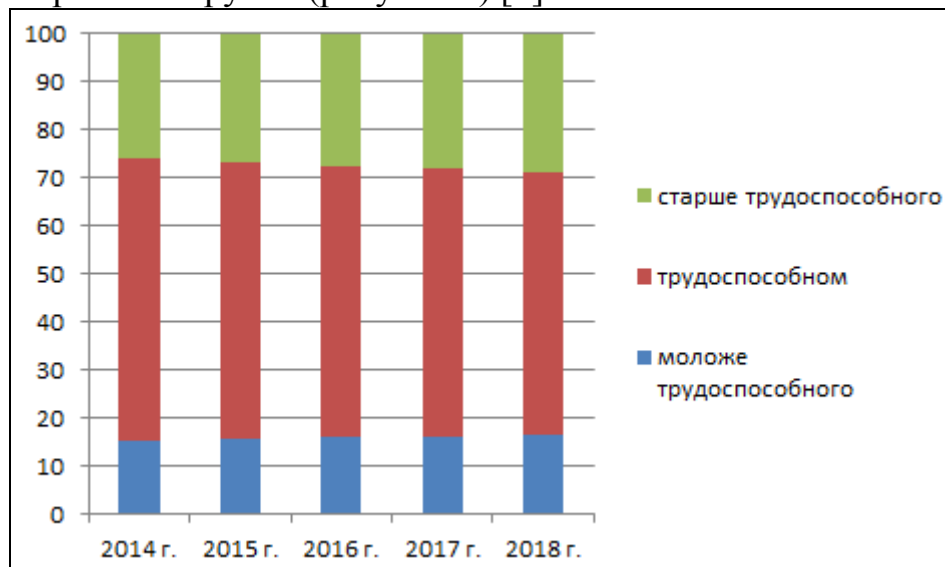


Рисунок 5 – Основная возрастная группа Ульяновской области

Анализируя рисунок 5, мы можем сказать, что за последние пять лет произошло сокращение количества рабочей силы.

Согласно исследованиям, на воспроизводство трудовых ресурсов непосредственно влияют демографические процессы; уровень образования, уровень потребления; реальные доходы населения и др.

Факторы, влияющие на воспроизводство трудовых ресурсов в регионе представлена на рис.6.

Чтобы успешно конкурировать на рынке труда с другим субъектами Российской Федерации, органам государственной власти необходимо провести эффективную работу по повышению уровня жизни населения Ульяновской области и созданию новых рабочих мест. И основным направлением радикального изменения в этой ситуации воспроизводства трудовых ресурсов, на наш взгляд, должна стать работа по повышению рождаемости и снижению смертности.

С экономической и социальной точки зрения основной приоритет в демографической политике региона должен быть отдан борьбе со смертностью, особенно с учетом того, что в этом направлении имеются значительные резервы.



Рисунок 6 – Факторы, влияющие на воспроизводство трудовых ресурсов в регионе

Список литературы

1. Каюков, В. В. Взаимосвязь демографических процессов с состоянием экономики / В. В. Каюков, Ю. Л. Мельчакова. // Экономика, управление, финансы : материалы III Междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). – Пермь: Меркурий, 2014. – С. 177-180. – URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/93/4779/> (дата обращения: 19.05.2020).
2. Каймакова М.В. Социально-демографические проблемы сельских муниципальных образований // Экономист. - 2007. - № 5. - С. 62.
3. Рыбкина М.В. Демографические факторы устойчивого развития территории (на примере Ульяновской области) / М.В. Рыбкина, Н.Н. Анюрова // Вестник Университета (Государственный университет управления). –2015. – № 1. – С. 56-58.
4. Ульяновская область в цифрах. 2019. – Ульяновск, 2019. – 144 с.

ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ФАКТОРА НА МОЛОДЕЖНЫЙ РЫНОК ТРУДА

Рыбкина М.В., к.э.н., доцент

Родионова Т.Е., к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация. В статье рассматривается влияние демографического фактора на молодежный рынок труда как один из важнейших элементов развития общества. В статье рассчитана перспективная численность женщин репродуктивного возраста, численность детей и общего коэффициента рождаемости до 2025 г.

Ключевые слова: демографический фактор, трудовые ресурсы, прирост населения, динамика численности населения, миграция, регион, репродуктивный возраст, коэффициент рождаемости.

Социально-экономическое развитие Ульяновской области определяется как общими тенденциями развития региона, так и преобладающими региональными особенностями. Социально-экономические изменения в стране с 90-х годов привели к снижению значения семейного положения и мотивации для рождения детей. За последние десятилетия в Ульяновской области сложилась напряженная демографическая ситуация, которая представляет собой прямую угрозу безопасности страны и региона. По демографическим прогнозам по Ульяновской области, к 2035 году численность региона уменьшится до 137215 человек.

Необходимость регулирования процессов рождаемости признана государством, практически всеми регионами Российской Федерации, независимо от демографической ситуации и темпов роста населения на конкретной территории. Низкая рождаемость является одним из факторов депопуляции и представляет собой отдельную социально-демографическую проблему. Именно население являются ключевым фактором производства и, следовательно, экономического развития региона в целом. В связи с этим необходимо повысить рождаемость в регионе.

Рассмотрим применение метода передвижки возрастов на примере прогнозирования численности и женщин репродуктивного возраста Ульяновской области на 6 лет вперед с 2020 по 2025 гг.

Он предполагает следующий порядок расчета[1]:

- по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики населения определяется состав населения по полу и возрасту;

- на основе этих данных рассчитываются коэффициенты дожития:

$$P_x = \frac{L_{x+1}}{L_x};$$

- проводятся возрастные передвижки:

$$S_{x+1} = P_x S_x \text{ (через год после переписи);}$$

$$S_{x+2} = P_{x+1} S_{x+1} \text{ (через два года после переписи);}$$

- обосновывается гипотеза рождаемости.

Основываясь на методе возрастных передвижек, рассчитаем численность женщин репродуктивного возраста и численность детей и общий коэффициент рождаемости до 2025 года. В демографии репродуктивный возраст принимается 15-49 лет.

По данным Федеральной службы государственной статистики прогнозы значений показателей рождаемости как в России в целом, так и в Ульяновской области не столь оптимистичны. По прогнозу в Ульяновской области число родившихся детей сокращается с каждым годом. Это снижение обусловлено влиянием многих факторов, наиболее важными из которых являются прогнозируемое сокращение числа женщин репродуктивного возраста 15-49 лет.

На основании данных о численности населения Ульяновской области по полу и возрасту на 1 января 2018 и 2019 года по формуле 1 рассчитываем коэффициенты дожития для женского населения от 1 года до 49 лет [3].

С помощью формул 2 рассчитаем по возрастам численность женщин репродуктивного возраста до 2025 года.

На основании полученных данных рассчитаем общее количество женщин репродуктивного возраста (таблица 1).

Таблица 1

Суммарное количество женщин репродуктивного возраста по годам

2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
266650	260865	255593	251018	246799	242524

Анализируя данную таблицу 1, видим, что за шесть лет количество женщин репродуктивного возраста сократится с каждым годом. Сокращение с 2020 по 2025 гг. будет составлять 24126 чел.

Учитывая количество женщин репродуктивного возраста как в 2018 году, так и в 2019 и общего числа родившихся соответствующих годов мы можем рассчитать, какой процент женщин участвовал в процессе рождения. Его можно найти отношением общего числа родившихся детей к числу женщин репродуктивного возраста умноженного на сто (таблица 2).

Таблица 2

Процент женщин, участвующих в рождении детей по годам

Годы	2018	2019
число женщин репродуктивного возраста, чел.	282601	277694
общее число родившихся детей, чел.	11986	10985
процент женщин участвующих в рождении	4,2	3,9

Учитывая полученные данные и суммарное количество женщин репродуктивного возраста можно рассчитать, какое количество детей будет рождаться по годам вплоть до 2025 года. Но сначала необходимо сделать предположение, что механическое движение населения останется неизменным и процент женщин участвующих в рождении в будущих годах, будем рассчитывать как среднее арифметическое между 2018 и 2019 годом, который равен 4,05%.

Формула для расчета: общее число родившихся детей = кол-во женщин репродуктивного возраста*4,05%.

Таким образом, общее число детей, которые могут быть рождены по годам при условии сохранения тех тенденций, которые протекали, как в 2018 и 2019 году представлены в таблице 3.

Таблица 3

Общее число родившихся детей, чел.					
2020 г.	2021г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
10799	10565	10352	102166	9995	9822

Анализируя данную таблицу видно, что общее число родившихся с каждым годом сокращается. За анализируемый период число родившихся детей может сократиться на 977.

Согласно демографическому прогнозу Федеральной службы государственной статистики о предполагаемой численности населения и предполагаемым числом детей представленных в таблице 3 можно рассчитать прогноз общего коэффициента рождаемости.

Общий коэффициент рождаемости рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{рожд}}^{\text{общ}} = \frac{N}{S} \times 1000,$$

где N - число родившихся за год;

S - средняя за период численность населения территории.

Тогда:

$$K_{\text{рожд}}^{\text{общ}} = \frac{10799}{1229800} \times 1000 = 8,7.$$

Прогнозные значения общего коэффициента рождаемости представлены в таблице 4.

Таблица 4

Прогноз общего коэффициента рождаемости						
Годы	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Численность населения, тыс. чел	1229800	1225,361	1217,930	1210,355	1202,693	1194,953
общ. коэф. рождаемости, промилле	8,7	8,6	8,5	8,4	8,3	8,2

Анализируя таблицу 4, видно, что в Ульяновской области чрезвычайно низкий уровень рождаемости. Статистическая практика разработала систему относительных показателей рождаемости и ее можно увидеть по шкале рождаемости по Урланису Б.Ц. (таблица 5).

Таблица 5

Шкала коэффициентов рождаемости Б.Ц. Урланиса [4]

Число родившихся на 1000 человек населения	Характеристика данного коэффициента
До 10	Чрезвычайно низкий уровень рождаемости
11-15	Низкий уровень рождаемости
16-20	Средний уровень рождаемости
21-25	В условиях низкой смертности этот уровень обеспечивает рост населения
26-30	Уровень рождаемости выше среднего
31-40	Высокий уровень рождаемости
41-50	Очень высокий уровень
50 и более	Предельно высокий уровень рождаемости, физиологический максимум

Число родившихся на 1000 человек населения составляет 8,7 промилле. Эта цифра снижается с каждым годом. В 2025 г. прогнозируется общий коэффициент рождаемости 8,2 промилле. Необходимо применить в регионе срочные демографические меры.

Согласно демографическому прогнозу Федеральной службы государственной статистики о предполагаемой численности населения и предполагаемым числом детей представленных в таблице 3 можно рассчитать прогноз общего коэффициента рождаемости.

По проведенному исследованию мы видим, что сокращается численность населения, численность женщин репродуктивного возраста и конечно общее число родившихся детей. В дальнейшем это непосредственно будет влиять на молодежный рынок труда в Ульяновской области.

Полученные прогнозные значения демографических показателей общей численности женщин, численности женщин фертильного возраста, числа родившихся детей, общего коэффициента рождаемости, могут быть использованы в качестве целевых индикаторов системы регионального социально-экономического стратегического планирования в Ульяновской области на период 2020-2025 годы.

Необходимо дальнейшее углубление мероприятий, связанных с демографическим процессом, т.к. основным фактором, оказывающим негативное воздействие на демографический процесс, является смертность населения трудоспособного возраста и снижение рождаемости. Инструментом, способствующим комплексному решению задач регионального развития, могут стать региональные программы воспроизводства населения [2].

Полученные прогнозные значения демографических показателей общей численности женщин, численности женщин детородного возраста, числа

рожденных детей и общего коэффициента рождаемости могут быть использованы в качестве целевых показателей системы регионального социально-экономического стратегического планирование в Ульяновской области на период 2020-2025 гг.

Список литературы

1. Борисов, В. А. Демография / В.А. Борисов. - М.: Nota Bene, 2018. - 272 с.
2. Рыбкина М.В. Демографические факторы устойчивого развития территории (на примере Ульяновской области) / М.В. Рыбкина, Н.Н. Анюрова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – №1. – С. 56-58.
3. Ульяновская область в цифрах. 2019. – Ульяновск, 2019. – 144 с.
4. Урланис Б.Ц. Рождаемость и продолжительность жизни в СССР / Б.Ц. Урланис. – М., 1963.

УДК 004.891.2

ИННОВАЦИИ В ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

**А.А. Саламатова, бакалавр 4 курса
Науч. рук-ль – И.Б. Адова д.э.н., профессор
Новосибирский государственный университет экономики и управления
«НИНХ»**

***Аннотация.** В статье представлены технологические тренды закупочной деятельности, рассмотрен новый этап развития контрактной системы – «цифровизация», на котором происходит переход к новейшим технологиям: блокчейн, смарт-контракт, чат-боты, искусственный интеллект. В результате исследования сделаны выводы, что внедрение современных методов в условиях цифровой экономики способствует автоматизации процесса закупочной деятельности, значительно снижается риск возникновения административной ответственности (низка вероятность совершения ошибки), экономится временной ресурс и снижается вероятность бюрократии.*

***Ключевые слова:** цифровая экономика, автоматизация закупочной деятельности, инновации, контрактная система, блокчейн.*

Закупочная деятельность присуща любому субъекту экономической деятельности, она является предметом нормативного регулирования. Для повышения эффективности финансового планирования, организации закупочных процессов и финансового документооборота необходима разработка и внедрение комплексной автоматизированной системы управления финансово-хозяйственной деятельностью бюджетного учреждения.

Целью статьи является анализ современных методов автоматизации закупочного процесса в условиях цифровой экономики для внедрения в закупочную деятельность бюджетного учреждения. Показать, как с помощью технологических трендов в закупочной деятельности исключается субъективный «человеческий фактор» посредством искусственного интеллекта.

Автоматизация в сфере закупок преследует главной своей задачей создание единой информационной среды для осуществления всех процессов закупочной деятельности поэтапно, а именно от прогноза потребности до поставок и расчётов по ним. Внедрение автоматизированной комплексной системы, которая будет в себя включать поддержку закупочного процесса, сопровождение всей закупки от начала до конца, значительно будет способствовать оперативности закупочной деятельности.

Данная система предусматривает взаимодействие с единой информационной системой, где выгружается полная информация о закупочном процессе. Также, предусмотрено взаимодействия с порталом поставщиком и электронными площадками для торгов.

Ранее система закупок претерпела значительные изменения, связанные с электронизацией закупок, когда в электронную форму были переведены конкурентные способы определения поставщика – с 1 января 2019 года это стало обязанностью заказчиков, уполномоченных органов и учреждений. Следующим этапом развития становится цифровизация. Переход на этот этап позволяет максимально снизить человеческий фактор в процессе закупочной деятельности, повысить конкуренцию среди исполнителей.

Драйвером развития закупочной деятельности является диджитализация, которая способствует повышению прозрачности и эффективности закупочных процессов, а также, снижает издержки деятельности [5].

Становление цифровой экономики вызывает потребность в трансформации системы закупок. В настоящее время действует Национальная программа «Цифровая экономика РФ» которая утверждена распоряжением Правительства РФ от 28.07.2017г. № 1632-р [4] на основании Послания президента от 2016 года, содержащего указания на формирование в стране цифровой экономики, поэтому цифровизация закупочной деятельности, автоматизация её процессов являются весьма актуальными. В подготовке программы участвовало Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций. Постоянная трансформация закупочного процесса обязывает участников закупок осваивать новые технологии. С внедрением новейших технологий, искусственного интеллекта появляется возможность принятия решений на основе анализа больших данных, улучшается взаимодействие между участниками процесса закупок. В ходе работы были рассмотрены технологические тренды, которые могут быть внедрены в закупочную деятельность бюджетного учреждения, и которые будут способствовать созданию умной системы закупок. Представим и раскроем их сущность и преимущества.

1. Блокчейн. Данная технология позволяет усовершенствовать автоматизированную систему с точки зрения хранения, управления заявками и

их отслеживания, управления закупками. Это некая защита, которая содержит метки со временем и отсылает на предыдущие транзакции, что нивелирует человеческий фактор на протяжении всего процесса закупки, происходит полный контроль коммуникации между заказчиком и поставщиком. Блокчейн способствует экономии времени на многочисленные процессы (число операций сокращается) [3]. Блокчейн-технология позволяет минимизировать бумажный документооборот, сохраняя все важные документы в реестре, с помощью данной технологии значительно экономится временной ресурс. Более того, с помощью технологии блокчейн регуляторы могут контролировать весь процесс сделки. На основе обобщения, очевидно, что данная технология может стать основным инструментом системе закупок в условиях цифровой экономики.

2. Смарт-контракты. Технология создана на основе блокчейна, она позволяет контролировать исполнение обязательств по контракту (договору), сокращает риски возникновения ошибки и мошенничества, обеспечивает прозрачность всех данных на протяжении процесса закупки. Это электронный алгоритм, в котором определены условия заключения сделки, деньги переведены в электронный вид. В момент, когда исполнены все условия заданного алгоритма, автоматически происходит заключение сделки, исключается субъективная оценка при принятии решения. Таким образом, «умный» контракт – это цифровое соглашение.

Исходя из вышеизложенного, преимущество технологии блокчейн перед «электронной закупкой» с централизованным управлением в том, что при использовании данной инновационной технологии имеет место децентрализация, благодаря которой абсолютно все участники имеют доступ к информации, иначе говоря, все действия в системе происходят согласованно, каждый может отследить изменение на сервере, вся информация конфиденциальна, доступ к ней предоставляется по уникальному коду.

3. Искусственный интеллект и машинное обучение. Это, так называемая, имитация человеческого мышления для выработки нового сценария решений. С помощью такой технологии возможно управлять рисками, автоматизировать все процессы по поиску поставщиков, технология позволяет выгружать данные отчетности. С помощью машинного обучения происходит анализ данных и различных источников информации, искусственный интеллект объединяет важную информацию по новым источникам [6]. Использование этих технологий позволяет выстраивать прогнозные модели для управления рисками в процессе закупочной деятельности. При помощи искусственного интеллекта возможно составление прогноза объема закупок в будущем, данный прогноз будет выстраиваться на основе уже размещенной информации по реализованным закупкам.

Примером машинного обучения представим электронную площадку РТС-тендер, которая предназначена для проведения закупок. С помощью модели машинного обучения, которая количественно оценивает интерес поставщиков к закупкам на основе исторических данных о ранее проведенных торгах, появляется возможность индивидуально для каждого поставщика выгружать определенную подборку закупок.

4. Роботизация процессов, использование чат-ботов. Данное внедрение станет отличным решением для выполнения повторяющихся действий по одинаковым алгоритмам. Появляется возможность снизить административную нагрузку посредством перевода процесса анализа цен поставщиков и формирования выгодного предложения на чат-боты и искусственный интеллект.

Использование данных технологий в уже существующих автоматизированных системах намного сокращает число действий (трудозатраты), повышается прозрачность процессов [2, С. 40]. Немаловажно, что принятие решений происходит более оперативно, улучшается взаимодействие со всеми заинтересованными сторонами, в итоге повышается эффективность финансово-хозяйственной деятельности учреждения.

Однако для внедрения новейших технологий требуется высококвалифицированные специалисты, задействованные в сфере закупок и создание цифровых платформ, а также совершенствование правовой базы государственных закупок и устранение недостатков информационного обеспечения. Представим этапы развития контрактной системы (рис.1).



Рисунок 1 – Этапы развития контрактной системы [1, С. 21]

Из анализа видно, важным этапом стал перевод закупок в электронный формат, это даёт возможность переходить на дальнейшие этапы развития закупочной системы – к цифровизации. Этот этап позволит использовать новейшие технологии в процессе закупочной деятельности (блокчейн, смарт-контракты и другое). С помощью современных технологий цифровизации полностью автоматизируется процесс закупок, снижается бюрократический аспект, существенно экономится временной ресурс.

Таким образом, внедрение современных методов в условиях цифровой экономики способствует автоматизации процесса закупочной деятельности, значительно снижает риск возникновения административной ответственности (низка вероятность совершения ошибки).

Список литературы

1 Алексеев А.Н. Системный подход к совершенствованию государственных закупок / А.Н, Алексеев, Н.К, Гришина // транспортное дело России. – 2019. – № 2. – С. 21-23.

2 Косян Н. Г. Блокчейн в системе государственных закупок / Н.Г. Косян, И.В. Милькина // E-Management. – 2019. – №1. – С. 33-41.

3 Малявкина Л.И. Концептуальные основы технологии blockchain и проблемы ее внедрения в цифровую экономику России / Л.И. Малявкина, А.Г. Савина, И.В. Смагина // Вестник ОрелГИЭТ. – 2017. – № 4 (42). – С. 79-84.

4 Об утверждении Программы «Цифровая экономика РФ»: Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017г. № 1632-р // СЗ РФ, 2017. – № 32. Ст. 5138.

5 Отрасль закупок: цифровая трансформация набирает темп / Форбс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/article/352455-otrasl-zakupok-cifrovaya-transformaciya-nabiraet-temp> (дата обращения: 11.03.2020).

6 Чат-боты в закупках: чем поможет искусственный интеллект? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://supplychains.ru/2018/10/30/chat-bot-zakupki/> (дата обращения: 16.03.2020)

УДК 338.46

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ КАК ОТРАЖЕНИЕ КРИЗИСНЫХ СИСТЕМНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ⁵

И.В. Скоблякова, д.э.н., профессор

Т.Н. Ямщикова, к.э.н.

М.А. Коршунов, магистр 1 курса

Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева

***Аннотация.** В статье представлены доказательства системного кризиса в здравоохранении. Здоровье - это одно из высших благ человека, а система здравоохранения как часть экономики обеспечивает национальную безопасность государства и служит критерием социального неравенства, когда качественное и доступное медицинское обслуживание недостижимо для большей части населения страны.*

***Ключевые слова:** здравоохранение, государственное финансирование здравоохранения, лекарственные препараты, ожидаемая продолжительность жизни при рождении.*

Актуальность выбранной темы исследования на данный момент подтверждается практикой распространения коронавирусной инфекции как во всем мире, так и в России. Так, Всемирная организация здравоохранений 11 марта 2020 года объявила резкое появление нового респираторного типа коронавируса COVID-19 пандемией. В России для жителей Московской области объявили всеобщий режим самоизоляции с 30 марта 2020 года.

⁵ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00124

Оставим в стороне вопросы биологической природы и эпидемиологической составляющей распространения заболевания экспертам и ученым в области медицинских наук и обратимся к экономике, а также теоретической основе и базису причинно-следственных связей, данного вопроса.

В.А. Артымук со ссылкой на А.Н. Глущенко рассматривает здравоохранение как один из элементов социальной сферы жизнедеятельности общества, главная и первоочередная цель которой состоит в сохранении и укреплении здоровья населения. А.Б. Зудин придает системе здравоохранения еще большее значение – стратегическое. Акцентируя внимание на том, что здравоохранение обеспечивает национальную безопасность государства, автор отмечает, что без здоровых граждан невозможно добиться роста производства и обеспечить обороноспособность страны [1, с. 24 – 29].

На институционально-правовом уровне в комментариях к статье 41 Конституции РФ [2], посвященной охране здоровья и медицинской помощи, указано, что здоровье – одно из высших благ человека, без которого могут утратить значение многие другие блага, а также утеряна возможность пользоваться другими правами, такими как выбор профессии, свобода передвижения и др.

Министр здравоохранения РФ В. Скворцова, выступая на X Всероссийском конгрессе пациентов, указала, что российская модель системы здравоохранения по сравнению с другими странами – одна из эталонных [3]. Как указала министр, в стране 75 тыс. объектов в системе здравоохранения и 2,5 млн специалистов. По ее словам, Россия является единственной страной, где есть бесплатный вызов врача на дом. При этом В. Скворцова не отметила, что до сих пор российская система здравоохранения имеет в своей основе советское наследие. Принципы общественной солидарности советской системы здравоохранения заложены одним из ее организаторов - Н.А. Семашко.

Однако, в последние месяцы (начиная с лета 2019 г.) система здравоохранения показала ряд проблем своего существования – участившиеся забастовки, демарш врачей института детской онкологии НМИЦ имени Блохина [4], увольнение врачей-трансплантологов [5]. Этот перечень можно продолжить практикой ухода с рынка фарминдустрии России иностранных производителей лекарственных средств, а соответственно исчезновением из аптечной сети ряда лекарственных препаратов. Последнее обстоятельство объясняется падением платежеспособного спроса населения, связанного с постоянным снижением реальных доходов за последние 6 лет. Кроме того, иностранным фармацевтическим компаниям указанные цены в системе госзакупок представляются заниженными. Не забудем также и об отечественной фарминдустрии, претендующей на свою долю рынка лекарственных препаратов, аргументируя это импортозамещением и национальной безопасностью. Как результат из аптечной сети исчезают ряд лекарственных препаратов. Только по официальным данным Росздравнадзора РФ заявлено прекращение поставок ряда препаратов в Россию, например, таких как мюстюфоран, амитриптилин, метронидазол, атенолол, фризиум, солофальк,

медак, цитозар [6] и др. На ноябрь 2019 года, как указывает общественный деятель А.В. Беляков в своем блоге, перечень импортных лекарственных средств, исчезнувших из аптечной сети РФ, насчитывает от 700 до 900 наименований. По официальным данным, публикуемым на сайте Росздравнадзора, каждый месяц заявляется о прекращении поставок иностранными производителями от 3 до 5 препаратов.

В февраля 2020 г. реализованных на фармацевтическом рынке 58,3 % препаратов (в натуральном выражении), являлись отечественными, но, в виду своей невысокой цены относительно импортных лекарств, в стоимостном выражении они составили только 32,2 % рынка. Газета «Коммерсантъ» как подтверждение того, что здравоохранение и ее часть фармацевтика, приобретают рыночные торгово-обменные черты при теоретическом обосновании в терминологии Аль Капоне «Ничего личного, просто бизнес», опубликовала, что крупнейшие российские производители «Фармстандарт», «Дальхимфарм», «Биосинтез», «Озон фармацевтика» и другие заявляют, что могут отказаться от выпуска более 50 наименований, входящих в перечень жизненно важных препаратов. Решение бизнеса связано с низкой максимально допустимой ценой таких лекарств и, как следствие, отрицательной рентабельностью их производства [7].

Рейтинг компаний по стоимостному объёму продаж в феврале 2020 года возглавила компания Bayer, на втором месте – Sanofi, на третьем – Novartis [8, с. 3]. В феврале 2020 года лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объёме рынка – 67,8 % по итогам месяца, и составили 41,7 % в натуральном объёме аптечного рынка РФ [8, с. 7].

Статистика ОЭСР дает неутешительную картину. Так, по финансированию на душу населения в 2018 г. первую пятерку участников стран ОЭСР составляли США, Норвегия, Германия, Швейцария, Швеция (табл. 1).

Таблица 1

Государственное финансирование здравоохранения, 2018 г.

Наименование страны	Расходы на душу населения в текущих ценах по ППС, \$	Доля расходов в ВВП, %
	2018	2018
США	8 949,0	14,3
Норвегия	5 288,8	8,7
Германия	5 056,1	9,5
Швейцария	4 660,4	7,8
Швеция	4 569,5	9,3
Россия	864,1 ¹⁾	3,0 ²⁾
Латвия	945,5	3,4
Коста-Рика	964,9 ²⁾	5,7 ²⁾

¹⁾ 2017 год; ²⁾ 2016 год
 Источник: <https://stats.oecd.org/#>

Что касается России, то она с объемом финансирования в 864,1 долл США отстает от Швеции в 5,3 раза, а США – 10,4 раза. Совокупные расходы на здравоохранение, отражающие долю расходов в ВВП соответствующей страны,

подтверждают почти пятикратное отставание от США. Уровень государственного финансирования России сопоставим с финансированием таких стран как Латвия и Коста-Рика.

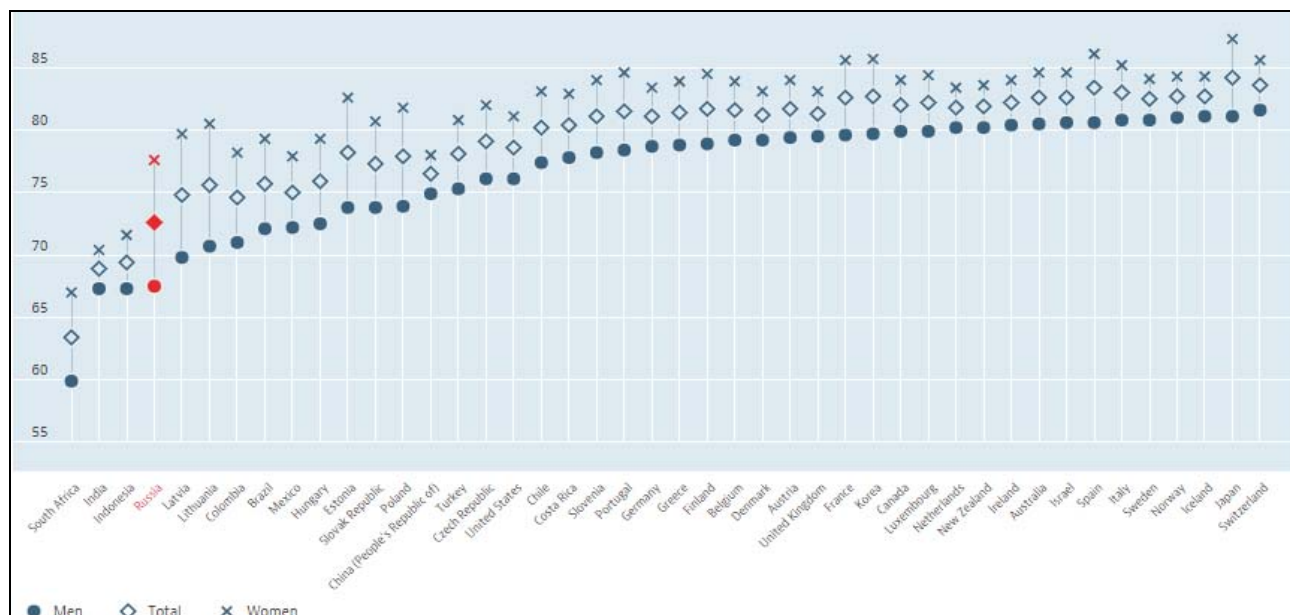


Рисунок 1 – Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, 2017 г. [9]

Одним из результирующих показателей реформы здравоохранения является ожидаемая продолжительность жизни при рождении. Так, ожидаемая продолжительность жизни для России по сравнению с Швейцарией меньше на 11 лет. В среднем российский мужчина, достигший 65 лет, имеет шанс прожить еще 13,7 года, в то время как в Японии почти 20 лет. Увеличение ожидаемой продолжительности жизни при рождении можно объяснить рядом факторов, включая повышение уровня жизни, улучшение образа жизни и улучшение качества и доступности образования, а также расширение доступа к качественным медицинским услугам.

Приведем еще один показательный пример, связанный с отечественной медициной, и нашумевший в средствах массовой информации. Речь идет о так называемом «списке Топилина» [10], облегчающим получение гражданства иностранцам, обладающим той или иной профессией. Из 135 специальностей «списка Топилина» преобладающими являются медицинские: акушерки, медсестры, врачи скорой помощи, фельдшеры, психиатры, участковые терапевты, хирурги. Однако, эксперты Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС в докладе «Основные направления развития системы здравоохранения России: тренды, развилки, сценарии» [11] отмечают, что обеспеченность медиками в РФ составляет 40 врачей на 10 тыс. человек населения, тогда как в среднем в государствах ОЭСР - 33.

Однако, несмотря на достаточность врачей в поликлиниках, всегда очереди, получается, что врачей много, а работать некому. Скандалы в больницах, связанные с несправедливой оценкой труда и перекосом нагрузками у одних врачей в пользу других одновременно с иными уже обоснованными

выше проблемами подтверждают, что проблема носит системный характер.

В отмеченном докладе РАНХиГС говорится, что главным субъектом в системе обязательного медицинского страхования является Комиссия по разработке территориальной программы ОМС, определяющая в каком объеме и какую казенную больницу или поликлинику финансировать. Использование инструментов и механизмов институциональной, системной, марксистской методологий познания оформляет ряд следующих выводов, в частности также обозначенных в вышеуказанном докладе РАНХиГС. Во-первых, «Интересы Комиссии «могут не совпадать с общественными». Во-вторых, «орган власти, контролирующей Комиссию по разработке территориальной программы ОМС, может быть заинтересован в поддержке неэффективных... решений», например, назначив главой медицинского учреждения «нужного человека», далекого от региональной системы здравоохранения. В-третьих, авторы заявляют о непрозрачности методики определения объемов и тарифов на медицинскую помощь, на которую ориентируется указанная Комиссия.

В этих условиях Минтруд РФ открывает страну для людей, профессиональные качества которых еще надо доказать и подтвердить. Не сомневаемся, что специалисты из Европы и США в Россию не поедут, а из бедных стран – хлынут массово, вынуждая уходить из наших больниц и поликлиник профессионалов, которые не могут мириться с таким положением дел в здравоохранении.

Мартин Лютер Кинг указывал, что «из всех форм неравенства несправедливость в здравоохранении является самой шокирующей и бесчеловечной», подтверждая тем самым, что социальное расслоение становится одной из главных причин человеческих страданий. Итак, критерии доступности и бесплатности общественных благ (оставим в стороне теоретические вопросы о соотношении общественных, социальных, частных благ), имеющие окончательное проявление в статье 20 Конституции РФ как «права на жизнь» заменили рыночные показатели оборота больничных коек, эффективности, рентабельности, частных инвестиций.

Список литературы

1. Артымук А.В. Здравоохранение в Российской Федерации: конституционные принципы, основы и гарантии // Юридическая консультация. – 2019. – № 2(77). – С. 24 – 29.

2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/8c815f376c72a61b3df7905bb5aae9f144d2cb0d/

3. Скворцова назвала модель здравоохранения в России одной из эталонных в мире // ТАСС. – Режим доступа: <https://tass.ru/obshchestvo/7219003>

4. Увольнения детских онкологов: что происходит в центре Блохина в Москве // DW. Made for minds. – Режим доступа:

<https://www.dw.com/ru/увольнения-детских-онкологов-что-происходит-в-центре-блехина-в-москве/a-50667573>

5. Уволен единственный в России врач-трансплантолог Михаил Каабак, проводивший пересадки почек грудным детям // BFM.RU. – Режим доступа: <https://www.bfm.ru/news/429732>

6. Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения. – Режим доступа: <https://roszdravnadzor.ru>

7. Котова М. Препаратное чутье. Фармкомпании могут отказаться от производства слишком дешевых лекарств // Коммерсантъ. – 2020. – № 72. – 21.04.2020. – С. 1. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4327054>

8. Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ. – DSM Group, 2020. – Режим доступа: <https://www.dsm.ru>

9. OECD (2020), Life expectancy at birth (indicator). doi: 10.1787/27e0fc9d-en (Accessed on 17 April 2020)

10. Ситников А. «Список Топилина» окончательно угробит нашу медицину. Россия сделала ставку на гастарбайтеров в белых халатах // Свободная пресса. – 06.10.2019. – Режим доступа: <https://svpressa.ru/society/article/245485/>

11. Назаров В.С. Основные направления развития системы здравоохранения России: тренды, развилки, сценарии / В.С. Назаров, Н.Н. Сисигина, Н.А. Авксентьев. – М.: РАНХиГС, 2019. – 100 с.

УДК 330.341.2

ЧЕТВЕРТАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

А.В. Сотникова, магистр 2 курса

Науч. рук-ль – А.В. Графов, д.э.н., профессор

Финансовый университет при Правительстве РФ, Липецкий филиал

Аннотация. В статье рассматривается четвертая промышленная революция и ее влияние на цифровизацию российской экономики. Рассмотрены проблемы и пути решения цифровизации экономики в условиях российского рынка.

Ключевые слова: четвертая промышленная революция, цифровизация, IT-технологии.

В настоящее время в мире происходит четвертая промышленная революция, которая охватывает все аспекты жизнедеятельности человека: социальные, экономические и политические отношения. Четвертая промышленная революция, в первую очередь, направлена на цифровизацию экономики.

Актуальность процесса цифровизации обусловлена следующими особенностями развития современной экономики:

– Первой и главной причиной является глобализация системы отношений, которая дает возможность использования IT-технологий в производстве и распределении продукта;

– Использование информационных технологий при работе с денежными ресурсами;

– Внедрение в производство информационных технологий также связано со стандартизацией процессов и унификации стоящих перед ними задач. В данном случае IT-технологии помогают эффективно распределять производственные задачи;

– Ужесточение конкуренции на финансовом рынке. Данный аспект вынуждает предпринимателей искать новые пути развития своей фирмы, в чем помогает внедрение информационных технологий [1, С. 14].

Таким образом, цифровизация экономики позволяет эффективно производить и распределять продукты на финансовом рынке в условиях глобализации и ужесточения конкуренции.

В российском понимании цифровую экономику определяют как инфраструктуру хозяйственной деятельности, основанную на информационно-компьютерных цифровых технологиях, киберфизических системах, искусственном интеллекте, которые диктуют свои правила дальнейшего развития материального и нематериального производства, системы управления и регулирования общественных отношений, правовой системы и общества в целом [2, С. 16].

По данным Института статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ) НИУ ВШЭ мировыми лидерами по цифровизации экономики на сегодняшний день являются страны Европы (Финляндия, Бельгия, Великобритания), Южная Корея, Япония. Россия в данном списке находится на 16 месте, наряду с такими странами, как Болгария, Венгрия, Польша и Румыния.⁶ Причинами такого отставания можно считать следующие факторы:

– В первую очередь, это отсутствие нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность цифровой экономики. По мнению старшего вице-президента «Норникеля» Андрея Бугрова, российская нормативная среда не учитывает ключевые показатели свойств новой экономики – высокой ценности нематериальных активов, размывания границ и предельно низких затрат на тиражирование бизнес-моделей.⁷ Также он подчеркивает, что не учитываются определения новых цифровых активов, юридическая сила электронных документов и ряд других важных элементов, способствующих развитию цифровой экономики. Андрей Бугров считает, что государство должно умеренно регулировать цифровые экономические отношения.

⁶ Что нужно знать о цифровой экономике и ее перспективах. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3063024>.

⁷ Эксперты подсчитали цену «цифровой революции» в России. Лен-тач. URL: <http://lentach.media/articles/eksperty-podschi-tali-tsenu-tsifrovoi-revoliutsii-v-rossii/>

– К социальному фактору следует отнести низкую оплату труда и безработицу. На Московском экономическом форуме была приведена статистика, согласно которой 93% населения получают зарплату размере 20 тыс. рублей, и только у 7% населения зарплата выше 80 тыс. рублей. Таким образом, низкий уровень жизни общества сдерживает развитие потребительского рынка, установления высокого уровня платежеспособности общества.

– Из выше описанной проблемы вытекает и еще одна важная проблема сдерживания цифровизации экономики – развитие предпринимательской деятельности. Глава компании не может совершенствовать свое производство без увеличения потребительского спроса, что приводит к уменьшению фирм на рынке.

– В настоящее время большая часть бюджета нашего государства идет на поддержку военного сектора, что влияет на снижение бюджетирования цифрового сектора.

– Развитие цифровой экономики несет в себе не только положительные, но и отрицательные последствия, такие как взлом серверов, хакерские атаки и вирусы. Цифровизация жизнедеятельности человека приводит к таким негативным последствиям, как рост безработицы, неравенство в обществе, проблемы кибербезопасности [3, С. 7].

Таким образом, в совокупности социально-экономические, правовые и политические факторы негативно влияют на развитие нашей страны и приводят к снижению уровня жизни в целом.

Для разрешения данных проблем необходимо провести ряд мер, способствующих повышению активности населения, а, следовательно, и цифровизации общества в целом.

1. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса может стать главной опорой для развития цифровой экономики на российском рынке. Также необходимо поощрять не только предпринимателей, зарекомендовавших себя на рынке, но и мейкеров – индивидуальных предпринимателей и изобретателей, который могут и хотят производить нечто новое и внедрять свои продукты в деятельность человека.

2. Малый, средний бизнес, а также мейкеры – это потенциальные налогоплательщики. В настоящее время существует закон, согласно которому молодые фирмы в течение 3 лет не облагаются налогом. Однако на практике существуют и другие «поборы», такие как банковские ставки, которые замедляют темп расширения производства. Необходимо внести в законодательство пункты, которые будут помогать расширению компании, способствовать ее росту.

3. Для достижения положительного эффекта от цифровизации необходима помощь со стороны государства. Так, например, в США, Германии, Китае и Великобритании бизнес получает широкую поддержку в развитии цифровой экономики на финансовых, административных и правовых уровнях, чего нельзя

сказать о российской реальности. Малый и средний бизнес приходят в упадок, хотя данные секторы являются одними из важнейших.

4. Военный сектор в настоящее время забирает в себя большую часть бюджета страны. Однако в настоящее время можно военные разработки внедрять в сферу производства. В современных условиях глобализации развития науки любая разработка (включая военную) через относительно короткий отрезок времени разрабатывается в других странах. Сдерживание развития цифровой экономики может, между прочим, затормозить военные разработки.

5. Для финансирования программы цифровой экономики следует использовать не только государственный бюджет, но и привлекать частные капиталы, создавая для инвесторов благоприятные условия. Индивидуальный предприниматель ставит своей задачей получение прибыли и, соответственно, будет заинтересован в успешной реализации программы.

6. Ни одна программа не сможет успешно функционировать, если будут отсутствовать профессиональные кадры при работе. Поэтому важно подобрать конкретных лиц, ответственных за выполнение конкретных направлений. Подбор команды – важная основа успеха программы. Поэтому важно при выборе работников избегать nepoтизма (кумовства) и личной заинтересованности.

7. Развитию цифровой экономики препятствуют устаревшие законы и нормативные акты, которые мешают развитию как цифровой, так и традиционной экономике. Поэтому необходимо подготовить законы и подзаконные акты, способствующих работе компаний в условиях цифровизации экономики.

8. Во избежание хакерских атак, вирусов, а также более серьезных проблем, связанных с цифровизацией экономики, необходимо внедрить цифровую и экономическую безопасность со стороны государства. К основным направлениям усиления безопасности можно отнести установку антивирусных программ, а также вытеснение иностранного оборудования и программного обеспечения и использования отечественного оборудования и софта.

Развитие всех секторов жизнедеятельности уже невозможно без техники. Современные гаджеты стали важной частью жизни человека. Поэтому необходимо контролировать и развивать сферу цифровых технологий для дальнейшего улучшения жизни человека.

Список литературы

1. Юдина Т.Н. Осмысление цифровой экономики // Современность: хозяйственные алгоритмы и практики: сборник статей/ под ред. Ю.М. Осипова. М.; Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина. – 2016. – С. 12-17.

2. Петров А.А. Цифровая экономика: проблемы, вызовы, риски // Торговая политика. – 2018. – №3 (15). – С. 9-29.

3. Добрынин А.П. Цифровая экономика – различные пути к эффективному применению технологии / А.П. Добрынин, К.Ю. Черних, В.П. Куприяновский // International Journal of Open Information Technologies. – 2017. – №1 (4). – С. 4-10.

ВЗАИМОСВЯЗИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ В НАПРАВЛЕНИИ ПОДГОТОВКИ «ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА И ЭЛЕКТРОТЕХНИКА»

**Г.М. Султаналиева, аспирант
Московский энергетический институт**

***Аннотация.** Рассмотрена сопоставительный анализ описания ПС 27.102 «Специалист по обеспечению металлургического производства электроэнергией» как основы требований работодателей к выпускникам по результатам подготовки ФГОС ВО 3⁺⁺ 13.03.02 «Электроэнергетика и электротехника». Особенно необходимо отметить, что одной из задач ПС является формирование содержания государственных образовательных стандартов для вузов. В настоящее время принят ряд нормативных документов, регламентирующих обязательный учет требований ПС в части профессиональных компетенций выпускников как требований работодателей.*

***Ключевые слова:** профессиональный стандарт, ФГОС, компетентностный подход.*

В настоящее время образовательные проекты, прежде всего, отражают не только процесс обучения, а то, что необходимо дать при завершении учебы. Правильное соответствие стандартов способствует востребованности выпускников высших вузов на рынке труда, и выступает основным показателем результативности в сфере образования.

Таким образом, система профессионального образования и обучения, направленная на результаты обучения, основывается на двух типов стандартов: образовательные (ФГОС) и профессиональные (ПС).

С учетом взаимосвязи образовательных и профессиональных нормативов необходимо точно определить требования к обязанностям и полномочиям будущих сотрудников, то есть и данные виды документов должны ориентироваться на применение компетентностного подхода к результатам внедрения новых программ [1-3].

Профессиональный стандарт (ПС) является характеристикой квалификации, который необходим инженеру для выполнения определенного вида профессиональной деятельности (ВПД), а также согласуется по макету ПС и разрабатывается в соответствии с методическими рекомендациями. Характеристика и структура ПС показан на рис. 1.



Рисунок 1 – Характеристика (а) и структура (б) профессионального стандарта

Сопоставление описания ПС 27.102 «Специалист по обеспечению металлургического производства электроэнергией» (ПС №242н) с требованиями к результатам подготовки по ФГОС ВО 3⁺⁺ (ФГОС №144) 13.03.02 Электроэнергетика и электротехника представлен на рис. 2.



Рисунок 2 – Сопоставление описанию ПС (а) и ФГОС ВО 3⁺⁺ (б)

Рассмотрим основные характеристики ФГОС по направлению подготовки 13.03.02 «Электроэнергетика и электротехника». Данный ФГОС ВО 3⁺⁺ является комплексом требований, необходимых при выполнении основных профессиональных образовательных программ (ОПОП) ВО бакалавриата по направлению подготовки 13.03.02 Электроэнергетика и электротехника.

Область профессиональной деятельности (ОПД) выпускников, получившие степени бакалавриата, состоит из комплекса технических средств (ТС), методы и способы выполнения процессов: производства, преобразования, передачи, распределения, управления потоками ЭЭ и применения, а также

контроля качества элементов, аппаратов, устройств, систем и изготовление их компонентов, реализующих вышеуказанные процессы [2-5].

Объекты ПД выпускников, при освоении программы бакалавриата, представлена на рис. 3.

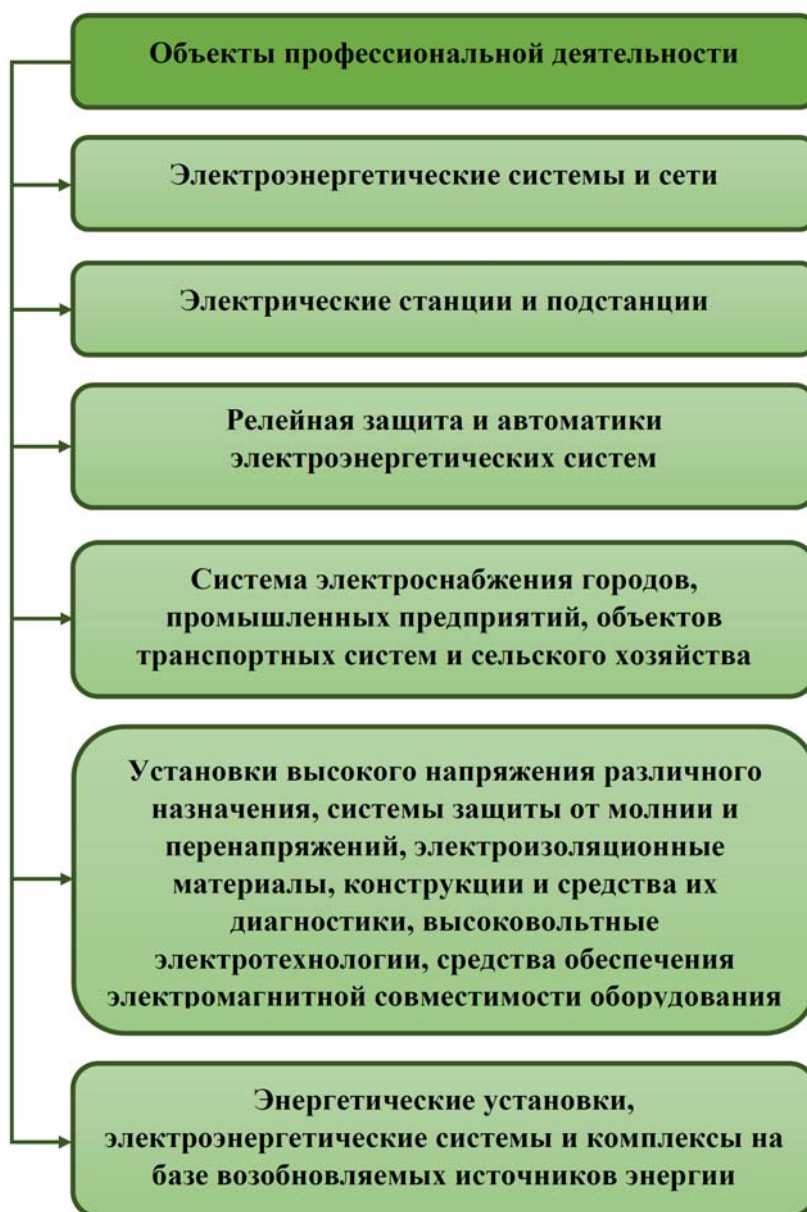


Рисунок 3 – Объекты ПД

Структура, объем программы бакалавриата и ее блоки в зачетных единицах показан на рис. 4.

В ОПД и сферы ПД (ФГОС №144), выпускники усвоившие основные профессиональные образовательные программы (ОПОП) трудоустраиваются по следующим направлениям ПД:01, 16, 19, 20, 24, 27, 40.



Рисунок 4 – Структура и объем программы бакалавриата

В процессе усвоения программы бакалавриата выпускники могут готовиться к решению задач ПД следующих типов (см. табл. 1).

Таблица 1

Тип задачи ПД

Коды	Область профессиональной деятельности (по Реестру Минтруда)	Типы задач профессиональной деятельности
01	Образование и наука	Научно-исследовательский
16	Строительство и ЖКХ	Проектный, технологический, эксплуатационный, организационно-управленческий
19	Добыча, переработка, транспортировка нефти и газа	Эксплуатационный
20	Электроэнергетика	Научно-исследовательский, проектный, конструкторский, технологический, эксплуатационный, организационно-управленческий, монтажный, наладочный
24	Атомная промышленность	Проектный, эксплуатационный,
27	Металлургическое производство	Технологический, эксплуатационный
40	Сквозные виды профессиональной деятельности в промышленности	Проектный, конструкторский, технологический, эксплуатационный, организационно-управленческий

Установленные программой бакалавриата в результате усвоения программы у выпускника формируются следующие компетенции: универсальные (УК), общепрофессиональные (ОПК) и профессиональные (ПК).

Введение в подготовку специалистов федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС) ВО поколения 3⁺⁺ предполагает компетентностный подход. При формировании основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) главная задача заключается в подборе

учебных дисциплин, обеспечивающих формирование всех предусмотренных соответствующим ФГОС компетенций. При этом представители организаций-работодателей ориентированы на формирование тех компетенций, которые необходимы для них. Таким образом внедрение ПС в сфере высшего образования актуальная задача, но сопряженная большим количеством еще нерешенных проблем [4-7].

Список литературы

1. Ветошкина, Т.А. Методика оценки квалификации персонала с помощью профессиональных стандартов / Т.А. Ветошкина, О.В. Полянок // Агропродовольственная политика России – 2017. № 10 (70). С. 42-44. – Текст: непосредственный.

2. Zaitseva N.A., Goncharova, I.V. Androsenko, M.E. Necessity of Changes in the System of Hospitality Industry and Tourism Training in Terms of Import Substitution. International Journal of Economics and Financial Issues, 2016, 6(1), pp. 288-293

3. Кошарная, Ю.В. Разработка профессиональных компетенций по профилям в направлении подготовки "Электроэнергетика и электротехника" / Ю.В. Кошарная, Г.М. Султаналиева // Сборник статей по материалам Всероссийской научно-методической конференции, посвященной 100-летию образования: «Наука. Технология. Производство - 2019: Моделирование и автоматизация технологических процессов и производств, энергообеспечение промышленных предприятий» (10-12 сентября 2019 г.). Республики Башкортостан. Салават. 2019. – С. 352-359.

4. Кошарная, Ю.В. Проблемы профессиональной стандартизации в области электроэнергетики и электротехники / Ю.В. Кошарная // Сборник статей по материалам XLVIII Международной научно-практической конференции с элементами научной школы. под общ. ред. Б.И. Кудрина, Ю.В. Матюниной: «Фёдоровские чтения – 2018» (14-16 ноября 2018 г.). – М.: «НИУ «МЭИ». – 2018. – С. 67-68.

5. Блинов, В.И. Профессиональные стандарты как инструмент формирования и реализации кадровой политики образовательной организации / В.И. Блинов, Е.Ю. Есенина, О.Ф. Клинк [и др.] // Высшее образование в России. – 2016. – №10. – С. 16–23.

6. Пилипенко, С.А. Сопряжение ФГОС и профессиональных стандартов: выявление проблемы, возможные подходы, рекомендации по актуализации / С.А. Пилипенко, А.А. Жидков, Е.В. Караваева и др. // Высшее образование в России. – 2016. – № 6. – С. 5–15.

7. Сафин Р.С., Корчагин Е.А. Декомпозиция умений профессионального стандарта как основа проектирования профессиональной образовательной программы в техническом вузе // Проблемы современного педагогического образования. – 2018. – № 60 (3). – С. 290-293.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПИСАНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СТАНДАРТЕ

Г.М. Султаналиева, аспирант
Московский энергетический институт

***Аннотация.** В данной работе рассмотрены структура профессионального стандарта (ПС) «Специалист в области проектирования систем электроснабжения (СЭС) объектов капитального строительства». С целью выявления актуальных требований к содержанию и качеству выполнения трудовых функций (ТФ) будущих инженеров-электриков были описаны уровни квалификации ПС. Материалы статьи полезны для всех отраслей технических направлений при разработке требуемого квалификационного уровня, а также образовательным организациям, занимающимся совершенствованием образовательных программ в соответствии с требованиями ПС (ПС 16.147).*

***Ключевые слова:** профессиональный стандарт, федеральный государственный стандарт, вид трудовой деятельности, умения, знания, профессиональная деятельность, профессиональные квалификации, обобщенные трудовые функции, образовательная организация, компетенции, бакалавриат.*

В мире современные экономические условия приводит к рассмотрению правил игры на рынке труда. Экономика и темпы ее развития тесно связаны с проблемой структуры занятости населения существующим уровням профессионального образования (ПО), который приводит к несоответствию профессиональной квалификации (ПК). В соответствии с современными и актуальными требованиями и запроса опыта работы, уровню образования инженеров, в сформировавшейся производственной практике ПК как базис профессиональной деятельности (ПД) не имеет четких характеристик [1,3,6].

Необходимо отметить, что ПС является характеристикой квалификации, который необходим инженеру для выполнения определенного вида профессиональной деятельности (ВПД), а также согласуется по макету ПС и разрабатывается в соответствии с методическими рекомендациями.

ПС считается многофункциональным нормативным документом, который содержит требования к образованию, дополнительному образованию, опыт практической деятельности, причем особым условиям допуска к работе инженеров. Также ПС является структурированным описанием содержания ПД в виде функциональной карты, характеристик обобщенных трудовых функций (ОТФ), представленных совокупностью конкретных ТФ, умений, знаний и действий [1–7].

ПС используются для создания программ профессиональной подготовки и выбора эффективных методов оценки результатов обучения создавая основу в

рынке труда, обеспечивая профессиональное продвижение персонала и в области образования. Для промышленных предприятий (ПП) и организаций, ПС – это основа определения требований к квалификации работников с учетом, выполняемых работниками ТФ, обусловленных применяемыми технологиями и принятой организацией производства и труда.

Как правило, ПС учитывают важные изменения профессиональной сферы, которые разрабатываются на основе производственного опыта, такие отрасли, как экономика, обеспечение конкурентоспособности на национальном и мировом уровнях. Необходимо отметить, что в ПС акцентируются актуальные и опережающие требования к содержанию и качеству выполнения ТФ инженерам. Характеристика квалификации в ПС описывает как ВПД, а не должность, как это принято в квалификационных справочниках [1,4].

Отличие ПС от других документов, заключается в том, что в нем изучаются такие вопросы, как системный характер, модульная структура, актуальность требований и мобильность содержания, использовавшихся в практике управления и регулирования рынка труда, показано на рис.1 [1–3].



Рисунок 1 – Применение ПС (а) и структура ПС (б)

Основная цель ВПД инженера в области проектирования СЭС объектов капитального строительства (группа занятий: 2151 инженеры-электрики), это обеспечение потребности объекта капитального строительства (ОКС) в электрической энергии с соблюдением требований энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Проектные разработки производств и промышленных процессов, с учетом области вида экономической деятельности, условно перечисляются: электронной технике, электротехнике, химической технологии, горному делу, машиностроению, а также в отрасли промышленного строительства, системотехники и техники безопасности.

Функциональная карта вида трудовой деятельности (ВТД) заключается из ОТФ УК в А, В и С которые также состоят из ТФ А/01.6, А/02.6, А/03.6, А/04.6, В/01.6, В/02.6, и С/01.7, С/02.7, С/03.7, С/04.7 (ПС 16.147), представлена на рис. 2.

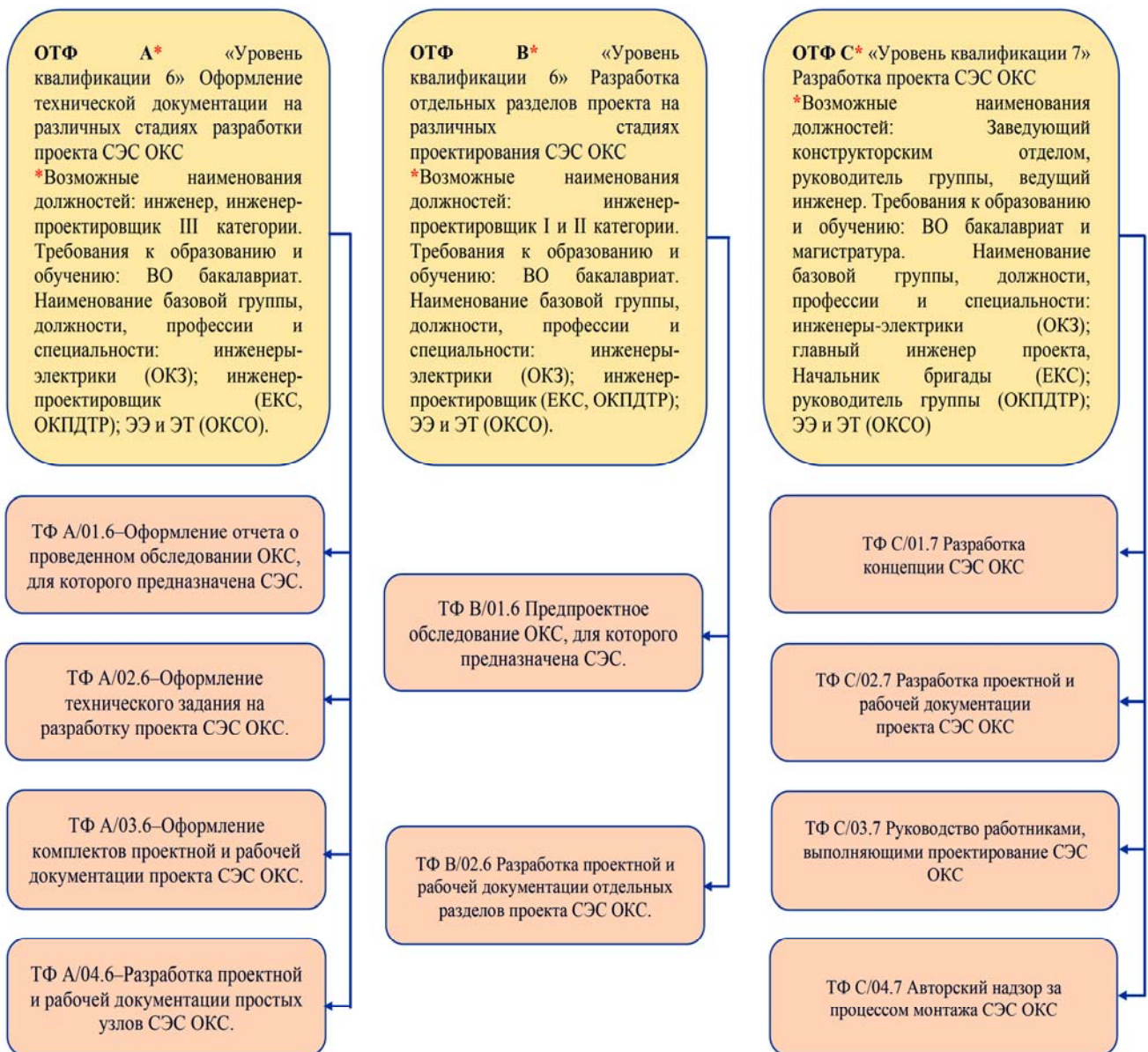


Рисунок 2 – Функциональная карта ВТД

По направлению подготовки 13.02.03 «ЭЭ и электротехника» рассмотрим структуру ФГОС ВО 3⁺⁺. Произведем анализ для определения уровня соответствия квалификационных требований ПС для реализации подготовки бакалавров в системе ПО согласно ОТФ А, В и С.

ФГОС ВО 3⁺⁺ является комплексом требований, необходимых при выполнении основных профессиональных образовательных программ (ОПОП) ВО бакалавриата по направлению подготовки 13.03.02 Электроэнергетика и электротехника (ФГОС №144).

Получение квалификации степени бакалавра возможно только в образовательной организации вуза. Осуществление по подготовке выпускников по программе бакалавриата проводится в следующих формах: очная, очно-заочная и заочная. Область профессиональной деятельности (ОПД) выпускников, получившие степени бакалавриата, состоит из комплекса технических средств (ТС), методы и способы выполнения процессов:

производства, преобразования, передачи, распределения, управления потоками ЭЭ и применения, а также контроля качества элементов, аппаратов, устройств, систем и изготовление их компонентов, реализующих вышеуказанные процессы.

Выпускники данного профиля, являясь инженер-электриками высшей квалификации, трудоустраиваются на предприятия совершенно разных отраслей промышленности. Основная проблема в том, что у таких специалистов нет единой отраслевой принадлежности. Всех потенциальных работодателей невозможно объединить в одно профессиональное сообщество. В связи с этим, зарождается вопрос об инициативе по разработке проектов ПС для указанного профиля. Среди созданных и внесенных в федеральный реестр советов, которые могли бы стать инициаторами разработки вышеуказанных проектов ПС, есть СПК в ЭЭ и СПК в ЖКХ. В рамках освоения программы бакалавриата выпускники готовятся к следующим ВПД (см. рис.3).



Рисунок 3 – ВПД для бакалавров

В итоге усвоения программы бакалавриата у выпускника сформируются универсальные от УК¹ до УК⁸, общепрофессиональные от ОПК¹ до ОПК⁵, профессиональные компетенции от ПК¹ до ПК². Далее система образования, в соответствии текущему законодательству, необходимо выполнить оперативное реагирование на нововведения и корректировать ФГОС согласно с актуальными требованиями ПС в течение одного учебного года.

Система ПС с точки зрения идеологии, является практически возможной, если эта апробирован и успешно функционирует в разных странах мира. Отличие ПС от квалификационных справочников (КС) обуславливает необходимость формирования алгоритмов реализации всех кадровых процессов и новых механизмов. Вышеприведенный анализ показывает, что совместной актуальной задачей национальных регуляторов процесса и работодателей является поиск оптимальных по времени и затратам механизмов внедрения ПС в реальную производственную практику организаций.

Исходя из вышеизложенного можно заключить, что при разработке программы бакалавриата, вуз имеет право на дополнение набора компетенций

выпускников с учетом направления указанной программы на конкретные области знания и ВД. А также подчеркнем, что очень важно при разработке программы бакалавриата предъявлять требования к результатам подготовки выпускников по отдельным дисциплинам, практикам самостоятельно с учетом требований соответствующих ПООП.

Список литературы

1. Волошина, И.А. Профессиональные стандарты. Справочник профессий. Презентация на круглом столе «Практические аспекты развития профессиональных квалификаций». Сочи. 11.04.2017 г. Режим доступа: <http://profstandart.rosmintrud.ru/nationalnews/65725/> (дата обращения 29.04.2017).

2. Zaitseva N.A., Goncharova, I.V. Androsenko, M.E. Necessity of Changes in the System of Hospitality Industry and Tourism Training in Terms of Import Substitution. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 2016, 6(1), pp. 288-293

3. Блинов, В.И. Профессиональные стандарты как инструмент формирования и реализации кадровой политики образовательной организации / В.И. Блинов, Е.Ю. Есенина, О.Ф. Клинк [и др.] // *Высшее образование в России*. – 2016. – №10. – С. 16–23.

4. Кошарная, Ю.В. Разработка профессиональных компетенций по профилям в направлении подготовки "Электроэнергетика и электротехника" / Ю.В. Кошарная, Г.М. Султаналиева // Сборник статей по материалам Всероссийской научно-методической конференции, посвященной 100-летию образования: «Наука. Технология. Производство - 2019: Моделирование и автоматизация технологических процессов и производств, энергообеспечение промышленных предприятий» (10-12 сентября 2019 г.). Республики Башкортостан. – Салават, 2019. – С. 352-359.

5. Кошарная, Ю.В. Проблемы профессиональной стандартизации в области электроэнергетики и электротехники / Ю.В. Кошарная // Сборник статей по материалам XLVIII Международной научно-практической конференции с элементами научной школы. под общ. ред. Б.И. Кудрина, Ю.В. Матюниной: «Фёдоровские чтения–2018» (14-16 ноября 2018 г.). – М.: «НИУ «МЭИ». – 2018. – С. 67-68.

6. Пилипенко, С.А. Сопряжение ФГОС и профессиональных стандартов: выявление проблемы, возможные подходы, рекомендации по актуализации / С.А. Пилипенко, А.А. Жидков, Е.В. Караваева и др. // *Высшее образование в России*. – 2016. – № 6. – С. 5–15.

7. Егорова, Л.Е. Проблемы актуализации федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования с учетом требований соответствующих профессиональных стандартов / Л.Е. Егорова // Сборник статей по материалам Международной научно-методической конференции "Современные аспекты и актуальные вопросы разработки и применения профессиональных, образовательных и технических стандартов" (17-18 мая 2017 г.). – Волжский, 2017. – С. 64–68.

АНАЛИЗ СУТОЧНЫХ ГРАФИКОВ НАГРУЗКИ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Э.М. Султаналиева, аспирант
Московский энергетический институт

***Аннотация.** В настоящее время на многих предприятиях и в больших организациях внедряются системы технического учета электроэнергии (ЭЭ), охватывающие большое число объектов. Требуется разработка методических подходов и алгоритмов для анализа больших объемов информации. Разработка типовых графиков нагрузки (ГН) и структурный анализ получаемых данных позволяет решать задачи мониторинга электропотребления и энергосбережения. Данная работа посвящена анализу графиков нагрузок промышленного предприятия по данным автоматизированной системы технического учёта электроэнергии (АСТУЭ). Собрана база данных на основе информации АСТУЭ. Построены и проанализированы типовые графики по каждому дню недели в целом по предприятию. Произведен анализ с целью оценки структуры электропотребления. Сделаны выводы о возможности регулирования графиков нагрузки с целью энергосбережения и необходимости мониторинга фактического электропотребления.*

***Ключевые слова:** график нагрузки, прогнозирование электропотребления, электрическая нагрузка, мониторинг, минимальное и максимальное значение.*

Основные положения о прогнозировании отмечены в ФЗ №35 «Об электроэнергетике». Для обеспечения эффективной работы потребителей на рынках ЭЭ требуется качественное краткосрочное прогнозирование электропотребления предприятий и организаций и ежедневный мониторинг ГН как по объекту в целом, так и по отдельным его подразделениям.

Графики нагрузок дают возможность более рационально выполнить систему электроснабжения, а также поддерживать нормальный режим работы, следить за потреблением и планировать расход электроэнергии [1-7].

В данной работе рассматривается анализ графиков нагрузки предприятия по данным АСТУЭ. АСТУЭ – это программный комплекс, предназначенный для измерения и технического учёта электроэнергии, автоматизированного сбора, накопления, обработки, хранения и отображения информации по электропотреблению объекта.

Ведение технического учёта электроэнергии позволяет [2-4]:

- определять нерациональное использование электроэнергии в отдельных подразделениях;
- вводить экономические факторы, стимулирующие экономию электроэнергии;
- экономить энергоресурсы и снижать потребление электроэнергии.

Система автоматизированного учета дает очень большие объемы данных, которые необходимо систематизировать и использовать. Следует выработать инструменты анализа этих данных с целью постоянного мониторинга и выявления случаев завышенного электропотребления [2-4].

В работе показано, что ГН энергосистемы в целом носят явно выраженную зависимость от дня недели. Особенно характерно для промышленных предприятий, поскольку связано с рабочим графиком. Для устранения случайных колебаний нагрузки, имеющих место по разным причинам, необходимо взять данные за неделю. Строим графики зависимости нагрузки от времени суток (рис. 1–2).

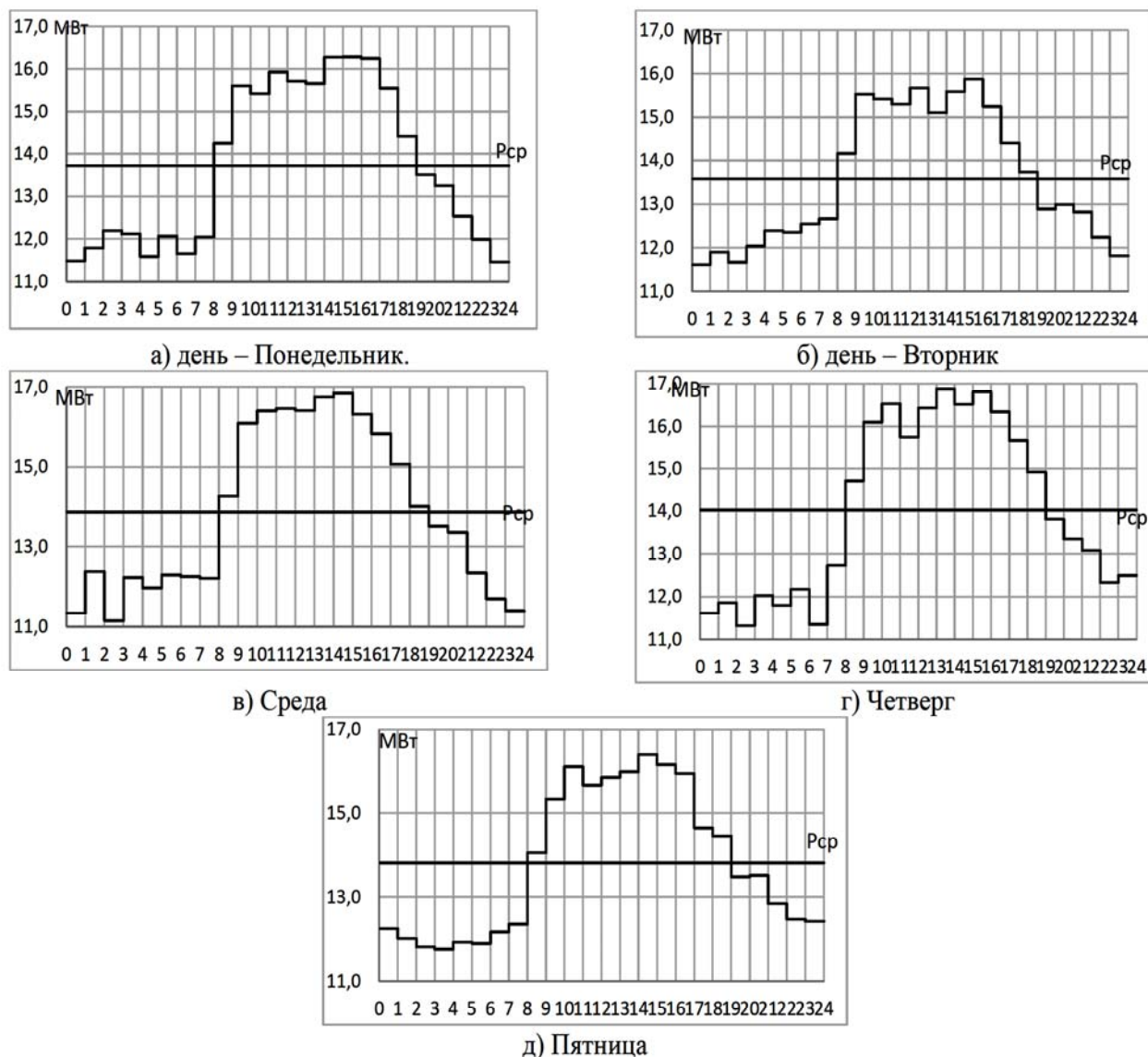


Рисунок 1 – Суточный график нагрузки в рабочие дни

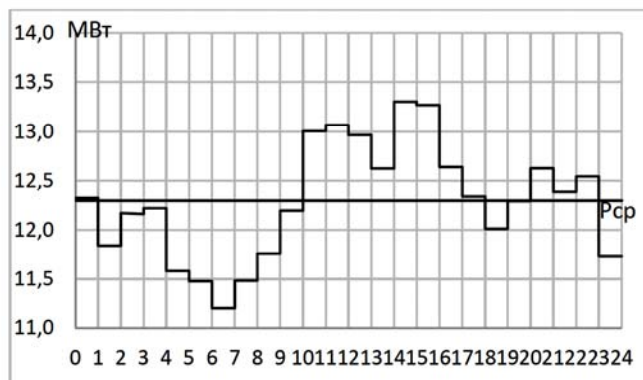
Из графика для понедельника, видно, (Рис.1,а), что максимальное значение нагрузки составляет 16284,6 кВт и приходится на период с 15:00 по 16:00, минимальное значение составляет 11457,3 кВт и приходится на период с 23:00 по 0:00. Рост нагрузки наблюдается с 8:00 по 19:00, а затем идет спад, с 20:00 по 23:00.

Для вторника (Рис.1,б) максимальное значение нагрузки составляет 15878,3 кВт, в период с 15:00 по 16:00. Минимальное значение составляет 11618,2 кВт и приходится на период с 0:00 по 1:00. Рост нагрузки ведется в период с 8:00 по 18:00, и спад, с 19:00 по 23:00.

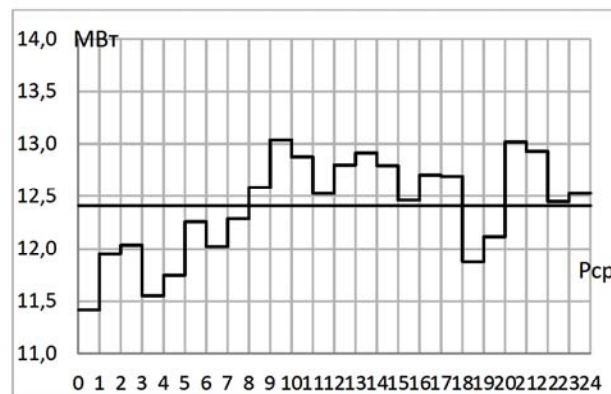
Для среды (Рис.1,в), максимальное значение нагрузки составляет 16850,9 кВт в период с 14:00 по 15:00, а минимальное значение составляет 11153,7 кВт в период с 2:00 по 3:00. Повышение нагрузки наблюдается в период с 8:00 по 18:00, и снижается с 19:00 по 23:00.

К четвергу (Рис.1,г), максимальное значение нагрузки составляет 16871 кВт и приходится на период с 13:00 по 14:00, минимальное значение составляет 11320,9 кВт и приходится на период с 2:00 по 3:00. Рост нагрузки наблюдается в период с 8:00 по 18:00, а затем идет спад, с 19:00 по 23:00.

Так же в пятницу (Рис.1,д), максимальное значение потребляемой электроэнергии составляет 16398,4 кВт и приходится на период с 14:00 по 15:00, минимальное значение составляет 11767,1 кВт и приходится на период с 3:00 по 4:00. Рост нагрузки наблюдается в период с 8:00 по 17:00, а затем идет спад, с 18:00 по 23:00.



а) Суббота



б) Воскресенье

Рисунок 2 – Суточный график нагрузки в выходные дни

Для субботы (Рис.2,а), видно, что максимальное значение нагрузки составляет 13302 кВт и приходится на период с 14:00 по 15:00, минимальное значение составляет 11204 кВт и приходится на период с 6:00 по 7:00. Повышение нагрузки наблюдается в период с 10:00 до 17:00, а затем идет спад, с 18:00 по 23:00. В воскресенье (Рис.2,б), максимальное значение нагрузки составляет 13037,6 кВт и приходится на период с 9:00 по 10:00, минимальное значение составляет 11415,3 кВт и приходится на период с 0:00 по 1:00. Рост нагрузки наблюдается в период с 9:00 до 17:00, а затем идет спад, с 22:00 по 23:00.

На рис. 1 и 2 приведены сводные графики по всем дням, за неделю. После проведения обработки и анализа данных было выявлено, что они имеют большие различия в рабочие дни, выходные и праздничные. Из графиков видно, что самыми загруженными днями являются среда и четверг, в выходные дни потребление очень низкое, в эти дни нагрузка держится приблизительно на одном уровне. Рассчитаем коэффициенты графиков за каждый день.

Коэффициенты, характеризующие графики нагрузки

Коэф. \ День	Пн.	Вт.	Ср.	Чт.	Пт.	Сб.	Вс.
Средняя нагрузка, кВт	13708,58	13575,22	13855,33	14023,08	13814,08	12294,37	12397,7
Коэффициент максимума нагрузки	1,18	1,16	1,21	1,20	1,18	1,08	1,05
Коэффициент заполнения графика	0,84	0,85	0,82	0,83	0,84	0,92	0,95

По результатам проведенных сравнений можно констатировать, что для рассматриваемого случая ГН в рабочие дни обладают большими величинами мощности, чем в выходные дни ГН. Сравнение коэффициентов заполнения показывает, что $k_{\text{заполн(вых)}} > k_{\text{заполн(раб)}}$, потому что ГН в рабочее время выше, чем в выходные дни. Рассчитав коэффициенты характеризующих ГН, следует сделать вывод, что максимальная нагрузка наблюдается с понедельника по пятницу, все будние дни характеризуются большой неравномерностью нагрузки. В субботу и воскресенье нагрузка наблюдается равномерным.

Сделан вывод, что график нагрузки выходного дня имеют большую плотность по сравнению с графиком нагрузки, снятым в рабочий день. Об этом свидетельствуют коэффициенты заполнения графиков: коэффициент заполнения графика нагрузки выходного дня больше коэффициента заполнения графика нагрузки рабочего дня. Самыми загруженными днями являются рабочие дни, в выходные дни потребление очень низкое, в эти дни нагрузка держится приблизительно на одном уровне. Потребителю требуется высокая точность прогнозирования графиков нагрузки, планировать графики нагрузки по усредненным типовым значениям для будних и выходных дней.

Список литературы

1. Кудрин, Б.И. Электроснабжение потребителей и режимы: учебное пособие / Кудрин Б.И., Жилин Б.В., Матюнина Ю.В. – М.: Издательский дом МЭИ, 2013. – 411 с.
2. Матюнина, Ю.В. Использование автоматизированной системы учета электроэнергии для контроля электропотребления / Ю.В. Матюнина, С.В. Краснов, О.Е. Лагуткин. – М.: Издательский дом МЭИ, 2011. – 16 с.
3. Матюнина, Ю.В. Адаптация типового графика нагрузки с учетом штрафных санкций / Ю.В. Матюнина, Э.М. Султаналиева // Сборник статей по материалам XLIX Международной научно-практической конференции с элементами научной школы. под общ. ред. Б.И. Кудрина, Ю.В. Матюниной: «Фёдоровские чтения – 2019» (20-22 ноября 2019 г.). – М.: Национальный исследовательский университет "МЭИ". – 2019. – С. 256–262.
4. Матюнина, Ю.В. Оценка штрафных санкций при неточном планировании графика нагрузки / Ю.В. Матюнина, М.Е. Малыш,

Э.М. Султаналиева // Сборник статей по материалам XLVII Международной научно-практической конференции с элементами научной школы. «Фёдоровские чтения - 2017» (15-17 ноября 2017 г.) – М.: Национальный исследовательский университет "МЭИ". – 2017. – С. 123–128.

5. Зеленохат, Н.И. Прогнозирование суточного графика нагрузки энергосистемы по новой методике / Н.И. Зеленохат, О.А. Хамандош // Вестник МЭИ. 2011 г. №3. – С. 43–48.

6. Манусов В.З. Краткосрочное прогнозирование электрической нагрузки на основе нечеткой нейронной сети и ее сравнение с другими методами / В.З. Манусов, Е.В. Бирюков // Известия Томского политехнического университета. - 2006. - Т. 309. - № 6. С. 153–158.

7. Исаев, А.С. Кластерный анализ суточных графиков нагрузок для потребителя при выборе ценовой категории розничного рынка / А.С. Исаев, М.Г. Ощурков // Промышленная энергетика №6. – 2017 г. – С.11–15.

УДК 339.138

МАРКЕТИНГ И БРЕНДИНГ ТЕРРИТОРИИ: КОНЦЕПЦИИ, ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ И РОЛЬ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

А.Р. Тагирова, магистр 1 курса

Науч. рук-ль – Ш.Р. Юсупов, к.полит.н., доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация. В статье раскрыты основные концепции брендинга и маркетинга территории, на основе которых выделены целевые категории кампаний продвижения территорий. На примере действительных брендов городов рассмотрено взаимодействие с основными целевыми группами потребителей и роль бренда региона в воплощении плана стратегического развития.

Ключевые слова: маркетинг, брендинг, территория, стратегия, развитие.

«Реклама двигатель прогресса» - истоки появления этого выражения относят еще к концу 19го века. Если уже тогда это выражение имело широкий обиход, то в наши дни маркетинг охватил все сферы жизни человека.

В конце 20го - начале 21го веков сформировалось обозначение понятия «геобрендинг» и сама наука брендинга территорий стала структурироваться [1, С. 266-269], хотя несомненно феномен промоутинга определенных территорий существовал и до обозначения этого понятия. В подтверждение вышесказанному можно привести доказательство: понятие «брендинг мест» впервые употребил Саймон Анхольт в 2002 году, а бренд города Нью-Йорк

зародился еще в далеком 1977 году [4, С. 27]. Но очевидно, что с появлением дефиниции данного процесса, работа по продвижению территорий стала более эффективной и понятной.

Нельзя недооценивать роль маркетинга и брендинга территории, и в то же время не стоит объединять эти понятия, хотя они действительно схожи. Кто-то рассматривает брендинг территории как инструмент маркетинга, так ли это в действительности? Тяжело дать развернутый ответ, так как зачастую при продвижении территории используются инструменты и того, и другого процесса в очень удачном симбиозе.

Маркетинг территорий подразумевает развитие территории в социальном, экономическом, инфраструктурном и других аспектах, тогда как территориальный брендинг промоутирует результаты данного развития. Маркетинг представляет собой административную стратегию, а брендинг – более функциональную. [3]

Безусловно, применяя разный инструментарий и маркетинг, и брендинг имеют общую итоговую цель – развитие территории и повышение её конкурентоспособности

Разобравшись с истоками брендинга и маркетинга территории, не будет лишним задаться вопросом: настолько ли важна привлекательность региона? Не секрет, чем лучше имидж региона, тем больше инвестирования и финансирования он получает. Вероятно, деньги не самоцель увеличения привлекательности, но денежные ресурсы – один из важнейших инструментов для улучшения жизни в регионе.

Улучшением привлекательности региона занимается маркетинг и геобрендинг, поэтому следует обратиться к понятийному аппарату для определения целевых групп, на которые будут направлены инструменты развития и продвижения территории, то есть тех групп, для которых и должна быть привлекательна данная территория.

Маркетинг территорий – это комплекс действий местного сообщества, который направлен на раскрытие и продвижение их собственных интересов для социально-экономического развития территории. [5, С. 68]

Итак, маркетинг территории предполагает комплексное улучшение территории, которое базируется на трех основных назначениях территории:

1. территория – как место жительства;
2. территория – как место отдыха (природная среда);
3. территория – и как место хозяйствования (инвестирования, производства, добычи и переработки).

Следовательно, можно выделить внешнюю привлекательность региона и внутреннюю, где можно выделить определенные категории для той и другой группы. Внутренняя привлекательность направлена на местных жителей, местные органы власти и бизнес. Внешние целевые группы – это туристы, инвесторы и государственные органы.

Выделяют следующие аспекты самоидентификации территории, которые и ложатся в основу концепции бренда:

1. местоположение, размеры территории, история;

2. ЭГП (экономика, ресурсы и т.д.), внешние характеристики;
3. знаменательные события, личности;
4. кухня, архитектура, искусство, литература, поп-культура;
5. язык, традиции, ритуалы, народное творчество;
6. символизм прошлого, поведенческие паттерны прошлого, традиции общения, менталитет; [2, С. 104]

По причине того, что существуют разные целевые аудитории кампаний продвижения, каждый аспект концепции должен освещаться в разной степени для каждой категории потребителей, а иногда и разрабатываться отдельно.

Рассмотрим на нескольких примерах реализацию продвижения бренда города в разных направлениях и для разных потребителей.

Ранее было упомянуто, что для разных целевых аудиторий необходимо применять разные инструменты. Так, в Татарстане для туристов (и местных жителей) существует бренд «Visit Tatarstan» [9]. Функционирующий информативный сайт позволяет как туристам, так и местным жителям узнать много полезной информации о городах Татарстана, построить маршрут и план активностей. Удовлетворив потребности путешественников, следует позаботиться еще об одной важной целевой категории – об инвесторах. «Invest Tatarstan» [8] – специально разработанный продукт, помогающий инвесторам ориентироваться в экономическом пространстве Татарстана.

Интересно также рассмотреть недавно презентованный бренд Санкт-Петербурга, который подвергся серьёзной критике со стороны как профессиональных геобрендеров, так и со стороны местных жителей. В основу негодования петербуржцев лег не столько сам бред и его идентификация («Создавая великое»), сколько сумма, потраченная на его разработку. [6] Но стоит отметить, что задумка раскрасить логотипы разных направлений в отличные друг от друга цвета – была неплохой. Мета-бренд/туристский логотип бирюзового цвета, комфортной среды – зеленый, а культуры – синий, цвет логотипа инвестиций – розовый, товарный – фиолетовый, а образования – коричневый. Ведь это не просто цветные кружочки под каждым из них скрывается свой концепт, потому что бренды городов разрабатываются в привязке к стратегическому плану развития региона, в данном случае – это Санкт Петербург 2030.

«САНКТ-ПЕТЕРБУРГ-2030 – это:

- Город с комфортными условиями и высоким качеством жизни
- Вторая столица России
- Лидер региона Балтийского моря
- Передовой пункт для освоения Арктики
- Центр культуры, науки, образования, туризма и высокотехнологичной промышленности». [10]

Отметим, что концепции стратегического развития также охватывают внутреннюю и внешнюю целевую аудиторию, в которые очень удачно вписывается и концепт бренда территории. В случае удачного запуска, бренд должен помочь в реализации стратегии экономического и социального развития Санкт-Петербурга на период до 2030 года.

Согласно плану стратегического развития, также продвигается бренд города Новороссийск. В 2019 году после принятия плана «Новороссийск 2030», который включает в себя 12 флагманских проектов («Новороссийск – центр виноградарства и виноделия», «Курорт Абрау-Дюрсо», «Новороссийск – центр морского и делового туризма», «Новороссийский транспортно-логистический узел – ядро Южного экспортно-импортного хаба», «Зона промышленного развития «Новороссийск», «Обучение через всю жизнь», «Новороссийск – город здоровья», «Новороссийск – город спорта», «Творческий Новороссийск», «Умный город Новороссийск», «Молодежь Новороссийска», «Городские системы Новороссийска») [7], был также на конкурсной основе обновлен бренд города, что также следует рассматривать в привязке к плану развития региона.

Маркетинг и брендинг территории – на сегодняшний день важная составляющая не только продвижения территории с последующим привлечением инвестиций, но также очень действенный инструмент воплощения стратегических планов развития региона.

Список литературы

1. Destination Branding creating the Unique Destination Proposition/ Edited by N. Morgan, A. Pritchard and R. Pride // UK. Oxford, Butterworth Heinemann – 2002. P.310
2. Govers, R. Place Branding: Glocal, virtual and physical, identities constructed, imagined and experienced /R. Govers, F. Go // UK. Palgrave MacMillan, Basingstoke, Hampshire - 2009. – P.324
3. How Countries Are Missing Great Marketing Opportunities (Как страны упускают хорошие маркетинг возможности, интервью Ф. Котлера) / URL: <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/how-countries-are-missing-great-marketing-opportunities/>
4. Kotler. P. Marketing Places / P. Kotler, D.H. Haider, I. Rein // New York. Free Press – 1993 – P.388 .
5. Визгалов, Д. В. Маркетинг города / Д. В. Визгалов. – М.: Институт экономики города, 2008. – 110 с.
6. Еременко А. «Новый бренд Санкт-Петербурга - почему это так важно?» / А. Еременко, директор брендингового агентства BrandLab и CEO ирландской диджитал школы DSKUL.RU / URL: <https://licensingrussia.ru/article/7319-novyi-brend-sankt-peterburga-pochemu-eto-tak-vazhno/>
7. Интернет-ресурс «Стратегия развития Новороссийска 2030» / URL: <https://admnrsk.ru/organy-vlasti/administratsiya/strategiya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya/>
8. Официальный сайт «Invest Tatarstan» / URL: <https://invest.tatarstan.ru/ru/>
9. Официальный сайт «Visit Tatarstan» / URL: <https://visit-tatarstan.com/>
10. Официальный сайт стратегического развития Санкт-Петербурга 2030/ URL: <http://spbstrategy2030.ru/>

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИЙ НА ЭКОНОМИКУ

П.А. Тагунов, бакалавр 2 курса

В.А. Ерёмкина, бакалавр 2 курса

Т.А. Журавлева, д.э.н., профессор

Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева

***Аннотация:** в статье рассмотрены экономические последствия пандемий и экономические меры для борьбы с ними. Эпидемиологические ситуации наносят значительный ущерб в самых различных сферах и требуют детального рассмотрения, с целью предотвращения и подготовки более совершенных ответных мер.*

***Ключевые слова:** пандемия, мировая экономика, кризисная экономика, формы государственной поддержки.*

Понятие «пандемия» означает распространения нового заболевание в мировых масштабах. [1, с. 179] Пандемия происходит, когда появляется новый вирус и распространяется по всему миру, и большинство людей не обладают иммунитетом.

Поскольку пандемии непосредственно воздействуют на основной субъект экономики – население, – в глобальных масштабах, то и влияние на экономику, как отдельных государств, так и на мировую является значительным.

Одним из первых секторов, затрагиваемых вспышками эпидемий и пандемий, является система здравоохранения. Резкий рост госпитализации заболевших приводит к внезапным пикам административных и операционных расходов на медицину. Например, экономисты оценивают, что превышение количества госпитализаций, связанных с пандемией гриппа H1N1 в Англии в период с июня 2009 года по март 2011 года, в 170 больницах обошлись в 45,3 миллиона фунтов стерлингов. [2]

Другим негативным эффектом вспышки болезней являются действия и меры, принимаемые властями страны для ее сдерживания распространения пандемии: закрытие школ или сокращение транспортных и других общественных услуг. Кроме того, независимо от правительства, население может активно принимать меры предосторожности, включая людей, которые остаются дома, чтобы избежать заболевания или заботиться о больном члене семьи.

Учитывая, что около 60% новых инфекционных заболеваний, о которых сообщается во всем мире, являются зоонозами (т.е. заболеваниями, передающимися естественным путем между людьми и позвоночными животными), вспышки вируса могут привести к значительным затратам для сельскохозяйственного сектора страны и торговли. В Европе, ревизия кризиса 1996 года, вызванного многочисленными случаями губчатой энцефалопатии среди крупного рогатого скота в Соединенном Королевстве, и возможное

существование связи между BSE и вариантом болезни Крейтцфельда-Якоба у людей, по оценкам, стоили около 3,4 млрд. фунтов стерлингов в период с 1996 по 2000 годы. Соответствующие затраты включали меры по локализации, такие как ликвидация животных. [3]

Еще одно экономическое значение эпидемии заключается в том, что поездки и туризм в регионы, пострадавшие от вспышек, также могут уменьшиться. Так, экономическое влияние пандемии гриппа H1N1 на мексиканский туристический сектор оценивается путем изучения количества прибывающих туристов. Экономисты считают, что из-за этого вируса Мексика потеряла почти миллион зарубежных посетителей, что, по оценкам, привело к потерям около 2,8 миллиарда долларов США. [4]

Аналогичным образом, оценки воздействия вспышки коронавируса ближневосточного респираторного синдрома 2015 года (MERS-CoV) на отрасли, связанные с туризмом в Республике Корея показывают, что относительно короткая вспышка была связана с сокращением числа прибывающих в страну нерезидентов на 2,1 миллиона человек, что соответствует примерно 2,6 миллиарда долларов США в виде потери доходов от туризма. [5]

Дополнительным сектором экономики, на который обычно влияет эпидемия, является воздушный транспорт. В недавнем бюллетене, опубликованном Международной ассоциацией воздушного транспорта отмечается, что в новейшей истории эпидемия SARS была самой серьезной, с точки зрения воздействия на объемы перевозок. По оценкам ассоциации, в 2003 году эпидемия привела к тому, что авиакомпании Азиатско-Тихоокеанского региона потеряли 8% годового дохода пассажиропотока в километрах или милях и в общей сложности 6 миллиардов долларов США. С другой стороны, в бюллетенях отмечается, что эпизоды птичьего гриппа в 2005 и 2013 годах оказали гораздо более мягкое и непродолжительное воздействие. И, наконец, в случае вспышки MERS в Южной Корее, согласно бюллетеню, в то время как первоначальное воздействие (первый месяц вспышки) было на 12% снижением месячного дохода пассажиро-километров в Южную Корею и из нее, авиаперелеты вскоре восстановились и в течение полугода вернулись к уровню до начала болезни. [6]

В настоящее время началась новая эпидемия коронавируса COVID-19, которая продвигается по всему мировому пространству. Однако, оценить последствия пока не удастся, т.к. эпидемия не закончена. Тем не менее, были предприняты некоторые первые попытки оценить потенциальное воздействие на экономику, учитывая меры по сдерживанию, предпринятые Китаем, и превентивные и сдерживающие меры, принятые остальным миром.

Официальные данные показали, что экономика Китая сократилась в первом квартале 2020г.- впервые с начала квартальных отчетов в 1992 году. Валовой внутренний продукт во второй по величине экономике мира снизился на 6,8% в январе-марте по сравнению с аналогичным периодом 2019 года - больше, чем прогноз аналитиков на 6,5%, и противоположен росту на 6% в четвертом квартале 2019 года. Китайская экономика, вероятно, еще более

пострадает от снижения мирового спроса на ее продукцию из-за влияния вспышки на экономику по всему миру. Согласно прогнозу Reuters, в 2020 году экономический рост Китая снизится до 2,5%, что является самым медленным за последние 50 лет. [7]

В США в результате пандемии уровень безработицы в апреле 2020г. вырос до 14,7%, а послевоенный рекорд безработицы - более 20 миллионов американцев потеряли работу. [8] ВВП США снизился на 4,8% в первом квартале 2020 года - самое резкое сокращение со времени мирового финансового кризиса 2007-2009 годов - что положило конец самой продолжительной экономической экспансии в истории США. [9]

В Индии в результате карантина только в апреле было потеряно 122 миллиона рабочих мест, согласно данным Центра мониторинга индийской экономики. Из них подавляющее большинство (91 миллион) были мелкими торговцами и рабочими. [10]

В Великобритании независимый правительственный прогноз, предупредил, что экономика страны может сократиться на рекордные 35% к июню 2020 года. По его оценкам, безработица в Великобритании может вырасти на 2,1 млн до 3,4 млн к концу июня.

Данные из Испании показали, что почти 900 000 человек потеряли свои рабочие места с момента введения карантина в середине марта. Официальный показатель безработицы Испании также вырос до 3,5 млн человек, что является самым высоким уровнем с апреля 2017 года.

Данные Экономической комиссии ООН для Африки показывают, что около половины рабочих мест в регионе находятся под угрозой исчезновения.

В целях борьбы с экономическими последствиями Федеральный резерв США 15 марта снизил ключевую процентную ставку почти до нуля. Но этот шаг, согласованный с центральными банками Японии, Австралии и Новой Зеландии, не смог поддержать настроения инвесторов во всем мире. По состоянию на 9 апреля 2020г. фондовый индекс S & P 500 снизился более чем на 13% с начала года, в то время как мировые цены на нефть с начала года упали более чем на 47%. Еще 9 апреля текущего года ФРС США обнародовала новый пакет программ, заявив, что планирует предоставить кредиты на 2,3 миллиарда долларов малому и среднему бизнесу, а также городам и штатам США. Центральный банк США также расширил свою программу корпоративного кредитования, включив в нее некоторые классы более рискованных долгов. А конгресс США принял беспрецедентный стимулирующий пакет для экономики и потребительского спроса на сумму 2 триллиона долларов в конце марта, включая прямые выплаты миллионам американцев по 1200 долларов.

20 марта 2020г. Великобритания объявила о радикальных мерах в области бюджетных расходов, чтобы противостоять экономическим последствиям усиливающегося кризиса. Правительство Великобритании заявило, что выплатит до 80% заработной платы работников по всей стране, которые не могут работать, поскольку большинство предприятий закрывают свои двери, чтобы помочь в борьбе с распространением коронавируса

Между тем, Европейский центральный банк (ЕЦБ) также принял меры, запустив 18 марта текущего года программу экстренной закупки в размере 750 миллиардов евро, которые должны продлиться до конца этого года. Ранее правительство Дании объявило, что поможет частным компаниям справиться с последствиями пандемии, покрыв 75% заработной платы работников, если фирмы согласятся не сокращать персонал. В более широком смысле Европейский Союз принял финансовые меры для поддержки экономики своих стран в период пандемии на сумму более 3 трлн. евро.

В России Европейский банк реконструкции и развития прогнозирует падение ВВП до 4,5%. А, как показало исследование ЦСР, до 32% компаний видят себя под угрозой банкротства, причем более половины компаний из числа находящихся под угрозой финансовой несостоятельности (58%) не попадают под введенный в начале апреля полугодовой мораторий на банкротства. Среди других мер поддержки принятых Правительством РФ и Центробанком находятся: отсрочка по уплате арендных платежей для малых и средних предприятий – арендаторов государственного или муниципального имущества на три месяца; отсрочка взыскания налоговых платежей в сферах авиационного транспорта и туризма; поддержка региональных бюджетов при необходимости; обеспечение рынка необходимой рублевой и валютной ликвидностью.

По итогам проведенного исследования, нами сделаны выводы, что пандемии оказывают влияние на различные сферы экономики. Увеличение расходов, направленных на здравоохранение, закрытие и ограничение деятельности многих сфер, сокращение транспортных и других общественных услуг, уменьшение прибыли в туристическом и других секторах приводят к падению экономической активности и снижению потребительского спроса и, как следствие, к стагнации или кризису экономики, а митигация экономических последствий требует больших финансовых вливаний со стороны государств. В связи с этим, даже в самых богатых странах мира можно ожидать падение экономического благосостояния граждан, а в более бедных странах - значительный рост числа людей, находящихся за гранью бедности.

Список литературы

1. A Dictionary of Epidemiology / под ред. М. Порта. – изд. 5-е. – Словарь Oxford University Press, 2008. – 179 с.
2. Excess influenza hospital admissions and costs due to the 2009 H1N1 pandemic in England [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6491983/> (дата обращения 24.04.2020).
3. Борн, Д. BSE: The Cost of a Crisis / Д. Борн. – Л.: National Audit Office, 1998.
4. The economic impact of H1N1 on Mexico's tourist and pork sectors [Электронный ресурс]. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/hec.2862> (Дата обращения 24.04.2020).

5. Economic Impact of the 2015 MERS Outbreak on the Republic of Korea's Tourism-Related Industries [Электронный ресурс]. URL: <https://www.liebertpub.com/doi/full/10.1089/hs.2018.0115> (Дата обращения 26.04.2020).

6. What can we learn from past pandemic episodes? [Электронный ресурс]. URL: <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/what-can-we-learn-from-past-pandemic-episodes> (Дата обращения 26.04.2020).

7. Hobbled by coronavirus, China's first-quarter GDP shrinks for first time on record [Электронный ресурс]. URL: <https://www.reuters.com/article/us-china-economy-gdp/hobbled-by-coronavirus-chinas-first-quarter-gdp-shrinks-for-first-time-on-record-idUSKBN21Z08Q> (Дата обращения 28.04.2020).

8. Unemployment rate rises to record high 14.7 percent in April 2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bls.gov/opub/ted/2020/unemployment-rate-rises-to-record-high-14-point-7-percent-in-april-2020.htm> (Дата обращения 13.05.2020).

9. Coronavirus savages U.S. economy in first quarter; bigger hit still to come [Электронный ресурс]. URL: <https://uk.reuters.com/article/us-usa-economy/coronavirus-savages-u-s-economy-in-first-quarter-bigger-hit-still-to-come-idUKKCN22B0A1> (Дата обращения 30.04.2020).

10. Centre for Monitoring Indian Economy Pvt. Ltd. [Электронный ресурс]. Режим доступа: - <https://www.cmie.com/> (Дата обращения 30.04.2020).

УДК 005:002

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КОММЕРЧЕСКИХ КОМПАНИЙ С ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВЫХ РЕЗЕРВОВ

**А.В. Хмелев, старший преподаватель
Сибирский государственный университет телекоммуникации и
информатики**

***Аннотация.** В данном материале проведено детальное изучение взаимодействия коммерческих компаний с учебными заведениями. Изучена главная причина взаимодействия – кадровый потенциал, так же изучены положительные аспекты данного взаимодействия.*

***Ключевые слова:** кадровый потенциал, отток, кадры.*

На данный момент времени во многих компаниях остро стоит вопрос кадрового потенциала, который должен решать вопрос замещение кадров, что возникает в результате как естественной, так и искусственной текучести кадров [1; 5; 8; 9]. Вполне понятно, что компании могут побороть искусственную текучесть кадров, которая возникает из-за внутренних проблем, но внешнюю по ряду причин полностью исключить невозможно [10; 11]. Во-первых, всегда

есть компания, которая может предложить заработную плату выше (так же более привлекательные условия труда, или удобное расположение офиса), естественно перетянуть опытных и профессиональных сотрудников. Во-вторых, существует еще и фактор престижности или иначе сказать более высокий уровень статуса компании, что так же может быть причиной перехода сотрудников. Все это делает очень актуальной задачу по формированию кадрового потенциала или резерва. Для решения, данной задачи в современных условиях актуально рассмотреть вариант взаимодействия предпринимателей с высшими учебными заведениями, в рамках учебных и преддипломных практик.

Если детально разобрать данное взаимодействие, то можно выявить ряд положительных взаимовыгодных аспектов:

- во-первых, при такой ситуации студенты обретают возможность трудового стажа, что повышает вероятность их трудоустройства. На данный момент времени минимальное значение стажа по рыночным требованиям полгода, если взять практику на втором курсе, а по её результатам давать летнюю стажировку студентам, которые лучше всего себя проявили, у таких студентов будет такой минимальный стаж. Для учебного заведения это хорошо, так как у выпускников появляется трудовой опыт в реальных условиях, для коммерческих компаний это хорошо тем, что есть возможность обучения и отбора людей для формирования кадрового потенциала и в дальнейшем за счет их компенсировать отток кадров или усиливать коллектив [4;9]. Если обратиться к уже имеющемуся опыту, можно привести следующий пример, журнал «Инфосфера» в период с 2009 по 2014 год, брал на практику студентов гуманитарного факультета СибГУТИ, по завершению которой проводил отбор самых талантливых студентов, соотношения этого отбора был два студента из каждых двенадцати. С одной стороны процент отбора не высок, но стоит отметить, что студенты на практике это более экономично, чем люди на испытательном сроке. Кроме того есть еще и временной фактор - продолжительность практики порядком трех месяцев, а испытательного срока два, из чего можно сделать вывод, что оценить способности, навыки и способность к обучению выше во время практики;

- во-вторых, студенты по параметру опыта и умения уступают профессионалам, соответственно качество работы будет средним или немного ниже, так как для развития широкого спектра навыков и их качественного улучшения необходимо время, оно будет варьироваться в пределах 1-2 лет [7, с.98]. Для учебных заведений это означает, что студенты лучше всего проявившие себя могут быть трудоустроены, а все остальные пройдут погружение в реальные рабочие условия и освоят часть функции и программ, необходимых в дальнейшем при работе по данному профилю. Но на данный момент такое погружения возможно только при проведении практики на платформе небольших ООО (относящихся к среднему или малому бизнесу), так как крупные компании пытаются ограничить доступ к рабочим процессам и информации для всех кроме сотрудников (людей на трудовом договоре). Но с малым бизнесом на данный момент руководство многих кафедр и деканатов не стремится сотрудничать. Во многом можно связать это с подсознательными

домыслами о том, что не вся деятельность компании имеет официальный «белый» характер. Поэтому предпочтение отдается крупным компаниям (таким например как Ростелеком, ТТК-Западная Сибирь и т.д.), в которых примерно в 30% случаев студенты занимаются «перекладыванием бумажек», что можно характеризовать как неэффективное использование трудовых ресурсов и неэффективная практика. Для коммерческих компаний из сферы малого и среднего бизнеса, это возможность сформировать перспективный коллектив, который будет учиться, развиваться и совершенствоваться, при минимальном риске оттока кадров, перетягивание еще неопытных кадров для крупных компаний не актуальная задача [2; 9];

- в-третьих, коммерческие компании, участвующие в данном взаимодействии могут регулярно омолаживать состав, благодаря чему быть в актуальном состоянии или как сейчас говорится быть в тренде. Стоило бы отметить, что возрастной промежуток, когда сотрудники максимально востребованы сейчас 29-38 лет. Подобный имидж компании будет привлекать молодых и амбициозных сотрудников, выпускников ВУЗов, для самой же компании это позволит убрать стереотип о возрастном коллективе, и как следствие о «закостенелости» действия. Если говорить о «закостенелости» в работе можно снова вспомнить пример журнала «Инфосфера», в 2015 году журнал потерял 33% персонала в возрасте 25-35, и 29% от всего штата, средний возраст изменился с 37,6 на 40 лет. Результат данных кадровых изменений, это снижения актуальности в рекламе по само-продвижению (уход SMM-специалиста, рекламиста в возрасте 26 лет), снижения объемов рекламного наполнения (уход менеджера по рекламе в возрасте 37 лет).

В реальной экономике проблемы с кадрами свойственны, большинству компании и решения кадровой проблемы необходимо для оптимального функционирования и работы. Если подводить итоги по разобранным аспектам, получается, что коммерческие компании получают довольно большой спектр положительных моментов, что должно их мотивировать к подобному сотрудничеству, хотя на данный момент к реальным проектам в рамках практики компании почти не допускают практикантов. Что касается положительных аспектов для учебных заведений - их получается немного меньше, но они не менее весомы – возможность для студентов провести производственную и преддипломную практику в одном месте, с возможностью включения в диплом реальных наработок, или реально реализованных практических предложений. В целом данное полноценное взаимодействие может быть продуктивным только при детализированном подходе. Компании, соглашающиеся или предлагающие своё участие в учебной практике должны иметь четкое представления для реализации каких проектов они привлекают студентов (производственные, маркетинговые и т.д.), какие сотрудники будут руководить проектом, а при необходимости исправлять недоработки и объяснять допущенные ошибки практикантам, как проинструктировать и обучить студентов, выстроить график работ, и рамках его контроля взаимодействовать с кафедрой за которой числятся студенты, так как при неявке студента на практику нужно будет оперативно извещать кафедру и

обсуждать дальнейшие действия. Если так фундаментально и детально подходить к таким проектам это будет эффективно и иметь множество положительных перспектив для коммерческих компаний, учебных заведений, и самое важно для студентов.

Список литературы

1. Андросова Л. А. Экономика труда: учебное пособие. Пенза: Пензенский государственный университет, 2005, - 160 с.

2. Базаров Т. Ю. Управление персоналом: учебник для студ. Учреждений сред. проф. образования / Т.Ю. Базаров. - 8-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия». 2010. – 224 с.

3. Веснин, В.Р. Управление персоналом в схемах: учебное пособие / В.Р. Веснин. - М.: Проспект, 2015. - 96 с.

4. Лукьянова Т.В., Ярцева С.И., Коновалов В.Г. и др. Управление персоналом: теория и практика. Управления инновациями в кадровой работе: учебно-практическое пособие / под ред. А.Я. Кибанов. – Москва: Проспект, 2015. – 72 с.

5. Мельник Е. С. Проблема планирования кадрового потенциала на предприятиях // Актуальные вопросы экономических наук: материалы Междунар. науч. конф. (г. Уфа, октябрь 2011 г.). – Уфа: Лето, 2011. – С. 113-115.

6. Организационная структура управления предприятием [электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/organizacionnaya-struktura.html> (дата обращения 12.11.18)

7. Федосеев В.Н., Капустин С.Н. Управление персоналом организации. Учебное пособие. М.: Экзамен, 2004. - 368 с.

8. Хмелев А.В., Хмелева И.В. Взаимосвязь имиджа компании с факторами воздействующими на текучесть кадров // Современное коммуникационное пространство: анализ состояния и тенденции развития: материалы Международной научно-практической конференции (Новосибирск, 19-21 апреля 2016г.). в 2 ч. / под ред. И.В. Архиповой; Министерство образования и науки РФ, Новосиб. гос. пед. ун-т. Новосибирск: Изд-во НГПУ, 2016. – Ч. 1. – С.266-270

9. Хмелев А.В. Высокая текучесть кадров - фактор вредящий успешному развитию бренда // Инфосфера. – 2014. – №62. – С.46

10. Хмелев А.В. Изучения дисфункции кадровых единиц в системе управления современных печатных средств массовой информации // Междисциплинарный сетевой научный журнал «Научный результат: Экономические исследования» НИУ БелГУ. Белгород. 2019. – Том 5, №2. – С. 43-50.

11. Хмелев А.В. Современные проблемы в системе управления среднего бизнеса как причина цикличного застоя в развитии // Образование и предпринимательство в СИБИРИ: направления взаимодействия и развитие регионов: матер. междунар. научн. форума Новосиб. гос. унив. экон. и упр. «НИНХ». Новосибирск. 2017. – С. 157-161.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Н.М. Цыцарова, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

***Аннотация.** В статье представлено обоснование необходимости цифровой трансформации российских промышленных предприятий. Рассмотрены условия успешной цифровой трансформации промышленных предприятий. Изучены преимущества и ограничения внедрения цифровых технологий.*

***Ключевые слова:** цифровая экономика, цифровая трансформация, цифровизация промышленности, промышленные предприятия.*

Вопросы цифровизации промышленных предприятий становятся все более актуальными на фоне четвертой промышленной революции и ускорения развития цифровой экономики. Стратегия развития цифровой экономики страны нацелена на создание условий для цифровизации всех отраслей экономики, в том числе и промышленности. Однако, процесс цифровизации не должен идти только «сверху вниз», промышленные предприятия должны увидеть новые возможности с внедрением цифровых технологий, прежде всего в области повышения эффективности их деятельности.

На данный момент времени российские промышленные предприятия, особенно малый и средний бизнес, не успевают за стремительным развитием цифровых технологий и как следствие не используют все возможности внедрения современных цифровых технологий. Причин такого положения дел достаточно много.

Однако, современная ситуация с коронавирусом подстегнет все сферы экономики, в том числе промышленность к более активному внедрению цифровых технологий.

С одной стороны, давление внешней среды ускорит этот процесс, а с другой - внутренняя готовность предприятий к необходимости изменений.

Преимущества внедрения цифровых технологий:

- 1) визуализация аналитической информации позволяет значительно ускорить процесс принятия решений;
- 2) расширение возможностей персонала предприятия;
- 3) повышение прозрачности бизнес-процессов и как следствие повышение возможностей для оптимизации технологических процессов;
- 4) повышение конкурентоспособности предприятия на мировом рынке, возможность быстро встроиться в мировую бизнес-модель.

Препятствия на пути цифровой трансформации российских промышленных предприятий:

1) низкая заинтересованность российских промышленных предприятий, особенно сферы малого и среднего бизнеса, во внедрении цифровых технологий;

2) отсутствие видения у руководителей предприятий возможностей, которые открывают перед ними современные цифровые технологии;

3) отсутствие цифровой стратегии на предприятии;

4) недостаточное техническое оснащение производственного процесса;

5) отсутствие «цифровой культуры».

Если говорить в общем, по значительная часть промышленных предприятий российской экономики характеризуются низкой цифровой зрелостью.

Задачи, которые необходимо решить для создания условий успешной цифровой трансформации промышленных предприятий:

1) подготовка нового поколения рабочих и специалистов, обладающих цифровыми компетенциями;

2) формирование новых принципов управления промышленным предприятием;

3) разработка методов оценки эффективности внедрения цифровых технологий в промышленной производствo;

4) разработка новых требований к обеспечению безопасности производственного процесса в условиях киберугроз.

Для промышленных предприятий главная угроза – это вредоносное программное обеспечение, мишенью которого становятся материалы, относящиеся к коммерческой тайне предприятия. До настоящего времени промышленные предприятия предпочитают экономить на информационной безопасности. Основным для предприятий остается бесперебойность и высокая работоспособность автоматизированных систему управления производственным процессом. IT-компании испытывают сложности с предложением средств информационной безопасности промышленным предприятиям. Предлагаемые ими продукты в большинстве случаев не учитывают специфику промышленных систем. В то же время промышленные компании не заинтересованы в проведении аудита АСУП, особенно это характерно для предприятий малого и среднего бизнеса.

5) развитие сервисных услуг в области киберзащиты промышленных предприятий;

6) ознакомление руководителей и ключевых сотрудников предприятий с технологиями и открывающимися возможностями Индустрии 4.0.

В связи с этим российские промышленные предприятия, особенно малый и средний бизнес, оказываются под угрозой цифрового неравенства. Цифровое неравенство промышленных предприятий может сильно ослабить их конкурентоспособность, и впоследствии они могут быть вытеснены с рынка.

«Цифровой разрыв» рассматривается как форма цифрового неравенства в экономике и обществе.

Определение «цифрового разрыва» в начале 2000-х гг. было представлено в одной из работ Организации экономического сотрудничества и развития как «разрыв между индивидами, домашними хозяйствами, предприятиями, территориями по социально-экономическому уровню относительно их возможностей доступа к ИКТ и использования интернета для широкого спектра деятельности» [6].

На уровне предприятий «цифровой разрыв» может проявляться в отсутствии ИКТ-навыков и компетенций у сотрудников предприятия, в низком уровне развития цифровых экосистем и низкой степени внедрения цифровых технологий.

НИУ ВШЭ был разработан индекс цифровизации бизнеса, который позволяет сравнить предприятия по скорости адаптации к цифровой трансформации, уровню использования широкополосного интернета, облачных сервисов, RFID-технологий, ERP-систем, включенность в электронную торговлю организаций предпринимательского сектора [25]. Согласно расчетам индекса цифровизации бизнеса за 2017 год Россия находится на 82 месте по использованию широкополосного интернета, облачные сервисы использует 23 % организаций предпринимательского сектора (в три раза меньше чем в странах-лидерах), RFID- технологии – 6 % (в четыре раза меньше чем в странах-лидерах), ERP-системы – 19% (в три раза меньше чем в странах-лидерах), электронные продажи с использованием специальных форм, размещенных на веб-сайте / в экстранете, EDI-систем – 12 % (в два с половиной раза меньше чем в странах-лидерах) [9].

«Цифровой разрыв» наблюдается и внутри страны между московскими и региональными предпринимателями. Согласно исследованию, проведенному НАФИ в 2019 году по оценке готовности российских предприятий к цифровой экономике заметно отставание промышленных предприятий в регионах в области внедрения и освоения цифровых технологий для нужд бизнеса (рисунок 1).

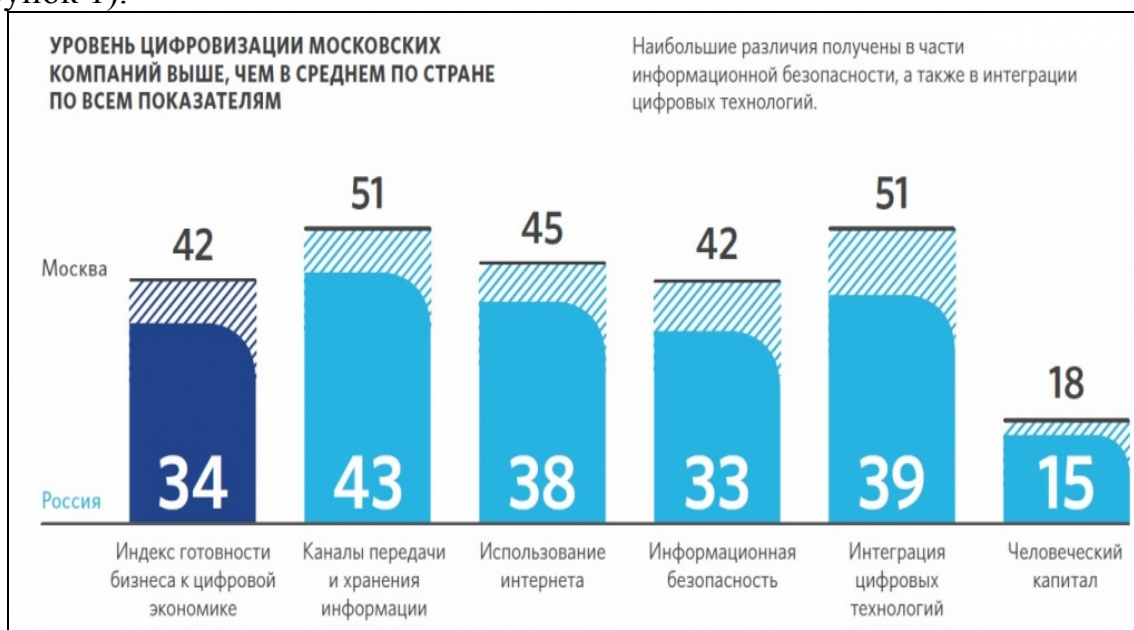


Рисунок 1 – Индекс цифровизации бизнеса (Business Digitalization Index) [3]

Наиболее острой остается проблема готовности сотрудников предприятий к освоению новых технологий. Сотрудники подчас остаются наедине с проблемой отсутствия компетенций в сфере новых технологий. Руководители предприятий, не смотря на то, что признаю необходимость дополнительного обучения своих сотрудников новым технологиям (45 % опрошенных), не организовали обучение сотрудников по работе с новыми технологиями (94 %). [3]. Естественно, что в таких условиях повысится сопротивление сотрудников внедрению новых цифровых технологий. Это станет еще одним барьером на пути внедрения цифровых технологий на предприятиях.

Может сложиться такая ситуация когда, значительная часть предприятий не сможет внедрить цифровые технологии, в связи с ограниченностью внутренних ресурсов на осуществление в короткие сроки таких масштабных преобразований.

Цифровизация производственных предприятий по-прежнему остается на низком уровне. Если в развитых странах, и ярким примером здесь является Германия, уже перешли к реализации стратегии и политики развития Индустрии 4.0, то в России концепция перехода к Индустрии 4.0 еще только обсуждается. В таких условиях отставание России в части использования новых ИКТ, порождаемых четвертой промышленной революцией и переходом к Индустрии 4.0, вызывает еще большее опасение [6].

Согласно модели цифровой трансформации промышленности в рамках ЕАЭС, рассмотренной в информационно-аналитическом отчете «Анализ мирового опыта развития промышленности и подходов к цифровой трансформации промышленности государств-членов Евразийского экономического союза» (2017 г.) [4] предлагается три основных подхода к цифровой трансформации промышленности:

- 1) процессный;
- 2) отраслевой;
- 3) технологический.

В рамках процессного подхода основными инструментами цифровой трансформации промышленности выступают сети трансфера технологий и сети промышленной кооперации и субкооперации.

В рамках отраслевого подхода упор делается на связи промышленности с такими отраслями экономики, как системы производства и доставки продуктов питания и воды (FoodNet), умные системы добычи ресурсов («Цифровой карьер»), цифровая фабрика (TechNet), распределительные энергетические системы (EnergyNet), беспилотные автомобильные системы (AutoNet), беспилотные летательные аппараты (AeroNet), «Цифровая железная дорога», телемедицина и персональная медицина (HealthNet), «Цифровой город», цифровые финансовые технологии (FinTech), системы безопасности и разработка программного обеспечения (SafeNet), электронная торговля (E-Trade), цифровая культура и E-образование.

Изучая срез по приоритетным отраслям можно заметить доминирующую роль развития и освоения цифровых технологий. Основная цель отраслевого подхода – создание цифровых рынков промышленности.

В России отраслевой подход широко представлен на рамках реализации НТИ. Национальная технологическая инициатива (НТИ) представляет собой долгосрочную программу по созданию условий по обеспечению для технологического лидерства России к 2035 году. В 2020 году расширится список поддерживаемых НТИ рынков, добавится «Эдунет» - ИТ в образовании, «Геймнет» – рынок компьютерных игр и «Эконет» – ИТ для улучшения экологической обстановки. Полный перечень новых рынков поддержки НТИ сформирует только в конце июля 2020 года. [5]

В 2018 году была начата разработка регионального стандарта НТИ, а в 2019 году прошла апробация регионального стандарта НТИ, в виде разработки прототипа «дорожной карты» НТИ для Новгородской области. [5]

Реализация данных программ поможет сгладить «цифровой разрыв» между московскими и региональными предприятиями.

Технологический подход предполагает выбор технологий, которые составят ядро цифровой трансформации промышленности. Модель цифровой трансформации промышленности в рамках технологического подхода представлена на рисунке 2.

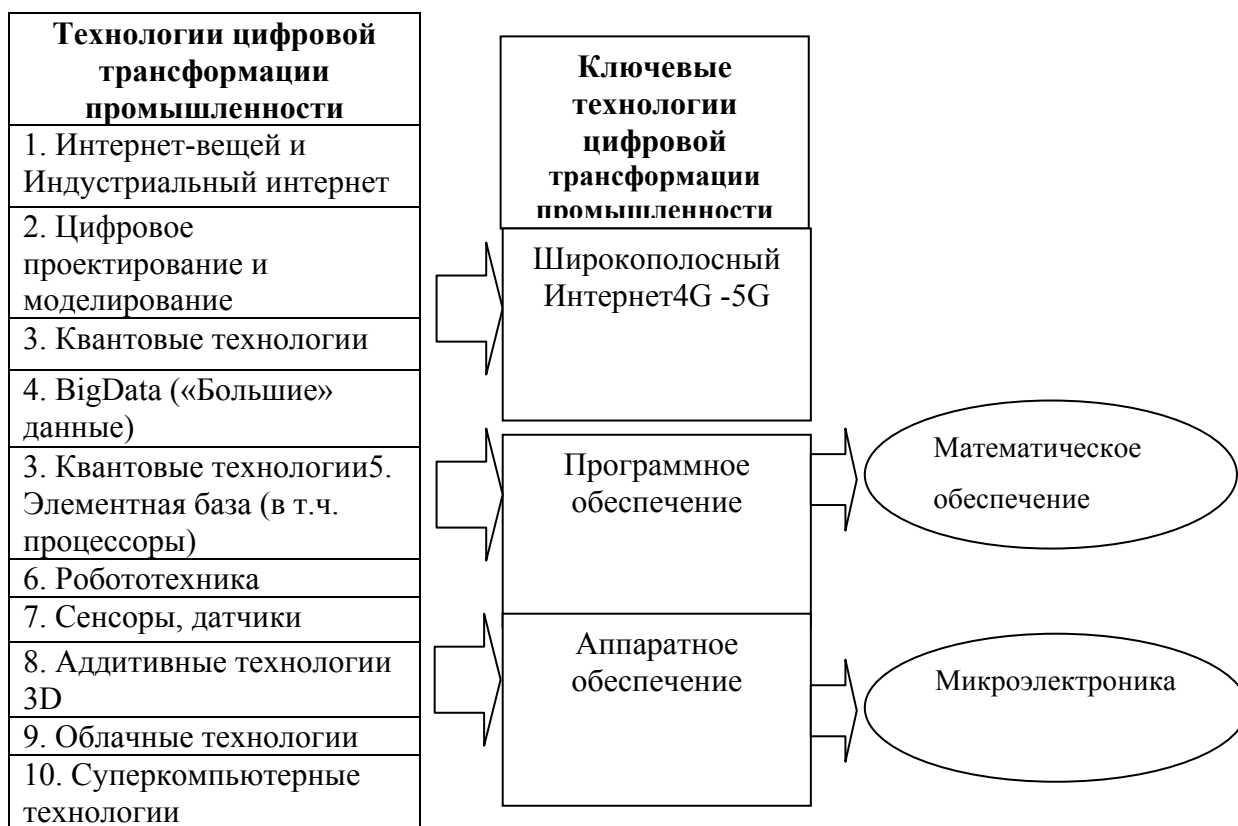


Рисунок 2 – Модель цифровой трансформации промышленности в рамках технологического подхода [4]

Комплексная реализация данных подходов открывает для промышленных предприятий новые возможности для развития.

Основу современной промышленности должны составлять предприятия, которые в условиях развития «цифровой экономики» постепенно модернизируются согласно концепции «Цифровой фабрики (завода)». Проект «Цифровая фабрика» тесно связан с концепциями «Индустрия 4.0» и «Цифровое производство» (digital manufacturing) [5].

Концепция «Индустрия 4.0» – это мегатренд современного общества. Исследователи выделяют следующие основные направления «Индустрия 4.0»: кибер-физические системы, интернет вещей, умное предприятие, умные услуги, умная продукция, механизмы с механизмами, большие данные, облачные технологии (таблица 1) [7].

Таблица 1

Основные направления «Индустрии 4.0» (ранжированы по частоте упоминаний в публикациях) [7]

№ п/п	Исследуемые понятия	Доля упоминаний в обследованных публикациях, %	Ранги
1	Кибер-физические системы – Cyber-Physical-CPS	29,7	1
2	Интернет вещей – Internet of Things - IoT	23,2	2
3	Умное предприятие – Smart Factory	15,5	3
4	Умные услуги – Internet of Services	12,3	4
5	Умная продукция - Smart Product	6,5	5
6	Механизмы с механизмами – Machine to Machine – M2M	5,2	6
7	Большие данные – Big Date	4,5	7
8	Облачные технологии - Cloud	3,1	8

Общепризнанными лидерами в области организации «цифровых фабрик» являются компании Siemens, Volkswagen, AgustaWestland, Consulgal [5].

Например, компания Siemens активно использует сеть аддитивного производства Additive Manufacturing Network (AM Network) для проектирования медицинского оборудования и услуги 3D-печати; совместно с компанией Arm разработала среду создания цифровых двойников PAVE360™ [1]. Технологии компании Siemens востребованы российскими предприятиями, например, ОАО «Тверской вагоностроительный завод» использует решение Tecnomatix Plant Simulation.

Для отечественных промышленных предприятий сотрудничество с ведущими транснациональными компаниями является одним из способов обеспечить доступ к передовым цифровым технологиям. Развитие площадок для взаимодействия промышленных предприятий на региональном, национальном и международном уровнях ускоряет процесс трансфера цифровых инноваций. Например, такой площадкой станет Российский форум Realize LIVE Russia 2020 состоится 15 сентября 2020 года в Москве [1]. В рамках форума планируется обсуждение передовых цифровых технологий,

вопросов связанных с организационными и технологическими аспектами создания цифрового предприятия и организации цифрового производства изделий, создание цифрового предприятия и цифровое производство изделий, повышение конкурентоспособности российских компаний и выпуск высококачественной персонализированной продукции точно в срок и в рамках бюджета.

Развитие и освоение цифровых технологий является сегодня одним из факторов повышения эффективности производства и управления. Для российских промышленных предприятий, особенно малого и среднего бизнеса, должны быть созданы условия для успешного освоения цифровых технологий и создания умных предприятий. Разрабатываемые государством мероприятия по цифровизации промышленности должны учитывать неравномерное развитие регионов России в части доступности и освоения цифровых технологий.

Список литературы

1. Аддитивные технологии отвечают на вызов // PLM Эксперт. Инновации в промышленности [Электронный ресурс]. – URL: https://www.plm.automation.siemens.com/media/country/ru_ru/plm-expert-may-2020_tcm66-78267.pdf

2. Индекс «Цифровая Россия» // Электронный ресурс: Режим доступа: https://finance.skolkovo.ru/downloads/documents/FinChair/Research_Reports/SKOLKOVO_Digital_Russia_Report_Full_2019-04_ru.pdf

3. Индекс цифровизации бизнеса (Business Digitalization Index – BDI) // [Электронный ресурс]. – URL: <https://nafi.ru/upload/iblock/c82/c82fa2778970e514d915d5bb9d5de075.pdf>

4. Информационно-аналитический отчет «Анализ мирового опыта развития промышленности и подходов к цифровой трансформации промышленности государств-членов Евразийского экономического союза». – [Электронный ресурс]. – URL: www.eurasiancommission.org

5. Национальная технологическая инициатива НТИ [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tadviser.ru>

6. Сафиуллин А.Р., Моисеева О.А. Цифровое неравенство: Россия и страны мира в условиях четвертой промышленной революции // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2019. – Т. 12. – № 6. – С. 26–37.

7. Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 807 с.

8. Цифровая экономика. Индекс цифровизации бизнеса [Электронный ресурс]. – URL: https://lists.hse.ru/data/2019/02/27/1193920132/NTI_N_121_27022019.pdf

9. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение. Доклад НИУ ВШЭ при участии Всемирного банка. 2019. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.hse.ru/data/2019/04/12/1178004671/2%20Цифровая_экономика.pdf

УСТОЙЧИВЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НА ОСНОВЕ АКТИВИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ

А.В. Чурашкина, ст. преподаватель
Ульяновский государственный технический университет

***Аннотация.** Исследование предпринимательской активности в условиях весны 2020 года свидетельствует о ярких, структурных изменениях во внутренней среде предприятий и о взрывном, активном, «здесь и сейчас» выходе в онлайн по всем направлениям деятельности во внешней среде. Предприятия, готовые развивать, трансформировать предпринимательскую и управленческую активность в условиях всемирной пандемии, неопределенности, специфичности рынка и предлагая как во внутренней среде сотрудникам, так и во внешней среде всем участникам взаимодействий решения по функционированию предприятия, способны выдержать реалии сегодняшней экономической ситуации и создать устойчивые конкурентные преимущества.*

***Ключевые слова:** устойчивое конкурентное преимущество, предпринимательство, предпринимательская и управленческая активность, динамические способности.*

Происходящая фундаментальная трансформация экономики всего мира в очередной раз ставит перед исследователями и перед всем бизнесом вопрос о поиске, изучении устойчивых конкурентных преимуществ, основанных на тех способностях предприятия, которые были для них аутентичны. С другой стороны, возможность осуществлять быстрые изменения, создавая свой «опыт» ведения бизнеса в экстремальных условиях и трансляция этого опыта рынку и есть процесс создания конкурентных преимуществ.

Устойчивые конкурентные преимущества - это способность предприятия укреплять и восполнять конкурентные преимущества в условиях постоянно меняющейся внешней среды. В связи с этим, сегодня не менее актуальны вопросы о роли предпринимательства в деятельности предприятий. Так П. Давидссоном [1, с. 89] систематизированы вопросы об ограниченности предпринимательства только коммерческим сектором, о размере и возрасте предприятий, способных к предпринимательству, о внутриличностных или организационных источниках предпринимательства, о системополагающем или «случайном» результате деятельности, о внедрении инноваций или разработки новаций, о риске и возможностях и т.д.

На наш взгляд остаются в тени вопросы, связанные с интенсивностью взаимодействий во внешней и внутренней среде, различиями между предпринимательством, осуществляемым на рынке и внутрифирменным

предпринимательством, взаимосвязями понятий предпринимательской активности и предпринимательской деятельности [4].

Находясь в поиске ответов на эти вопросы, считаем возможным понимать под предпринимательской и управленческой активностью – свойство субъекта предпринимательства и управления, отражающее интенсивность его взаимодействия с элементами внешней и внутренней среды, направленного на удовлетворение потребностей (мотивов), получение прибыли, связанной с наличием у хозяйствующих субъектов промышленности внутренних и (или) внешних устойчивых конкурентных преимуществ [5].

Такой подход, на наш взгляд, дает возможность рассмотреть активность как один из источников динамических способностей предприятия.

Понятие динамических способностей рассмотрел Д. Тис [6]. Для российского читателя в 2004 году в российском журнале менеджмента была опубликована статья Д. Тиса в которой предпринята попытка уточнить природу и микрооснования способностей (capabilities), необходимых для поддержания более высокой результативности компании в открытой экономике с быстроразвивающимися инновациями и глобально распределенными источниками изобретений, инноваций и производственных способностей. По мнению Тиса, динамические способности - «потенциал фирмы в интегрировании, создании и реконфигурации внутренних и внешних компетенций для соответствия быстро изменяющейся среде» [3].

Если говорить о сегодняшней действительности, то предприятия испытывают жуткую лихорадку. Кого-то трясет от невозможности осуществлять деятельность, кого-то от невозможности навести порядок в системе управления, кого-то от возможности работать, но нехватке ресурсов, а кого-то от невозможности не работать. Очевидно, что необходимы очень быстрые изменения в управленческой активности - реструктуризация и формирование новых связей, цепочек отношений внутри предприятий. Но более очевидно, что необходима срочная перестройка системы во взаимодействиях с внешней средой.

Молниеносный выход в Интернет, а для каких-то компаний планомерная реализация стратегии развития или же существующая практика работы в онлайн формате дает возможность не только сохранить обороты, но и увеличить [2].

Стоит обратиться к исследованиям по изменению оборотов компаний в онлайн и офлайн форматах, проведенных интернет-компаниями провайдерами востребованных услуг. Далее представлен анализ исследований, проведенных компанией Эвотор, занимающейся автоматизацией отрасли торговли и внедряющей смарт-терминалы, и компанией Advantshop, предлагающая площадку для создания интернет-магазинов «под ключ».

По исследованиям Эвотор [8], которые взаимодействуют с офлайном: «В апреле оборот малого и среднего бизнеса упал на 54% по сравнению с тем же периодом 2019 года. Снижение покупательского спроса началось еще в марте - торговые точки потеряли 10% от своей прошлогодней выручки» (рис.1).

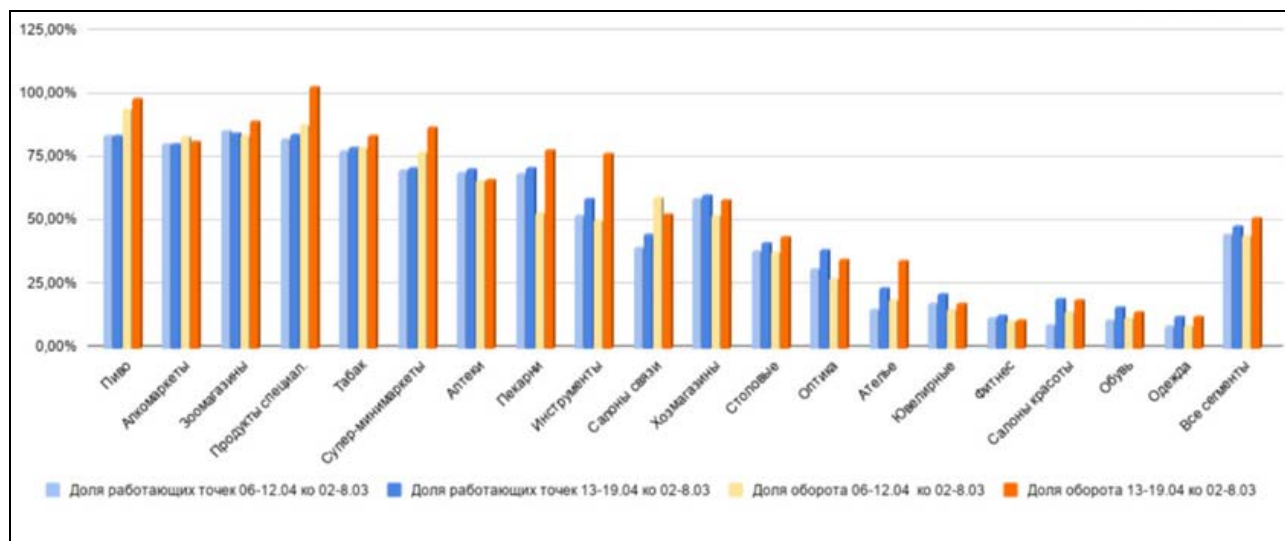


Рисунок 1 – Обороты малого и среднего бизнеса в офлайн

При этом исследования Advantshop [8] представленные на рисунке 2 и рисунке 3 показывают, что число новых открытых интернет-магазинов стало почти в 2 раза больше (на 99,02%), а закрылись всего 39% магазинов, что свидетельствует о росте бизнеса в онлайн. И эта динамика подтверждает адаптацию предприятий к изменениям во внешней среде и формирование устойчивых конкурентных преимуществ.



Рисунок 2 – Число новых интернет-магазинов

Всемирная лихорадка активизировала взрыв продаж в интернете во многих отраслях. Так оборот в таких отраслях интернет-торговли как детские товары, продукты питания, хобби и рукоделие, зоотовары возросли по сравнению с 2019 годом, а вот обороты в таких отраслях торговли как «дом, лес, сад», «мебель, двери», «одежда, обувь», «техника и электроника» упали [7]. Кроме снижения платёжеспособности населения, присутствует и фактор «выжидания ситуации», неопределенности в сроках изоляции и дальнейшего развития ситуации с распространением вируса.

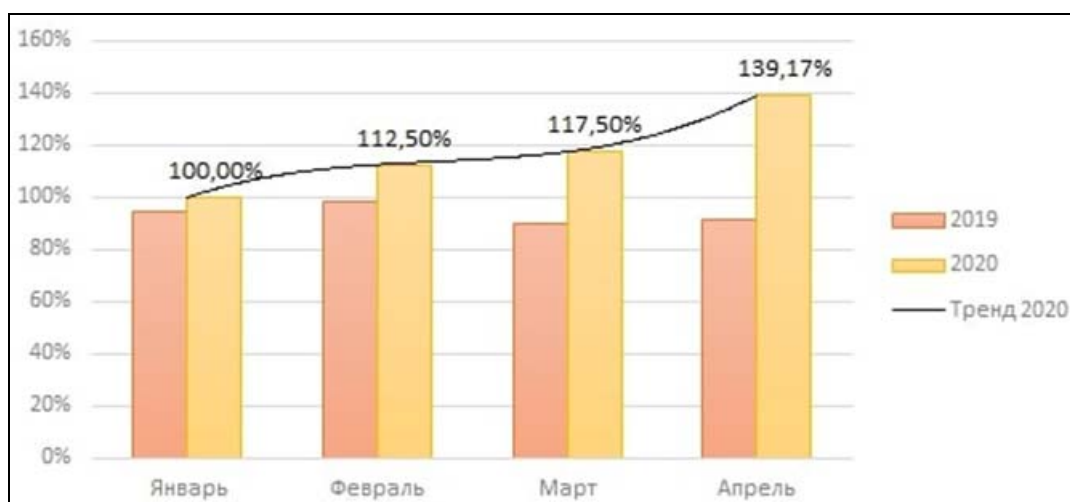


Рисунок 3 – Число закрытых интернет-магазинов

Очевидно, что в условиях пандемии и карантинных мероприятий, предприятия, имеющие высокую предпринимательскую активность, стратегически подготовленную внутреннюю среду или среду, способную к динамическим изменениям, готовую не копировать чей-то опыт, а создавать этот опыт и транслировать его рынку, будут сохранять занимаемые позиции, выходить с минимальными потерями по сравнению с предприятиями, которые стратегически ошибочно полагали, что онлайн-бизнес не захватит сто процентов рынка.

Активизация всех видов активности во внешней и внутренней среде в условиях, когда экономику всего мира лихорадит, позволит сформировать устойчивые конкурентные преимущества для работы в ближайшем и долгосрочном будущем вне зависимости от того вернутся ли предприятия в 100% офлайн формат или онлайн рынок будет доминировать.

Список литературы

1. Давидссон П. Исследуя предпринимательство: учеб.пособие/ пер. с англ. Под науч. Ред. А.Ю. Чепуренко, О.И. Образцовой; Нац. Исслед.ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014.- 399 с.

2. Разинкина И.В., Жукова А.Ю. Предпринимательские риски: понятие, виды, пути минимизации воздействия / И.В. Разинкина, А.Ю. Жукова // Развитие инновационной экономики: достижения и перспективы. Материалы VI международной научно-практической конференции. – Москва, 2019. – С. 336-342.

3. Тис Д.Дж. Выявление динамических способностей: природа и микроснования (устойчивых) результатов компании / Д.Дж. Тис // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Том.7. – № 4. – С. 59 – 108.

4. Чурашкина, А. В. К вопросу о феномене предпринимательства / А. В. Чурашкина // Управление развитием социально-экономических систем. Первая всероссийская научно-практическая конференция : сборник научных трудов / отв. ред. В. Н. Лазарев. – Ульяновск, 2018. – С. 148–152.

5. Чурашкина А. В., Лазарев В. Н. Методические подходы к оценке предпринимательской и управленческой активности / А. В. Чурашкина, В. Н. Лазарев // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвузовский сборник научных трудов. Вып. 1. Самара, 2018. С. 217.

6. Teece D. J. Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) development // *Strategic Management Journal*. 2007. №28(13). С. 1319–1350.

7. Аналитика по онлайн-продажам в период карантина [Электронный ресурс] / ООО «Advantshop». – Режим доступа: https://www.advantshop.net/blog/common/analitika-po-onlain-prodazham-v-period-karantina?fbclid=IwAR0iFRn0vTlJDCdh_5CGhMBWX-7wZSrRMuUBgAfzTaGTSLDoWpX7w2yY4qU (дата обращения: 15.04.2020).

8. Исследование: оборот малого и среднего бизнеса в апреле упал вдвое [Электронный ресурс] / ООО «Эвотор». – Режим доступа: <https://ria.ru/20200508/1571131984.html> (дата обращения: 15.04.2020).

УДК 334.716.3

ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ПРОЕКТЫ «ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ»

А.В. Чурашкина, ст. преподаватель

Д.И. Долгов, магистр 1 курса

Ульяновский государственный технический университет

***Аннотация.** В статье рассмотрен вопрос венчурного инвестирования в Кремневой долине. Рассмотрены сделки на рынке США. Проведен пример успешного стартапа в области «Интернет вещей».*

***Ключевые слова:** венчурное финансирование, Кремневая долина, деловая активность, венчурный инвестор.*

Просмотр фильма «Как устроена IT-столица мира / Russian Silicon Valley» российского журналиста и видеоблогера Юрия Александровича Дудя побудил меня изучить вопрос устройства технологичных компаний на рынке «Интернет вещей» (Internet of Things, IoT).

Согласно мировому анализу венчурного финансирования KPMG (КПМГ) – аудиторская компания, входящая в «большую четверку» крупнейших в мире аудиторских фирм. В 1 квартале 2020 года было привлечено 61,0 млрд долл и совершено 4260 сделок. Деловая активность инвесторов в США снижается третий квартал подряд (рисунок 1) [2, С.5].

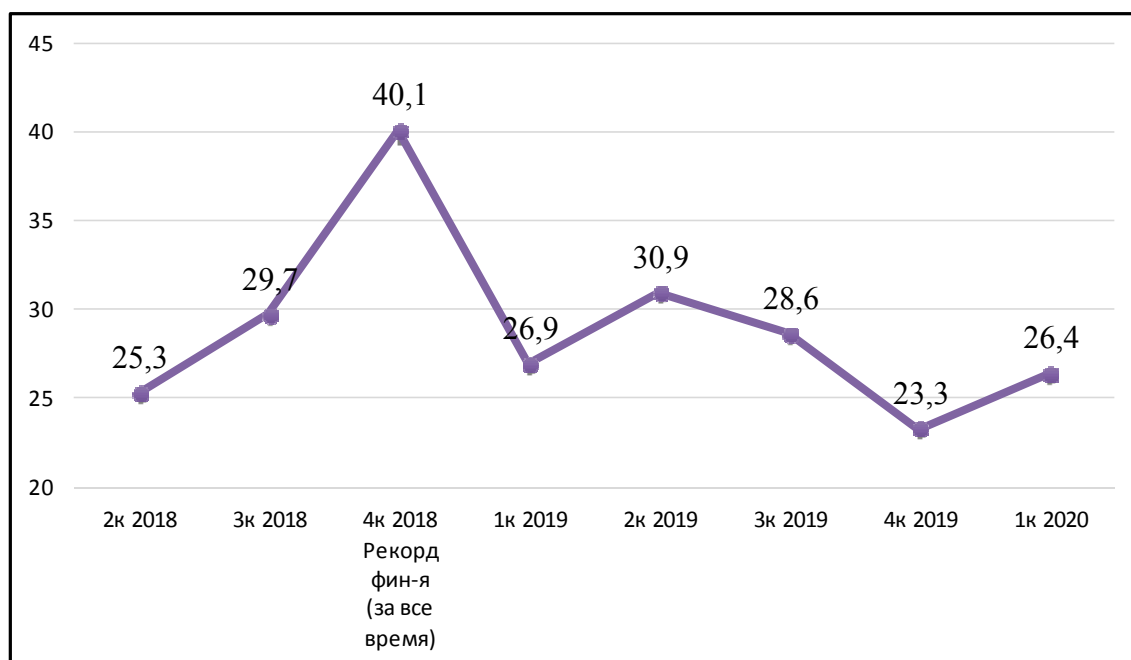


Рисунок 1 – Деловая активность венчурных инвесторов США, млрд долл.

Коронавирус COVID-19 стал «черным лебедем», оказав сильное влияние на весь мир. В ноябре ожидаются выборы президента США, и руководители компании насторожены происходящем, так как не понятен политический вектор развития страны на следующие 4 года. Разумно будет перенести раунды финансирования и выход на IPO на 2021 год.

Наблюдается спад венчурного инвестирования в краткосрочной перспективе. Несмотря на глобальную, политическую и экономическую турбулентность – торговые войны США и Китая, выход Великобритании из Европейского Союза компании успешно привлекают инвестиции для развития собственной инфраструктуры. В 1 квартале 2020 года из топ-10 крупных мировых сделок на штат Калифорнии приходится 5 сделок (таблица 1) [1, 25].

Ввод карантина, приостановление авиасообщений, закрытие границ, образовательных учреждений и офисов – это заставляет инвесторов выбирать проекты с инновационными цифровыми решениями. В первую очередь вырос спрос на удаленные средства работы для поддержания коммуникаций с сотрудниками и клиентами.

Ценность цифровых решений будет расти, изменяются потребительские привычки, образовательные технологии становятся более востребованными, онлайн кинотеатры и игры позволили ускорить развитие розничной торговли и многих других отраслей промышленности в цифровом пространстве.

Решения в области «Интернет вещей» имеют большой интерес во всем мире. Мировой объем рынка IoT в 2019 году составил 2,260 млрд долл, к концу 2026 года ожидается 13,310 млрд долл, среднегодовой темп роста в 28,5 процента в 2021-2026 годах [4]. Сложилась сложная многоуровневая инфраструктура, в которую входят большое количество игроков – поставщики ПО, оборудования, цифровых телекоммуникационных услуг.

Таблица 1

Топ-10 крупных международных сделок за 1 квартал 2020 года

№	Компания	Специализация	Место расположение	Привлечено инвестиций, млрд долл
1	GO-JEK	Мульти-сервисная платформа	Южная Джакарта, Индонезия	3
2	Kuaishou	Китайское приложение для обмена видео	Пекин, Япония	3
3	Waymo	Беспилотный автомобиль Google	Маунтин-Вью, штат Калифорния	2,25
4	Generate Capital	Возобновляемые источники энергии	Сан-Франциско, штат Калифорния	1
5	Yuanfudao	Образовательные технологии	Пекин, Япония	1
6	Grab	Мульти-сервисная платформа	Сингапур	0,886
7	Quibi	Мобильная видеоплатформ	Лос-Анджелес, штат Калифорния	0,75
8	JUUL	Электронные сигареты	Сан-Франциско, штат Калифорния	0,7
9	Chime (Financial Software)	Финансовое ПО	Сан-Франциско, штат Калифорния	0,7
10	Joby Aviation	Авиакосмическая промышленность	Санта-Круз, штат Калифорния	0,59

Стартап Particle из Сан-Франциско предоставляет аппаратные и программные средства, помогающие пользователям создавать, масштабировать и управлять продуктами IoT. В рамках прошедшего раунда финансирования стартап привлек 40 млн долл, в общей сложности проект привлек порядка 81 млн долл за время своего основания с 2012 года [5].

Компания предоставляет клиентам серверное приложение для подключения устройств с IoT. Задача платформы быть универсальной для всех устройств, обеспечивать шифрование и безопасность данных, автономность и масштабируемость системы.

В целях оптимизации производственной деятельности компании Service Thread по производству коммерческих нитей и пряжи стояла задача по отслеживанию работоспособности каждого станка.

На фабрике размещено более 3000 шпинделей для накрутки нитей, занимающих 115 000 кв. м. Контрольные проверки проходили вручную по 4 раза в день. В результате было сокращено 500 человека-часов в год, обработка данных стала проходить в реальном времени. Анализ показал, что ручной осмотр эффективен на 15%. Было принято решение о запуске пилотной программы, в ходе которой расходы сократились на 50% [6]. Годовая экономия

составляет порядка 117 тыс. долл в виде сокращений расходов на техническое обслуживание.

Первенство по количеству инвестирования венчурного капитала в технологичные проекты на данный момент занимает Кремневая долина. Заметна тенденция роста инвестирования в странах Азии. Стартапы в области «интернет вещей» позволяют рационально использовать ресурсы, эффективно принимать решения, оптимизировать процессы.

Список литературы

1. Обзор мирового рынка венчурного от KPMG Venture Pulse Q1 // Private Enterprise quarterly global report on venture capital trends. – 2020.– С. 101 – URL: – URL:<https://home.kpmg/xx/en/home/industries/infrastructure.html> (дата обращения: 14.05.2020).

2. Обзор мирового рынка венчурного от PWC MoneyTree™ Report venture Pulse Q1 2020 // .– 2020.– С. 116 – URL: <https://www.pwc.com/us/en/industries/technology/moneytree.html> (дата обращения: 14.05.2020).

3. Internet of Things Ecosystem and Trends // AN IDC CONTINUOUS INTELLIGENCE SERVICE .–2020.–С. 1. – URL: https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=IDC_P24793 (дата обращения: 15.05.2020).

4. IoT Platform Market Size to Reach USD 13.310 Billion by 2026 - Valuates Reports. // PR Newswire – URL: <https://www.prnewswire.co.uk/news-releases/iot-platform-market-size-to-reach-usd-13-310-billion-by-2026-valuates-reports-828427580.html> (дата обращения: 15.05.2020).

5. IoT security startup Particle raises \$40M in Series C // TechCrunch. – URL: <https://techcrunch.com/2019/10/30/particle-series-c/> (дата обращения: 16.05.2020).

6. Particle is a fully-integrated IoT platform. – URL: <https://www.particle.io/customers/case-studies/service-thread/> . (дата обращения: 16.05.2020).

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКИХ ВЕНЧУРНЫХ КОМПАНИЙ

А.В. Чурашкина, ст. преподаватель

Е.В. Шишова, бакалавр 4 курса

Ульяновский государственный технический университет

***Аннотация.** В статье рассмотрены некоторые особенности российских венчурных фондов за последние 2-3 года. Представлены аналитические данные, характеризующие рынок венчурного финансирования, венчурную систему России, а также влияние пандемии на развитие венчурных компаний.*

***Ключевые слова:** венчурные компании, финансирование, инвестирование*

В современном мире экономику любой страны непрерывно охватывает развитие и распространение инноваций. В основе, на наш взгляд, лежит вложение денежных средств как государством, так и предприятиями в формирование, распространение и углубление культуры инноваций. Необходимо укреплять тот небольшой вектор, который был заложен за последние 20 лет в программы по финансовой поддержке научной составляющей бизнеса и государства. Стоит отметить, что венчурные фонды являются одним из инструментов осуществления этой деятельности. Венчурные фонды осуществляют деятельность по аккумуляции денежных средств инвесторов и поиску интересных инновационных проектов для осуществления инвестиций.

Венчурные инвестиции, как особый вид инвестиций в развитие бизнеса, являются важными для становления инновационной среды любого государства. [1, С.70]

Россия – новичок на венчурном рынке, который ведет отсчет с 1950-х годов. По данным National Venture Capital Association, только в США в 2017 году существует более полутра тысяч инвестиционных фондов, осуществляющих венчурное финансирование и менее тысячи управляющих компаний.

Этап «русского венчура» начался с нескольких «первопроходцев». Первыми открывателями венчурных компаний становились топ-менеджеры и технологические предприниматели, которых сковывал один бизнес. Этими людьми было образовано «ядро» рынка. В статье «Особенности российского венчура» журнала «Forbes» в качестве примера приводят Леонида Богуславского – управленца компании «ru-Net Holdings» и одного из первых крупных инвесторов в «Яндексе» в конце 1990-х годов и Юрия Мильнера – основателя группы фондов DST Global.

Последний начал с целой серии успешных инвестиций в российские проекты – HeadHunter, «ВКонтакте», «Одноклассники», а затем вложил в Facebook и Twitter, и одним из первых переключился на китайский рынок, купив акции Alibaba. Almaz Capital Partners (в 2008 году его основателем и

управляющим партнером стал Александр Галицкий) собрал в портфеле такие «звездные» проекты, как Parallels и Acronis, «Яндекс» и CarPrice. [2]

По данным анализа РАВИ в России на 2017 год работает около 200 венчурных компаний (фондов) и команд управляющих, перед которыми стоит задача формирования «инвестиционного цикла», в котором проекты на любой стадии зрелости может отыскать инвестора с помощью инвестиционных инструментов:

- 1) Бизнес-ангелы;
- 2) Посевные фонды;
- 3) Фонды стадии роста;
- 4) Корпоративные фонды;
- 5) Фонды Pre-IPO и т.д.

На рисунке 1 изображен подсчет венчурных сделок на базе данных Российской ассоциации венчурного инвестирования.

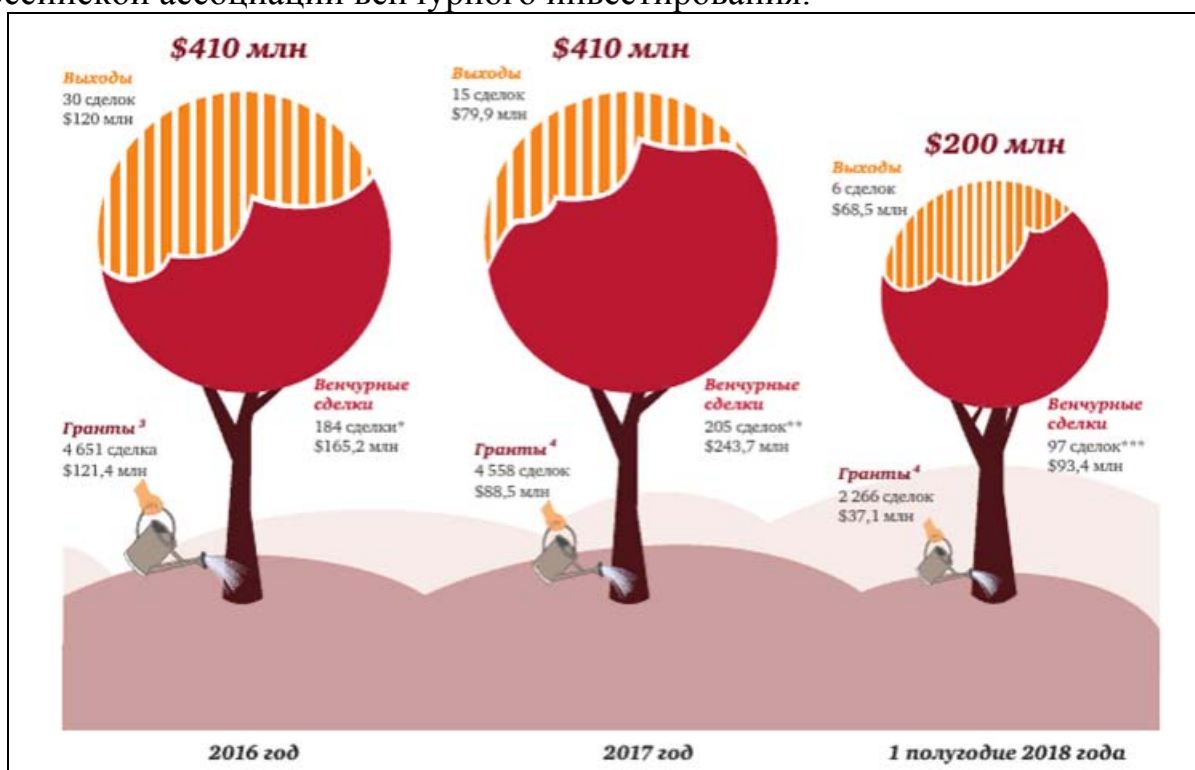


Рисунок 1 – Статистика венчурной системы 2016-2018 год [7]

Наиболее активными фондами, которые выдают гранты, на протяжении 3 лет остаются Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям, или Фонд Бортника) и Фонд «Сколково».

Распределение венчурных инвестиций в России делится на 3 лидирующих сектора: информационные технологии, биотехнологии и промышленные технологии. На рисунке 2 можно увидеть статистику распределения инвестиций за 2016-2018 года, собранные на основе базы данных РАВИ.



Рисунок 2 – Венчурное финансирование секторов 2016-2018 год [7]

На рисунке 2 видно, что лидером среди секторов на протяжении нескольких лет остаются информационные технологии. Заметно и то, что сектор биотехнологий значительно растет по сравнению с 2016 годом. Объем инвестиций в промышленных технологий вырос в 2017 году, но не так существенно (с 21 сделки в 2016 году до 30 в 2017 году).

В рейтинге РВК на 2018 год выделяется список венчурных фондов, кто заключил больше всего сделок со стартапами. Основной показатель – количество проинвестированных проектов. В таблице 1 показаны лидирующие венчурные фонды РФ.

Таблица 1

Рейтинг венчурных фондов РФ [7]

№	Участник	Количество проинвестированных проектов по собственной информации	Размер проинвестированных средств за период с декабря 2017 г. (млн долл.)	Средний чек (млн долл)	Число экзитов	Общий объем фонда
1	Runa Capital	16	15	3	2	270
2	I2BF Global Ventures	15	8,1	0,2	нет	30
3	Target Global	15	N/A	3-5	6	797,5
4	Primer Capital	10	N/A	0.2-0,3	0	5
5	Fort Ross Venture	9	35	5	1	310
6	Gagarin Capital	9	N/A	1	N/A	55
7	Qivi Ventures	7	0,4	0,075-0,22	0	N/A
8	Фонд бизнес-ангелов «AddVenture»	7	N/A	N/A	N/A	N/A

Российский рынок венчурного финансирования имеет свои характеристики. Так, например, суммарные объемы фондов ограничиваются тремя десятками миллионов долларов, инвестиционные вложения составляют менее трех миллионов долларов, а иногда не превышают и одного миллиона,

актуальными и наиболее интересными считаются информационные, биотехнологические, нанотехнологические направления. И это подтверждает наличие собственного пути развития венчурного финансирования инновационных проектов в России. Для высокотехнологичных предприятий становится все более актуальным и востребованным привлечь венчурное финансирование, а не взять кредит в банке.

На сегодняшний день, в связи с пандемией, деятельность венчурных фондов затрагивается не лучшим образом. По мнению сооснователь Rupa Capital Дмитрия Чихачева, пока не ясно, как коронавирус повлияет на экономику, но очевидно, что надо готовиться к худшему: на фондовом рынке США уже идет обвал, и во втором квартале из-за локдауна (lockdown в переводе с англ. – карантин – **Inc.**) будет рецессия. На восстановление экономики может уйти до двух лет, и нет ничего удивительного, что Sequoia рекомендует своим стартапам приготовиться к «зиме».[10]

Инвестиционный директор фонда Almaz Capital, Татьяна Дадашева, утверждает, что изоляция играет негативную роль, так как деятельность фонда включает в себя личные встречи и посещения офиса.

Она отмечает, что на адаптацию к удаленной работе у фондов должно уйти время. Но они работают на длинном горизонте, и потеря нескольких месяцев для них менее критична. Инвестиционный директор считает, что в 2020 будет меньше новых сделок и меньше новых фондов, но индустрия в целом выйдет из этого периода с более гибкими процессами.[10]

В нашей стране благодаря инвестициям такого типа поддерживается местное производство, разрабатываются технологичные и инновационные продукты, растет занятость населения, а небольшие предприятия получают шанс на развитие и рост масштаба своей деятельности, но последние события, связанные с коронавирусом, могут повлечь за собой определенные негативные последствия, в виде сокращения фондов и уменьшения сделок других фондов.

Список литературы

1. Володин С. Н. Российский рынок венчурных инвестиций: актуальные проблемы и пути их решения /С. Н. Володин// Корпоративные финансы. – 2016. – выпуск №2 (38) – 70 с.
2. Навигатор венчурного рынка Обзор венчурной индустрии России за 2016 год [Электронный ресурс] / РwC в России. – Режим доступа: www.pwc.ru/moneytree (дата обращения: 15.04.2020).
3. Ключевые особенности венчурных фондов РФ. - [Электронный ресурс] / Экономический аналитик: финансовый портал. – Режим доступа: <http://economic.su/klyuchevye-osobennosti-venchurnyx-fondov-v-rf/> (дата обращения: 10.04.2020).
4. Forbes назвал самых успешных венчурных инвесторов Европы [Электронный ресурс] / РБК. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/business/02/12/2019/5de4be9f9a7947dfa3cd2086> (дата обращения: 01.04.2020).

5. Российский венчур: от частного к корпоративному [Электронный ресурс] / РБК. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/trends/innovation/5d66b3ae9a79476a25d1ea23?utm_source=fb_rbc (дата обращения: 10.04.2020).

6. Что такое венчурный фонд: зачем он нужен, виды, топ лучших фондов в России [Электронный ресурс] / TUDAY.RU. – Режим доступа: <https://fonda.pro/venchurnyj-fond.html> (дата обращения: 01.04.2020).

7. Рейтинг РБК 2018 [Электронный ресурс] / РБК. – Режим доступа: <https://ratings.rbc.ru/> (дата обращения: 10.04.2020).

8. Где взять деньги: 20 лучших венчурных фондов в России [Электронный ресурс] / The Village. – Режим доступа: <https://www.the-village.ru/village/business/hf/148961-reyting-fondov> (дата обращения: 15.04.2020).

9. Пататуев В. М. Особенности формирования и функционирования венчурных фондов и фондов прямых инвестиций в РФ / В. М. Пататуев // Инновационный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-i-funktsionirovaniya-venchurnyh-fondov-i-fondov-pryamih-investitsiy-v-rossiyskoy-federatsii/viewer> (дата обращения: 10.04.2020).

10. «Готовьтесь к зиме»: как коронавирус повлиял на венчурный рынок [Электронный ресурс] / Inc.. – Режим доступа: <https://incrussia.ru/understand/vc-vs-sars-cov-2/> (дата обращения: 15.04.2020).

УДК 519.832.3

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ИГР В МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ

Е.В. Швецова, к.э.н., доцент

В.А. Шикунова, бакалавр 3 курса

Самарский государственный экономический университет

***Аннотация.** В статье рассмотрена теория игр, как один из способов расчёта различных показателей на предприятии. Выделены её особенности и сферы применения. На ярком примере автором представлен метод определения доминирующей стратегии, проанализированный с точки зрения выбора наиболее подходящей маркетинговой стратегии фирмы.*

***Ключевые слова:** теория игр, экономико-математическое моделирование, маркетинговая стратегия, доминирующая стратегия.*

В условиях современных рыночных отношений одним из основных преимуществ фирмы является правильно разработанная маркетинговая стратегия. По причине того, что маркетинг сочетает в себе огромное

количество функциональных аспектов: сбыт продукции, позиционирование товара, изучение рынка, анализ конкурентов, выстраивание долгосрочных отношений с поставщиками материалов для производства и многие другие, профессиональные специалисты отдела маркетинга способны привести компанию к невероятному успеху, лишь приняв верные управленческие решения в данных областях.

Кроме того, для достижения нужного результата маркетологам необходимо систематически отслеживать обратную связь, поведение и ожидания каждого из субъектов рыночных отношений, в первую очередь, безусловно, потребителей, а во вторую - других организаций, особенно идентичных в области производимой продукции.

Очевидно, что подобный вид работ нельзя осуществить без применения экономико-математического моделирования, так как принятие управленческих решений, основанных лишь на теоретических данных гуманитарной составляющей маркетинга, невозможно. Требуются наглядные таблицы, графики и статистика, получить которые можно лишь из результатов объёмных вычислительных операций.

Наиболее часто, для того чтобы выбрать и принять самое благоприятное из представленных альтернативных решений используется метод линейного программирования. Результаты, получаемые данным методом, используют в ситуации расчета оптимального размера запасов продукции, разработки подходящего по всем критериям ассортимента, распределения производственных материалов и комплектующих и т. д.

В случае с маркетинговыми задачами используют методы теории игр. Разработка стратегий выхода на новые рынки, анализ моделей поведения конкурентов, процесс планирования ассортимента товаров - все эти задачи имеют оптимальные решения, которые позволят найти использование данного метода.

Рассмотрим метод теории игр подробнее. Первыми математические аспекты теории описали Джон фон Нейман и Оскар Моргенштерн в 1944 году в книге «Теория игр и экономическое поведение».

Теорию игр можно определить, как раздел математической экономики, который изучает решения конфликтных ситуаций между игроками и уровень оптимальности их стратегий. Эти конфликтные ситуации могут формироваться в различных сферах общественной жизни, например, в экономике, политологии, социологии и т. п. Игроками называются два или более участника, интересы которых затрагиваются в процессе конфликта.

У каждого из них имеется несколько стратегий, применяемых ими в игре и при пересечении которых все игроки получают результат - выигрыш, положительный или отрицательный. И что самое главное, оба игрока должны учитывать не только собственный успех, но и потенциальные шаги игрока-противника для того, чтобы обеспечить наиболее положительный результат для ситуации в целом.

То есть, каждый из игроков должен учитывать и свои интересы и интересы своих конкурентов для того, чтобы в результате ситуация была максимально успешной.

Проиллюстрировать данный метод в ситуации с применением маркетинговой деятельности можно на примере следующей задачи теории игр на определение доминирующей стратегии. Предположим, имеется следующая игра: 2 магазина спортивной одежды, по совместительству, компании-конкурента (игрока) разрабатывают новые маркетинговые стратегии, которые будут применяться в одно и то же время. У каждой из них есть вероятные показатели результатов их реализации в зависимости от выбора стратегии компанией-конкурентом, полученные от проведения маркетинговых исследований.

Обозначим первую компанию буквой **a**, её маркетинговые стратегии, соответственно: a_1 - долгосрочная рекламная кампания с участием известного спортсмена, a_2 - увеличение ассортимента за счёт добавления абсолютно новых товаров.

Вторая фирма - **b**, со стратегиями: b_1 – расширение целевой аудитории с помощью формирования товаров для дополнительной возрастной группы, b_2 - установление скидок на аналогичную товарам конкурента продукцию, b_3 - рекламная кампания, направленная на защиту окружающей среды.

Таблица 1

Стратегия	b_1	b_2	b_3
a_1	5;6	9;2	7;5
a_2	1;8	5;4	3;0

В таблице представлены условные показатели прибыли от реализации каждой из вышеперечисленных маркетинговых стратегий с учётом проведения стратегий конкурента.

Чтобы руководству спортивного магазина **a** принять управленческое решение о том, какую из двух маркетинговых стратегий выбрать, ему нужно посмотреть, какой платёж они получат при одновременной реализации со стратегиями магазина **b**. То есть, проанализировать результат a_1b_1 , a_2b_1 , a_1b_2 и т.д.

Например, если магазин **b** реализует маркетинговую стратегию b_1 , то магазин **a**, при реализации стратегии a_1 получит платёж, равный 5, а при реализации стратегии a_2 – 1. В таком случае, можно сразу говорить о том, что маркетинговая стратегия a_1 , а именно долгосрочная рекламная кампания с участием известного спортсмена, даст более крупный положительный эффект, нежели увеличение ассортимента.

Проверим остальные случаи. При проведении спортивным магазином **b** маркетинговой стратегии b_2 , стратегия a_1 даст эффект в значении 9, в то время как стратегия a_2 всего лишь 2. То есть в данной ситуации снова выигрывает стратегия a_1 . По таблице видно, что в ситуации a_1b_3 и a_2b_3 снова значение платежа у стратегии a_1 больше, чем у a_2 . Математическим языком данная ситуация выглядит следующим образом:

$$BR_1(b_1) = a_1;$$

$$BR_1(b_2) = a_1;$$

$$BR_1(b_3) = a_1.$$

В итоге, видно, что, какую бы стратегию не сыграл второй игрок, оптимальной для первого всегда будет стратегия a_1 , то есть рекламная кампания с участием известного спортсмена при любом исходе выбора фирмы-конкурента, даёт наиболее положительный результат, чем увеличение ассортимента, и руководство, однозначно, должно отдать предпочтение именно ей. С точки зрения, теории игр, такая стратегия называется доминирующей.

Такой подход выбора маркетинговой стратегии с помощью теории игр очень удобен, так как он демонстрирует правильность выбора, основываясь на прогнозируемых результатах прибыли компании, что, в свою очередь, является убедительным как для сотрудников отдела маркетинга, так и для финансового отдела.

Таким образом, методы теории игр широко применяются на предприятиях разного рода и для достижения самых различных целей. Однако можно с уверенностью сказать, что в маркетинговой стратегии фирмы реализация расчётов с использованием теории игр наиболее удобна и успешна, так как такое абстрактное искусство как маркетинг и реклама – это вечная игра на креативность, новизну и качество, поэтому измерять и оценивать его нужно быстро и правильно.

Список литературы

1. Губкин Я. Теория игр: Введение. 2012. [электронный ресурс]. Режим доступа: <https://habr.com/ru/post/163681/>
2. Краснов В. К., Пичужкин А. Б., Смирнова Т. Н. Применение классических методов теории игр в задачах маркетинга // Вестник Российского университета кооперации. - 2014. - №3 (17). - С. 145-148.
3. Заводских А. А., Захаркина А. В. Теория игр в маркетинговых стратегиях // Международный студенческий вестник. - 2016. - №6. - С. 99.

НЕОБХОДИМОСТЬ И ВАЖНОСТЬ ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.В. Швецова, к.э.н., доцент

В.А. Щербаков, бакалавр 3 курса

Самарский государственный экономический университет

***Аннотация.** В статье представлено обоснование необходимости оптимизации логистической деятельности. Охарактеризованы входящая и исходящая логистики. Дано определение оптимизации логистики. Выделены пять ключевых вопросов для оптимизации логистической деятельности. Составлены 9 правил по оптимизации логистической деятельности предприятия.*

***Ключевые слова:** оптимизация, оптимизация логистики, эффективность логистики, оптимизация логистической деятельности.*

В условиях обостряющейся конкурентной борьбы за рынки компании стремятся сократить затраты в каждом звене, но это может привести к неоптимальному развитию всей системы логистики предприятия в целом. Логисты заняты решением оперативных задач, а вопросы стратегического развития часто рассматриваются другими подразделениями. Логистические стратегии часто выходят за пределами их рассмотрения. Представители отдельных подразделений могут быть не заинтересованы в комплексных решениях. Вопросы, строить ли свой склад и где, отдавать ли на аутсорсинг логистику могут затрагивать личные интересы конкретных людей. Выработка решения внутри компании требует согласования множества позиций.

Оптимизацию полезно начинать, когда происходят изменения на рынке, усиливается конкуренция, происходит слияние или поглощение компаний, изменения организационной структуры, открываются новые подразделения проектов, изменяется стратегия развития компаний, меняется руководство, происходит диверсификация бизнеса, реализуется стратегия по уменьшению транспортных издержек во всех сопряжённых блоках и т.д.

Изначально логистика считалась военным термином и использовалась для обозначения покупки, транспортировки и хранения предметов снабжения и оборудования. Сейчас он широко применяется в деловом мире. Такие процессы как интеграция информации, обработка материалов, производство, упаковка, управление запасами, транспортировка, складирование и безопасность этих товаров, являются частью логистики.

Необходимая практически для всех видов бизнеса, эффективная цепочка поставок и логистический процесс могут помочь компании работать более эффективно и сократить расходы.

Выделяют входящую и исходящую логистику. В любой момент компания может управлять как входящей, так и исходящей логистикой или обеими одновременно.

Под входящей логистикой понимают поток материалов от поставщика к бизнесу. Входящий поток может включать покупку и доставку материалов, деталей или готовых изделий от поставщика до места производства или хранения компании. Ответственность за этот конец логистики обычно несет поставщик. Поставщики заинтересованы в том, чтобы расходы были низкими, а эффективность - высокой. Могут быть вознаграждения за соблюдение соглашений об уровне обслуживания, в то время как могут быть штрафы за задержки или низкое качество обслуживания или материалов. Контракты часто обладают гибкостью, позволяющей быстро реагировать на изменения спроса или требований.

Под исходящей логистикой понимают поток материалов от бизнеса к клиенту. Исходящий поток включает хранение и доставку полного или конечного продукта от компании или производителя конечному пользователю. Это может быть доставка непосредственно конечному пользователю в точку розничной торговли. Эта часть логистики обычно контролируется компанией централизованно. Определённые процессы и установленные критерии необходимы для обеспечения оптимальной производительности.

Оптимизация логистики - это достижение такого состояния транспортно-логистической системы, в котором она наиболее эффективна по какому-либо заданному показателю. [1]

Оптимизация логистических процессов предприятия, или фирмы, проводится в следующих целях:

- 1) максимальный сервис клиентам и партнерам компании;
- 2) достижение оптимального уровня процессных затрат при желаемом уровне сервиса для клиентов. [2]

Логистическая деятельность имеет отношение ко всей компании и взаимодействует с внешними заинтересованными сторонами, такими как поставщики и клиенты. Учитывая его важность для компании и для потребителей, крайне важно, чтобы процесс работал максимально плавно и максимально эффективно. Для достижения этой цели необходимо выделить пять ключевых вопросов:

1) Движение продукта

Зачастую это рассматривается как единственная реальная работа логистической функции. Хотя в этой области есть и другие аспекты, однако, эффективно организовать движение самих продуктов не так просто, как кажется. Кроме того, необходимо соблюдать баланс между планированием и гибкостью при перемещении товаров. План движения должен быть регулируемым в соответствии с любыми потенциальными изменениями в бизнес-планах.

2) Информационное движение

К общей концепции логистики добавляется движение информации. Сюда входит информация о текущем местонахождении продуктов, а также

поступающие заказы и сроки доставки. Эта информация крайне важна для принятия правильных решений и должна быть своевременной и точной.

Эта информация должна открыто передаваться между поставщиками, складами, потребителями и самой компанией. Также необходимо обеспечить внутренний поток информации между компанией и различными заинтересованными сторонами. В идеале должна существовать ИТ-система для обеспечения этого потока информации. Эта система должна быть динамичной и способной обрабатывать все концы процесса от планирования производства, материалов и потребностей до финансовых прогнозов и прогнозов продаж. Эти системы должны присутствовать как на макроуровне, так и на микроуровне, чтобы правильная информация была доступна для нужного человека.

3) Своевременное обслуживание

Значение времени в мире логистики не может быть переоценено. Для работы на мировом рынке и его постоянно меняющихся прогнозах, требованиях клиентов, выпусках новых продуктов и множестве других проблем необходимо постоянно уделять внимание времени. Любое сырьё должно быть заказано точно и должно прибыть вовремя, и соответствовать требованиям. Недостающая продукция должна быть доставлена быстро и правильно. Время выполнения заказа должно сокращаться во всех областях и оказывает большое влияние на успех компании.

4) Стоимость

Как и во всех вопросах бизнеса в современном мире, стоимость является ключевым показателем логистического успеха и эффективности. Сдерживание расходов во всех областях, таких как расходы на перевозку, складские помещения и рабочую силу, среди прочего, имеет жизненно важное значение для прибыли корпораций. Необходимо понимать, что высокие цены не означают лучшее качество. И наоборот, самая низкая цена не имеет смысла для бизнеса. Вместо этого должны быть решения, которые предлагают лучшее соотношение цены и качества для бизнеса.

5) Интеграция

Объединение всех заинтересованных сторон и элементов логистического процесса является важным элементом оптимизации логистики и называется интеграцией. Это жизненно важный момент для дальнейшего успеха процесса. Чтобы процесс работал хорошо в течение длительного времени, все его соответствующие части должны работать на оптимальном уровне.

Традиционно организациям сложно интегрироваться, поскольку различные области заблокированы в определённых отделах. Внутренняя интеграция, являющаяся жизненно важной для эффективной логистики, требует переосмысления этого разделённого способа работы, поскольку он фрагментирует процесс и замедляет развитие.

Как внутренняя, так и внешняя интеграция имеют жизненно важное значение для успеха компании. Внешняя интеграция с поставщиками гарантирует, что они станут партнерами, которые понимают, как всё работает и почему работает таким образом. Точно так же интеграция с потребителями даёт свои преимущества. Это включает лучшее понимание их потребностей и более

высокий шанс их удовлетворить. Формирование отношений с клиентом заставляет их чувствовать ценности и значимость и создает конкурентное преимущество для компании.

В современном глобализирующемся мире управление логистикой дает компании уникальное преимущество как с точки зрения ее функций, так и её потенциала выступать в качестве центра управления затратами. Некоторые из лучших практик промышленных компаний включают в себя:

Логистика и цепочки поставок часто являются самыми привлекательными отраслями, где возможно сократить расходы и повысить эффективность. Для многих компаний более качественное принятие решений может привести к снижению затрат на 40%. За прошедшие годы благодаря автоматизации и совершенствованию процессов многим организациям удалось сократить трудозатраты, но для достижения истинных результатов необходимо соблюдать следующие правила.

1) Устанавливать измеримые цели. Цели - это конечные результаты, которых стремится достичь компания за счёт усилий по оптимизации. Эти цели должны быть четкими и точными.

2) Следить за изменчивостью. Считается, что во всех логистических процессах есть изменчивость. Это означает, что поездка по одному и тому же маршруту может занять разное время в зависимости от внешних факторов на этом маршруте. Отрицание изменчивости, может привести к неправильным решениям и плохому управлению логистикой.

3) Обеспечивать интеграцию автоматизированных данных. Объем подробных данных, необходимых для оптимизации логистики, должен быть не только автоматизирован, но и унифицирован и интегрирован. Это обеспечит отсутствие трудностей и ошибок при ручном вводе данных и доступность исчерпывающих данных для тех, кто нуждается в информации.

4) Обучать людей. Любые технические или сложные аспекты логистической системы или процесса могут быть успешными только в том случае, если люди, управляющие ими, обладают всеми знаниями, навыками и опытом, необходимыми для выполнения планов.

5) Управлять пользовательским интерфейсом. В лучших компаниях цепочка поставок настраивается для каждого сегмента клиентов или разных категорий товаров. Клиенты, приносящие наибольший доход, получают индивидуальную услугу, в то время как другие могут получить ту же услугу, но с некоторыми вариантами выбора по цене или срокам. Там могут быть мероприятия по построению отношений с клиентами, такие как запланированные регулярные встречи, чтобы понять их потребности и оптимизировать процессы соответственно.

6) Управлять запасами. Наиболее эффективные компании контролируют спрос и делают прогнозы заказов, основываясь на данных в реальном времени. Это помогает обеспечить стратегическое управление запасами и предотвращает случаи чрезмерного или недостаточного хранения.

7) Измерять и контролировать производительность. Регулярные проверки выполняются для контроля эффективности цепочки поставок, чтобы

гарантировать соответствие установленным и метрикам, которые определены через общую стратегию компании. Существуют планы, направленные на устранение различий в производительности как внутри компании, так и за ее пределами.

8) Снижать риски. Есть несколько этапов в логистическом процессе, и не все из них можно контролировать на сто процентов. Вместо этого обычно существует план действий по выявлению рисков и управлению ими, и этот план необходимо оценивать каждый месяц, чтобы обеспечить его актуальность. Вероятность возникновения риска также необходимо оценить. Затем могут быть разработаны планы действий на случай непредвиденных обстоятельств для тех событий, которые наиболее вероятны, или те, которые могут причинить наибольшие потери или ущерб. Ответственность за управление рисками и полномочия для быстрого принятия решений также должны быть определены и распространены по всей компании.

9) Автоматизировать ИТ-системы. Теперь необходимо создать комплексную систему управления цепочками поставок. Эта система должна отвечать всем логистическим требованиям компании и должна полностью поддерживать процесс на месте. Как только система и процесс становятся связными, ИТ-системы могут быть подключены как к клиентам, так и к поставщикам, обеспечивая полностью интегрированную среду цепочки поставок. Любые ИТ-системы должны регулярно пересматриваться и обновляться, чтобы поддерживать их актуальность.

Важность функции логистики для сегодняшней компании не может быть переоценено. Хотя глобализация означает, что многие производственные функции переданы на аутсорсинг, это также означает, что потребность в эффективной глобальной логистике сейчас еще больше. По этой причине компании по-прежнему необходимо создавать и поддерживать стратегически ориентированную сеть логистики и цепочки поставок.

Список литературы

1. Семёнов С.А. Оптимизация логистики [Электронный ресурс]. – URL: <https://morproekt.ru/articles/materialy-po-tekhnologii/optimizatsiya-logistiki> (дата обращения: 10.05.2020).

2. Оптимизация логистических процессов за семь шагов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fill2001.narod.ru/OptimioLogist.htm> (дата обращения: 10.05.2020).

«РЕЖИМ САМОИЗОЛЯЦИИ»: АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ КОНСТРУКЦИИ

Е.Г. Шиханова, к.пед.н.

И.И. Андреев, бакалавр 2 курса

Самарский национальный исследовательский университет
им. академика С.П. Королева

Аннотация. В статье представлено исследование теоретической конструкции «самоизоляция» с позиций разных наук (филологии, психологии, истории и права). Выявлены общие черты и противоречия. Отмечено значение буквального толкования слова для определения условий введения режима самоизоляции.

Ключевые слова: самоизоляция, режим самоизоляции, коронавирусная инфекция (COVID-19).

Список глобальных проблем современности сегодня дополнился еще одной, акцентировав внимание на санитарно-эпидемиологическом благополучии населения: коронавирусная инфекция (COVID-19). Фактически ни одна страна не осталась в стороне от борьбы с пандемией. Следует отметить, что методы борьбы отличаются в зависимости от исторически сложившихся, политических, социально-экономических факторов, но международное сотрудничество по этому вопросу позволяет выделить общие черты и, в отдельных случаях, обмен опытом уже дал положительный результат. Среди таковых: введение особых режимов на территории страны или отдельных ее участков (Италия, США, Китай, РФ и т.д.)

Целью настоящего исследования является конкретизация термина «режим самоизоляция». Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: осуществить теоретический анализ понятия «самоизоляция»; выявить исторические, социальные и иные предпосылки формирования исследуемого феномена; установить закономерности введения таких условий в обществе.

В январе 2020 года в РФ в нормативно-правовых актах начинают фигурировать ограничения, связанные с распространением новой коронавирусной инфекции. И, если в период с января по апрель такие ограничения носили повсеместно внешний характер, т.е. подразумевали ограничения по въезду или выезду за территорию страны, то, начиная с марта, профильными органами власти (Минкультуры РФ, Министерство высшего образования и науки и т.д.) вводятся меры по переходу в «дистанционный» формат работы подведомственных организаций. В это же время в отдельных регионах (напр., Указ Мэра Москвы от 05.03.2020 N 12-УМ "О введении режима повышенной готовности") вводится «режим повышенной готовности», который повсеместно будет введен регионами на основании Указа Президента

РФ от 02.04.2020 N 239 "О мерах по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории Российской Федерации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)". На данном этапе настоящего исследования, хотим обратить внимания, что в нормативно-правовых актах отсутствует формулировка «режим самоизоляции», которым в настоящее время оперируют все официальные лица государства, комментируя введенные ограничения. Наряду с этим, появляется термин «изоляция», в ракурсе обеспечения в принудительном порядке должностными лицами изоляцию лиц, прибывших на территорию РФ (Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 18.03.2020 N 7 «Об обеспечении режима изоляции в целях предотвращения распространения COVID-2019»). Понятие «режим самоизоляции» начинает фигурировать уже в нормативно-правовых актах регионального значения, например, в п. 1 Постановления Правительства Ленинградской области от 16.04.2020 № 204 "Об усилении мер по недопущению распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19) на территории Ленинградской области". Более того, Законом города Москвы 21.11.2007 N 45 "Кодекс города Москвы об административных правонарушениях" устанавливается административная ответственность за нарушения «режима самоизоляции», в связи с чем, возникает ряд вопросов относительно содержания данного термина.

Обращаясь к этимологии слова «самоизоляция», мы столкнулись с проблемой отсутствия данного слова в общепринятых словарях русского языка, что потребовало деления данного феномена на части для более детального рассмотрения. Так, слово «изоляция» означает «лишать соприкосновения с чем-нибудь, отделить от чего-нибудь другого» [1]. Также С.И. Ожегов дает понятие частице “само”, которая означает «совершение чего-нибудь без посторонней помощи, без постороннего участия» [1]. Путем буквального толкования слова, можно определить термин «самоизоляция», как лишение себя соприкосновения с чем-либо без посторонней помощи. Более корректно определяется самоизоляция в психологии, где формулируется относительно личности, как системное, интегральное качество личности, проявляющееся в критической жизненной ситуации, противопоставляемое духовной свободе [2]. Здесь заслуживает внимание акцент «критическая жизненная ситуация», т.е. подразумевается наличие особых условий для возникновения данного феномена. Таким образом, мы можем сделать вывод, что «режим самоизоляции» - это режим, при котором человек, попадая в критическую жизненную ситуацию, ограничивает себя в соприкосновении с чем-либо.

Для перехода к решению второй задачи, предполагаем возможным обратиться к официальным сайтам Роспотребнадзора разных регионов, где утверждается, что самоизоляция - самая эффективная на данный момент мера, способная сдержать темпы распространения нового коронавируса, вызывающего COVID-19 (напр., официальный сайт Территориального управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Республике Дагестан).

Отметим, что термин «самоизоляция» не является новым в

государственно-политическом аспекте содержания термина, т.е. осуществления режима ограничения взаимосвязей с другими странами. Указанные ограничения зафиксированы в политике Японии и активно исследовались авторами: Sakakibara Eisuke [3], Белова К.В. [4], Гуринова С.Л. [5], Кожевникова В.В. [6], или Туркменистана, отмечается Cummings S., Ochs M. [7] и Троицким Е.Ф. [8]. В качестве примера для исследования данной проблемы целесообразно привести политику самоизоляции, которая проводилась в Японии. Главной целью такой политики стала консервация существующих порядков, устранение вмешательства других государств в политику Японии. Например, запрет на морскую торговлю являлся самым эффективным способом оградить страну от вмешательства европейских стран [9, с. 255].

Авторы отмечают, что эпоху Эдо (XVII-XIX вв.) можно охарактеризовать как расцвет политики самоизоляции в Японии. В стране самостоятельно развивалась своя культура, экономика, а также другие сферы общественной жизни. С одной стороны, страна сохраняла мировые отношения с другими странами, но с другой она была отдалена от прогресса в области мировой информации и технологий, так как в отличие от других стран Европы экономический и общественный прогресс Японии был менее развит. Следует также отметить то, что Япония, благодаря политике самоизоляции, избежала процессов колонизации со стороны Запада [9, с.283]. Самоизоляция в Японии завершилась только в 1854 году, когда необходимо было поменять некоторые понятия, как отмечается, речь идет о вхождении в «цивилизованный мир» на знакомство с «западными демократическими ценностями».

Аналогичная ситуация имеется в истории развития Туркменистана, где к концу 1990х гг. Ашхабад стал трактовать нейтралитет как самоизоляцию; зарубежные контакты туркменского руководства свелись к минимуму, страна отгородилась от международного культурного сотрудничества, ввела в 1999 г. визовый режим со странами СНГ [7, с.115]. Последствиями самоизоляции в Туркменистане стало то, что внешняя политика страны формировалась под влиянием трансформации авторитарного режима в диктаторский. Самоизоляция позволила сформировать специфическую национальную идеологию страны и блокировать попытки противников режима использовать внешние ресурсы поддержки [6].

Таким образом, на примере исторического развития отдельных стран можно сделать вывод о том, что режим самоизоляции вводился с целью ограничения взаимодействия с другими странами и последствия такого режима были неоднозначными, т.е. положительным является – обеспечение безопасности внутри страны, но среди негативных факторов явно прослеживаются: усиление давления на население со стороны власти, ограничения в социальной сфере, упадок экономического развития.

Выявленные особенности позволяют спрогнозировать возможные последствия введения режима самоизоляции в стране или отдельных ее регионах. Несмотря на неоднозначности понимания терминов «самоизоляция» и «режим самоизоляции» в истории, психологии, филологии и праве, можно выявить общие закономерности их употребления: обособление; ограничение от

внешнего воздействия; наличие особых условий (как, критической жизненной ситуации). Наряду с чем, предполагаем необходимым обратить внимание на существенный, по нашему мнению, критерий: добровольность введения такого режима по отношению к тем, кто обособляется, т.е. только инициатор своей собственной изоляции может установить «режим самоизоляции», что является ключевым противоречием использования данного термина в нормативно-правовых актах.

Список литературы

1. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] <https://slovarozhegova.ru/>
2. Энциклопедический словарь по психологии и педагогике [Электронный ресурс] https://psychology_pedagogy.academic.ru/
3. Sakakibara, Eisuke. Structural Reform in Japan: Breaking the Iron Triangle / Eisuke Sakikabara. – Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2003. – 167 p.
4. Белов К.В. Роль внешних факторов в процессе реформирования государства и общества Японии // Ежегодник Япония. – 2011. – №40. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-vneshnih-faktorov-v-protssesse-reformirovaniya-gosudarstva-i-obschestva-yaponii> (дата обращения: 18.04.2020).
5. Гуринов С.Л. Проблема открытия Японии Коммодором М.К. Перри // История и археология, Науки об образовании, Философия, этика, религиоведение, Политологические науки, Экономика и бизнес. – 2018. – С. 151-155.
6. Кожевников В.В. «Сакоку» во внешней политике Японии (политика самоизоляции) // Труды института истории, археологии и этнографии ДВО РАН. – 2018. – №18. – С. 160-171.
7. Cummings S., Ochs M. Turkmenistan: Saparmurat Niyazov's Inglorious Isolation // Power and Change in Central Asia. L., N.Y., – 2002. – 168 p.
8. Троицкий Е. Ф. Внешняя политика Туркменистана в 1992-2006 гг. : от нейтралитета к самоизоляции // Вестн. Том. гос. ун-та. История. – 2014. – №4(30). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vneshnyaya-politika-turkmenistana-v-1992-2006-gg-ot-neytraliteta-k-samoizolyatsii-1> (дата обращения: 18.04.2020).
9. Жуков А.Е. История Японии. Т.1. С древнейших времён до 1968 г. – М: Институт востоковедения РАН, 1999. – 659 с.

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Е.В. Яхварова, к.э.н., доцент
Саратовский государственный технический университет
имени Ю.А. Гагарина

***Аннотация.** В статье обоснована необходимость совершенствования системы развития персонала нефтегазовых компаний. Рассмотрено влияние цифровизации нефтегазовой отрасли на изменение требований к персоналу и модернизацию системы развития и обучения кадров. Рассмотрен опыт отечественных нефтегазовых компаний по применению современных цифровых обучающих технологий и определены направления совершенствования системы обучения персонала.*

***Ключевые слова:** система развития и обучения персонала, цифровизация, дистанционное обучение, цифровой университет, инновационные обучающие технологии*

В современных социально-экономических условиях приоритетным направлением развития нефтегазовых компаний является обеспечение инновационности, в частности, за счет цифровизации бизнес-процессов и технологий, что вызывает изменение требований к человеческим ресурсам и необходимость совершенствования системы развития персонала. Сегодня именно человеческие ресурсы являются одним из ключевых источников инноваций и фактором повышения конкурентоспособности компаний на мировом рынке углеводородов. Предприятия нефтегазового комплекса осознают важность повышения эффективности корпоративного обучения персонала, с учетом внешних и внутренних вызовов экономики.

Основными факторами, детерминирующими необходимость совершенствования системы развития персонала нефтегазовых компаний России являются:

- рост неопределенности и рисков на мировом рынке нефти и газа;
- форсированный переход на цифровые технологии организации бизнес-процессов, управления и производства;
- усиление требований к работникам нефтяных компаний в аспекте знаний международных стандартов, иностранных языков, новых технологий, владения цифровыми компетенциями, способности к непрерывному обучению;
- рост конкуренции за высококвалифицированных специалистов, поиск талантов;
- дефицит компетентных специалистов, владеющих знаниями современных передовых технологий;

– несоответствие уровня подготовки специалистов для нефтегазовой отрасли современным требованиям рабочих мест.

Цифровизация активно проникает в нефтегазовую сферу, меняя организацию производства и управления. Цифровые технологии открывают перед нефтегазовыми компаниями новые возможности, среди которых сокращение издержек, изменение способов коммуникации компании с внешней средой, изменение способов взаимодействия сотрудников со средствами производства и между собой в режиме реального времени [1]. Цифровая стратегия развития нефтегазовых компаний требует уделять особое внимание к собственным, внутрикорпоративным технологиям развития и обучения персонала. Образование в нефтегазовой сфере меняет свой концепт. На смену академическому формату образования приходит формат гибкого непрерывного цифрового обучения компетенциям, востребованным в нефтегазовой отрасли.

Нефтегазовая отрасль уже в ближайшем будущем будет испытывать серьезную потребность в высококвалифицированных кадрах по цифровым профессиям. По оценкам экспертов, 30% текущих нефтегазовых профессий будут заменены роботизированными или кибер-физическими системами до конца 2025 года, поэтому в ближайшей перспективе нефтегазовая промышленность столкнется с проблемой переобучения специалистов, которые потеряют свои рабочие места в связи автоматизацией. Роботизированные технологии позволят нефтегазовым специалистам повысить эффективность их труда и избавят от рутинных операционных задач.

В последнее время активно стали применяться технологии искусственного интеллекта (в цифровых скважинах и месторождениях, подводных заводах и добычных комплексах, подводных и воздушных дронах, малолюдных и безлюдных технологиях добычи газа в арктических широтах). Работа с системами искусственного интеллекта на месторождениях углеводородов вызовет появление новых специальностей.

Ожидается, что в перечень новых должностей и профессий в нефтегазовом комплексе войдут такие должности, как системный горный инженер; инженер-интерпретатор данных телеметрии; специалист по проектированию на шельфовых месторождениях; специалист по разработке шельфовых месторождений; специалист по эксплуатации амфибийных спасательных средств; монтажник инфраструктуры подводных нефтепромыслов на морских месторождениях нефти и газа; специалист по эксплуатации автоматизированной системы управления ледовой обстановкой; оператор беспилотных летающих аппаратов для разведки месторождений нефти; инженер интеллектуальных систем диспетчеризации диагностики; архитектор робототехнических комплексов и кибер-устройств в нефтегазовой отрасли; оператор систем 3D-печати и др.

Однако, большинство специалистов нефтегазовых компаний пока не располагает достаточными компетенциями в таких областях, как искусственный интеллект, роботы, big data, облачные технологии, мобильные решения [1]. Высокие темпы цифровизации экономики нефтегазового сектора, появление новых должностей и профессий требуют модернизации системы

внутрифирменного обучения, новых подходов к обучению и переобучению специалистов, которые будут освобождаться в ходе модернизации нефтегазовой отрасли.

В крупных российских нефтегазовых компаниях, таких как Газпром, Группа «ЛУКОЙЛ», ПАО НК «Роснефть», ООО «НОВАТЭК» и др., созданы свои собственные системы развития и обучения персонала, опирающиеся на корпоративные стандарты, применение прогрессивных методов и инструментов обучения. Данные компании активно используют различные форматы обучения: очное, он-лайн, синхронное и мобильное обучение.

В последнее время одним из трендов в системе развития персонала в крупных компаниях России стало широкое применение технологий дистанционного обучения, которые обеспечивают не только высокую информативность и оперативность обучения, но и способствуют оптимизации денежных и временных ресурсов. Примером служит корпоративная система дистанционного обучения, действующая в компании в ПАО «ЛУКОЙЛ». К данной системе подключены более 50 организаций Группы «ЛУКОЙЛ» и зарегистрировано свыше 90 тысяч пользователей. На портале системы дистанционного обучения представлено более 250 учебных курсов, что дает широкие возможности обучения, предаттестационной подготовки и аттестации руководителей и специалистов [3]. Однако, на сегодняшний день доля цифровизации образования в нефтегазовой отрасли в России одна из самых низких среди стран мира и составляет около 8%.

Учитывая инновационные тенденции развития нефтегазовой отрасли, российским компаниям необходимо разработать и внедрить новые корпоративные стандарты обучения, а также инновационные обучающие технологии: мобильное обучение, виртуальная реальность, большие данные, видео-обучение и др. Одним из направлений развития системы обучения должно стать создание цифрового нефтегазового университета.

Список литературы

1. Еремин Н.А. Цифровые тренды в нефтегазовой отрасли // Нефть. Газ. Новации. – 2017. – № 12. – С. 10–16.
2. Еремин Н.А., Еремин Ал.Н., Еремин Ан.Н. Цифровая модернизация нефтегазового производства // Нефть. Газ. Новации. 2017. – № 12. – С. 6–9.
3. Официальный сайт ЛУКОЙЛ. Развитие и обучение сотрудников. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lukoil.ru/Responsibility/SocialPartnership/HumanResources> (дата обращения 10.05.2020)

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Адова И.Б., Брежнева А.Д.</i> Об идентификации стратегических аспектов документов стратегического планирования в региональных центрах Сибири.....	3
<i>Алиева Д.М.</i> Анализ влияния институциональных факторов на развитие агрострахования в Республике Казахстан.....	8
<i>Амирян М.М.</i> Правовые основы государственной политики в области адаптивной физической культуры и спорта.....	12
<i>Антонова Д.А.</i> Обратные средства предприятия и проблемы их формирования.....	16
<i>Астатуриян А.А.</i> Имидж как фактор устойчивости компании на российском рынке туристических услуг.....	20
<i>Бенько Е.В.</i> Бюджетный дефицит: причины, методы снижения.....	23
<i>Бобылева А.С.</i> Базовые приоритеты мероприятий по повышению уровня финансовой грамотности населения.....	26
<i>Боташева Ф.М.</i> Обеспечение контроля как условие эффективного функционирования деятельности экономического субъекта.....	32
<i>Бухвалова В.Ю.</i> Оценка социального самочувствия молодого поколения как способ формирования государственной молодёжной политики Ярославской области.....	35
<i>Власова М.И.</i> Инновационный путь развития деятельности предприятий АПК.....	38
<i>Волкова Е.А., Крылова О.И.</i> Роль корпоративной культуры в конкурентоспособности предприятия.....	41
<i>Габбазова Р.Р., Тимагина Ю.А.</i> Смарт-контракты на финансовом рынке.....	45
<i>Галимова А.Ш., Шакирова К.Р.</i> Внутрифирменное обучение как технология развития кадрового потенциала.....	49
<i>Галиуллина Ю.Ф.</i> Анализ развития сферы экологического туризма в Германии и Калининградской области.....	52
<i>Голубкина А.А.</i> Основные направления государственной поддержки малых форм хозяйствования на селе.....	57
<i>Гусева Д.А., Рохваргер Л.А.</i> Проблемы совершенствования налогообложения в условиях местного самоуправления.....	61
<i>Дмитриев Н.Д.</i> Сокращение транзакционных издержек как возможность повысить качество трудового потенциала.....	63
<i>Журавлёва Т.А., Извеков Ф.С.</i> Влияние распространения коронавируса на цикличность экономики.....	68
<i>Журавлева Т.А., Ямщикова Т.Н., Извеков Ф.С.</i> Теневая экономика и отток капитала: в преддверии очередного кризиса.....	71
<i>Заступов А.В.</i> Анализ методов мотивации и управления персоналом на предприятии.....	76
<i>Заступов А.В., Кузнецова Е.В.</i> Предпринимательские риски в малом и среднем бизнесе.....	80

Захарова Г.П. Цифровые технологии в сельском хозяйстве как фактор повышения его конкурентоспособности.....	84
Зорин Г.А. Дизайн мозгового штурма как способа генерации стартап-идей..	88
Ибрагимова Р.Р. Перспективные направления деятельности органов управления в сфере физической культуры и спорта в Ульяновской области..	92
Иванова А.В., Трухачева М.А. Анализ привлекательности отдыха в санатории для молодежи как элемент создания концепции продвижения типичного объекта лечебно-оздоровительного туризма.....	101
Карпенко О.А. Трансформационные процессы в современной общественно-экономической системе под влиянием интеллектуального и духовного развития человека.....	105
Каширин В.С., Волкова Е.А. Влияние руководителей по уровням управления на инновационную деятельность компании.....	114
Косякова К.В. Концепции лидерства в современных организациях.....	120
Кропивницкая П.О., Тимагина Ю.А. Проблемы страхового рынка в условиях 2020 года.....	125
Кузнецова В.А., Лазарев Н.В. Анализ методических подходов к оценке инновационной активности предприятия.....	128
Кузьмина Т.М. Сфера профессиональных услуг в области бухгалтерского учета и аудита.....	132
Купырина Т.О. Систематизация структурных элементов интеллектуального капитала региона.....	137
Курочкина Н.Е., Бакулина Н.М. Влияние спорта на экономику страны. Пример влияния ФИФА 2018 на экономику и развитие России в период с 2013 по 2019 годы.....	140
Ларюнина М.К., Мартыненко Е.Р. Анализ и оценка взаимосвязи между приростом ВВП и социально-экономическими показателями в странах Евросоюза.....	145
Левчук М.В., Тимагина Ю.А. Оценка экономической эффективности в рамках процесса управления финансами инвестиционного проекта.....	150
Лукова Е.В., Kazazaeva V.S. Accessibility of museums for people with disabilities and prospects for its development.....	153
Масалова Ю.А. Управление развитием организации в условиях кризиса.....	156
Мухина Ю.Р., Щеголев А.В. Разработка интерфейса веб-приложения Банк научно-исследовательских проектов студентов.....	161
Нефедова С.В., Яковлева О.И. Учетная политика организации и ее влияние на деятельность организации.....	164
Нинуа Н.А. Анализ российского рынка платежных карт.....	167
Овчинникова Е.Е. Проблемы и перспективы поддержки социального предпринимательства в Челябинской области.....	173
Острейкина Н.В. Роль смеховой коммуникации в управлении и развитии политических сообществ в социальной сети «ВКонтакте» (на материале сообщества «Антимайдан»)	178
Пирогова Е.В. Тенденции развития инновационной деятельности хозяйствующих субъектов в регионе (на примере Ульяновской области).....	181

Пичугин М.С. Ундоровский палеонтологический музей как объект туристической и инвестиционной привлекательности территории.....	187
Попченко Е.С. Анализ российского рынка молока и молочной продукции...	190
Разинкина И.В. Программно-целевой подход в системе государственного управления: особенности применения.....	195
Разнодежин А.Ю. Методические основы оценки эффективности управления развитием внутренней среды коммерческого предприятия.....	201
Разнодежина Э.Н. Парадокс бедности работающих граждан.....	205
Ростова Е.П., Галкина М.Л. Кластерный анализ как метод оценки кредитного риска по регионам ПФО.....	208
Русаков М.Д., Лазарев В.Н. О некоторых проблемах планирования и исполнения бюджета Ульяновской области за 2015-2019 годы.....	213
Рыбкина М.В., Каймаков Д.А. Влияние демографического фактора на воспроизводство трудовых ресурсов (на примере Ульяновской области).....	218
Рыбкина М.В., Родионова Т.Е. Влияние демографического фактора на молодежный рынок труда.....	223
Саламатова А.А. Инновации в закупочной деятельности бюджетного учреждения.....	227
Скоблякова И.В., Ямщикова Т.Н., Коршунов М.А. Здоровоохранение как отражение кризисных системных явлений в экономике России.....	231
Сотникова А.В. Четвертая промышленная революция в России: особенности, проблемы и пути решения.....	236
Султаналиева Г.М. Взаимосвязи профессиональных и образовательных стандартов в направлении подготовки «Электротехника и электротехника»	240
Султаналиева Г.М. Сравнительный анализ описания квалификации в профессиональном стандарте.....	245
Султаналиева Э.М. Анализ суточных графиков нагрузки для промышленных предприятий.....	250
Тагирова А.Р. Маркетинг и брендинг территории: концепции, целевая аудитория и роль в осуществлении стратегического плана развития региона.....	254
Тагунов П.А., Еремина В.А., Журавлева Т.А. Влияние пандемий на экономику.....	258
Хмелев А.В. Взаимодействие коммерческих компании с высшими учебными заведениями для формирования кадровых резервов.....	262
Цыцарова Н.М. Цифровая трансформация промышленных предприятий в современных условиях.....	266
Чурашкина А.В. Устойчивые конкурентные преимущества на основе активизации предпринимательской и управленческой активности.....	273
Чурашкина А.В., Долгов Д.И. Венчурное инвестирование в технологичные проекты «Интернет вещей»	277
Чурашкина А.В., Шишова Е.В. Особенности российских венчурных компаний.....	281

Швецова Е.В., Шикунова В.А. Применение теории игр в маркетинговой стратегии фирмы.....	285
Швецова Е.В., Щербаков В.А. Необходимость и важность оптимизации логистической деятельности предприятия.....	289
Шиханова Е.Г., Андреев И.И. «Режим самоизоляции»: анализ теоретической конструкции.....	294
Яхварова Е.В. Основные тренды развития персонала нефтегазовых компаний в современных условиях.....	298

Научное электронное издание

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
Материалы III Всероссийской научно-практической конференции
(15 мая 2020 года)

Отв. редактор В. Н. Лазарев

Дата подписания к использованию 22.06.2020.
ЭИ № 1434. Объем данных 4,07 Мб. Заказ № 383.

Ульяновский государственный технический университет
432027, г. Ульяновск, Сев. Венец, 32.
ИПК «Венец» УлГТУ, 432027, г. Ульяновск, Сев. Венец, 32.

Тел.: (8422) 778-113
E-mail: venec@ulstu.ru
venec.ulstu.ru