

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым
Министерство экономического развития Республики Крым
ФГАОУ ВО "КФУ им. В.И. Вернадского"
Институт экономики и управления**

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный
университет»

Российский государственный университет имени Г.В. Плеханова

Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ФГАОУ ВО «Балтийский государственный университет им. И. Канта»

Поволжский государственный технологический университет

Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова

Белорусский государственный университет (г. Минск)

Донецкий национальный университет (г. Донецк)

Юго-Осетинский государственный университет им. А.А. Тибилова
(г.Цхинвал)

ООО «Ваш Консультант» (г. Севастополь)

КРОО «Центр поддержки реформ»

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Сборник научных трудов

**V ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ**



**Симферополь
ИТ «АРИАЛ»
2020**

УДК 338
ББК (я)65
Ф 79

*Информация об опубликованных трудах предоставляется в систему
Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)*

Редакционная коллегия:

Кирильчук С.П. (научн. редактор) – д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики предприятия Института экономики и управления;

Штофер Г.А. (зам. научн. редактора) – доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления, к.э.н., доцент;

Логунова Н.А., д.э.н., проректор по научной работе ФГБОУ ВО "Керченский государственный морской технологический университет" (г.Керчь).

Рецензенты:

Шаховская Л.С., член-корреспондент РАЕН, д.э.н., профессор, профессор кафедры мировой экономики и экономической теории Волгоградского государственного технического университета (г.Волгоград, Россия);

Пискун Е.И., д.э.н., профессор кафедры финансов и кредита ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет» (г.Севастополь, Россия)

Ф 79 Формирование финансово-экономических механизмов хозяйствования в условиях информационной экономики: сборник научных трудов V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / научн. ред. С.П. Кирильчук; редкол.: Г.А. Штофер, Н.А. Логунова. – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2020. – 360 с.

ISBN 978-5-907310-25-4

В сборник научных трудов включены статьи участников V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Формирование финансово-экономических механизмов хозяйствования в условиях информационной экономики», отражающие широкий спектр научных исследований ученых в сферах теории и практики модернизации отраслей экономики; трансформации социально-экономического пространства России; функционирования современной социально-экономической системы региона; развития финансово-экономической деятельности предприятий на основе цифровых платформ; современных методов и инструментов прогнозирования социально-экономических процессов и явлений в условиях информационной экономики; а также в области «экономики знаний» как фактора инновационного развития.

Работы публикуются в редакции авторов. Ответственность за достоверность фактов, цитат, собственных имён и других сведений несут авторы.

**УДК 338
ББК (я)65**

© ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», 2020
© Коллектив авторов, 2020
© ИТ «АРИАЛ», макет, оформление, 2020

ISBN 978-5-907310-25-4



Уважаемые участники, гости и организаторы конференции!

От имени Министерства экономического развития Республики Крым приветствую участников V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Формирование финансово-экономических механизмов хозяйствования в условиях информационной экономики».

Ежегодная научно-практическая конференция - своевременная и полезная инициатива Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского, которая создаёт уникальную возможность как для общения с коллегами из различных государств, так и для выработки совместных решений в сфере социально-экономического развития региона.

Сегодня перед экономикой Республики Крым стоят задачи по активизации инвестиционной деятельности, обеспечению прозрачности в этой сфере, развитию финансового сектора, повышению эффективности функционирования субъектов хозяйствования и созданию комфортных условий для благополучной жизни граждан.

Пользуясь случаем, хочу поблагодарить Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского за сотрудничество и подготовку специалистов, организацию подобных мероприятий для обмена опытом, знаниями, традициями.

Уверен, что участники конференции смогут разработать практические рекомендации, которые будут способствовать дальнейшему развитию Республики Крым.

Желаю всем участникам конференции здоровья, успехов в работе, плодотворных дискуссий, интересных идей и взаимопонимания!

**Министр экономического развития
Республики Крым**

Д. Шеряко

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Аджимамбетова З.С.</i> РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ	9
<i>Алексанова А.Д., Буценко И.Н.</i> ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА: МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОПОСТАВЛЕНИЯ	12
<i>Апатова Н.В.</i> КОГНИТИВНАЯ ЭКОНОМИКА: МЕТОДЫ АНАЛИЗА	15
<i>Арабаджи Ю.В.</i> «БОГАТСТВО – БЕДНОСТЬ» КАК ГЛОБАЛЬНЫЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН: ГЕНЕЗИС ПРОБЛЕМЫ	19
<i>Артюхова И.В., Барон А.Х.</i> РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ	24
<i>Артюхова И.В., Сидоренко А.А.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ: ПОДХОДЫ	25
<i>Артюхова И.В., Уракова К.И.</i> ФОРМЫ И ВИДЫ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	29
<i>Артюхова И.В., Якушевская Е.А.</i> ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	33
<i>Асанов Р.Р.</i> МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	38
<i>Бабанова В.А.</i> ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ	42
<i>Беляева М.С.</i> РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	44
<i>Беишлык Т.В., Аджимет Г.Х.</i> ЦИФРОВЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ В ЕС	48
<i>Билялов А.И.</i> ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА: СУЩНОСТЬ И СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ	53
<i>Блощеница Н.В., Шацкая Э.Ш.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	58
<i>Бондаренко Е.В.</i> ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	61
<i>Булат А.Б.</i> ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИКИ НА МАЛЫЙ БИЗНЕС В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ	66
<i>Гайсарова А.А., Исмаилов Ш. Э., Выдыш К.В.</i> ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ	70
<i>Ганичев М.В., Пискун Е.И.</i> ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ	75

<i>Гафарова К.Э., Осадчий Е.И.</i> УЧЕТ ФАКТОРА ЦИКЛИЧНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ: ТЕОРЕТИКО - МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	80
<i>Гафарова С.С.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В РОССИИ	84
<i>Гафарова С.С., Реизов Э.Р.</i> ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ	88
<i>Головчанская Е.Э., Петрено Е.С., Санько П.В.</i> ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ	93
<i>Горда А.С., Горда О.С.</i> АСИММЕТРИЧНОСТЬ ПРОЦЕССОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	98
<i>Дементьев М.Ю., Жаворонкова З.А.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ТОРГОВОЙ СЕТИ «ЯБЛОКО»	103
<i>Джафаров М.М.</i> ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИНОСТРАННЫХ ТНК НА РЫНКАХ РОССИИ	108
<i>Джисоева И.К.</i> ПРОБЛЕМЫ НЕПРИЗНАННЫХ ГОСУДАРСТВ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	110
<i>Дмитриченко Л.И., Мелюс Б.В.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО И МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В ДНР	115
<i>Дмитриченко Л.А., Шумакова Ю.В.</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА: ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ	120
<i>Дудинская А.В.</i> ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	124
<i>Дупленко Н.Г.</i> ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ИМПОРТ ТОВАРОВ В РЕГИОН НА ПРИМЕРЕ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	126
<i>Ергин С.М., Чемеричко А.В.</i> ОЦЕНКА РИСКА ПРОЕКТА: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ	131
<i>Ефремова А.А., Терещенко П.Ю.</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	135
<i>Желтенко Д.С.</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ	140
<i>Ильясова Э.Н.</i> МИРОВОЙ РЫНОК ВИДЕОИГР: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И МЕСТО НА НЕМ РОССИИ	145

<i>Исмаилов Ш.Э., Шевченко Е.В.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	148
<i>Кириленко А. В., Шацкая Э. Ш.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЕМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	151
<i>Кирильчук С.П., Дубовикова Д.А., Токинова А.А.</i> ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛИ И ДОХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ НЕЙРОЭКОНОМИКИ	156
<i>Кузьмина Н.В., Попович О.Н.</i> ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ДОСУДЕБНОЙ САНАЦИИ	161
<i>Кузьмина Н.В., Якушевская Е.А.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА В ЭКОНОМИКЕ	164
<i>Кузьмина Н.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ДИАГНОСТИКИ РИСКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	168
<i>Лопатина Ю.В.</i> ФИНАНСИРОВАНИЕ ФОНДА КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА	173
<i>Магамедова Л.Р., Шацкая Э.Ш.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ МИРОВЫХ ОФФШОРНЫХ ЗОН	177
<i>Магкоева Л.М.</i> КРИЗИС ГЛОБАЛИЗАЦИИ	182
<i>Мальцева Н.Г., Савкин В.Е.</i> ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ГОСУДАРСТВА	187
<i>Маматова С. Д., Высочина М.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ МЕТОДОВ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ЯВЛЕНИЙ	192
<i>Мамбетова Ф.Э., Шацкая Э.Ш.</i> АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	195
<i>Музыка А.С.</i> НОВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ	198
<i>Мустафаев М.А., Шацкая Э.Ш.</i> МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ И ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ	201
<i>Наливайченко Е.В., Каминская А.О.</i> СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	205
<i>Нигматуллина Л.Г.</i> ПАТЕНТНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОИСК КАК МОНИТОРИНГ РЫНКА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	210
<i>Новокионова Е.Н., Найденова Т.А.</i> ФИНАНСОВЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	214
<i>Новоселова И.А.</i> ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА МНОГОКВАРТИРНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ	218

<i>Ольховая Г.В., Данильченко Е.А.</i> ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ СФЕРЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	222
<i>Ольховая Г.В., Марченко И.О.</i> СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ В СУБЪЕКТАХ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	228
<i>Ошовская Н.В., Аркуша Д.В.</i> ХАРАКТЕРИСТИКА ОЦЕНКИ И ДИАГНОСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	233
<i>Ошовская Н.В., Побережец В.В.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	237
<i>Ошовская Н.В., Терещенко П.Ю.</i> ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС БУМАЖНОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ	241
<i>Ошовская Н.В.</i> НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ТУРИЗМА КУРОРТНО-ТУРИСТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	244
<i>Палатай В.В.</i> СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРИ БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИИ	246
<i>Пенькова И.В.</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ В УСЛОВИЯХ НЕОГРАНИЧЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ	251
<i>Пилипенко В.В.</i> МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ РИСКАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	255
<i>Потеева М.А., Малеванная А.В.</i> СИСТЕМНАЯ ДИАГНОСТИКА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	261
<i>Пустовит А.В.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА	265
<i>Раифова М.Р., Штофер Г.А.</i> РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	269
<i>Романюк Е.В., Байракова И.В., Кондратьева А.С.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА КАК ОДНОГО ИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	273
<i>Рыбовалова М.А., Шевченко Е.В.</i> МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ	276
<i>Севастьянова О.В.</i> ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ – НОВЫЙ ВЫЗОВ СОВРЕМЕННОСТИ	279
<i>Скоробогатова Т.Н., Шейко А.В.</i> О ПРИМЕНЕНИИ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В СФЕРЕ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ЛОГИСТИЗАЦИИ	282
<i>Смерницкая Е.В.</i> РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНА	285
<i>Смирнова И.Ю., Ветрова Н.М.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ЗАРУБЕЖОМ	288

<i>Станкевич А.А.</i> ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КАДРОВОЙ СЛУЖБЫ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	291
<i>Стаценко Е.В., Пилипенко В.В.</i> ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕМИАС В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ И САМОИЗОЛЯЦИИ	296
<i>Танцюра М.Ю.</i> ФАКТОР ПОЛЕЗНОСТИ В ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ	300
<i>Туманова Е.А., Каракаш А.</i> СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ	304
<i>Урутин Д.С.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ БЫТОВЫХ УСЛУГ	307
<i>Хайруллаева А.Э., Шацкая Э.Ш.</i> МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ И ФОРМИРОВАНИЕ МИРОВОЙ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ	311
<i>Харина А.О., Шевченко Е.В.</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	314
<i>Царенко Н.В., Слостников Л.Д.</i> МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	319
<i>Чернявая А.Л.</i> КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕННОГО ТУРИЗМА	324
<i>Чугунова Т.Н.</i> ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ РЕСУРСНОГО ЦИКЛА ТУРПРОДУКТА	328
<i>Шамилева Э.Э., Белоусенко А.П.</i> ОБЗОР ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВА	332
<i>Шамилева Э.Э., Филиппенкова Т.А.</i> МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА	337
<i>Шацкая Э.Ш., Ильясова Э.Н.</i> РОССИЯ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ	340
<i>Шацкая Э.Ш., Контрольская А.А.</i> МИРОВОЙ РЫНОК ТЕХНОЛОГИЙ	343
<i>Шацкая Э.Ш., Османова М.Р.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	347
<i>Шеин И.А., Шевченко Е.В.</i> МОТИВАЦИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	350
<i>Ярошенко А.А.</i> ОСОБЕННОСТИ ОБРАЗОВАНИЯ КЛАСТЕРНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ В СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	354

УДК 338.2:004

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Аджимамбетова З.С., студент

Научный руководитель: Иваненко И.А., к.э.н., доцент

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. В статье рассматривается поэтапный сценарий внедрения цифровой платформы органами государственного управления для поддержки предпринимательства на заданном рынке или сегмент рынка. Также сформулированы основные технологические направления цифровой трансформации в государственном секторе, которые, в свою очередь, могут положительно отобразиться в системе государственного управления для поддержки предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, государственная поддержка, цифровые технологии, цифровая трансформация.

Развитие научной идеи по вопросам цифровой трансформации экономических систем разной степени говорит о росте актуальности проблем, сопряженных с формированием цифрового государственного управления, поиском административных механизмов и модификаций, которые гарантируют формирование эластичной, адаптационной, сверттехнологичной концепции государственного управления. Актуальность исследования заключается в том, что в разных странах мира, а также в Российской Федерации развитие цифровых платформ является стабильной тенденцией в области общегосударственной поддержки предпринимательства.

Цифровая трансформация в органах государственного управления при помощи предпринимательской деятельности ориентирована на формирование цифровых платформ, которые дают возможность делиться ранее имеющимися административными решениями, бизнес-модификациями, технологиями между бизнесом и властью, но кроме того между собою отдельным бизнес-единицами. Причем на формирование готового решения либо модели усилия затрачиваются в целом только один раз, но применение его неоднократно, что увеличивает за собой экономическую результативность взаимодействия между субъектами хозяйственной деятельности и ведения бизнеса в целом.

Следует отметить, что экономическая результативность при введении цифровых платформ с целью поддержки предпринимательской деятельности станет зависеть не только от IT-обеспечения (качества цифровых продуктов), но и от организационного предоставления взаимодействия. Прежде всего, следует подетально вообразить какое взаимодействие станет основным, то есть организационная структура взаимодействия должна быть иерархически выверена и отчетливо разграничены звенья и направления бизнес-интересов. И только лишь на базе установления организационной структуры обязана выстраиваться цифровая платформа. Значимым условием считается число возможных участников, в соответствии с этим на начальном этапе проектирова-

ния следует установить объемы рынка предлагаемой услуги и рассчитать предположительное количество поставщиков и покупателей на данном рынке, но кроме того потенциальную экономию от снижения издержек обращения [4, с.76].

Главное условие - открытость цифрового взаимодействия, то есть возможности обращения бизнес единиц и порядок использования цифровой платформы с точки зрения затрат должны быть минимальными, это необходимо для создания сетевого эффекта (вовлечения максимального количества участников), что приводит к эффективному использованию государственной поддержки предпринимательскими структурами. Задачами направления «Цифровое государственное управление» является достижение к 2024 году ряда целевых показателей (таблица).

Таблица - Стратегические ориентиры цифрового государственного управления в России по поддержке предпринимательства [3]*

Показатель	Целевое значение
взаимодействие граждан и коммерческих организаций с государственными (муниципальными) органами и бюджетными учреждениями, осуществляемых в цифровом виде	70%
приоритетных государственных услуг и сервисов предоставляются без необходимости личного посещения государственных органов и иных организаций, с применением реестровой модели	100%
внутриведомственного и межведомственного юридически значимого электронного документооборота государственных и муниципальных органов и бюджетных учреждений	90%

Исходя из стратегических ориентиров цифрового государственного управления в России необходимо обратиться к международной практике в области поддержки предпринимательства со стороны государственных структур, сопряженных с цифровой трансформацией. Вначале необходимо обратиться к опыту нашего соседа Эстонии. С помощью проекта «e-Estonia» государство входит в эпоху технологического государственного управления. Вследствие перемещения множества правительственных функций в гибридные облака (Hybrid cloud), население может взаимодействовать с органами власти посредством сервера. С 2007 года граждане приобрели возможность отдавать свой голос не выходя из дома [4, с. 123].

В Эстонии, кроме того, применяют надежные криптографические цифровые подписи, и каждый этап законодательного процесса доступен в сети. Госреестр здравоохранения целиком переведен на блокчейн, что дает возможность пациентам получать доступ к своим медицинским сведениям из любой точки мира. Население страны может просматривать не только историю, но и рентгеновские снимки, цифровые рецепты, медицинские записи и проследить, кто имеет к ним доступ.

Сегодня большинство банков Эстонии закрывают свои филиалы, так как 99% платежных операций проводятся в режиме онлайн. К 2020 году налогообложение будет полностью автоматизировано, для этого запустят новый пор-

тал, который обеспечит автономный обмен данными между компаниями и фискальными органами власти [3, с.78].

Электронный идентификатор и персональный PIN-код позволяют гражданам Эстонии получить доступ к системе голосования, гражданским судам, земельным реестрам, банковским услугам, налогам и практически любой государственной услуге. Выдающимся цифровым прорывом стал запуск электронной резиденции, позволяющей любому жителю мирового пространства удаленно зарегистрировать свой бизнес в Эстонии. Данный идентификатор не предоставляет территориальных прав, но более 5 тысяч е-резидентов создали бизнес в юрисдикции Эстонии. После онлайн-регистрации предприниматели платят автоматизированные налоги и могут начинать предпринимательскую деятельность. Переход сферы государственных услуг в цифровую среду позволяет Эстонии экономить до 2% ВВП [2, с.48].

Процессы цифровой трансформации проникают и в правовую сферу отдельных стран мира. В 2017 году Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ) стали первой страной, которая ввела должность Министра по развитию искусственного интеллекта. В его обязанности входит цифровизация государственных услуг и сокращение расходов на их оказание. К 2030 году инициативой ОАЭ является создание роботов-полицейских [1, с.58]. В Великобритании в настоящее время действует Комитет по искусственному интеллекту. Представители палаты лордов (верхней палаты британского парламента) считают, что область искусственного интеллекта нуждается во всестороннем регулировании, и именно Великобритания должна стать в этом лидером. Большое влияние на систему государственного управления начинает оказывать блокчейн. Децентрализация делает невозможным фальсификацию данных. Блокчейн позволяет обеспечивать соблюдение нормативных требований: внесенные в блок транзакции не могут быть удалены или изменены, что освобождает власть от принуждения к уплате налогов, способствует пресечению мошенничества при денежных переводах, заключении государственных контрактов [3, с.22].

Чтобы реализовать направления цифровой трансформации в каком-либо конкретном секторе экономики или для определенного бизнес сообщества (сферы интересов) в органах государственного управления должен быть поэтапный сценарий внедрения цифровой платформы на заданный рынок или сегмент рынка. На первом этапе с помощью IT компании государственная структура создает коммуникационную платформу для участников некоторого рынка (сегмента рынка) и оснащает ее базовыми сервисами, которые позволяют оптимизировать количество транзакций и издержек пользователя [1, с.99]. При этом определение самого технического обеспечения определяется не только ценой услуг IT компании, а прежде всего функциональностью продукта. На втором этапе инструментарий передается пользователем (при внедрении бесплатно, по мере наращивания объемов возможна определенная плата), потребителей привлекают за счет мультиканального маркетинга. На третьем этапе с ростом активных пользователей (действие закона Метклафа), государ-

ственные органы дополняют спектр оказываемых услуг и вовлекают все большее количество пользователей. На данном этапе появляется ценность использования платформы и определяется результативность действий органов государственного управления. Если платформа функционирует успешно, то появляется возможность реализации четвертого этапа, года по мере накопления капитала на данной платформе происходит интеграция с другими платформами и объединение поставщиков и производителей различных уровней.

Таким образом, можно сделать вывод, что цифровая трансформация государственного управления - неизбежный процесс, который получил активное распространение на основе цифровых технологий. Организационно-методические подходы к цифровому государственному управлению должны носить стратегический характер, определять направления развития системы в национальном масштабе, ориентироваться на лучшие международные практики в сфере государственной поддержки предпринимательства.

Литература

1. Авдеева И.Л. Риск-ориентированное государственное управление при цифровизации экономики / Авдеева И.Л., Щеголев А.В., Полянин А.В. // Менеджмент в России и за рубежом. 2019. № 5. С. 55-61.

2. Барсуков Д.П. Алгоритм создания социально ориентированной предпринимательской структуры / Барсуков Д.П., Полянин А.В., Соболева Ю.П. // Петербургский экономический журнал. 2019. № 2. С. 112-120.

3. Вертакова Ю.В. Управление бизнес-процессами интегрированных структур на принципах совместного использования цифровых технологий / Вертакова Ю.В., Головина Т.А., Полянин А.В. // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2019. Т. 12. № 4. С. 32-43.

4. Докукина И.А. Организация децентрализованного управления на основе цифровых платформ распределенного реестра / Докукина И.А., Полянин А.В. // Естественно-гуманитарные исследования. 2020. № 1 (27). С. 76-80.

УДК 339.91

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА: МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОПОСТАВЛЕНИЯ

Алексанова А.Д., студент

Буценко И.Н., к.э.н., доцент кафедры мировой экономики

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

Аннотация. Обобщены показатели, используемые в международных сопоставлениях производительности труда на примере статистических данных стран мира. Приведена сравнительная оценка показателей, характеризующих уровень производительности труда между странами-участниками группы «Большая семерка» и России.

Ключевые слова: международные сопоставления, страны-участники группы «Большая семерка», Российская Федерация, производительность труда, темп роста производительности труда, ВВП в расчете на один отработанный час.

В условиях интенсивного развития национальных экономик мира возникает потребность в сопоставлении отдельных экономических показателей, от-

ражающих уровень их экономического развития. Наиболее часто в международных сопоставлениях используется показатель «производительность труда», характеризующий уровень развития экономики, эффективность производства товаров и услуг, степень использования трудового потенциала.

Для сравнения и сопоставления уровня производительности труда нами выбраны следующие страны: Россия, США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада. Страны – участники группы «Большая семерка» относятся к развитым странам мира, сохраняя лидерство на протяжении длительного времени.

Отметим, что по данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [7] по производительности труда в 2017 г. лидирует – Ирландия – 99,5 долл. США в час, на втором месте Люксембург – 98,5 долл. США в час. Тройку лидеров замыкает Норвегия – 83,1 долл. США в час. Распределение позиций среди стран – участников группы «Большая семерка» по производительности труда в 2017 г. в рейтинге следующее: на 7 месте Германия – 72,2 долл. США в час; на 8 месте США – 72 долл. США в час; на 12 месте Франция – 69,6 долл. США в час; на 15 месте Великобритания – 61,1 долл. США в час; на 17 месте Италия – 57,4 долл. США в час; на 19 месте Канада – 53,3 долл. США в час; на 20 месте Япония – 46,2 долл. США в час. Россия в 2017 г. в рейтинге стран мира заняла 36 позицию – 26,5 долл. США в час.

В сопоставлении с 2014 г., лидирующую позицию в рейтинге стран мира занял Люксембург, на втором месте была Норвегия, тройку лидеров замкнула США. В десятку стран – лидеров в 2014 г. вошли Франция и Германия, заняв 8 и 9 места. Великобритания в 2014 г. заняла 21 место, Россия – 40 место[5]. Соответственно можно сделать вывод, что позиции между странами в 2014 г. и 2017 г. изменились. Утратили свои позиции по показателю производительность труда по сравнению с 2014 г. и 2017 г. Люксембург, США, Норвегия, Франция. Повысили позиции в рейтинге Германия, Великобритания, Россия.

В ходе изучения уровня производительности труда среди стран мира, установлено, что лидерами являются страны, в которых работают меньше, а продукт на рынке стоит больше. На протяжении последних 70 лет, к таким странам относятся страны Ближнего Востока. «Основной деятельностью является легкая добыча нефти. В 2018 г. рейтинг ТОП-10 стран возглавили ОАЭ, за ними следует Катар и Кувейт»[1].

В 2016 г. журнал Forbes опубликовал данные по производительности труда в разных странах мира, согласно которым «занятое население в экономике России в 3 раза менее продуктивно, чем в США, и в 1,5 раза менее продуктивно, чем в Германии»[6].

По темпу роста производительности труда за анализируемый период 2014 – 2018 гг., на первом месте среди стран-участников группы «Большая семерка» – Франция. Россия с 2016 г. наращивает темп роста производительности труда, и в 2018 г. Франция уступила первенство России с темпом роста 2,12 % (таблица 1).

За период 2014 – 2018 гг. годовой темп роста производительности труда среди стран – участников группы «Большая семерка» положительный в США, Германии и Франции. Наибольшее значение годового темпа роста производительности труда среди стран-участников группы «Большая семерка» было зафиксировано в Канаде (2014 г. – 2,64%). Отрицательная динамика зафиксирована в нескольких странах (Япония, Великобритания, Италия, Канада, Россия) в разные годы.

Таблица 1 – Производительность труда, годовой темп роста стран-участников группы «Большая семерка», 2014-2018 гг., %

Страны	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
США	0,56	0,78	0,25	1,06	1,09
Япония	0,08	1,37	-0,14	1,48	0,38
Германия	1,05	0,77	1,42	1,34	0,26
Великобритания	-0,15	1,66	-0,47	1,02	0,47
Франция	0,96	0,81	0,28	2,37	1,41
Италия	0,08	0,06	-0,31	0,64	-0,20
Канада	2,64	-0,28	0,31	1,91	-0,08
Россия	0,28	-3,03	0,44	1,67	2,12

Источник: составлено на основании данных [7]

В 2018 г. на втором месте по темпу роста производительности труда среди стран-участников группы «Большая семерка» – США. Темп роста производительности труда США за анализируемый период увеличился по сравнению с 2016 г. на 0,84%, составив 1,09% в 2018 г. Динамика значений данного показателя за весь период нестабильная.

В Японии темпы роста производительности труда в 2014 – 2015 гг. увеличивались (с 0,08% до 1,37%), в 2016 г. значение показателя отрицательное (-0,14%). Наиболее высокое значение темпа роста производительности труда в Германии за анализируемый период зафиксировано в 2016 г. – 1,42%, наименьшее в 2018 г. – 0,26%. Италия особо выделяется по годовым темпам роста производительности труда. Минимальное положительное значение составило 0,06, максимальное 0,64.

Приведем статистику по показателю «ВВП в расчете на час отработанного времени», по данным ОЭСР [7] в таблице 2.

Таблица 2 – ВВП в расчете на один отработанный час всего, 2010=100, 2014 – 2018 гг., стран-участников группы «Большая семерка»

Страны	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
США	101,38	102,17	102,43	103,52	104,65
Япония	103,34	104,76	104,61	106,16	106,57
Германия	104,81	105,61	107,11	108,54	108,82
Великобритания	99,91	101,58	101,10	102,13	102,61
Франция	103,96	104,53	104,83	107,31	108,82
Италия	101,01	101,07	100,76	101,41	101,21
Канада	105,94	105,64	105,98	108,00	107,91
Россия	107,64	104,38	104,84	106,59	108,85

Источник: составлено на основании данных [7]

Самые высокие значения показателя «ВВП в расчете на час отработанного времени» за анализируемый период в Германии (2016 г., 2017 г., 2018 г.). В 2015 г. лидером по данному показателю является Канада, в 2014 г. – Россия.

В 2014 г. и 2018 г. в разрезе анализируемых стран наибольший показатель «ВВП в расчете на один отработанный час» в России со значением показателя 107,64 и 108,85. С небольшим отрывом от Германии, второе место разделила Франция, затем Канада (107,91). На последнем месте среди приведенных стран – Италия. На основе расчета среднего значения показателя «ВВП в расчете на один отработанный час» между странами позиции следующие: первое – Германия (106,98), второе – Канада (106,69), третье – Россия (106,46), четвертое – Франция (105,89), пятое – Япония (105,08), шестое – США (102,83), седьмое – Великобритания (101,46), восьмое – Италия (101,09). Соответственно, первенство в динамике по данному показателю сохраняет Германия.

Подведем итог, высокая производительность труда, во многих странах напрямую зависит от особенностей национального менталитета. За период 2014 – 2018 гг. среди сравниваемых стран по темпу роста производительности труда лидирует Франция, уступив первенство России в 2018 г. В динамике показатели производительности труда не устойчивые, есть тенденции к увеличению и сокращению. По показателю ВВП в расчете на один отработанный час за 2014 – 2017 гг. лидирует Германия, в 2018 г. первенство перешло к России.

Литература

1. Бизнес – аналитик Алексей Колоколов [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <https://alexkolokolov.com/>
2. Капелюк, З. А. Сравнительный анализ производительности труда в России и странах мира / З. А. Капелюк // Потребительская кооперация. – 2018. - № 1(60). – С. 59 – 63.
3. Коротин, В.О. Производительность труда в России: социально-экономический аспект / В.О. Коротин // Дыльновские чтения. – 2018. – С. 212 – 216.
4. Сайнакова, Н. А. Форма экономической глобализации: к определению понятий / Н. А. Сайнакова // Вестник Томского государственного университета. – 2008. – № 317. – С. 83 – 85.
5. Чернопятков, А. М. К вопросу производительности труда в Российской Федерации / А. М. Чернопятков // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2017. – № 12А. – С. 131 – 144.
6. Юркова, С.Ю. Проблемы производительности труда в России / С. Ю. Юркова, Т. В. Савкина // Студенческая наука Подмосквью. – 2017. – С. 717 – 719.
7. OECD [Electronic resource]: site. – Mode of access : <http://www.oecd.org>.

УДК 330.16

КОГНИТИВНАЯ ЭКОНОМИКА: МЕТОДЫ АНАЛИЗА

Анатова Н.В., д.э.н., д.пед.н., профессор

*зав. кафедрой бизнес-информатики и математического моделирования
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Определены условия производства знаний как объекта когнитивной экономики, методы анализа данного научного направления, включающие количественные индексы и качественные ее компоненты – Интернет и образование.

Ключевые слова: Интернет, предложение, механизмы индивидуализации, виртуальный рынок, социальные сети

Развитие цифровой экономики, основанной на повсеместном использовании информационных коммуникационных технологий, требует постоянного инновационного обновления производственной базы, новых идей и технологий. Новое направление современной экономической мысли – когнитивная экономика – изучает процессы производства знаний, принятие решений в условиях больших объемов информации, а также материализации знаний в инновационных процессах. Поскольку когнитивная экономика возникла на стыке нескольких научных направлений, в том числе, когнитивной психологии, изучающей процессы запоминания, воспроизводства информации человеком и получения им нового знания, то наиболее адекватными моделями процессов экономики знаний являются когнитивные модели.

Целью данной работы является определение методов анализа когнитивной экономики как основы развития цифровой экономики.

Во второй половине прошлого века начали бурно развиваться информационные коммуникационные и другие технологии, и в 1962 году Фриц Махлуп ввел термин «когнитивная экономика» или экономика знаний, понимая первоначально под этим только сектор экономики. Но с 1980-х до 2000 г. была сформирована концепция «экономики знаний» и связанного с ней инновационного развития.

Термин «*cognitio* - лат.» означает «знания» как объект и «познание» как процесс, и символизирует объединение мыслительного и временного. В [1] дается следующее определение: «Когнитивность есть проявление умственных, интеллектуальных способностей человека и включает осознание самого себя, оценку себя и окружающего мира, построение особой картины мира – всего того, что составляет основу для рационального и осмысленного поведения человека» [1, с. 81].

Длительное время в экономическом анализе понятия знания и информации были смешаны. Существовал также подход, для обхождения с этими понятиями. Суть этого подхода выражалась в том, что реальность может быть описана конечным (но очень большим) множеством состояний, для которых можно определить вероятности. Знание улучшается при получении более точной оценки вероятностей того или иного состояния. Знание также может быть выражено вектором относительных вероятностей конкретного состояния. Принятие такого подхода дает значительные практические выгоды, однако он не позволяет охватить такие явления как познание и практическое обучение.

По новой концепции знание обладает несколько большими свойствами, нежели информация, которая не дает той возможности породить, экстраполировать и делать выводы, получая новые знания и информацию.

Следовательно, один из главных объектов изучения экономики знаний – производство знаний – отличается от производства информации. Первое осуществляется в процессе практического обучения, в то время как второе воз-

можно путем простой дубликации. Для воспроизводства знания всегда необходима мобилизация когнитивного ресурса, тогда как для воспроизводства информации достаточно простого копирования.

Важно отметить также экономическую разницу этих двух понятий. С точки зрения знаний в экономике существует проблема их воспроизводства (проблема приобретения опыта и навыков); воспроизводство информации не составляет истинной проблемы, поскольку предельные издержки этого воспроизводства стремятся к нулю. Экономическая проблема информации заключается в ее защите и открытости, то есть проблема информации как общественного блага.

Теория когнитивной экономики открывает новые перспективы экономической теории, вынуждая пересматривать ряд укоренившихся представлений. Эволюция системы индивидуальных и коллективных убеждений и когнитивная структура выходят на первый план в анализе когнитивной экономики.

Для управления экономикой знаний используется специальный индекс – The Knowledge Economy Index, KEI, максимальное значение которого 10. Он представляет собой среднее арифметическое четырех показателей: «информационно-коммуникационные технологии», образование или «навыки инноваций», «институциональный режим» и инновации. Также свой индекс регулярно публикует ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития)

Субиндексы также являются обобщенными показателями, так показатель «информационно-коммуникационные технологии» рассчитывается на основе данных о количестве персональных компьютеров, мобильных телефонов и пользователей Интернет в перерасчет на 1 тысячу человек для каждой страны. Россия в 2018 г. заняла 54-е место, уступая Болгарии (45-е место), Румынии (44-е место), Латвии (37-е) место, Эстонии (19-е место). Первая пятерка стран: Швеция, Финляндия, Дания, Голландия, Норвегия. Германия – 8-е, США – 13-е, Великобритания – 14-е, Франция – 24 места соответственно.

В экономике знаний важную передающую функцию, а также функцию производства знаний выполняет всемирная компьютерная сеть Интернет. Она позволяет быстро найти необходимые печатные, видео и аудио источники, создавать в сети распределенное знание, которое затем может аккумулироваться в различных комбинациях и служить источников новых идей и инноваций.

Образованная, творческая личность оказывает все большее влияние на развитие когнитивной экономики, поскольку она способная генерировать новые идеи и создавать новые технологии, поэтому экономика знаний напрямую смыкается с поведенческой экономикой, сочетающей достижения современной психологии и экономики.

Таблица 1. – Индекс экономики знаний по ряду стран

Страна	Индекс экономики знаний	Субиндекс							
		Инновации		Образование		Институциональный режим		Информационно-коммуникационные технологии	
		2011	2018	2011	2018	2011	2018	2011	2018
Швеция	8,3	7,26	7,29	7,32	8,14	6,71	8,77	8,74	8,99
США	7,77	6,99	7,72	7,26	7,15	6,45	8,13	8,13	8,09
Германия	7,42	6,6	6,78	6,53	7,43	6,70	8,36	8,20	7,11
Канада	7,24	6,88	5,58	6,03	7,17	7,05	8,82	8,70	7,37
Япония	7,21	6,67	7,13	7,15	6,42	6,06	7,57	7,44	7,73
Литва	6,02	5,13	4,04	4,01	5,85	5,82	7,24	6,74	6,97
Польша	5,62	4,96	3,81	3,67	6,31	6,05	6,79	6,47	5,58
Беларусь	5,2	3,96	3,27	3,32	6,04	5,56	5,49	3,99	6,01
Россия	4,92	3,76	3,41	3,1	5,73	4,97	4,82	4,02	5,72
Украина	4,29	3,57	2,84	2,87	5,43	4,97	4,32	4,08	4,56
Таджикистан	3,23	2,59	2,95	2,42	4,72	3,81	3,47	2,73	1,76
Туркменистан	2,25	2,08	1,71	1,87	2,47	2,3	3,42	3,06	1,42

Источник: [2, с. 30].

Выводы. Когнитивная экономика исследует процессы создания и использования знаний, а также элементы поведения человека, который является главным звеном в производстве нового знания. Для анализа процессов и явлений когнитивной экономики как базы для реализации задач цифровой экономики, служат формальные показатели – индексы, а также различные другие, позволяющие оценить уровень развития и степень влияния основного средства связи и новой социально-экономической среды – Интернет и системы образования как отрасли производства знаний.

Литература

1. Краткий словарь когнитивных терминов. Кубрякова Е.С., Демьянков В.З., Панкрац Ю.Г., Лузина Л.Г. –М.: МГУ, 1997. – 245 с.
2. Окрут К.С. Знание как фактор становления новой экономики // Вестник Белорусского государственного экономического университета. 2019. № 6 (137). С. 26-37.

УДК 316.344.233

«БОГАТСТВО – БЕДНОСТЬ» КАК ГЛОБАЛЬНЫЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН: ГЕНЕЗИС ПРОБЛЕМЫ*Арабаджи Ю.В., ассистент кафедры экономической теории**Научный руководитель: Дмитриченко Л.И., д.э.н., профессор**ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк*

Аннотация. В статье исследован генезис проблемы богатства и бедности в обществе, аргументированы исторические критерии разграничения богатства и бедности. Богатство и бедность анализируются в аспекте их понимания как экономических категорий. Поставлен вопрос о глобальной тенденции к обнищанию населения планеты, к существенному снижению жизненного уровня и качества жизни населения, несмотря на рост мирового ВВП и значительные достижения цивилизации в социальном и технологическом развитии.

Ключевые слова: бедность, богатство, качество и уровень жизни, собственность, труд, уровень бедности.

Проблема бедности – одна из самых актуальных и сложных проблем современного общества. Она проявляется не только в социально-экономических отличиях в среде отдельных индивидов по признаку «уровень и качество жизни», она имеет место быть на уровне государств, регионов, полушарий («богатый Север и бедный Юг»). Сегодня бедность – это глобальная проблема планеты Земля. О бедности как планетарном явлении свидетельствует глубина пропасти между богатством и бедностью, что достаточно ярко подтверждает только лишь один следующий факт. Богатство 1% людей (Oxfam включает в их число богатейших людей планеты, активы которых составляют более 760 000 долл.) превышает состояние остальных 99% жителей планеты, а 62 самых богатых человека владеют таким же количеством активов, как беднейшая половина населения Земли [1].

Актуальность проблемы богатства и бедности в современном глобализированном мире подтолкнула учёных к глубоким системным исследованиям причин, сущности и механизмов преодоления бедности. Это нашло отражение в научных трудах современных американских учёных Абиджита Банерджи, Эстер Дюфло и Майкла Крамера, которые в 2019 году стали Лауреатами Нобелевской премии в области экономики за экспериментальный подход к борьбе с глобальной бедностью.

Можно предположить, что проблема богатства и бедности имеет древние корни, уходящие в период разложения общины, что вполне логично. Общинная жизнь обеспечивала своим членам практически равные условия существования. Это длилось до тех пор, пока в самой общине началась дифференциация её членов, а развитие производительных сил достигло такого уровня, при котором зародилось мировоззрение индивидуализма, базовыми признаками которого являются главенство личных целей и самостоятельность действия личности (способность действовать без помощи других). Представляется, что с объединением нескольких родовых общин в племя и с формированием совета старейшин, стоящих во главе племени, начинается распад общинного уклада жизни и дифференциация членов общества.

Можно согласиться с точкой зрения о том, что исторически первой формой общественной организации людей была родовая община. Родовая община – это союз, связанный общим родством (допускалось и искусственное родство), основанный на коллективном труде, коллективном потреблении, коллективной собственности на землю и орудия труда и охотничью территорию. Этот союз был основан по принципу социального равноправия, поскольку охота, расчистка леса, земледелие при примитивных орудиях труда требовали больших коллективных усилий. В родовой общине все люди трудились сообща и имели общее имущество. Отсутствовало требование более или менее точного соответствия между тем, что человек давал другому человеку, и тем, что он от него получал. Поэтому отношения распределения были формой распределения по принципу удовлетворения потребностей, а не формой распределения по принципу равенства, как считают некоторые учёные (равное распределение само по себе нелогично, поскольку дети и взрослые потребляют дифференцированно).

С развитием производительных сил «распределительные» отношения, основанные по принципу удовлетворения потребностей, превращаются в «обменные» отношения, основанные на трудовом способе распределения. (Подчеркнём, что эти обменные отношения отличаются от отношений товарного обмена). Развитие обмена обусловило трудовой способ распределения. Вначале трудовой способ распределения охватывал лишь избыточный продукт, а затем он охватил и жизнеобеспечивающий продукт. Соответственно сокращалась доля общественного продукта, подлежащая распределению по потребностям, сужался круг лиц, внутри которого этот принцип продолжал действовать. Следствием этого стало утверждение индивидуальной собственности (наряду с которой долгое время продолжала существовать и общинная форма собственности), возрастание роли семьи как определённой экономической ячейки и возникновение имущественного неравенства между индивидами и семьями. Избыточный продукт постепенно сосредоточивался в руках немногих лиц, что создавало условия для появления ранних форм эксплуатации.

Процесс становления классового общества завершился, прежде всего, в двух районах так называемого Старого Света – в междуречье (между реками Тигр и Евфрат) и в долине реки Нил. Шумерская и египетская цивилизации возникли в IV тысячелетии до н. э. (в эпоху медно-каменного века). В бассейне Эгейского моря (включая западную часть Малой Азии), в долинах рек Инд, Ганг, Янцзы и Хуанхэ становление классового общества относится к более позднему бронзовому веку, к III и II тысячелетиям до н.э. (подчеркнём, что у славян и германцев формирование классового общества завершилось возникновением феодального строя). Таким образом, уже в период разложения первобытнообщинного способа производства и возникновения классового общества возникает проблема бедности.

Первоначально бедность ассоциировалась с состоянием голодной жизни и считалась вполне нормальным явлением, присущим подавляющему большинству населения. По мере дифференциации общества бедность стала про-

являться не только по критерию голода, но по имущественному признаку, по признаку собственности. Так, в произведениях древнегреческого философа Гомера (предположительно, жившего в IX-VIII веках до н.э.) речь идет о городской бедноте, о «пахарях, которые тащатся тяжкою стопою готовить свой ужин» и обитают за стенами жилищ «пышнопоножных мужей, ...имущих дома в Олимпе» [2, с.23]. (Заметим, что речь шла даже не о рабах, как о бедноте, поскольку рабы могли быть вполне обеспеченными и не голодными, живя в рабовладельческих семьях).

Признак собственности как критерий богатства и бедности присутствует в произведениях древнегреческого философа античного периода – Платона (V-IV вв. до н.э.). Он не только осознал проблему как таковую, но и показал отрицательные последствия чрезмерного богатства и бедности для развития производительных сил. В работе «Государство» (книга четвертая) он писал: «Богатство и бедность. ...Разбогатевший горшечник захочет ли ... совершенствоваться в своем ремесле? ... Скорее он будет становиться все более ленивым и небрежным. ... А если по бедности он не сможет завести себе инструмента, ... то его изделия будут хуже и он хуже обучит этому делу своих сыновей и других учеников. ... Значит, и от того, и от другого – и от бедности, и от богатства – хуже становятся как изделия, так и сами мастера. Богатство и бедность. Одно ведет к роскоши, лени, новшествам, другое, кроме новшеств – к низостям и злодеяниям» [3]. Философ искал пути, чтобы сделать счастливым не только отдельный слой населения, но всех граждан, сделать счастливым государство в целом: « ... мы хотим сделать таким все государство в целом. Ведь именно в таком государстве мы рассчитывали найти справедливость» [3]. В поисках справедливости Платон предложил государственную программу борьбы с чрезмерным богатством и бедностью. Говоря современным языком, программа содержала три пункта: ограничение верхнего предела цен; ограничение ссудного процента; передачу в фонд государства части богатства, превышающего четырёхкратную стоимость земельного надела.

Примечательно, что в античный период и в период феодального общества кроме имущественного признака богатство и бедность определялись сословно-юридическим статусом человека. (Причём сословный статус часто объяснялся возникшим ещё в раннем рабовладельческом обществе божественным началом). Сословный статус обусловил то, что разделение на бедных и богатых практически не зависело от личных способностей человека, но сословный статус определял уровень и возможности удовлетворения личных потребностей. Невозможность для низких сословий вести престижный образ жизни высших слоев воспринималась как обычное состояние общества.

В капиталистическом обществе впервые критерием классового деления общества, критерием богатства и бедности становится экономический критерий. Возникает противоречие между сословно-юридическим равенством и экономическим неравенством. Именно экономический признак обуславливает факт: одни граждане не могут жить, как другие, поскольку не имеют на это экономической основы. Формируется иное восприятие бедности – восприятие

бедности как социальной несправедливости. В экономической литературе впервые экономический критерий деления общества на классы обосновал Франсуа Кенэ, основоположник классической школы политической экономии (её течения под названием «физиократизм») во Франции в работе «Экономическая таблица» (1758 г.). Такими критериями были сфера занятости, участие в производстве прибавочного продукта и собственность на землю. Ф.Кенэ подчёркивал: «Могущество государства составляют люди: благодаря их потребностям растут богатства; чем больше народы увеличивают продукцию, в которой они нуждаются, и больше они её потребляют, тем они становятся богаче» [4, с.183].

Анализ бедности в аспекте социальной несправедливости продолжил гениальный Адам Смит. Он подчёркивал, что «человек всегда должен иметь возможность существовать своим трудом ...» [5, с.120]. «Ни одно общество, без сомнения, не может процветать и быть счастливым, если значительнейшая часть его членов бедна и несчастна. Да кроме того, простая справедливость требует, чтобы люди, которые кормят, одевают и строят жилища для всего народа, получали такую долю продуктов своего собственного труда, чтобы сами могли иметь сносную пищу, одежду и жилище» [5, с.130].

Важно понимание А.Смитом негативных последствий бедности для государства в целом: «Скудное существование трудящихся бедняков ... служит естественным симптомом того, что страна переживает застой, а их голодание – что она быстро идёт к упадку» [5, с.125]. Рост богатства государства А.Смит связывал с повышением благосостояния народа. Однако он считал, что рост рождаемости ведёт к увеличению предложения рабочих рук на рынке и к сокращению спроса, вследствие чего доход (заработная плата) рабочего снижается. С точки зрения учёного, это преодолеть невозможно.

Более гениально вопрос о богатстве и бедности исследует Давид Рикардо. В отличие от своего предшественника он подчёркивал: «Никакое увеличение населения не может быть слишком большим, так как производительные силы увеличиваются ещё больше» [6, с.133]. Д.Рикардо анализировал бедность как социально-экономическую категорию, как категорию отношений между классом капиталистов и наёмных рабочих. Об этом свидетельствует постановка вопроса Д.Рикардо о соотношении доли рабочего (заработной платы) и доли капиталиста (прибыли) в созданном продукте. Учёный акцентировал внимание на следующем: «... всё, что увеличивает заработную плату, необходимо уменьшает прибыль» [6, 147]; «... повышение заработной платы ... неизменно понижает прибыль...» [6, 153]. Таким образом, Д.Рикардо поставил вопрос об антагонизме богатства и бедности. Однако такое состояние общества Д.Рикардо практически считал нормальным, соответствующим сути капитализма, его законам. Он подчёркивал, что если такое положение вещей не справедливо, стало быть, надо изменить законы общества.

Проблему богатства и бедности рассматривал и выдающийся представитель политической экономии, английский учёный Джон Стюарт Милль. Богатство и бедность он исследует не только в аспекте социально-экономических

отношений, но и в аспекте этических норм и психологического состояния личности. Дж.С.Милль считает несправедливым «общество, где существует «класс», не занимающийся трудом», где «существует огромное социальное зло в виде праздного класса» [7, с.769]. Говоря о моральных и социальных сторонах положения рабочего класса, учёный категорически отвергает идею «великодушного отношения богатых к судьбе беднейших слоёв» [7, с.770]; считает, что «современные государства должны осознать, что благополучия народа следует достигать посредством справедливости и самоуправления, самостоятельности и благоразумия граждан» [7, с.774]. К сожалению, Дж.С.Милль оставался идеалистом, считая, что «рост интеллекта, распространение образования и усиление стремления к независимости в среде трудящегося класса» будет способствовать решению проблемы его благополучия [7, с.775].

Итак, проблема богатства и бедности со времени её возникновения становится всё более актуальной, что обуславливает научный интерес к её исследованию представителями различных социальных наук – философии, экономики (особенно политической экономии), истории, социологии, психологии и статистики. Анализ взглядов учёных второй половины XIX в. и современных учёных будет продолжен в нашем дальнейшем исследовании. Подчеркнём, что ретроспективный взгляд на проблему богатства и бедности станет основой выяснения сущности и содержания изучаемых категорий («богатство» и «бедность»). При этом необходимо исследовать в первую очередь категорию «бедность», а категорию «богатство» – рассматривать как альтернативную категорию, как состояние, противоположное бедности.

Литература

1. Богатство 1% людей превысило состояние остальных 99% жителей Земли. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/news/310531-bogatstvo-1-lyudei-prevysilo-sostoyanie-ostalnykh-99-zhitelei-zemli> (дата обращения: 14.04.2020).
2. Гомер. Илиада. Одиссея / Гомер / Библиотека всемирной литературы. Серия первая. Том 3. – М.: Изд-во «Художественная литература», 1967. – 767 с.
3. Платон. Государство. Книга четвёртая / Платон. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.odinblago.ru/filosofiya/platon_gosudarstvo/kniga_4 (дата обращения: 15.04.2020).
4. Кенэ Ф. Экономическая таблица / Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф.Кенэ, А.Р.Ж.Тюрго, П.С.Дюпон де Немур. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с. – (Антология экономической мысли).
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А.Смит. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
6. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д.Рикардо. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
7. Милль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж.С.Милль. – М.: Эксмо, 2007. – 1040 с. – (Антология экономической мысли).

УДК 338.1

РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ

Артюхова И.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Барон А.Х., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье рассматривается определение цифровых платформ, основные факторы влияния на информатизацию и цифровизацию России, уровень развития персонала на основе цифровых платформ, преимущества и недостатки.

Ключевые слова: цифровые платформы, персонал, управление персоналом, цифровизация, экономика.

Цифровая платформа является подрывной инновацией, которая представляет собой интегрированную внедрённую систему, гарантирующая многостороннее взаимодействие пользователей при обмене информацией и ценностями, которое приводит к понижению общих транзакционных издержек, налаживанию бизнес-процессов, увеличению эффективности. Цифровая платформа – ключевой инструмент цифровой трансформации традиционных отраслей и рынков, обеспеченная высокими технологиями бизнес-модель, которая создаёт стоимость, облегчая обмены между двумя или большим числом взаимозависимых групп участников.

Цифровые платформы появились в 90-х годах XX века в следствии стремительного роста информационно-коммуникационных технологий и глобальной экспансии сети Интернет. Информационные платформы образуют цифровую инфраструктуру рынков, устраняя посредников, иерархические связи и расширяя инновационные бизнес-модели [1].

Примеры цифровых платформ являются: Java, SAP HANA, Android OS, iOS, Intel x86, Bitrix, Amazon Web Services, Microsoft Azure, TensorFlow, Cloud Foundry, Uber, AirBnB, Aliexpress, Booking.com, Avito, Boeing suppliers portal, Apple AppStore, «ПЛАТОН», AviaSales, FaceBook, Alibaba, Telegram, Yandex Taxi, Yandex Search, Facebook.

В последнее время в РФ успешно функционируют и развиваются цифровые платформы в различных видах экономической деятельности, но подходы к их образованию значительным образом разнятся. Так, можно отметить положительный опыт образования цифровых платформ- Россия смогла достичь весомых успехов по предоставлению государственных и муниципальных услуг путём построения многофункциональных центров, в том числе за счёт формирования новых подходов к интероперабельности информационных систем, применения информационных источников альтернативных систем, в том числе и финансовых.

Программой цифровизации экономики РФ определены цели и задачи в рамках пяти базовых направлений развития на период 2024 года: нормативное регулирование цифровизации, образование и кадры, формирование технических заделов и исследовательских компетенций, информационной безопасности и информационной инфраструктуры.

Основными целями в развитии образования и подготовки персонала выступает:

- формирование государственной политики по развитию цифровизации экономики на всей территории ЕЭС, осуществление гармонизации подходов, способствующих развитию технологий цифровой экономики;
- разработка единой методической основы для формирования и развития компетенций в сфере регулирования технологий цифровой экономики [2].

Развитие персонала успешно происходит на основании различных цифровых платформ, а именно: Android OS, FaceBook, Telegramm. Мессенджеры позволяют охватывать нужной информацией персонал, используя разные инструменты восприятия информации, позволяя ставить цели и решать организационные вопросы в любое время и с любой точки планеты. Такая цифровая платформа как Yandex Search является незаменимым инструментом для обучения и развития кадров, а также систематизированным источником различной информации.

В заключение нужно отметить, что цифровая платформа служит катализатором развития экономики. Использование цифровой платформы в любой индустрии приводит к значительному снижению транзакционных издержек и ускорению всех операционных циклов её субъектов. Цифровые платформы экономической деятельности создают новые профессиональные нормативы и стандарты, формируют динамические рейтинги участников информационных индустрий и развивают конкуренцию за счёт цифровой обработки информации и структурирования больших данных, а также процессов в информационной индустрии.

Литература

1. Бышов Н.В., Мусаев Ф.А., Текучев В.В., Черкашина Л.В. Информационные технологии в экономике и управлении: учебное пособие. Рязань: Издательство РГАТУ, 2015. -184с.
2. Программа «Цифровая экономика РФ», утверждённая правительством РФ от 28.06.2017 № 1632-р.

УДК 338

ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ: ПОДХОДЫ

Артюхова И.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Сидоренко А.А., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Всесторонне рассматривается значимость оборотных средств в системе хозяйствования предприятия. Исследованы подходы к трактованию экономической категории «оборотные средства». Классифицированы подходы с точки зрения оценки и использования оборотных средств предприятия.

Ключевые слова: оборотные средства, подходы к оценке оборотных средств, авансированный капитал, финансовый подход, капитал предприятия.

Состояние и рациональное использование оборотных средств оказывает влияние на результат хозяйственной деятельности и финансовое состояние организации в целом. Наличие в организации достаточных оборотных средств - необходимая предпосылка ее нормального функционирования, а эффективность их использования – залог стабильного экономического положения со сбалансированной ликвидностью и доходностью.

Однако, усиление конкурентной борьбы, прогрессивное удорожание кредитных ресурсов, неплатежеспособность контрагентов в условиях нестабильной экономической ситуации вынуждают организации изменять свою политику в отношении оборотных средств, изучать проблему эффективного их использования.

Взвешенным подходом, ввиду наличия ряда неопределенностей в теоретико-методических основах использования оборотных средств, является первоочередность исследования сущности, всестороннего рассмотрения значимости оборотных средств в процессах хозяйствования.

Исследование сущности оборотных средств берет свое начало с учений физиократов, которые сосредоточили свое внимание на их вещественной форме. «Исследование издержек производства в сельском хозяйстве позволило Кенэ Ф. дать разграничение составных частей капитала. Различие между основным и оборотным капиталом выступает как различие между первоначальными авансами и ежегодными авансами. Затраты, которые производятся ежегодно на земледельческие работы, он называл ежегодными авансами. Издержки же, производимые на несколько лет, Кенэ Ф. называл первоначальными авансами. Этим же он объясняет, почему время оборота одной части капитала составляет один год, а время оборота другой - более года (десять лет)» [1, с.68].

С дальнейшим развитием учений физиократов такие различия стали применяться и для промышленного капитала. «Одним из первых экономистов, применившим категории основного и оборотного капитала ко всему функционирующему капиталу, был Адам Смит. В своем учении Смит отвел заметное место категории оборотного капитала, его связи с основным капиталом, особенностям его кругооборота» [1, с.69].

Первым экономистом, который детально разобрался в сущности оборотного капитала был Маркс К. «Его работы были посвящены исследованию оборота капитала, скорости его движения в целом и его составных частей, условий непрерывности движения капитала в производстве и обращении, структуре времени оборота, причин распада капитала на авансированный и действительно переменный. Маркс впервые проанализировал деление капитала на основной и оборотный, раскрыл его объективную необходимость» [2, с.59].

Однако, все же большинство ученых и специалистов утверждают, что «экономическая сущность оборотного капитала определяется его ролью в обеспечении непрерывности процесса воспроизводства, в ходе которого оборотные средства проходят как сферу производства, так и сферу обращения. Находясь в постоянном движении, оборотные средства совершают непрерыв-

ный кругооборот, который отражается в постоянном возобновлении процесса производства»[3, с.112].

В современной науке длительное время к сущности оборотных средств применялись различные подходы и трактования. В настоящее время преобладает «стоимостная», а от понимания оборотных средств как совокупности материальных и денежных ценностей практически отказались. Вместе с тем исследование такой сложной категории требует всесторонней их оценки.

В связи с этим можно выделить ряд основных современных подходов к определению сущности оборотных средств (рис.1).

Подход Сторонники подхода	Сущность оборотных средств
Организационный Балабанов И.Т., Бирман А.М., Грищай А.П., Иванов Н.И., Невтяк Н.П., Усоскин М.М., Чибисов Н.Д.	Оборотные средства - простая совокупность элементов оборотных производственных фондов (запасы сырья, материалов, топлива, незавершенного производства и прочих) и фондов обращения (готовая продукция, денежные средства и средства в расчетах)
Производственный Лисищан Н.С., Голикова О.В., Лаврушин О.И., Бунич П.Г., Нестеренко Е.Г., Остапенко В.В., Поддериогин А.М., Перламутров В.П., Соколовский Л.Х.	Оборотные средства - стоимость, авансируемая для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения, то есть категория, обслуживающая кругооборот ресурсов предприятия и выполняющая только производственную функцию.
Денежный Грузинов В.П., Кузнецов В.В., Менх Л.В., Парфаняк П.А.; Радионова А.Р.; Рот-штейн Л.А.; Усатов И.А.	Оборотные средства рассматриваются как денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения
Финансовый Варламова Т.П., Васильева Н.А., Кириллина О.В., Климова Н.В., Осипова О.С.	Оборотные средства - важнейший фактор производственной деятельности, который обеспечивает непрерывность и качество процесса производства, а так же во многом определяет его финансовое состояние, эффективность и конкурентоспособность.
Экономический Бланк И.А.; Ефимова О.В.; Ионова А.Ф.; Карпова Е.В., Ковалева А.М., Ковалев В.В.; Ращкий К.А.; Стоянова Е.С.; Шеремет А.Д.	Оборотные средства (текущие активы, часть имущества) – это средства, инвестируемые предприятием в текущие операции в течение каждого цикла.
Бухгалтерский Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В., Ефимова О.В., Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А., Пашин В.Ф.	Оборотные средства (капитал) это подвижная часть капитала предприятия, которая в отличие от основного капитала является более текучей и легко трансформируемой в денежные средства.

Рисунок 1 – Подходы к трактованию сущности оборотных средств [составлено авторами по 2,3,4;]

Проводя критический анализ представленных на рисунке 1 подходов следует отметить, что представители организационного подхода раскрывают сущность оборотных средств исходя лишь из принципов их организации, без выделения функций. Авторы рассматривают оборотные средства, как части простого соединения и лишь констатируют их необходимость в осуществлении кругооборота, однако без определения такого механизма.

Представители производственного подхода не выделяют качественной особенности оборотных средств – денежного выражения, ограничивая оборотные средства лишь производственной функцией и не учитывают, что на заключительной стадии кругооборота оборотные средства трансформируются в денежное выражение в составе выручки.

Денежный подход ограничивает содержание категории «оборотные средства» и не учитывает, что в оборотные производственные фонды и фонды обращения авансируется их стоимость. Несмотря на то, что в процессе кругооборота оборотные средства дважды принимают денежную форму, на стадии производства они все же находятся в натуральной, поэтому ошибочно сводить их содержание лишь к денежному выражению.

Приверженцы бухгалтерского подхода отводят к основной функции оборотных средств формирование текущих активов организации, которые необходимы ей для осуществления производственно-коммерческой деятельности. В данном случае прослеживается влияние западной бухгалтерской школы на авторов такого подхода. Результатом чего становится отождествление понятий «оборотные средства», «оборотный капитал», «оборотные активы».

Ученые, приверженцы финансового подхода, так же не дают четкого определения, которое бы однозначно и всесторонне раскрыло экономическую сущность оборотных средств. Однако такой подход наиболее корректен исходя из целей управления оборотным капиталом и способствует развитию финансового менеджмента.

Проведенная оценка и приведенные выводы позволяют предложить управленческий подход, исходя из целесообразности обеспечения эффективного функционирования российских организаций в современных условиях и эффективности использования оборотных средств. Данный подход раскроет сущность категории «оборотные средства» как инвестирование финансовых ресурсов в ликвидные активы, обеспечивающие платежеспособность и устойчивость фирмы. В данной связи определение оборотных средств будет следующим – средства: авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения; обеспечивающие непрерывность процесса производства и реализации; содействующие приращению дохода путем вложения в краткосрочные инструменты финансового рынка.

Подводя итог, можно сделать вывод, что среди ученых-авангардистов нет единого подхода к пониманию экономической сущности оборотных средств, что на современном этапе позволяет выделять лишь их основные сущностные характеристики. Такая неоднозначность, полярность существующих мнений объясняется наличием различных факторов, способных оказывать влияние на

протекающие экономические процессы. Однако однозначным является значимость оборотных средств, которая в глобальном ее понимании заключается в обеспечении ими непрерывного и ритмичного процесса производства и реализации продукции, путем осуществления процесса кругооборота.

Литература

1. Бабенко, И.В. Оборотные средства, активы: сущность и генезис. [Текст]/ И.В. Бабенко, Э.Н. Кузьбожев// Известия Курского государственного технического университета. - 2017.- № 1 (26)- с. 66-70
2. Голикова, О.В. Понятие материальных оборотных активов и их роль в кругообороте средств предприятия. [Текст] / О.В. Голикова, Е.Г. Нестеренко //Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. - 2010.- № 21.- С. 58-66.
3. Хунгуреева, И.П. Экономика предприятия: Учебное пособие. [Электронный ресурс] /И.П. Хунгуреева, Н.Э. Шабыкова, И.Ю. Унгаева/ - Улан-Удэ, Изд-во ВСГТУ,2004. - 240 с. <http://economuch.com/predpriyatiya-ekonomika/sostav-oborotnyih-fondov-fondov.html>
4. Малявкина, Л.И. Оборотные средства: теоретические основы исследования./ Л.Т. Малявкина, Е.Ю. Карпычева// Вестник ОрелГИЭТ. - 2013. –№ 3 (25). - с. 110-117.

УДК 338.365

ФОРМЫ И ВИДЫ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Артюхова И.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Уракова К.И., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Всесторонне рассматривается значимость внутрифирменного планирования в системе хозяйствования предприятия. Исследованы подходы к классификации планов предприятия. Рассмотрены все виды планов, которые могут применяться для внутренней деятельности предприятия.

Ключевые слова: внутрифирменное планирование, формы планирования, виды планов, система планирования, методы планирования.

Применение всех имеющихся ресурсов в работе предприятия может не принести желаемого результата, если не будет иметь четко поставленной цели и программы по её достижению. Именно на формирование эффективной программы, по достижению краткосрочных и долгосрочных целей деятельности предприятия и направлен процесс внутрифирменного планирования.

Планирование является основным связующим звеном системы управления и менеджмента предприятия, агрегирующее в себе совокупность принципов, форм и методов, направленных на максимизацию эффективности использования ограниченных ресурсов предприятия, с целью повышения его конкурентоспособности и экономической безопасности в условиях рынка.

Поскольку план является довольно сложной программой, направленной на решение конкретной задачи или их совокупности, тем не менее не существует объективной возможности сформировать один единственный план для всех сценариев поведения предприятия на рынке. Соответственно необходимо определить, как можно дифференцировать планы, и на основании каких признаков они классифицируются относительно выполняемых целей и задач.

Содержание конкретного плана должно соответствовать масштабу деятельности предприятия, учитывать специфику отрасли и конъюнктуру целевого рынка, временной период, который он охватывает, обеспечивать прогрессивный рост конкурентоспособности и технологичности продукции, позволять быстро, приспособлять к изменениям в структуре спроса.

В общем виде признаки, по которым можно классифицировать внутрифирменные планы это: период планирования, уровень планирования, предмет планирования, содержание. Также в зависимости от формы проявления и выполняемой роли в процессе управления можно выделить директивные и индикативные планы.

Директивные планы представляют собой комплекс принятых решений, выполнение которых является обязательным. Директивные планы зачастую имеют адресный характер, а также для них свойственна высокая степень детализации и проработки. Например, к числу директивных планов можно отнести плановые показатели и производственную программу цехов, отдельных рабочих мест. Ненадлежащее или халатное выполнение данных планов может обернуться для фирмы существенными убытками и срыву всего плана производства.

В свою очередь индикативные планы не являются обязательными для выполнения, и носят зачастую исключительно ознакомительный и направляюще-рекомендательный характер. В некоторых случаях в состав индикативных планов могут включаться директивные показатели, но, как правило, в относительно небольшом объёме.

Индикативное планирование применяется при составлении перспективных планов, а директивное в ходе текущего планирования. Из сказанного следует, что индикативный и директивный виды планирования должны дополнять друг друга, быть органически связаны в единой системе внутрифирменного планирования.

Во временной перспективе планы подразделяются на долгосрочные (стратегические), среднесрочные и краткосрочные.

Долгосрочные или же стратегические планы зачастую рассчитаны на период 5 лет и более. Данные планы определяют генеральную стратегию поведения фирмы на рынке в отдаленной перспективе, учитывая уровень социального, научно-технического и экономического развития как самой фирмы, так и окружающей среды.

Основной целью стратегического плана является определение ориентиров перспективного развития фирмы – выявить возможность освоения выпуска новой продукции, которая в будущем будет пользоваться высоким уровнем спроса; применение в производственном процессе нового сырья или материалов; выявление перспективных сегментов рынка.

В силу своей значимости для фирмы и продолжительной перспективы во времени, стратегические планы также можно дифференцировать исходя из модели развития, которую они предусматривают.

В общем виде все стратегии предприятия можно подразделить на две основные группы – стратегии роста и стратегии диверсификации. Далее рассмотрим более детально специфику каждой из них.

Стратегии роста подразделяются между собой на стратегии интенсивного и интегративного роста. Первая подгруппа предполагает качественное и количественное развитие предприятия как самостоятельной рыночной единицы хозяйствования.

Подгруппа стратегий интегративного роста предусматривает долгосрочное развитие предприятия, посредством кооперации с аналогичными конкурирующими предприятиями, и сотрудничество с ними на взаимовыгодных условиях, или же полной интеграции хозяйственной системы одного предприятия с системой другого и достижение, таким образом, синергетического эффекта.

К стратегиям интенсивного роста можно отнести:

1. Стратегию углубления на рынке, она предусматривает расширение рыночной доли предприятия в рамках одного или нескольких сегментов. Как правило, конкурентные преимущества достигаются посредством снижения цены реализации, однако это возможно только когда рынок чувствителен к колебаниям величины предложения и цен на товар.

2. Стратегию развития рынка, она предполагает поиск и занятие новых рынков и направлений сбыта уже производимой продукции. Применяется в ситуациях, когда текущий рынок исчерпал резервы роста и не проявляет чувствительности к увеличению размера предложения и сокращению цен на продукцию. Является малоэффективной, когда на новом рынке уже существует аналогичная продукция.

3. Стратегию развития товара, она основана на использовании уже известной торговой марки и бренда на старом рынке. При этом новая продукция может отличаться от старой несущественно, например, упаковкой, объёмом, незначительным улучшением потребительских свойств.

К стратегиям интегративного роста принято относить:

1. Стратегии обратной вертикальной интеграции, они предусматривают развитие предприятия за счет приобретения фирм-поставщиков и включение их в хозяйственную инфраструктуру предприятия. Это позволяет снизить риски от колебания цена на сырьё и материалы, а также риски, связанные с нарушением графика поставок.

2. Стратегия горизонтальной интеграции, она предполагает рост предприятия за счет присоединения к нему конкурентов, занятых производством аналогичной продукции или установление системы контроля над ними. Наиболее эффективна при насыщенном рынке.

3. Стратегия опережающей вертикальной интеграции, она проявляется в усилении контроля над коммерческими посредниками, которые занимаются распределением и реализацией продукции предприятия либо во включении их в логистическую систему предприятия.

Использование стратегий диверсификации является целесообразным, когда предприятие не имеет дальнейших перспектив для развития в рамках конкретной отрасли и рынка.

В свою очередь, на основании стратегически планов развития разрабатываются более локальные среднесрочные (тактические) планы.

Главной задачей тактических планов является формирование надлежащих предпосылок для достижения стратегических целей фирмы, что и предполагает отличия в их содержании относительно стратегии фирмы. Зачастую цели, предусмотренные тактическими планами в среднесрочной перспективе, носят более осязаемый и конкретный вид, отраженный в виде финансовых и относительных показателей, которых должна достичь фирма за определённый плановый период.

На основании тактических планов разрабатываются оперативные (краткосрочные планы). Данные планы охватывают период до 1 года и включают календарное планирование и оперативное регулирование (диспетчеризацию).

Основной задачей календарного планирования является детализация заданий (показателей) годового плана по исполнителям (цехам, участкам, бригадам и рабочим местам) и срокам (небольшим периодам - месяцам, декадам, неделям, суткам, сменам, часам) с целью равномерного выполнения производственного плана. Диспетчеризация призвана обеспечивать слаженность и бесперебойность работы всех звеньев предприятия.

Применительно к содержанию планов можно выделить продуктово-тематические планы, технико-экономические планы, а также объёмно-календарные.

Первый тип планов охватывает такие аспекты деятельности фирмы как – направления и пропорции научно-технического развития; утверждение тематики научных исследований, разработок; формирование структуры перспективной производственной программы выпуска инновационной продукции.

Данный план применяется на начальном этапе процесса НИОКР, после проведения рыночных исследований и установления возможных предпочтений возможного потребителя, а также величины возможного спроса.

В дальнейшем продуктово-тематические планы обновляются, в первую очередь это связано с завершением начатых научных тем и инновационных проектов, изменениями внешней и внутренней среды фирмы, появлением новых идей.

В свою очередь, технико-экономический план регламентирует порядок и содержание ресурсного обеспечения проекта, который фирмы в данный момент реализует или предполагает реализовать в недалеком будущем. Этот план охватывает текущую потребность в ресурсах, сроки их поставок, а также перечень и потенциальных поставщиков, и подрядчиков.

Планирования расходов должно осуществляться таким образом, чтобы фирма не испытывала дефицита в финансировании на протяжении всего периода реализации проекта.

Для этого формируется бюджет проекта - это план, выражений в количественных показателях, отражающих затраты, необходимых для достижения поставленной цели.

Объемный календарный план определяет продолжительность и объем работ, предельные даты начала и окончания каждого этапа, резервы времени и величину ресурсов, необходимых для выполнения проекта.

Также, можно отметить, что в отечественной хозяйственной практике всегда было общепризнанным выделять два основных вида планирования: технико-экономическое и оперативно-производственное.

Технико-экономическое планирование предусматривает разработку целостной системы показателей развития техники и экономики предприятия в их единстве и взаимозависимости как по месту, так и по времени действия. В ходе данного этапа планирования обосновываются оптимальные объемы производства на основе учета взаимодействия спроса и предложения на продукцию и услуги, выбираются необходимые производственные ресурсы и устанавливаются рациональные нормы их использования, определяются конечные финансово-экономические показатели и т.п.

Оперативно-производственное планирование представляет собой последующее развитие и завершение технико-экономических планов предприятия.

Степень целесообразности выбора и эффективности реализации того или иного сценария поведения предприятия на рынке может существенно варьироваться как непосредственно от хозяйственного состояния предприятия, его финансового потенциала, технологической базы, компетентности ответственных сотрудников за её практическую реализацию.

Таким образом, можно утверждать, что процесс планирования является центральной функцией системы управления фирмы, которая позволяет определить цели деятельности как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе, а также ориентируясь на условия внешнего окружения и ограниченность ресурсов составлять программу конкретных действий по достижению поставленной цели.

Цель планирования также определяет содержание плана, его направленность, период на который он составляется и сферу хозяйственной деятельности, которую он охватывает.

УДК 365

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Артюхова И.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Якушевская Е.А., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Обоснованы методы внутрифирменного планирования в зависимости от специфики деятельности предприятия. Дается всесторонний анализ механизмов внутрифир-

менного планирования. Сравниваются методы планирования и даны рекомендации по их применению.

Ключевые слова: методы планирования на предприятии, особенности внутрифирменного планирования, расчет мощности, балансовый метод, оптимизация структуры ресурсов.

Поскольку основной целью системы планирования на предприятии является поиск наиболее оптимального варианта использования ограниченных ресурсов, тогда и выбор методологического подхода для построения плана должен осуществляться на основании конкретных требований и задач, предъявляемых к данному плану и особенностям функционирования предприятия.

В данной работе мы ставим цель рассмотреть наиболее эффективные методы и механизмы внутрифирменного планирования.

В настоящее время известно довольно много методов планирования, которые подразделяются по группам на основании применяемого принципа:

- бюджетные;
- балансовые;
- нормативные;
- математико-статистические;
- графические.

Группа бюджетных методов основана на составлении отчетных и плановых бюджетов, которые отражают наличное состояние или распределение имеющихся у организации ресурсов в соответствии со стоящими целями (в последующем могут уточняться и корректироваться).

Применяя в своей системе планирования бюджетный подход, фирма зачастую составляет несколько бюджетов.

Основной (общий) бюджет отражает движение денежных средств, состояние активов и пассивов, прибылей и убытков.

На основании общего бюджета формируются в свою очередь оперативные бюджеты: производства; продаж; рабочей силы; материальных запасов; готовой продукции; накладных, коммерческих, административных и иных расходов; распределения прибыли (на инвестиции, дивиденды, налоги); поступления наличных денежных средств.

В соответствии с различными сценариями развития, а также при неустойчивой рыночной конъюнктуре можно разрабатывать «альтернативные» бюджеты.

Основные преимущества бюджетного подхода в планировании заключаются в:

- повышении эффективности работы фирмы путем децентрализации системы финансового управления, быстрого выявления и корректировки отклонений;
- оптимизацию распределения и расходования ресурсов, своевременном выявлении и перераспределении скрытых резервов;
- надежный контроль за издержками фирмы.

К числу основных минусов данного подхода можно отнести его сложность, а также потребность в перестройке системы управления, индивидуализации ответственности конкретного исполнителя.

Сущность балансового метода планирования состоит во взаимной увязке двух бюджетов - ресурсов, которыми будет располагать организация, и потребностей в них в рамках планового периода.

Если ресурсов по сравнению с потребностями недостаточно, тогда происходит поиск их дополнительных источников, позволяющих покрыть дефицит (как на стороне, так и за счет рационализации внутренних процессов).

Невозможность решить проблему дефицита принуждает фирму снижать потребление (либо также на основе его рационализации, либо путем механического сокращения с соответствующим уменьшением конечных результатов).

Если же ресурсы имеются в избытке, решается обратная проблема - расширения на их базе производства или избавления от излишков. Последнее целесообразно даже в условиях инфляции, поскольку для хранения запасов приходится затрачивать значительные средства; кроме того, соответствующие объекты разрушаются, а также морально стареют и обесцениваются.

Планирование с применением балансового метода осуществляется посредством формирования системы балансов, которые подразделяются на несколько типов:

- по содержанию: материально-вещественными, стоимостными и трудовыми;
- по временному горизонту: отчетными, плановыми, прогнозными;
- по целям: аналитическими и рабочими.

Баланс представляет собой двустороннюю, в отличие от прошлого метода, который мы рассмотрели, бюджетную таблицу, в левой части которой отражаются источники формирования ресурсов, а в правой пути их распределение.

В основе балансового метода лежит принцип равенства, который заключается в том, что сумма остатка ресурсов на начало периода и их поступления из внутренних и внешних источников должна равняться сумме их расхода (текущего потребления и продажи на сторону) и остатка на конец отчетного периода.

В тоже время, важную роль в балансовом методе занимает оптимизация структуры распределения ресурсов фирмы, с целью достижения максимально возможной эффективности их использования.

Также, как правило, при составлении баланса по каждой группе ресурсов указывается и их поставщик, это упрощает процесс контроля за их поступлением и позволяет отслеживать сроки поставок.

Распределяются же они с учетом того, чтобы обеспечить выполнение производственных планов, обеспечить необходимый запас на складе фирмы,

Наряду с натурально-вещественными балансами в планировании широкое применение находят стоимостные.

Весьма разнообразными по содержанию могут быть и трудовые балансы. К ним относится, например, баланс рабочего времени, отражающий, с одной стороны, его ресурсы за период (обычно в норма-часах), а с другой – распределение этого времени по различным видам работ.

По понятным причинам такие балансы не могут предусматривать переходящие на следующий период запасы времени: последнее либо должно быть использовано, либо безвозвратно теряется.

Нормативный метод зачастую применяется в планировании не как самостоятельный, а как вспомогательный, который дополняет и упрощает использование вышерассмотренных балансового и бюджетного методов.

Сущность нормативного методов заключается в определении потребности фирмы в ресурсах, на основании принятых норм и нормативов.

Под первыми подразумеваются максимально-допустимые величины затрачиваемых ресурсов – таких как сырье, материалы, оборудование, человеко-часы, денежные средства. Нормы регулярно пересматриваются и меняются на основании совершенствования производственной и хозяйственной базы предприятия, а также законодательства.

В отличие от нормы, норматив может быть только индивидуализированным. Под нормативом следует подразумевать:

- удельный расход элемента нормирования (ресурса) на единицу результата, являющийся составляющей частью нормы;
- удельная величина технологических отходов и потерь;
- удельные размеры отчислений и платежей.

Исходя из объекта нормирования, можно выделить следующие виды норм:

- норму выработки – фактическое число единиц продукции, которое должно быть произведено за определённый промежуток времени;
- норму обслуживания – численность оборудования или рабочих мест, которые обслуживаются одним работником или рабочей сменой;
- норму времени, определяющую его необходимые затраты (в человеко-часах или человеко-минутах) на выпуск условного объема продукции или иной технологической операции;
- норму численности, определяемую количеством работников, необходимым для выполнения производственного задания (объема работы, обслуживания установленного оборудования).

По форме выражения нормы, применяющиеся в системе планирования, могут быть натуральными, стоимостными и временными.

Сущность методов экономико-математических методов заключается в построении модели поведения и изменения тех или иных хозяйственных процессов в заданных условиях ограничений.

Данные методы позволяют спрогнозировать не только конкретные показатели – прибыль, выручка, выработка, производительность, но и построить комплексную систему показателей в нескольких вариантах.

Существенным недостатком данного подхода, не позволяющим его полноценно применять, является его линейность, описывающая хозяйственные процессы в идеальных условиях, что делает полученные результаты мало репрезентативными. Поэтому данный метод применяется в системе с остальными.

Также, следует заметить, что кроме общих подходов, которые мы рассмотрели, возможно применение локальных методов планирования в зависимости от объекта и содержания планирования, а также отраслевой специализации предприятия.

Например, для фирмы, которая занимается исключительно производственной деятельностью, не имеющей собственных сетей для распространения продукции, основополагающим аспектом системы планирования будет обеспечения максимально эффективной и полной работы производственных мощностей оборудования.

Отправной величиной, которая принимается при планировании производственной мощности предприятия является среднегодовая производственная мощность.

Для характеристики использования производственной мощности применяются несколько показателей, основными из которых являются коэффициент использования производственной мощности и коэффициент загрузки оборудования.

Коэффициент использования производственной мощности - отношение годового выпуска продукции к среднегодовой мощности данного года.

Коэффициент загрузки оборудования - отношение фактически используемого фонда времени всего оборудования к располагаемому фонду времени. Данный показатель рассчитывается для выявления излишнего или недостающего оборудования.

Причинами снижения мощности могут стать изменение ассортимента выпускаемой продукции, физический или моральный износ оборудования, сокращение фонда времени работы.

Чтобы оценить эффективность использования основных фондов предприятия, необходимо проанализировать их динамику и структуру, а также движение и техническое состояние.

Цель оценки движения и технического состояния основных фондов - определение доли прогрессивного оборудования в общем количестве.

Чтобы определить степень использования производственных мощностей применяются различные показатели, которые условно делят на две группы: экстенсивные; интенсивные.

Показатели экстенсивного использования определяют использование оборудования относительно времени, в течение которого они участвовали в производственном процессе. Основными показателями экстенсивного использования являются: коэффициент сменности работы оборудования и коэффициент установленного оборудования.

Показатели интенсивного использования характеризует уровень исполь-

зования оборудования по мощности.

Расчет производственной мощности предприятия осуществляется по каждому из подразделений: по видам агрегатов и группам технологического оборудования; по производственным участкам; по основным цехам и предприятию в целом.

При переходе от мощности отдельных групп оборудования к мощности участка, от производственной мощности участка к производственной мощности цеха можно отметить, что мощность различных производственных звеньев различается и в целом структура мощности не является однородной, то есть, с одной стороны, могут быть узкие места, а с другой – широкие места.

Наличие и того, и другого нежелательно. Существование узких мест ставит под угрозу выполнение производственной программы, а наличие широких мест ведет к омертвлению основных средств, к росту себестоимости продукции и, соответственно, к уменьшению прибыли.

Поэтому и узкие, и широкие места должны быть ликвидированы. Узкие – за счет совершенствования техники, технологии, организации производства, увеличения сменности работы, установления дополнительного оборудования; широкие – за счет приема дополнительных заказов, реализации излишков оборудования, расширения структуры выпускаемой продукции.

Стоит также отметить, что планирование производственной мощности предприятия должно осуществляться в строгом сопряжении с формированием плана по сбыту готовой продукции, а также плана материально-технического обеспечения производства.

Выбор методологического комплекса для построения плана, должен учитывать указанные выше параметры и соответствовать выполнению поставленной цели, ориентируясь на отраслевую принадлежность фирмы.

Наиболее оптимальным является применение нескольких методов в ходе формирования плана. Это позволит устранить вероятность ошибок и повысит репрезентативность полученных результатов.

УДК 33.338

МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Асанов Р.Р., студент

Научный руководитель: Севастьянова О.В., к.э.н., доцент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

Аннотация: в работе рассмотрена сущность стратегии развития предприятия и её разработки. Изучены основные методы разработки стратегии развития предприятия. Выделены их особенности, преимущества и недостатки.

Ключевые слова: метод, стратегия, предприятие, анализ.

В менеджменте, под стратегией развития предприятия, понимается совокупность управленческих решений относительно выбора способов и действий, направленных на достижение целей предприятия и обеспечения эффективного

функционирования и развития в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Иными словами, стратегия организации может быть представлена в качестве концепции по достижению поставленных стратегических целей и формированию долгосрочных конкурентных преимуществ. Обязательным условием при этом является ориентированность стратегии на длительную перспективу, а также поэтапный процесс её реализации в условиях реально функционирующего субъекта хозяйственной деятельности [1].

Процесс разработки стратегии основан на подробном изучении всех потенциально возможных векторов развития деятельности предприятия заключается в:

- выборе общего направления завоевания рынка;
- удовлетворении потребностей
- выборе методов конкурентной борьбы;
- выборе ресурсов и бизнес-моделей.

Разработка стратегии требует значительного количества времени, большая часть которого отводится непосредственно на комплекс работ, связанных с внедрением стратегии, а также определенных трудовых затрат [2].



Рис. 1. – Этапы разработки стратегии развития предприятия

Непосредственно, сам процесс разработки стратегии развития предприятия можно условно разбить на восемь этапов, которые тесно связаны друг с другом. Схематически они представлены на рис. 1.

В современных условиях разработка стратегии развития предприятия основывается, как правило, на выборе из нескольких альтернативных методов. Стоит заметить, что каждый из методов складывается на базе стандартных решений для наиболее распространенных ситуаций. Универсального, подходящего для всех случаев метода разработки стратегии не существует, но, как правило, выделяют основные [3]:

1) SWOT-анализ. Метод анализа в стратегическом планировании, при котором факторы и явления разделяются на четыре категории: strengths (сильные стороны), weaknesses (слабые стороны), opportunities (возможности) и threats (угрозы). Это наиболее простой и доступный метод, позволяющий объединить различные составляющие внешней и внутренней среды предприятия, и способный действительно оказать помощь при выборе оптимальной стратегии. Из недостатков стоит выделить отсутствие количественных показателей, что делает этот метод недостаточно информативным, а также неспособность молниеносно реагировать на изменения конъюнктуры рынка [4].

2) Модель Бостонской Консалтинговой Группы (БКГ), представленная на рис. 2.

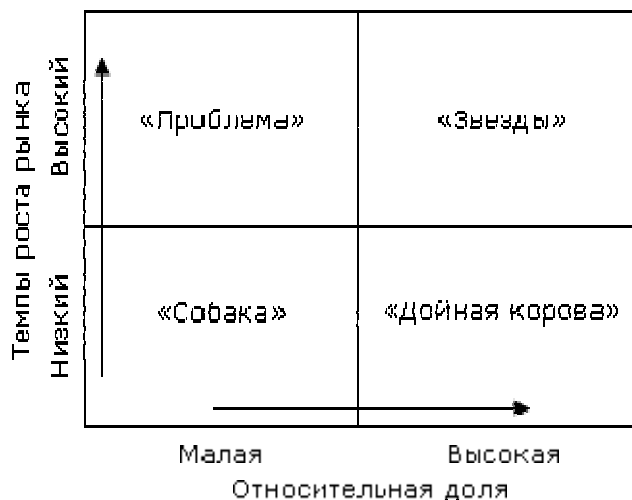


Рис. 2. – Модель БКГ

Модель БКГ предлагает стратегические решения в рамках управления организацией, зависящие от положения в коммерческой сфере, разместить на матрице. На оси ординат отображается увеличение доли бизнеса на рынке, который обозначает размер инвестиций. На оси абсцисс обозначена доля бизнеса на рынке в данный момент, указывающая на размер прибыли [5].

«Звезды» — это бизнес, который является лидером в своем сегменте. Он обладает высокой доходностью, но, в свою очередь, требует больших инвестиционных расходов.

«Дойные коровы» — это сфера в бизнесе, которая раньше была «звездой» и сохранила высокую долю рынка, но в ней отсутствует рост, потому она так-

же обладает высокой доходностью, но не требует инвестиционных расходов.

«Проблемы» — этот сегмент не обладает большой долей рынка, но рынок растет. Поэтому ему требуется большие инвестиции, и он может не дать прибыли, но при благоприятных обстоятельствах он может вырасти в «звезду».

«Собаки» — данная сфера отличается не большой долей рынка и низким темпом её роста. Оборот средств в таком случае незначителен, так как нет больших инвестиций и прибыли [6].

Явными недостатками такого метода являются: сильное упрощение ситуации на рынке, трудности в сборе объективной информации о темпах роста рынка и относительной рыночной доли, отсутствие, как таковых, тактических указаний в процессе реализации стратегии.

3) Бенчмаркинг. Инструмент стратегического управления, заключающийся в сравнении деятельности своего предприятия на рынке с другими более крупными предприятиями. На основании этого сравнительного анализа разрабатывается новая стратегия ведения бизнеса, основная цель которой – достижение необходимого уровня [7].

Существуют следующие виды бенчмаркинга:

– внутренний, когда осуществляется сравнение близких или похожих процессов внутри предприятия.

– конкурентный, где сравнение проводится с прямыми конкурентами, функционирующими на местном, региональном или мировом уровне.

– функциональный, при котором сравнивают процессы собственного предприятия с похожими функциями другого, но занятого в другой сфере.

– обобщенный, в формате которого отбираются лучшие в своем сегменте компании.

Несмотря на универсальность и динамичность, по сравнению с другими методами, бенчмаркинг обладает своими недостатками: ограниченный доступ к важной информации, относительно высокие затраты, результаты основаны на мнениях экспертов, недостаточная распространенность в нашей стране [8].

В результате, можно сделать вывод, что все методы разработки стратегии предприятия основаны на анализе внутренней и внешней среды предприятия, так как именно потенциал предприятия и ситуация на рынке, в котором оно располагается, определяют возможные пути его становления. Таким образом, каждая организация, являясь по-своему уникальной, нуждается в не менее уникальном процессе разработки стратегии.

Литература

1. Антонова А. А. Стратегия как основа развития предприятия/ А. А. Антонова, А. А. Коржакова // Эффективное управление экономикой: проблемы и перспективы. – 2019. – С. 119–123. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=37295000> (дата обращения: 01.05.2020).

2. Поткина Е. С. Подходы к разработке и внедрению стратегии развития предприятия / Е. С. Поткина // Тренды развития современного общества: управленческие, правовые, экономические и социальные аспекты. – 2015. – С. 120–123. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24152048> (дата обращения: 01.05.2020).

3. Бандурин В. В. Глобализация мировой экономики [Текст] / В. В. Бандурин. – Москва : Буквица, 2017. – 458 с.
4. Алексеенко А. А. Выбор стратегии управления предприятием на основе SWOT-анализа / А. А. Алексеенко // Социальные науки. – 2015. – № 4(7). – С. 63–66. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23738186> (дата обращения: 30.04.2020).
5. Слушкина Ю. Ю. Основы разработки стратегии развития компании и особенности стратегического развития предприятий сферы информационных технологий / Ю. Ю. Слушкина, Н. Е. Сабуркина // Экономические исследования и разработки. – 2019. – С. 31–36. – URL: (дата обращения: 30.04.2020).
6. Чувакова, С. Г. Стратегический маркетинг: учебное пособие / С. Г. Чувакова. – Москва : Дашков и К, 2016. – 272 с.
7. Латушко М. А. Бенчмаркинг — метод управления бизнесом / М. А. Латушко, М.В. Радько // Наука и инновации. – 2015. – С. 47–49. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/benchmarking-metod-upravleniya-biznesom> (дата обращения: 01.05.2020).
8. Копылов Т. А. Разработка стратегии развития предприятия / Т. А. Копылов // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2017. – № 1. – С. 35–37. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-strategii-razvitiya-predpriyatiya-1> (дата обращения: 01.05.2020).

УДК 338.46

ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

Бабанова В.А., студент

Научный руководитель: Севастьянова О.В., к.э.н., доцент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Обосновано значение и преимущество использование партизанского маркетинга на предприятиях ресторанного бизнеса. Приведены основные направления деятельности современного партизанского маркетинга, которые позволяют повысить конкурентоспособность предприятий ресторанного бизнеса.

Ключевые слова: ресторанный бизнес, маркетинг, партизанский маркетинг.

Ресторанный бизнес в настоящее время развивается стремительно. Практически каждый день открываются новые рестораны, а соответственно повышается конкуренция. Каждый предприниматель стремится привлечь наибольшее количество потребителей, повысить их лояльность и тем самым максимизировать прибыль. Для этого необходимо использовать инструменты маркетинга, которые помогут предприятию всегда оставаться в тренде.

Маркетинг, как современная система управления коммерческой деятельностью направлен на удовлетворение потребностей общества в соответствии с покупательским спросом [3].

Стремительно меняющиеся рынки, сложный набор современных технологий, активизация программных продуктов в бизнесе и более требовательные потребители – это не исчерпывающий перечень проблем, которые помогает решить правильно выстроенная маркетинговая стратегия.

Маркетинговые стратегии – комплекс планово-управленческих решений по организации маркетинговой деятельности в целях достижения корпоратив-

ной миссии. Блок маркетинговых стратегий отражает усилия компании в области перспективного развития за счёт успешной реализации маркетинговых стратегий и планов [2].

Можно выделить основные задачи эффективного маркетинга:

- распространение информации о предприятии;
- привлечение большого количества потребителей;
- удержание потребителя;
- увеличение прибыли ресторана за счёт потребителя [1].

В ресторанном бизнесе эффективных результатов можно достичь с помощью приёмов партизанского маркетинга. Суть такого маркетинга в использовании самых простых, бюджетных и бесплатных методов привлечения целевой аудитории. Эффективность такой рекламы достигается за счёт низкого бюджета, намного выше, чем от полноценных рекламных кампаний со значительными вложениями. Приёмы партизанского маркетинга можно разделить на онлайн и офлайн группы. Однако в последнее время количество пользователей сети Интернет заметно увеличилось и продолжает расти с каждым днём. Поэтому целесообразно будет рассмотреть онлайн группу эффективных методов партизанского маркетинга. Выделим несколько направлений:

- взаимодействие с целевой аудиторией посредством использования социальных сетей;
- разработка собственного сайта и настройка аккаунта в наиболее популярных поисковых системах;
- повышение лояльности посетителей, реклама продукции предприятия при помощи сотрудничества с лидерами мнений.

Можно выделить следующие практические методы по трём направлениям партизанского маркетинга:

1. Взаимодействие через социальные сети. По данным ТАСС количество ежемесячных пользователей совокупных активов холдинга Mail.ru Group составляет 85,2 млн пользователей [4]. Создание и активное ведение страницы бренда в социальных сетях позволит наладить контакт с аудиторией и обеспечить прирост новых потребителей. Такой инструмент позволяет бесплатно и эффективно оповещать о мероприятиях, акциях и других приёмах локального маркетинга, с помощью которых можно удержать уровень посещаемости в часы спада

2. В социальных сетях есть возможность настройки таргетированной и геотаргетированной рекламы. Данный способ позволяет придавать рекламе направленность, таким образом повышая её эффективность и снижая стоимость одного потребителя.

3. Около 89% потребителей, прежде чем посетить ресторан, находят его сайт. Следовательно, важно создать и наполнить сайт корректной и актуальной информацией. Это увеличит осведомлённость потребителя о ресторане и выведет бренд на новый уровень конкурентоспособности. Также личный сайт даёт бесплатную платформу для размещения услуг онлайн-бронирования столов, что увеличивает охват бренда и повышает лояльность.

4. По данным ТАСС за 2019 год месячная аудитория холдингов Google и Яндекс составила 86,3 млн и 80,1 млн человек соответственно [4]. Алгоритмы поиска компаний в этих поисковых системах в первую очередь показывают сайты с зарегистрированными аккаунтами. Поэтому, чтобы увеличить количество кликов и посещений сайта нужно провести регистрацию в системах.

5. «Influencer marketing» представляет собой симбиоз продакт плейсмента и партизанского маркетинга в социальных сетях. По данным статистического исследования TechCrunch социальная сеть Instagram демонстрирует более миллиарда активных пользователей, которые генерируют доход от рекламы на сумму свыше 9 миллиардов долларов. Основная реклама происходит с помощью лидеров мнений и нативной рекламы, создаваемую ими. Данные услуги инфлюенсеры готовы предоставлять по бартеру или на платной основе.

Таким образом современные методы партизанского маркетинга, базирующиеся на взаимодействии с потребителем через сеть Интернет и социальные сети, позволит значительно увеличить узнаваемость бренда, повысить конкурентоспособность предприятия и увеличить лояльность потребителя. Грамотно выстроенная стратегия позволит окупить возможные расходы и максимизировать прибыль.

Литература

1. Гасанова Л. З. Разработка маркетинговых стратегий в ресторанном бизнесе // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 3. Ч. 1 URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/4259> (дата обращения: 22.04.2019).

2. Синяева, И. М. Маркетинг: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 495 с.

3. Дьяков С. А. Маркетинг в ресторанном бизнесе / С. А. Дьяков, Е. Н. Шаталова // Международный научный журнал «Символ науки». – 2016. – № 6. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketing-v-restorannom-biznese/viewer> (дата обращения: 21.04.2020).

4. Google, Mail.ru Group и "Яндекс" вошли в топ-3 компаний по месячной аудитории в России – URL: <https://tass.ru/ekonomika/6901139> (дата обращения: 21.04.2020).

УДК 331.108

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Беляева М.С., студент

*Научный руководитель: Севастьянова О.В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье раскрыто значение развития инновационной составляющей человеческого капитала. Рассмотрена сущность человеческого капитала, а также проанализирована его инновационная составляющая. Проанализирована взаимосвязь между инвестициями в человеческий капитал и инновационным развитием организации.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновации, инновационное развитие.

В наше время человеческий капитал является одним из основных факторов развития современного общества. Полученные знания, умения и навыки подталкивают людей к совершению инновационных внедрений, тем самым стимулируя экономику к устойчивому росту.

Сущность «человеческого капитала» изучали многие ученые. Одним из основоположников теории человеческого капитала является Теодор Шульц. Он рассматривал понятие «человеческий капитал» как ценные качества, приобретённые человеком, которые могут быть усилены некоторыми вложениями. Теодор Шульц считал, что улучшение благосостояния человека определяется наличием у него знаний, умений и определённых навыков, которые являются частью человеческого капитала [8].

В. М. Ячменёва и Е. Ф. Ячменёв в рамках исследования темы «Обзор методов капитализации человеческого капитала» определили, что роль человеческого капитала в современных условиях для всей мировой экономики стремительно возрастает. Человеческий капитал сегодня стал глобальным ресурсом и ядром интеллектуального капитала [9].

Цель исследования – проанализировать инновационную составляющую человеческого капитала.

Результаты исследования. Инновации сегодня выступают решающим фактором для экономического роста страны. Именно направление экономического курса на инновационное развитие позволяет достичь успехов в стимулировании развития национальной экономики. На уровне же отдельного предприятия стратегия, направленная на инновации, позволяет избежать банкротства и минимизировать риски внешней и внутренней среды. В статье Заболотко А. А. дано определение данного понятия: «Инновационное развитие представляет собой системный и структурный подход, определяющий развитие экономики ко всему объёму инновационных процессов и их взаимодействию, в основе которых выступают различные инновации, инновационные продукты и форма услуг, предполагающая инновации» [2].

Однако осуществление инноваций невозможно без человеческого капитала, который является источником осуществления инновационных продуктов и инновационных форм услуг. В статье Колосовой М. В. человеческому капиталу дается следующее определение: «это ключевой фактор развития инновационной экономики, который включает совокупность личностных способностей, знаний, профессиональных навыков, здоровья, инновационной культуры, мотивационного фактора и возможности их реализации на практике» [6].

Для того, чтобы человеческий капитал, как источник осуществления инноваций функционировал максимально продуктивно, необходимо осуществлять постоянные инвестиции, тем самым укрепляя потенциал человеческого капитала. Наибольшую значимость имеют те инвестиции, которые направлены на прохождение обучения в школе, ВУЗах и других учебных заведениях. Это обусловлено необходимостью в компетентных узкоспециализированных кадрах, без которых невозможно применение современных технологий [4].

Выделяют несколько видов инвестиций в человеческий капитал:

– затраты на обучение, включая различные виды образования: общее и специальное, формальное и неформальное, то есть подготовку работника на рабочем месте (именно этот вид считается самым значимым);

– затраты на здравоохранение, которые складываются из расходов на профилактику и лечение различных заболеваний, медицинское обслуживание, правильное питание, улучшение жилищно-коммунальных условий и другое;

– затраты на мобильность, для того чтобы работники смогли передвигаться из мест с относительно низкой производительностью в места со сравнительно высокими производительностью и доходами. Получение дополнительных выплат за разработку и внедрение инновации может стать серьезной мотивацией для персонала [3].

Говоря об инновационной составляющей человеческого капитала, важно подчеркнуть, что благодаря инвестированию средств в развитие происходит накопление человеческого капитала, которое обусловливается непрерывным возрастанием знаний, умений, навыков, производственного опыта и квалификации работников в течение всей жизни. Тем самым, инвестируя в человеческий капитал, происходит накопление и приращение капитала, которое способствует стимулированию инновационной активности. Важную роль в этом процессе играет высшее профессиональное образование, которое призвано сформировать профессиональные, специальные и инновационные компетенции работников, благодаря которым повышается качество человеческого капитала [1].

Следует подчеркнуть, что в настоящее время приходится сталкиваться с неэффективным использованием человеческого капитала. В таком случае не стоит ждать отдачи от инвестиций в человеческий капитал в виде инноваций. Это происходит из-за множества факторов, например, несоответствие квалификации человека с требованиями рабочих мест на предприятии, из-за этого, в большинстве случаев, люди трудоустраиваются, в основном, не по специальности [7].

Таким образом, составляющие человеческого капитала можно представить в виде формулы:

$$\text{Человеческий капитал} = \text{Знания} + \text{Опыт} + \text{Развитие} + \text{Умения} + \text{Инициатива} + \text{Творчество}$$

Присутствие творческой составляющей в формировании человеческого капитала является приоритетом для процесса разработки и реализации инноваций, так как именно творческие работники – главные генераторы идей организаций, именно их наличие является мощным инструментом для разработки ноу-хау. Именно эта составляющая определяет степень присутствия рациональных предложений по оптимизации управленческого процесса.

Жизнеспособность современной организации зависит от качественного человеческого капитала, который выступает источником инновационных идей. Для постоянной выработки новшеств необходим соответствующий инновационный климат, условиями которого являются отношения, основанные

на доверии, а также выявление факторов, блокирующих творческие усилия работников, увеличение полномочий инноваторов, возможность делегирования им каких-либо решений, способствующих творческому мышлению [5].

Выводы. Инновации позволяют достигать стратегических преимуществ, избегать различных рисков. Сегодня это важнейший инструмент удержания конкурентоспособности организации, а на уровне национальной экономики – инструмент привлечения капитала, способствующий экономическому росту страны. Для осуществления инновационной деятельности важным является инвестировать в источник ее появления. Таким источником является человеческий капитал. Развитие инновационной составляющей человеческого капитала сегодня необходимо. Благодаря накопительному эффекту и эффекту масштаба инноваций возможно повысить качество выпускаемой продукции, сделать предприятие наиболее конкурентоспособным на рынке, а страна сможет достичь экономического подъема в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Егорова Е.О. Институт социально-гуманитарных технологий: специальность: 38.04.01 «Экономика»: магистерская диссертация на инвестиции в человеческий капитал как фактор повышения эффективности внедрения инноваций на предприятии / Егорова Екатерина Олеговна; Национальный Исследовательский Томский Политехнический Университет. – Томск, 2016. – 107 с. – URL: <http://earchive.tpu.ru/bitstream/11683/24086/1/TPU107209.pdf> (дата обращения: 29.04.2020).

2. Заболотько А. А. Инновационное развитие экономики: Понятие, проблемы и пути решения / А. А. Заболотько // Государственное и муниципальное управление. Учёные записки СКАГС. – 2013. – № 1. – С. 192–196. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=19049650> (дата обращения: 27.04.2020).

3. Инвестиции в человеческий капитал – 2017. – URL: https://studopedia.ru/19_22459_klassifikatsiya-vidov-truda.html (дата обращения: 29.04.2020).

4. Инновационный человеческий капитал – URL: https://spravochnick.ru/ekonomika/teoriya_chelovecheskogo_kapitala/innovacionnyu_chelovecheskiy_kapital/ (дата обращения: 28.04.2020).

5. Кауфман Н. Ю. Особенности формирования управленческих инноваций в условиях развития человеческого капитала / Н. Ю. Кауфман, Е. В. Ширинкина // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 1. – С. 169–172. – URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41334> (дата обращения: 29.04.2020).

6. Колосова М. В. Человеческий капитал как основной фактор инновационного развития / М. В. Колосова // Молодой учёный. – 2017. – № 8 (142). – С. 163–165. – URL: <https://moluch.ru/archive/142/39997/> (дата обращения: 27.04.2020)

7. Кузнецова Е. А. Человеческий капитал в системе инновационного развития экономики / Е. А. Кузнецова, И. С. Винникова, А. С. Сочнева // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2019. – № 5 (39). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/chelovecheskiy-kapital-v-sisteme-innovatsionnogo-razvitiya-ekonomiki/viewer> (дата обращения: 29.04.2020).

8. Медведева О. В. Человеческий капитал: понятие, структура и основные характеристики / О. В. Медведева // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2019. – № 7 (41). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/chelovecheskiy-kapital-ponyatie-struktura-i-osnovnye-harakteristiki/viewer> (дата обращения: 30.04.2020).

9. Ячменёва В. М. Обзор методов капитализации человеческого капитала / В. М. Ячменёва, Е. Ф. Ячменёв // Вестник Тверского Государственного Университета. Се-

рия: Экономика и управление. – 2019. – № 4. – С. 247–257. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41598699> (дата обращения: 30.04.2020).

УДК 339.9

ЦИФРОВЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ В ЕС

Беишлык Т.В., магистрант

*Аджимет Г.Х., к.э.н., доцент кафедры мировой экономики и экономической теории
ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»*

Аннотация. В статье рассмотрены процессы цифровизации в ЕС, отмечено положительное культивирование использования цифровых технологий. Отмечено, что становление цифровой экономики способствует процветанию европейского общества, созданию стабильного европейского рынка и поддержке цифрового бизнеса. Установлено, что получение профессиональных цифровых навыков рабочей силы в стране способствует повышению конкурентоспособности и динамичному росту предприятий в сфере ИКТ.

Ключевые слова: цифровая экономика, технологии, цифровой бизнес, стратегия, инновации, инвестирование

В условиях усиливающейся конкуренции страны-члены ЕС с целью сокращения разрыва между конкурентами используют цифровые технологии, позволяющие им занимать лидирующие позиции в отдельных отраслях и способствуют развитию новых технологий. Применяемая цифровая политика ориентирована на социальные и экономические приоритеты, а также учитывает факторы риска, которые возникают в рыночной среде.

На сегодня развитие цифровой экономики для Европы является приоритетной задачей, поскольку использование цифровых технологий и искусственного интеллекта благоприятствует при трудоустройстве специалистов на работу, а также гарантирует качественное предоставление государственных услуг, оказание квалифицированной медицинской помощи.

Реализации данной задачи способствует Стратегия развития единого цифрового рынка ЕС, ориентированная на создание гармонизированного европейского рынка и поддержку цифрового бизнеса. В настоящее время Европа имеет только 11% мирового цифрового бизнеса и 6% из них базируется в Великобритании [1].

В ЕС позиционируется гармонизированная политика в глобальном экономическом пространстве. Правительство всячески поддерживает развитие малого и среднего бизнеса, обеспечивая доступ к крупным игрокам, содействуя беспрепятственным поставкам. Как правило, вовлечение в процессы цифровизации положительно сказывается на росте занятого населения страны. Так, по данным Евростата, если в 2015 году в сфере обработки информационных данных работало 6 млн. чел., то в 2016 г. – 6,16 млн. чел. По прогнозам экспертов, к 2020 году число работников может возрасти до 10,43 млн. чел., при этом совокупный темп роста составит 14,1% [2].

Как отмечают эксперты, к 2020 г. такие страны, как Германия и Франция столкнутся с проблемой отсутствия у персонала навыков в области обработки

данных. Если в 2016 году индустрия данных насчитывала около 255 тыс. компаний, то к 2020 году количество компаний должно увеличиться до 359,1 тыс. с совокупным годовым темпом роста в 8,9%. Рынок цифровых продуктов и услуг в 2015 году составлял 54,4 млрд. евро, а в 2016 г. – 59,5 млрд. евро. Отмечается, что стоимость рынка данных к 2020 г. достигнет 106,8 млрд. евро с совокупным годовым темпом роста в 15,7%. Ожидается, что с учетом усиливающейся роли цифровых инноваций и общих инвестиций в ИКТ к 2020 году экономика данных Европы возрастет до 739 млрд. евро [2].

Несмотря на активное внедрение процессов цифровизации в европейских странах, для реализации стратегических задач стратегии цифровой экономики Европы, в первую очередь необходимо разрешить вопросы повышения квалификации в производственном секторе, поскольку более половины работающих до 2022 года могут обеспечить текущие потребности рабочей силы. С этой целью необходимо качественно реформировать образовательную систему. То есть учебные заведения должны обеспечить обучающимся получение цифровых навыков и интегрировать вычислительное мышление в образовательные программы. Процессы цифровизации могут усилить использование искусственного интеллекта. Развитие цифровой инфраструктуры может значительно облегчить жизнь населения, как в социально-экономическом, так и в правовом аспектах. Так, правительством ЕС до 2025 года запланировано обеспечение доступа семей к 4 G, а к 2030 году – к 5 G. Оцифровка всех секторов Европы и инвестирование в переподготовку кадров стране обойдется в 9,2 млрд. евро. Инвестиции в такие передовые технологии, как интернет вещей (IoT), 5 G могут обеспечить экономические выгоды до 110 млрд. евро и создать 2,3 млн. новых рабочих мест в Европе. Благодаря современным цифровым технологиям более 10% европейского населения сможет к 2030 г. пройти онлайн-курсы, что в конечном итоге поможет 57 млн. сотрудникам приобрести новые навыки, а работодателям идти в ногу со временем и использовать компетентных работников в сфере цифровых технологий [1]. Эксперты отмечают, что к 2025 году Европа должна иметь не менее 25% дохода от ведущих мировых цифровых межотраслевых экосистем в таких областях, как производство, здравоохранение, транспорт, коммунальные услуги. Кроме того, оцифровка благоприятно скажется на изменении климата, сократив к 2030 году до 34% значительных выбросов углекислого газа, что в конечном итоге способствует уменьшению интенсивной засухи, наводнения и других стихийных бедствий [1]. В целом, оцифровка окажет значительное влияние на экономический рост и распределение богатства между странами-членами ЕС и многими странами мира. По подсчетам предпринимателей, доходы от оцифровки составляют более 4 млрд. в день или около 7 евро на 1 человека в день, проживающего в Европе [1; 2]. Учитывая вышеизложенное, можно констатировать, что для реализации положительных аспектов цифровизации, европейское бизнес-сообщество должно правильно расставить приоритеты для инвестирования в инновации и цифровую экосистему. Чем оптимальнее будут приняты решения в направлении инвестирования в технологии виртуальной реально-

сти, робототехнику и пр., тем выигрышнее будут результаты от использования технологических новинок по сравнению с конкурентами из стран Азии и США. Общеизвестно, что по мере совершенствования современных технологий производители системно работают над ростом ее производительности и снижении затрат. Эволюционное развитие технологий показало, что некогда дорогостоящие новинки стали более доступными для массового потребителя. Так, если несколько лет назад система обнаружения и определения дальности для автономного вождения стоила 75 тыс. долл. США, то в 2017 году стоимость ее снизилась до 7,5 тыс. долл. США, к 2030 году ее стоимость может быть снижена производителями до нуля [1]. В целом, как показывает практика, диджитализация положительно отразится на качестве жизни населения Европы. Существуют три фундаментальные возможные предпосылки для европейского лидерства в области цифровых технологий: создание экосистемы; обеспечение населения интернетом; создание учреждения, обеспечивающего безопасность данных. Первая направление ориентировано на создание экосистемы в ареале интернета, защищающей промышленную стоимость в Европе. В пределах экосистемы происходит свободный обмен данными, наличие электронных торговых площадок позволяет без опасения получать прибыль. Второе направление заключается в том, что Европе необходимо обеспечение надежного питания промышленных приложений. Подобные сети виртуализированы с возможностью обеспечить повсеместное подключение, значительно сократить время ожидания и повысить производительность в режиме реального времени. Третье направление ориентировано на создание учреждения, поддерживающего активное, безопасное, частное цифровое взаимодействие [1]. Как отмечают эксперты, подобные учреждения должны устанавливать цифровую идентификацию и безопасность транзакций, а также прозрачность и контроль за использованием персональных данных.

Европейские телекоммуникационные компании имеют хорошие возможности для реализации всех трех предпосылок и одновременно получения прибыли. С целью реализации масштабной деятельности европейские операторы извлекают выгоду от совместного сотрудничества с аналогичными операторами из других стран. Отраслевые инициативы могут поддержать телекоммуникационные объединения, масштабирующие принятие стандартных решений. Основными направлениями инициатив являются такие: - создание открытой умной городской платформы; - подключение к сети всех общественных зданий; - создание цифровых транспортных узлов; - осуществление цифровой идентификации; - создание интегрированной платформы данных о состоянии здоровья и пациентах; - обеспечение открытой платформы для малого и среднего бизнеса; - организация межотраслевого аналитического центра по искусственному интеллекту. Для реализации данных инициатив необходимо политическое содействие со стороны правительства, институтов ЕС, обеспечение функционирования нормативно-правовой базы для создания конкурентоспособной цифровой среды.

В этой связи можно выделить три ключевых приоритета политики:

- поддержка европейского цифрового лидерства в масштабах экосистемы интернета, содействие сотрудничеству телекоммуникационных компаний, поддержка общеевропейского сотрудничества и консолидация, обеспечение соблюдения внедрения единого цифрового рынка и облегчение масштаба для глобальной значимости посредством инвестиций в стратегические технологии;

- рост европейских инвестиционных возможностей для содействия справедливой и равной конкуренции во всем, при создании цифровой цепи создания стоимости, обеспечения долгосрочных перспектив и инвестиционных вложений для развития инфраструктуры и необходимости дифференциации качества обслуживания;

- организация учреждений цифрового века на основе авторитета для управления доверием пользователей, создание институтов для безопасных цифровых транзакций, а также создание общепринятых сред для безопасного использования цифровых технологий [1].

Цифровое преобразование в Европе ориентировано на достижение успеха во всех отраслях экономики. К 2025 году планируется вовлечь 90% интернет-пользователей, не имеющих высшего образования, а в сферу ИКТ – до 6% женщин [1]. К 2025 году в государствах-членах ЕС должна быть завершена переподготовка для 20% работников, однако 32% работающих нуждаются в переподготовке, остаются еще 10% интернет-пользователей. Экспертами отмечается, что необходимо сократить свои покупки в целях безопасности. Руководство ЕС усиленно работает над увеличением потенциала профессионалов в области кибербезопасности. В связи с этим государство, университеты, сфера бизнеса должны обеспечивать подготовку кадров в сфере анализа данных, ИТ, ученых-аналитиков, специалистов в области больших данных, цифровых менеджеров. Также планируется обучение 30% сотрудников предприятий ИКТ [1].

На сегодня существующий разрыв в цифровых навыках замедляет рост и препятствует конкурентоспособности и развитию инновационного и трудового потенциала. Получение профессиональных цифровых навыков рабочей силы в стране способствует повышению конкурентоспособности и динамичному росту предприятий в сфере ИКТ. В свою очередь, государства-члены ЕС координируют прибыль, которая направляется на инновации и трудоустройство, модернизацию образования и систему обучения посредством использования разнообразных программ ЕС. Финансовая поддержка способствует реализации как местных, региональных, так и национальных проектов миллионов европейцев. В целом существующие фонды и программы Евросоюза помогают европейцам за короткое время приобрести цифровые навыки, а также предоставляют льготы в виде государственной помощи для малых предприятий, инвестирующих в обучение сотрудников [1]. Как правило, малые предприятия стараются всеми усилиями привлечь инвесторов для финансирования в переобучение кадров, в то время как крупные предприятия самостоятельно инвестируют в обучение своего персонала. В условиях ограниченности ресурсов малому предпринимательству сложно удержать талантливый персонал.

Именно поэтому государство стремится поддерживать обучение в малом и среднем бизнесе. Как правило, в экономике, основанной на знаниях, традиционное понимание грамотности включает в себя набор цифровых навыков и медиа-компетенций. Обязательное образование предусматривает использование цифрового оборудования как в школах, так и в университетах. Включение в учебные планы интегрированного программирования способствует развитию творчества и логического мышления, получению навыков решения определенных задач. С целью обеспечения большего присутствия цифрового сектора в подготовке специалистов для работодателей в области ИКТ необходимо финансирование образовательных программ высшего и последиplomного образования; модернизация образовательных программ, охватывающих цифровое образование и цифровой сектор; инвестирование в цифровые навыки, необходимые для работы с современными технологиями. Цифровые трансформации привели к возможности экономии энергии в оборудовании ИКТ. Благодаря цифровому преобразованию энергии на сегодня сокращаются глобальные выбросы парниковых газов, способствующие глобальному изменению климата. В этой связи рекомендуется правительству вкладывать инвестиции в развитие цифровой инфраструктуры, а также увеличить инвестиции для внедрения электронного кода связи; применять широкополосную связь на практике с помощью надежного покрытия сети и подключения по всем регионам Европы.

На сегодня цифровые трансформации требуют не только инвестиционных вложений, но и определенных профессиональных навыков человека, для получения которых необходимы содействие правительства, привлечение институтов, научно-производственных объединений, отраслей промышленности, ориентированных на качественный контроль трансформации рабочей силы, продиктованной цифровыми преобразованиями. С этой целью правительство должно уделять внимание законодательному регулированию прав и распределению финансовых средств не только крупному, но и малому и среднему предпринимательству. Кроме того, правительству необходимо уделять внимание развитию промышленного производства, поскольку данный сектор отвечает за инновации в сфере цифровизации, а именно: может обеспечить регулирование в производстве инструментов и оборудования. Учитывая, что ЕС имеет крупные международные компании в области промышленного производства, автоматизации и прикладной робототехники, государством должна быть обеспечена надлежащая финансовая поддержка в ключевых направлениях промышленного развития.

Выводы. Процессы цифровизации экономики ЕС положительно отражаются на многих отраслях экономики, развитии бизнеса и социума. Вместе с тем, правительству необходимо реформировать систему образования, позволяющую готовить высококвалифицированных специалистов в области цифровых технологий, а также курировать развитие предпринимательства.

Литература

1. The future of Europe is Digital [Электронный ресурс]. – Режим доступа :

<https://www.digitaleurope.org/wp/wp-content/uploads/2019/02/DIGITALEUROPE-%E2%80%93-OurCall-to-Action-for-A-STRONGER-DIGITAL-EUROPE.pdf>.

2. Final results of the European Data Market study measuring the size and trends of the EU data economy [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/finalresults-european-data-market-study-measuring-size-and-trends-eu-data-economy>

УДК 336

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА: СУЩНОСТЬ И СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ

Билялов А.И., студент

Научный руководитель: к.э.н., доцент Иваненко И.А.

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. В данной статье была рассмотрена «финансовая безопасность», в которой отмечаются национальные интересы страны в экономической сфере, в которой были отмечены различные внутренние и внешние угрозы финансовой безопасности Российской Федерации на современном этапе. Рассматриваются современные подходы к определению понятия «финансовая безопасность», обозначаются национальные интересы государства в финансовой сфере, определяется спектр внутренних и внешних угроз финансовой безопасности России на современном этапе.

Ключевые слова: Россия, финансовая безопасность, внешние угрозы, внутренние угрозы, национальный интерес, обеспечение, кризис.

На сегодняшний день проблема финансовой безопасности стала весьма актуальной, потому что против нашего государства введены санкции от США и стран ЕЭС, которые функционируют и по сей день. Нашу страну в достаточно сложных условиях хотят вывести из числа существенных участников международного финансового рынка. В подтверждение этому можно привести пример о возврате от формата «Большой восьмерки» к формату «Большой семерки». Поэтому в-первую очередь нужно искать эффективные пути увеличения стабильности национальной экономики, что весьма сложно осуществить, без обеспечения финансовой безопасности некоторых финансово-экономических субъектов, а также граждан.

События с 2014 года по нач. 2015 года, обличили на сколько существенным считается финансовая безопасность страны. От неё находится в зависимости суверенитет государства, а также и территориальная целостность. Денежно-кредитная политика, валютное и налоговое регулирование и формируют базу финансовой системы государства.

Финансовая безопасность РФ является на сегодняшний день наиболее острой проблемой. Кризисы затрагивают как мировую, так и национальную экономику. В период кризисных явлений формируются и наиболее наглядно демонстрируются проблемы, которые существуют в государстве.

Как правило, в эти периоды государство и его органы власти формируют финансовую безопасность государства, а также проектируют инструменты,

которые способны ликвидировать различные угрозы или сгладить последствия от угрозы.

На современном этапе финансовой безопасности государства уделено достаточно внимания. Исследованиям в этой области посвящены работы таких учёных: В.К. Сенчагов, Я.М. Миркин, В.Ш. Уразголиев, Е.В. Каранина, В.Б. Живетин и др.

Финансовая безопасность – это процесс, обеспечивающий стабильную работу финансовой системы, а также финансовых отношений, в котором формируются нужные экономические условия для экономического постоянного развития страны.

Финансовая безопасность рассматривается с разных позиций:

1) Ресурсно-функциональный подход, финансовая безопасность – это защита экономических интересов субъектов хозяйствования на абсолютно всех уровнях финансовых отношений.

2) С точки зрения статики, финансовая безопасность – это такое состояние финансовой системы, при которой существует сбалансированность, стойкость к различным угрозам, а также способность предупредить финансовую экспансию.

3) В контексте нормативно-правового подхода регламентирования финансовая безопасность предусматривает формирование таких условий, при которых отсутствует возможность направления финансовых потоков в сферы, которые не закреплены законом. А также возможность злоупотребления финансовыми ресурсами сведена до минимума [1].

Главным условием осуществления своей деятельности для финансовой безопасности государства является способность самостоятельно действовать и проектировать финансово-экономическую политику в соответствии национальным интересам [2].

Функции финансовой безопасности государства представлены на рис. 1.

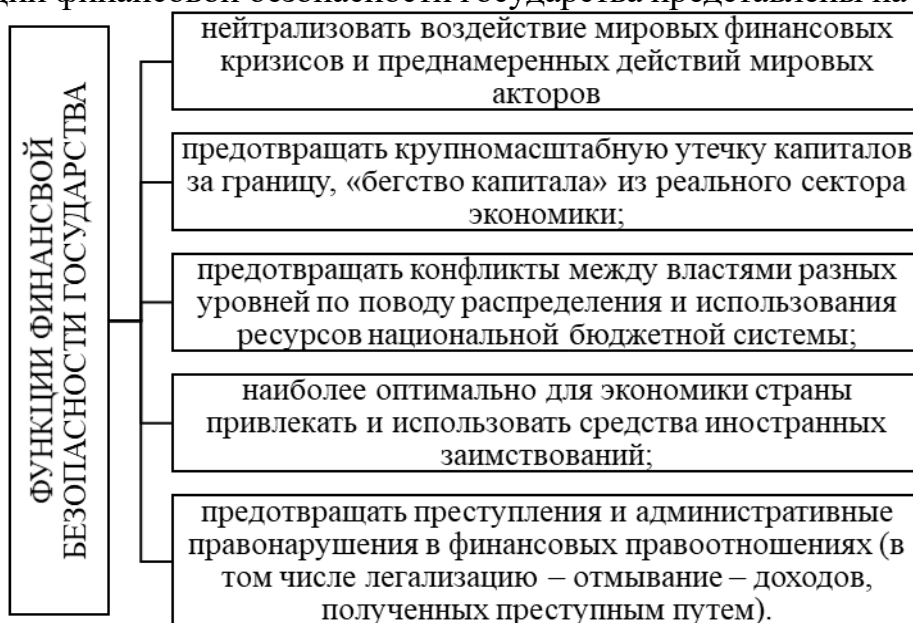


Рис. 1. Функции финансовой безопасности государства

Запас прочности необходимо иметь финансовой системе, так как возможны различные случаи непредвиденных или чрезвычайных обстоятельств. Данный запас необходим лишь для того, чтобы органы власти могли быстро отреагировать на угрозы и предотвратить факторы, которые способствуют их развитию.

Существуют типологические особенности финансовой безопасности государства, которые сфокусированы на проблемы направлений деятельности финансовой системы (рис. 2) [3].

Бюджетная безопасность	ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	Финансовая безопасность государства
Налоговая безопасность		Финансовая безопасность региона
Безопасность кредитно-банковской системы		Финансовая безопасность сферы (комплекса)
Безопасность финансово-денежного обращения		Финансовая безопасность отрасли
Инвестиционная безопасность		Финансовая безопасность хозяйствующего субъекта
Инфляционно-ценовая безопасность		Финансовая безопасность личности
Безопасность фондового и страхового рынка		Валютная безопасность

Рис. 2. Типы финансовой безопасности

На основе структурных факторов финансовой безопасности были выделены на рис. 2 разноуровневые элементы, которые, как правило, должны обеспечивать деятельность децентрализованных финансов.

Финансовая безопасность формирует ряд подсистем, и она является достаточно непростой многоуровневой системой (рис. 3).

Финансовая устойчивость государства регламентируется определёнными показателями. Первые показатели были приняты в 1996 году в Российской Федерации в Государственной стратегии экономической безопасности России.

Существуют некоторые показатели, которые определяют финансовую устойчивость страны:

- степень дефицита и профицита бюджета;
- устойчивость цен;
- сбалансированность финансово-экономических потоков, а также расчётных взаимоотношений;
- стабильность банковской системы и стойкость национальной валюты;
- уровень защиты интересов инвесторов;
- запасы золота в государстве;
- степень формирования финансового рынка и уровень рынка ценных бумаг;

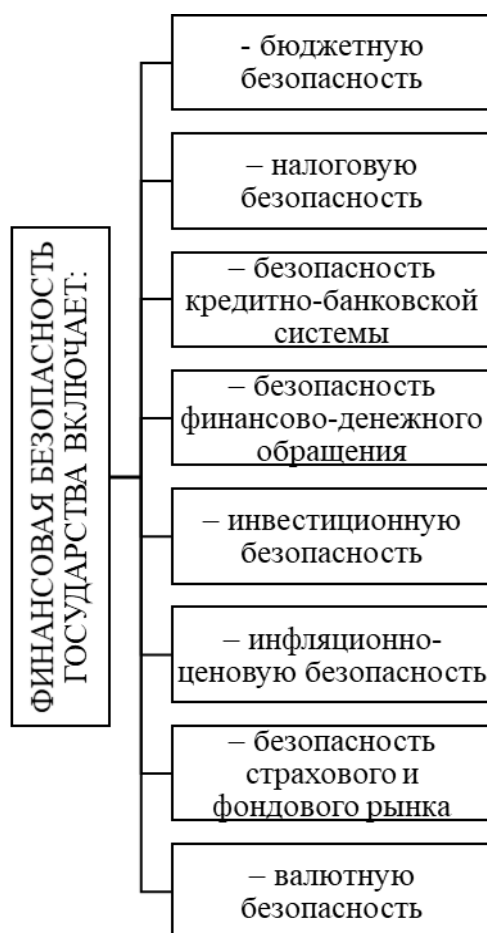


Рис. 3. Структура финансовой безопасности государства

– долги государства: внутренний и внешний;
 – платежный баланс находится в нехватке;
 – благоприятные финансово-экономические условия, которые способны активизировать инвесторов [4,5].

Существуют два типа угрозы финансовой безопасности государства формирования России (внутренние и внешние). Предотвратив эти угрозы можно смело стать главным стратегическим звеном в снабжении финансовой безопасности Российской Федерации.

Одной из главных задач в финансовой безопасности РФ является сведение к минимуму угроз, а также их выявление в существующей финансовой безопасности, а также формирование определённых мер по их предотвращению [6].

Особенно важными в финансовой безопасности являются такие события, при которых возникает опасность развала базовых объектов финансово-экономической системы. А также такие события, при которых существует определённый ущерб национальному обеспеченности.

Внутренними опасностями экономической защищенности страны считается не результативная концепция экономического государственного контроля, снижается степень платежеспособности населения, весьма невысокая

способность воспроизводства, недостаток общественной ориентированности экономики, неполная финансово-экономическая политика, которая ориентирована в первую очередь на преобразование государства в «сырьевой придаток» для высокоразвитых государств и т.д.

Из числа ключевых факторов возникновения внешних опасностей финансовой безопасности Российской Федерации необходимо отметить:

– быстрое формирование движения транснационализации финансовых взаимосвязей, интернационализации всемирного хозяйства (именуемого глобализацией);

– небывалое воздействие внутренней и внешней политики стран на внешнеэкономические взаимосвязи и взаимоотношения;

– намеренное экономическое давление со стороны иностранных конкурентов, и как следствие - Россия теряет свои прежние позиции в мировой торговле;

– постоянно растущая масса капиталов, поступающих в страну, которой свойственна высокая степень оборачиваемости, создавала напряжённую ситуацию как на макро-, так и на микроэкономическом уровне, вследствие высокой плотности ресурсов;

– максимальный уровень интеграции мировых финансовых ресурсов на фоне активного развития современных технологий;

– огромное количество разнообразных финансовых инструментов, которые перманентно имеют положительную динамику;

– высокий уровень конкуренции в экономической, политической и иных сферах, желание ведущих государств монополизировать различные сферы деятельности;

– уязвимость национальной экономики из-за зависимости от иностранных инвестиций и денежных вливаний;

– низкая эффективность работы современных финансовых институтов и их неспособность урегулировать основные проблемы, связанные с общемировыми кризисными тенденциями [7].

Учитывая всё вышесказанное, можно убедиться в том, что наиболее незащищённой отраслью безопасности страны является финансовая безопасность и её подвиды. Для повышения уровня положительного воздействия на экономическую безопасность требуется проводить большее количество исследований и провести усовершенствование фундаментальной методологии исследования и искать революционные подходы для дальнейшего применения их на практике.

Литература

1. Каранина Е.В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности) / Е.В. Каранина. Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2015 С. 239.
2. Солтаганов В. Ф. Новые вызовы и угрозы экономической безопасности Российской Федерации / В.Ф. Солтаганов. М.: Дело, 2017. С. 310.
3. Осипов Ю. М. Финансовая экономика как высшая форма бытия экономики / Ю.М. Осипов. М.: МГУ, 2016. С. 256.

4. Баранов В. М. Законодательное определение понятия «экономическая безопасность государства» и современные проблемы ее правового регулирования / В.М. Баранов. М.: ЮРАЙТ, 2017 С. 315.

5. Бурцев В. В. Государственный финансовый контроль и финансовая безопасность / В.В. Бурцев. СПб.: Дело, 2018 С. 225.

6. Научные подходы к определению категории "финансовая безопасность" [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/nauchnye-podhody-k-opredeleniyu-kategorii-finansovaya-bezopasnost>

7. Финансовая безопасность России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://raen.info/upload/000/files/22.pdf>.

УДК 339:338.46(470)

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Блоценица Н.В., студент

Шацкая Э.Ш., к.э.н., преподаватель

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. В статье рассматривается современное состояние торговли услугами Российской Федерации в условиях глобализации. Важным показателем внешней торговли любой страны является внешнеторговый оборот. Это показатель, который складывается за определённый период общий объём экспорта и общий объём импорта.

Ключевые слова: торговля услугами, Россия, объём экспорта, объём импорта, торговый баланс.

На сегодняшний день сфера торговли услугами является одной из наиболее быстро развивающихся отраслей. Умение продавать стало неотъемлемой частью экономической деятельности не только в отношениях бизнеса и потребителя, но и в отношениях между предприятиями и государством. Рыночная экономика требует от производителей ориентированности на требования покупателей, учета их потребностей.

В России торговля является одним из значимых сегментов экономики. В ней задействованы предприятия малого и среднего бизнеса. Они могут конкурировать между собой по качеству оказываемых услуг.

Торговля услугами является одним из наиболее динамично развивающихся секторов мировой экономики, вносит весомый вклад в произведенный валовой внутренний продукт многих стран, на ее долю приходится 27 % ВВП США, 19,7 % ВВП России. Рынок услуг в Европейских странах оценивается в 3,1 трлн. евро (2017 г.), в США - 3 трлн. евро, а первая тройка стран Европы по объему торговли услугами выглядит следующим образом: 1 место - Россия (465 млрд. евро), 2 место - Франция (417 млрд. евро) и 3 место - Германия (412 млрд. евро). Например, оборот продажи услуг России за январь-апрель 2019 года составил 215 млрд. долларов. Эта сумма получилась из суммы экспорта в размере 139,6 млрд. долларов и импорта в размере 77,6 млрд. долларов [2].

Анализ динамики развития международных торговых сетей показывает, что после многолетнего опыта развития в своих регионах торговые сети нача-

ли осваивать рынки Восточной Европы, далее - страны БРИКС. Мировой рынок услуг контролируется несколькими крупнейшими транснациональными корпорациями - «Wal-Mart» (США), «Lidl», «Aldi», «METRO Cash and Carry» (Германия), «Auchan» и «Carrefour» (Франция), «Tesco» (Великобритания).

Если же смотреть показатели внешней торговли услугами России в динамике, то заметно, что торговый баланс постепенно увеличивается (табл. 1). Объясняется это просто. В последние годы благодаря восстановлению цен на нефть объем экспорта услуг стал активно расти, что и сказывается на показателе внешней торговли услугами. Импорт тоже постепенно подрастает, правда более скромными темпами. После взаимных санкционных ударов наша страна стала гораздо меньше импортировать иностранных услуг, стараясь развивать собственную сферу услуг[1].

Таблица 1 - Торговый баланс Российской Федерации с 2015 по 2018 года

Год оценки	Торговый баланс, долларов
2018	692,6 млрд
2017	584,0 млрд
2016	517,2 млрд
2015	530,3 млрд

*составлено автором по данным [3]

Структура внешней торговли, которая состоит из экспортных и импортных операций. Анализ экспорта показывает, что сегодня Россия продолжает зависеть от углеводородного сырья (табл. 2). Именно нефть и газ, которые включены в группировку топливно-энергетических товаров, являются главной статьей российского экспорта. По данным ФТС, эта группа товаров в 2018 году заняла почти 64% всего экспорта России [3].

Таблица 2 - Экспорт важнейших услуг в январе-апреле 2019 года

Категория	Объём, млн. долл.
Топливо-энергетические услуги	91812
Транспортные услуги	13548
Рекламные услуги	6930
Образовательные услуги	8448

*составлено автором по данным [3]

Россия по меньшей части продает услуги, а вот импортирует в страну более наукоемкие услуги (табл. 3).

Таблица 3 - Импорт важнейших товаров в январе-апреле 2019 года

Категория	Объём, млн. долл.
Юридические	33800
Медицинские	9825
Финансовые	14193

*составлено автором по данным [3]

Важным моментом при изучении статистики внешней торговли услугами России являются внешнеторговые связи нашей страны. По итогам первых 4 месяцев 2019 года можно назвать 10 крупнейших внешнеторговых партнеров РФ. Это Китай, Германия, Нидерланды, Белоруссия, Южная Корея, США, Турция, Италия, Япония и Казахстан.

Таблица 4 - Внешняя торговля России со странами мира

Страна	Торговый баланс торговли услугами в январе-апреле 2019 года, млн. дол.	Торговый баланс торговли услугами 2018 году, млн. дол.
Китай	33518	108284
Германия	18099	59607
Нидерланды	17801	47164
Белоруссия	10329	33999
Южная Корея	8471	24841
США	8412	25022
Турция	8144	25561
Италия	8025	26986
Япония	6696	21273
Казахстан	5683	18219
Польша	5544	21681
Франция	4809	17192
Украина	4492	14984
Финляндия	4263	14752

*составлено автором по данным [3]

Сравнивая объемы внешней торговли услугами России со странами в 2015 и в 2018 годах, можно отметить существенное увеличение торгового баланса с Китаем (таблица 4). Если в 2015 году показатель составлял 63,5 млрд долларов, то по итогам минувшего года он превысил 108 млрд долларов. Кроме того, Россия стала более активно торговать со странами постсоветского пространства, в частности подрос оборот с Белоруссией, Казахстаном, Узбекистаном, Арменией и т.д. [4].

Сегодня главным препятствием для развития и дальнейшего углубления взаимовыгодного торгового сотрудничества РФ с другими странами является проблема санкций. Взаимные ограничения серьезным образом тормозят развитие внешней торговли России, хотя надо признать в последние годы стороны все же находят пути для выстраивания отношений, о чем свидетельствует растущий оборот услуг даже со странами – инициаторами санкций.

Санкции еще долго будут вносить свою ограничительную лепту в процесс внешней торговли, однако их характер все больше будет принимать формальный характер. Бизнес-интересы и экономическая выгода найдут выход из любой ситуации. Заинтересованы в скорейшем решении вопроса и простые граждане, чьи доходы в последнее время сильно упали. Россияне вынуждены регулярно брать займы на карту без процентов, а также займы на карту за 5 минут, чтобы протянуть до зарплаты. Но от этого растет их кредитная нагрузка, что еще больше обостряет ситуацию [5].

Подводя итог внешней торговле услугами России, можно отметить, что в 2018-2019 года было значительное изменение оборота услуг с партнёрами в основном обусловлено динамикой экспорта топливно-энергетических услуг.

Наибольший прирост экспорта услуг России по результатам 2018 года наблюдался в отношении Китая, Германии, Кореи, Финляндии и Беларуси, Нидерландов, Польши. Наибольшее снижение российского экспорта услуг наблюдалось в отношении Сингапура и Гибралтара и Азербайджана.

Таким образом, торговля услугами остается достаточно стабильной отраслью, которая выполняет важные экономические и социальные функции, поддерживая высокий уровень жизни населения, занятости, развитие малого бизнеса и экономическое развитие государств.

Современные тенденции ее развития направлены на сокращение числа мелких игроков, укрепление позиций крупных сетей, постепенное увеличение торгового баланса, роста предпринимательской уверенности.

Российский рынок торговли услугами регулируется законами рынка и конкуренции. В настоящее время для того, чтобы выживать в конкурентной борьбе и развиваться, предприятиям торговли услугами необходимо следовать тенденциям развития отрасли. Главный тренд – больше комфорта для покупателя. Чем быстрее продавец приспосабливается к возможностям рынка и требованиям покупателей, тем он успешнее. Главное – внутренняя оптимизация, автоматизация и трекинг аудитории.

Литература

1. Внешняя торговля услугами Российской Федерации: текущее состояние и перспективы развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://edrj.ru/article/07-11-2018>.
2. Экономическая ситуация в России в 2019 году, в частности торговля услугами [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://zen.yandex.ru/media/id/59f725ed5a104fe373db1347/ekonomicheskaja-situacija-v-rossii-v-2019-godu-5b4b30282e3a8e00a849bacd>.
3. О состоянии внешней торговли в Российской Федерации за 2019 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/202.htm.
4. Внешняя торговля России – 2019 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://russian-trade.com/reports-and-reviews/2020-02/vneshnyaya-torgovlya-rossii-v-2019-godu/>.
5. Современное состояние торговли услугами в РФ и мире [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://spravochnick.ru/ekonomika/sovremennoe_sostoyanie_i_perspektivy_razvitiya_roznicnoy_torgovli_v_rf/.

УДК 338.001.36

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Бондаренко Е.В., аспирант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье проведен анализ динамики изменения объемов инвестирования в основной капитал в фактических и сопоставимых ценах. Выявлены основные тенденции

изменения инвестиционной сферы. Выявлена негативная тенденция, выраженная в нисходящем линейном тренде развития инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах, а также падении доли инвестиций, направленных на модернизацию и приобретение нового оборудования и машин. Зафиксирован восходящий линейный тренд по показателю степени износа основных фондов, что напрямую связано с недостаточным объемом притока инвестиций в основной капитал, в частности на обновление и модернизацию основных фондов.

Ключевые слова: инвестиции; модернизация; износ.

Инвестиции в основной капитал представляют собой мощный фактор интенсивного развития экономической системы страны. Прежде всего, это связано с сущностью инвестиций в основной капитал, так как они представляют собой реальные вложения в основной капитал, в создание производственных мощностей.

Дж. М. Кейнс в научном труде «Общая теория занятости, процента и денег» сформулировал понятие мультипликатора инвестиций, который равен отношению прироста ВВП к приросту инвестиций [1]. Таким образом, ученый продемонстрировал значимость обеспечения притока инвестиций в основной капитал, так как единица инвестированного капитала позволяет обеспечить кратный прирост совокупного производства.

Поддержание оптимального уровня притока инвестиций в основной капитал является важной задачей государственного регулирования и планирования. Произведем оценку состояния, а также выявим основные тенденции развития инвестиционной сферы в Российской Федерации.

Для лучшего понимания изменения тенденции развития инвестиционной сферы, представим данные в виде графиков.

Визуализируем динамику изменения инвестиций в основной капитал в фактически действовавших ценах (рис. 1).

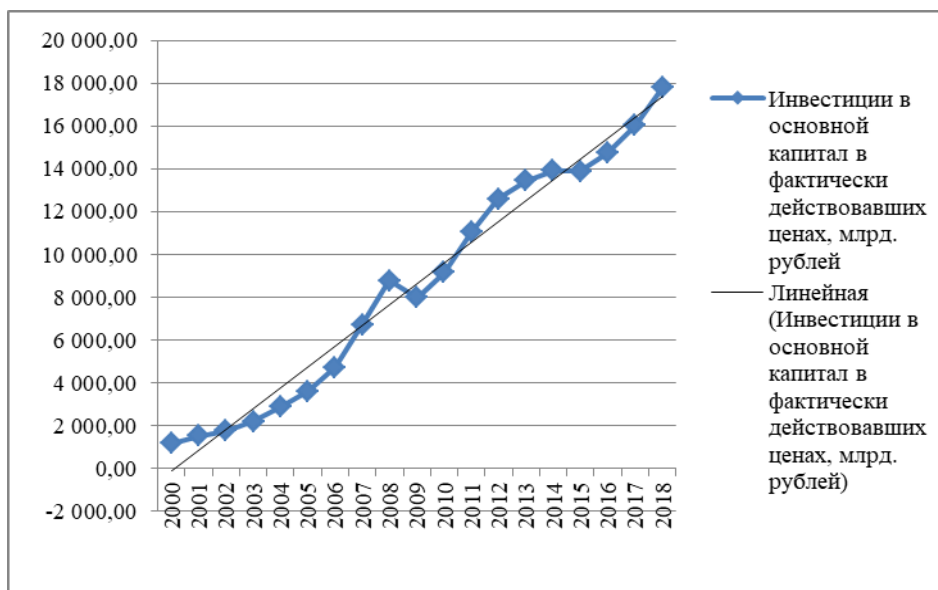


Рисунок 1. Инвестиции в основной капитал в фактически действовавших ценах [2]

Данные на рис. 1 демонстрируют наличие устойчивой положительной тенденции, выраженной в практически ежегодном приросте объема инвестиций в основной капитал. Падение объемов инвестирования зафиксировано в 2009 г., а замедление темпов роста в 2014-2015 гг. При этом данный показатель содержит инфляционную составляющую, следовательно, необходимо произвести дополнительный анализ динамики без учета влияния фактора изменения цен.

Визуализируем динамику инвестиций в основной капитал в Российской Федерации в сопоставимых ценах (см. рис. 2).

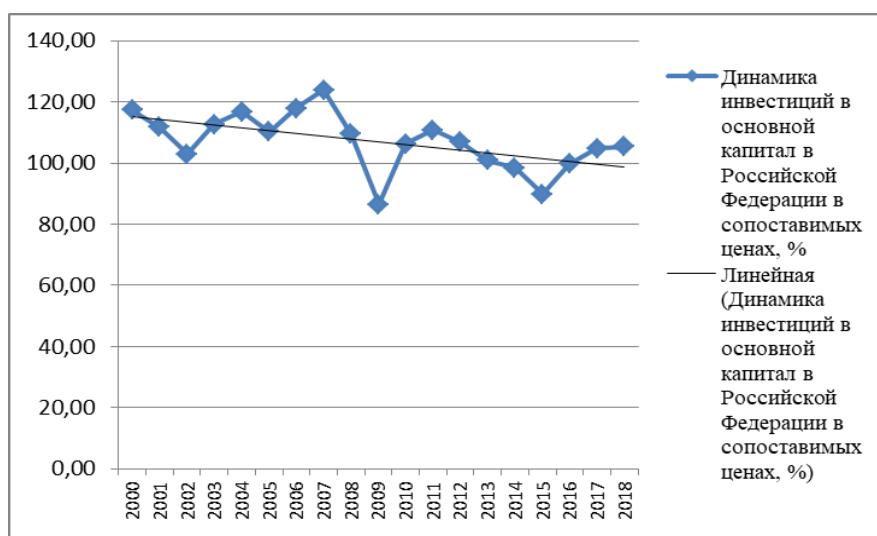


Рисунок 2. Динамика инвестиций в основной капитал в Российской Федерации в сопоставимых ценах [2]

Анализируемые на рис. 2 данные, демонстрируют тенденцию к замедлению и снижению темпов роста инвестиций в основной капитал. Данные позволяют сформировать выводы о динамике изменения инвестирования без учета инфляции, так как показатель выражен в сопоставимых ценах. В 2009 г. и в период с 2014-2016 гг. наблюдалось падение темпов роста инвестиций ниже 100%.

Данные на рисунках 1 и 2 позволяют сделать вывод о падении притока инвестиций в основной капитал в экономику Российской Федерации в кризисные периоды времени: 2008 и 2014 гг.

Проанализируем динамику изменения доли инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал (рис. 3).

График на рис. 3 демонстрирует практически ежегодное убывание доли инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал. Наибольшее падение доли зафиксировано в 2009 г. и с 2014-2018 гг.

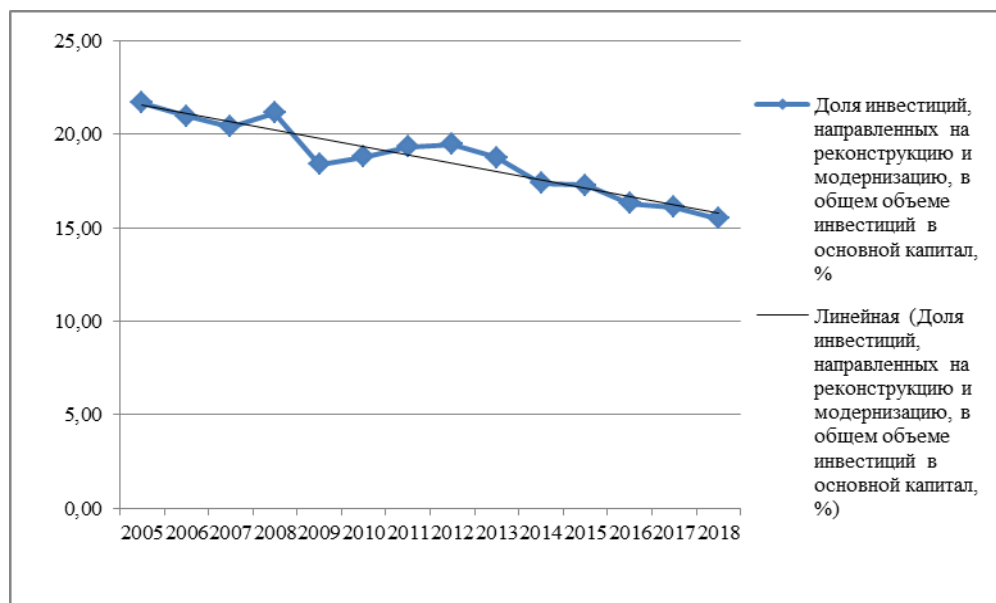


Рисунок 3. Доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал [2]

Данная тенденция является негативной, несмотря на формальный рост объема инвестиций в основной капитал в фактически действовавших ценах. Это связано со сдержанными и даже низкими темпами роста инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах, а в определенные периоды времени зафиксировано падение показателя. Таким образом, при замедлении и падении притока инвестиций в основной капитал в абсолютном выражении, структурное сокращение доли инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, приводит к тенденции, при которой основной капитал имеет недостаточно быстрые темпы обновления основных фондов. Это создает предпосылки для роста степени износа основных фондов, сокращению или недостаточным темпам роста производительности труда, также общему снижению конкурентоспособности экономики.

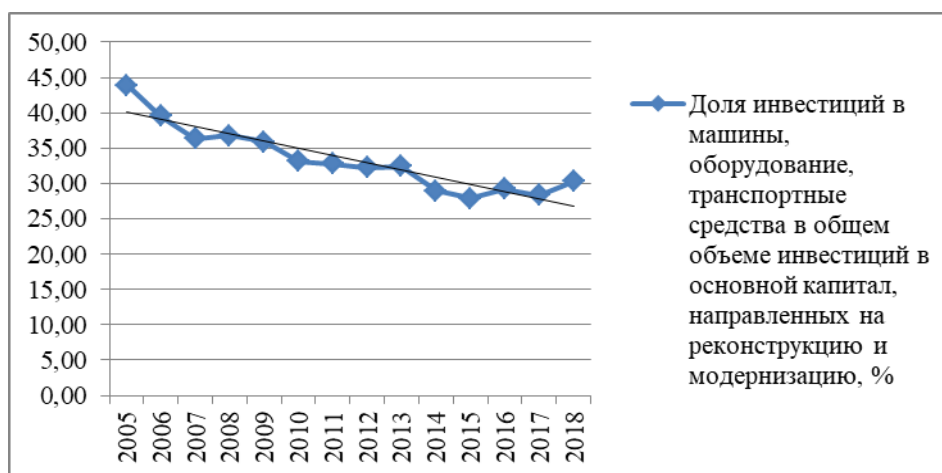


Рисунок 4. Доля инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства в общем объеме инвестиций в основной капитал, направленных на реконструкцию и модернизацию [2]

Изучим динамику изменения доли инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства в общем объеме инвестиций в основной капитал, направленных на реконструкцию и модернизацию (рис. 4).

В целом динамика представлена нисходящим трендом, что можно охарактеризовать как негативное явление, так как обновление и реконструкция технологического парка оборудования, является основной интенсивного развития экономики. Исходя из модели экономического роста, сформулированной Р. Солоу, недостаточные темпы роста основного капитала, а также низкие темпы роста обновления основных средств, приводят к тому, что экономика развивается низкими темпами или находится в состоянии рецессии.

Рассмотрим степень износа основных фондов в Российской Федерации (рис. 5).

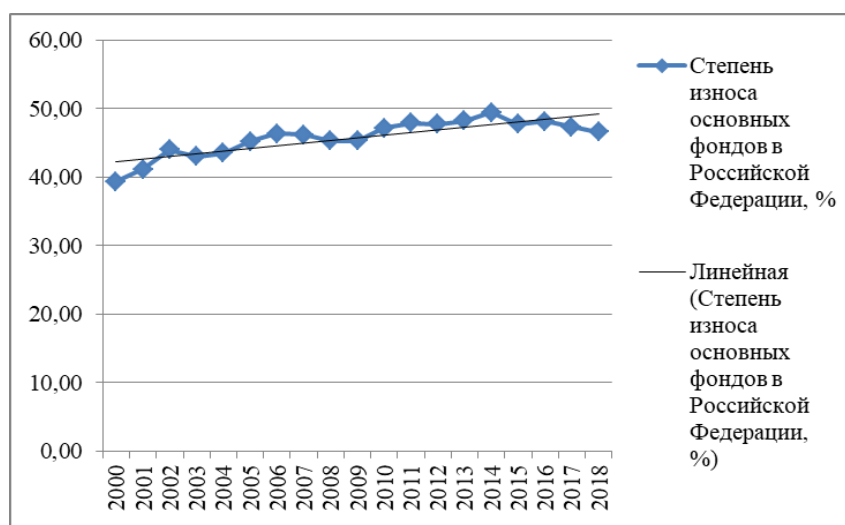


Рисунок 5. Степень износа основных фондов в Российской Федерации [2]

График на рисунке 4 демонстрирует восходящий линейный тренд износа основных средств, что является негативным фактором для развития экономики и предпринимательства. В целом динамика изменения степени износа основных фондов подтверждают ранее сформулированные выводы.

Таким образом, имеется потребность в формировании эффективного механизма государственного регулирования предпринимательства на основе инвестиций для улучшения инвестиционного климата в стране и стабильного притока инвестиций в основной капитал, что позволит обеспечить положительный мультипликативный эффект.

Литература

1. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru – Дата доступа: 14.04.2020 г.

УДК 336.226

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИКИ НА МАЛЫЙ БИЗНЕС В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Булат А.Б., студент

*Научный руководитель: Адаманова З.О., д.э.н., профессор, зав. кафедрой мировой экономики
и экономической теории*

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. Малый бизнес является неотъемлемой частью экономики любой страны. Актуальность темы настоящей статьи обусловлена той ролью, которой играет малый бизнес в России. В данной статье даётся определение понятию «малый бизнес», перечисляются его особенности, а также выявляются проблемы, с которыми сталкиваются новички при создании своего бизнеса.

Ключевые слова: бизнес, малое предпринимательство, бизнес-план, предприятие.

Малый бизнес является неотъемлемым элементом современной рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Во всем мире малое предпринимательство выступает сегодня в качестве одной из движущих сил экономического и научно-технического прогресса и главного работодателя во всех отраслях экономики.

Что такое малый бизнес и как его создать, мы разберёмся в данной статье. Простыми словами малый бизнес – это сектор экономики, который включает в себя индивидуальное предпринимательство и небольшие частные предприятия [1].

Бизнес-возможности, связанные с экономикой

Некоторые виды малого бизнеса процветают в условиях медленной экономики. Например, компании, которые участвуют в содействии выкупу домов и изъятию транспортных средств и имущества, обнаруживают, что их бизнес развивается в условиях медленной экономики. Кроме того, владельцы малого бизнеса, имеющие солидную и существенную финансовую поддержку, могут увидеть увеличение возможностей расширения путем выкупа своих конкурирующих конкурентов или поглощения клиентской базы вне конкуренции.

Как малый бизнес влияет на экономику США

Малые предприятия имеют решающее значение для экономического роста США. Они дают 65% всех новых рабочих мест. Без малого бизнеса экономика не будет расти.

Исследовательская служба Конгресса установила, что лучшими создателями работы были фирмы с 20-499 работниками. Они чаще, чем мелкие фирмы, остаются в бизнесе через пять лет. По крайней мере, половина всех новых стартапов провалилась до этого этапа.

подавляющее большинство компаний в Соединенных Штатах очень малый бизнес. На самом деле, 96% имеют 50 или менее сотрудников. Это 5,8 миллиона из 6 миллионов компаний. Тем не менее, на них работают около 34 миллионов человек.

Программы для помощи малому бизнесу

Федеральное правительство признает важную роль малого бизнеса. Он нацелен на программы для владельцев малого бизнеса в большинстве основных законодательных актов. Вот несколько примеров.

Снижение налогов

Закон о сокращении налогов и рабочих мест от 2017 года помог малым предприятиям, которые являются транзитными предприятиями. К ним относятся индивидуальные предприниматели, партнерства, компании с ограниченной ответственностью и S-корпорации. Они также включают в себя компании по недвижимости, хедж-фонды и фонды прямых инвестиций.

Закон предлагает им 20% стандартный вычет на квалифицированный доход. Этот вычет заканчивается после 2025 года. Вычеты прекращаются для специалистов сферы обслуживания, когда их доход достигает 157 500 долларов США для одиноких и 315 000 долларов США для совместных регистраторов.

Снижение налогов Буша, первоначально принятое в 2001 и 2003 годах, было продлено в 2010 году. В 2012 году оно было вновь распространено на тех, кто зарабатывает менее 250 000 долларов в год.

Некоторые утверждают, что они должны быть расширены для тех, кто зарабатывает больше, потому что многие из них являются владельцами малого бизнеса. Фактически, только 3% малых предприятий зарабатывают так много, но в этих 3% занято 25% рабочей силы.

Компромисс, который так и не был достигнут, продлил бы снижение налогов Буша только для этих малых предприятий. Целых 70% богатых не владеют малым бизнесом. Если бы сокращение налогов истекло для них, это могло бы сократить дефицит на 700 миллиардов долларов в течение следующих 10 лет.

Obamacare

В последнее десятилетие стоимость медицинского страхования взлетела до небес для малых предприятий. Средний размер премий вырос с 5700 долларов США в 1999 году до 12 700 долларов США в 2009 году. В результате, только 59% малых предприятий предлагали пособия по медицинскому страхованию. Это по сравнению с 65% в 1999 году.

Закон о доступном медицинском обслуживании требует, чтобы малые предприятия с 50 и более работниками обеспечивали медицинскую страховку или платили штраф. Штраф составляет 2000 долларов США с каждого сотрудника, кроме первых 30 сотрудников. Несмотря на то, что вы можете услышать, это требование не вредит большинству малых предприятий. Это потому, что более 96% таких компаний уже предоставляют страхование.⁶

Предприятия, в которых работает менее 100 человек, могут использовать государственные биржи, чтобы делать покупки для наиболее экономически эффективного плана. Предприятия с менее чем 50 сотрудниками не должны платить штраф, если их работники получают налоговые скидки через биржу.

Компании с 25 сотрудниками или менее могут претендовать на 50% налоговый кредит. Одним из критериев является то, что среднегодовая зарпла-

та их сотрудников должна составлять 50 000 долларов или меньше. Предприятия, которые предлагают медицинское страхование в качестве пособия для ранних пенсионеров 55-64, могут получить федеральную финансовую помощь. [2]

Стимул Расходы

В 2009 году Закон об экономических стимулах предоставлял налоговые льготы и средства для малых предприятий. Программа TARP выделила 95 миллиардов долларов местным банкам на кредитование малого бизнеса. В 2010 году федеральное правительство выделило им еще 30 миллиардов долларов, которые были добавлены в бюджет на 2011 финансовый год.

Кредит SBA

Администрация малого бизнеса предлагает множество различных типов кредитных гарантий. Наименьшим является микрокредитование, то есть кредиты на сумму менее 50 000 долларов США. Более крупный бизнес должен подать заявку в программу на кредиты до 2 миллионов долларов.

Микро-кредиты

Микрозаймы - это кредиты от 1000 до 50 000 долларов США на самых разных условиях. Они предназначены для стартапов, поэтому им не требуется доказанная история прибыльности.

Программа микрозайма администрации малого бизнеса работает через местные некоммерческие организации. Он финансирует центры запуска, расширения и ухода за детьми. Assion - это веб-сайт, который связывает малые предприятия с кредиторами со всего мира. Kiva позволяет кредиторам вносить часть займа заемщиков. Это некоммерческая организация, предназначенная для помощи предпринимателям в недостаточно обслуживаемых частях мира, но малые предприятия США могут и действительно применять. Kiva.Zip предоставляет беспроцентные кредиты, если вы предоставляете общественные блага, такие как экологически чистые продукты питания, городская грибная ферма или вегетарианская гранола без глютена.

Кредиты "Бут-Стрин"

Ссуды с багажом - самый распространенный источник средств, потому что заявки на кредит трудны и требуют много времени. Большинство предприятий, которые только начинают свою деятельность, используют собственные средства, кредиты от друзей и семьи или задолженность по кредитной карте. Преимущество заключается в том, что вы можете получить любой из этих кредитов довольно быстро. Недостатком является то, что кредиты от друзей и семьи являются эмоционально рискованными.

Другие формы финансирования малого бизнеса

Краудсорсинг - это когда группа людей предоставляет средства для бизнеса через веб-сайт. 11 Вы должны привлечь их внимание к цели вашей компании.

Инвесторы-ангелы - это состоятельные люди, которые предоставляют свои собственные средства.

Взамен они ожидают частичное владение и процент будущей прибыли. Они ищут высокую норму прибыли. Таким образом, они терпят высокий риск.

Венчурные капиталисты - это компании, которые используют средства инвесторов вместо своих собственных. Они хотят получить долю будущей прибыли и контрольную долю собственности. Они предлагают больше денег, чем ангельские инвесторы, но терпят меньший риск.

Частный капитал - это когда группа инвесторов покупает контрольную долю в компании. У них обычно есть пятилетний горизонт времени. Они ищут возврат в размере 2,50 доллара за каждый вложенный доллар.

Гранты малого бизнеса не требуют погашения. Но ваш бизнес должен служить определенной цели, определенной правительством. Процесс подачи заявки детален и может потребовать слишком много времени.

Финансирование по цепочке поставок похоже на ссуду для бизнеса. Поставщики используют счет-фактуру для отгрузки в качестве обеспечения для получения кредита под низкий процент в банке. Банки знают, что им будут платить из-за кредитоспособности бизнеса, получающего товары. Это помогает мелким поставщикам получить лучшие условия финансирования. Даже банки, которые не хотят кредитовать друг друга, готовы предоставлять ссуды под одобренные заказы на покупку и счета-фактуры с компаниями, которые имеют хорошие показатели доставки.

Еще одним источником средств становится более эффективным в вашей деятельности. Это высвобождает деньги, чтобы инвестировать в рост вашей компании. Например, снизить валютный и процентный риск[3].

Гранты для малого бизнеса

Гранты обычно предоставляются только для определенных видов бизнеса или видов деятельности, которые правительство хочет поощрять. Только на сайте Grants.gov есть 20 категорий. Они варьируются от сельского хозяйства до транспорта. Они финансируются различными федеральными агентствами. Например, Министерство сельского хозяйства предоставляет гранты предприятиям, которые предоставляют широкополосную связь в сельской местности.

Государства предоставляют гранты конкретным предприятиям, что способствует их экономическим планам. К ним относятся центры по уходу за детьми, инновационные технологии или альтернативные источники энергии. Хотя они присуждаются правительствами штатов и местными органами власти, финансирование осуществляется на национальном уровне.

Если у вашего бизнеса есть цель социального обеспечения, вам больше повезет, если вы найдете местный грант. Программа грантов на развитие сообщества дает городам федеральные средства, которые они могут выделить на цели социального улучшения. Они с большей вероятностью будут финансировать некоммерческие организации, но если ваш бизнес отвечает их целям, стоит попробовать. Они поддерживают доступное жилье, услуги для семей с низкими доходами и создание рабочих мест. Свяжитесь с местным муниципальным правительством, чтобы узнать больше[4].

Как инвестировать в малый бизнес

Как только малый бизнес начинает преуспевать, ему часто требуется больше капитала для роста. Многие компании решили получить доступ к фондовому рынку для этого капитала. Они предпринимают трудный процесс, чтобы выпустить первичное публичное предложение. Эти предложения доступны только для крупных инвесторов. Они очень рискованны, потому что вы не можете продать акции в течение начального периода времени. Если акция падает, вы должны беспомощно наблюдать за сокращением ваших инвестиций.

Гораздо проще и безопаснее инвестировать в акции с малой капитализацией. Преимущество в том, что предлагают возможность для здорового роста. Акции с малой капитализацией определяются как компании с рыночной капитализацией менее 2 миллиардов долларов[5].

Литература

1. 5 причин, почему малый бизнес в России не растет как в Европе [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL: <http://np-srv.ru/stati/5-prichinpochemu-malyu-biznes-v-rossii-ne-rastet-kak-v-evrope/>
2. Инвестировать в малый бизнес выгодно [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://businesspress.ru>.
3. Роль малого бизнеса в экономике [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL: <https://malbusiness.com/rol-malogo-biznesa-v-ekonomike/>
4. С чего начать малый бизнес с нуля [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL: <http://101biznesplan.ru/spravochnik-predprinimatelya/terminy-iponyatiya/s-chego-nachat-malyj-biznes-s-nulya.html>
5. Что такое бизнес-план и для чего нужен? [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL: <https://moyaidea.ru/chto-takoe-biznes-plan-i-dlya-chegonuzhen.htm>.

УДК 330.47

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Гайсарова А.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Исмаилов Ш.Э., студент; Выдыш К.В., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО КФУ им. В.И. Вернадского

Аннотация: рассмотрены и систематизированы особенности информационной экономики, рассмотрены черты информационной экономики и методы учета информации, определены сектора сферы услуг, являющиеся ее базисом, и ее основные черты. В статье информация рассмотрена как актив и определены основные методы учета информации.

Ключевые слова: информационная экономика, информация, экономика, технологии, метод

Современной экономике присущи тенденции глобальной информатизации общества, поскольку информация сегодня становится одним из основных ресурсов общественного производства, который, в отличие от традиционных ресурсов, таких, как земля, труд, капитал и предпринимательство, можно считать неограниченным.

Мы наблюдаем глубинную трансформацию экономической системы, связанную с возникновением и распространением новых информационных тех-

нологий, которые оказывают свое влияние на все этапы производства и реализации, поскольку усиливается роль информации, как фактора эффективного функционирования предприятия.

В процессе исследования использованы теоретические и методические разработки по организации и прогнозированию экономики, в основу которой легли положения информационного подхода.

Исследованиями вопросов информационной экономики занимались многие как отечественные, так и зарубежные современные ученые.

Так, З.М. Хашев [1] описывает сущностно-содержательную составляющую информационной экономики. Соловьева Е.А. [2] рассматривает внутренние противоречия развития предприятия в условиях становления информационной экономики. А Т. Стоуньер занимался исследованием взаимосвязи стратегической роли информационных ресурсов и экономического развития общества. Наиболее точно, по-нашему мнению, определяет суть информационной экономики с точки зрения науки Р.М. Нижегородцев как изучение экономических законов производства, общественного движения и производительного применения научно-технической информации [4,5].

Основная часть. В цифровой экономике информация оцифровывается и передается через цифровые сети, что создает в определенной мере измененный, новый мир возможностей для развития бизнеса. Широкое внедрение передовых информационных и цифровых технологий оказывает сильнейшее влияние на развитие бизнеса не только в России, но и во всем мире. Все больше людей и предприятий внедряются в новое информационное пространство, поскольку огромное количество информации может быть сжато и передано с высокой скоростью в любую точку мира. Информация может храниться длительный срок и обеспечивает в определенной мере мгновенный доступ к большей ее части различными пользователями. Информация является специфической ценностью, так как ее можно покупать или продавать, избегая ограничений и требования других стран, а также использовать ее для развития бизнеса.

Новые цифровые устройства созданы так, чтобы они могли поместиться в кармане, это является важным фактором при его выборе и оказывает огромное влияние на большинство аспектов деловой и личной жизни современного человека. Происходит виртуализация экономики - процесс, который развивается не в материальном пространстве, а в цифровом, что приводит к возникновению новых принципов функционирования, отличных от принципов индустриальной экономики:

- «принцип экспоненциального развития экономики» находится в полном соответствии с экспоненциальным ростом числа провайдеров различного уровня и числа пользователей в сети Интернет;

- «принцип возрастающего эффекта» - в следствие быстрой передачи информации наблюдается увеличение объема производства и продаж что в свою очередь приводит к росту объема получаемой прибыли участниками бизнес-процессов;

- «принцип полноты информации» предполагает, что ценность товара (работы, услуги) обусловлена как избыточностью предложения, так и повсеместностью его распространения: чем больше товара в сети, тем более ценным он становится;

- «принцип обратного ценообразования» состоит в том, что все лучшие товары (услуги), встречающиеся в информационной экономике, имеют явную тенденцию к снижению цен со временем;

- «принцип бесплатности» тесно связан с предыдущим принципом и согласно ему, самые ценные услуги должны предоставляться заинтересованным покупателям бесплатно;

- «принцип переоценки ценностей» состоит в постепенном, но не полном замещении материальных ценностей системой знаний и информационными ценностями;

- «принцип глобализации» - любой бизнес в информационной экономике распространяется практически мгновенно по всем странам мира [5].

Сегодня искусство эффективного управления бизнесом заключается в успешном сочетании новейших информационных технологий и информации, а также в способности быстрой мобилизации этих ресурсов для ускоренного развития компании. Информация и информационные технологии используются во всех секторах экономики в различной степени, что при эффективном их использовании позволяет компаниям быть конкурентоспособными на рынке.

Целесообразно рассмотреть некоторые ключевые сектора экономики и способы использования в них информации и информационных технологий для создания новых продуктов и услуг.

Таблица 1 – Способы использования информации и информационных технологий в процессе функционирования предприятия

Сектор экономики	Способы использования информации и информационных технологий для создания нового продукта
Сфера услуг	<ul style="list-style-type: none"> • Использование (совместная работа) таких сервисов, как booking.com, TripAdvisor и аналогичных, для продажи услуг • Использование специальных мобильных сервисов и социальных сетей, таких как: Foursquare (4sq) и других, для привлечения новых посетителей, а также подготовка различных специальных предложений с помощью таких сервисов.
Телекоммуникационная индустрия	<ul style="list-style-type: none"> • Использование программ лояльности маркетинга (конкурирующие провайдеры мобильных услуг пытаются предлагать крупномасштабные услуги мобильной коммерции для брендов, которые хотят повысить свою узнаваемость).
Медицинские услуги	<ul style="list-style-type: none"> • Использование информации о здоровье человека, предоставление ему соответствующих (платных) услуг. • Он-лайн консультации для привлечения клиентов. • Индивидуальные напоминания о медицинских осмотрах.
Интернет	<ul style="list-style-type: none"> • облачное хранилище данных (все файлы могут храниться в облаке, где они будут доступны в любое время и в любом месте - с любого мобильного и стационарного устройства, браузера, или из множества популярных социальных сетей).

Продолжение таблицы 1

Сектор экономики	Способы использования информации и информационных технологий для создания нового продукта
Легкая промышленность	<ul style="list-style-type: none"> • «Умные машины» (автоматический контроль времени технического осмотра, карт и направлений по спутнику и т. д.) • «Умная одежда» (согревает или охлаждает в соответствии с информацией о погодных условиях, содержит информацию о производителе и продавце) • «Smart Shoes» (обувь со встроенным GPS)
Строительство	<ul style="list-style-type: none"> • «умные дороги» (предупреждают водителей об опасностях на дороге, отслеживают состояние движения, реагируют на возникающие проблемы в автомобиле, «подзаряжают» проезжающие автомобили, могут заряжать электромобили) • «умные дома» (охранно-пожарная сигнализация, бытовая техника, освещение, отопление осуществляется не только в зависимости от погоды, но и с учетом ряда других факторов, таких как сила ветра, согласно прогнозу погоды, времени суток)
Образование	<ul style="list-style-type: none"> • онлайн образовательные курсы и ресурсы (позволяют получить образование в краткосрочной перспективе, в соответствии с индивидуальной образовательной программой).

Составлена авторами по материалам [1,2,4,5]

Предприятия в каждом секторе экономики пытаются использовать информацию для совершенствования своего бизнеса. Однако большая часть информационных активов невидима на корпоративных балансах из-за того, что информация не является активом. Такое несоответствие иногда приводит к спорным ситуациям в правовой системе, что не позволяет компании управлять своей информацией и использовать ее в качестве одного из своих активов, который в свою очередь является важным конкурентным преимуществом.

Очевидно, что информация имеет ценность: она может быть продана, а ее потеря наносит финансовый ущерб собственнику предприятия. Даг Лейни в своей работе рассматривает применение методов расчета стоимости конкретной информации. Лейни предлагает вести учет информации следующими методами:

1. Позволяет рассчитать предполагаемый уровень ценности информации (VI).

$$VI = \text{полнота} * \text{точность} * \text{доступность} / \text{повсеместность (распространенность)}$$

2. Метод призван помочь в расчетах ценности информации для бизнеса (VIB)

$$VIB = \text{Точность (правильность)} * \text{Полнота (Целостность)} * \text{Актуальность} / \text{Задержка (время ожидания)}$$

3. Используя данный метод представляется возможным расчет величины потери ценности информации (LIV).

$$LIV = \text{цена получения информации} + \sum (1, t) \text{ потеря дохода}$$

4. Экономическая ценность информации (EVI): конечная финансовая стоимость информационных активов - оценка продуктивности информации (VIP) по показателю: доход, вычет на расходы по приобретению, администрирование и использование информации.

5. Позволяет определить рыночную стоимость информации (MVI):

Доход, который может быть получен путем продажи, аренды или использования, делясь этой информацией.

$$MVI = \Sigma (t, p) + \text{Эксклюзивная цена} + \text{Ставка дисконтирования} [3]$$

Теоретически эти методы понятны и логичны, однако их применение на практике спорно: использование вероятностных, субъективных данных, сложность сопоставления и сравнения данных, при каких обстоятельствах целесообразно их применение. Таким образом, существует острая необходимость в проведении масштабных исследований в данной области научных интересов.

Выводы. В настоящее время наблюдается тенденция к росту важности информации: ведущие организации почти во всех отраслях, включая розничную торговлю, финансовые услуги, производство, строительство, образование и телекоммуникации понимают преимущества информации в формировании доходов и иногда даже более важны, чем некоторые традиционные активы. Результаты исследований в области информационной экономики показывают, что информация обрабатывается предприятиями в самых разных системах, часто не связанных между собой. Обеспечение их широкой доступности для всех сотрудников (а также внешних партнеров) и, таким образом, содействие принятию креативных решений может стать решающим фактором успеха для многих предприятий.

Литература

1. Сущностно-содержательная характеристика информационной экономики [Электронный ресурс] / З.М. Хашева. – Электрон. журн. – Режим доступа: <http://naukarus.com/suschnostno-soderzhatelnaya-harakteristika-informatsionnoy-ekonomiki>, свободный. – Электрон. версия печ. публикации

2. Внутренние противоречия развития фирмы в условиях становления информационной экономики [Электронный ресурс] / Соловьева Екатерина Алексеевна. – Электрон. журн. – Москва: ВАК, 2017. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-95-952017/item/4254-2017-01-25-06-34-50?pop=1&tmpl=component&print=1>, свободный.

3. Развитие информационно экономики России в современных условиях [Электронный ресурс] / Багрова Наталья Анатольевна. – Электрон. журн. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-informatsionnoy-ekonomiki-rossii-v-sovremennyh-usloviyah/viewer>, свободный.

4. Горбенко, А.О. Информационные системы в экономике / А.О. Горбенко. – М.: БИНОМ. ЛЗ, 2016. – 292 с.

5. Лашина, М.В. Информационные системы и технологии в экономике и маркетинге: Учебное пособие / М.В. Лашина, Т.Г. Соловьев. – М.: КноРус, 2018. – 480 с.

УДК 330.354

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ*Ганичев М.В., магистрант**Пискун Е.И., д.э.н. профессор кафедры «Финансы и кредит»
ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»,*

Аннотация. Экономический рост - основная цель каждого региона. Изучение факторов, влияющих на социально-экономическое развитие, является актуальным ввиду их специфичности на отдельных территориях. В статье изучаются факторы экономического роста города Севастополя.

Ключевые слова: факторы, экономический рост, регион, город Севастополь, отрасли народного хозяйства.

Вопросы экономического роста региона РФ особенно актуальны во вновь принятых в ее состав территориальных единиц ввиду их существенного влияния на экономику страны вызванными изменениями в динамике, источниках и факторах экономического роста развития на фоне усиления геополитических рисков и нарастания противоречий между ведущими игроками мирового хозяйства. Одной из главных целей государства в целом является адекватное реагирование на глобальные вызовы и угрозы, что требует стимулирования экономики, и достижения непрерывного долгосрочного и стабильного роста.

В государстве должна быть разработана пространственно-экономическая модель роста, включающая региональную политику управления, регулирование темпов роста соседствующих субъектов Российской Федерации. Научная теория сбалансированной экономической политики включает: традиционный механизм развития регионов и нейтральный, механизм кооперации и конкуренции.

Теоретические аспекты факторов роста экономики

Любая наука, в том числе экономика, никогда не стоит на месте. Однако в макроэкономическом анализе применяется понятие равновесия, под которым подразумевается соответствующее состояние макросистемы. В этом случае оно характеризуется неизменностью соотношений всех потоков и запасов в рамках модели кругооборота [1].

В экономической теории классифицируют случаи отклонения системы от положения равновесия, а именно циклы экономической активности, экономический рост, колебания возникающие в случае воздействия конъюнктурных изменений. Почти в каждом случае, рассуждая об экономическом росте, в качестве примера приводится кривая производственных возможностей, которая гласит, что изменение кривой вверх и вниз отображает ситуацию соответственно расширенного и суженного воспроизводства [2]. Экономический рост определяется в случае изменения кривой вверх, где отображается расширенное воспроизводство.

Чтобы объяснить, почему одни страны или регионы развиваются быстрее, чем другие, необходимо проанализировать факторы экономического роста. Понятие экономического роста весьма многогранно и многообразно. Самым общим образом его можно определить как экономические составляющие,

оказывающие влияние на качество и рациональность масштабов увеличения производства, ведь от данных факторов, зависят темпы, объем и эффективность реального производства [3].

На практике для сводной оценки экономического роста используют два показателя: на государственном уровне – валовой внутренний продукт (ВВП), на региональном – валовой региональный продукт (ВРП). Под самым экономическим ростом понимается ежегодный прирост этих показателей.

В данной статье будем рассматривать факторы экономического роста и ВРП, как основного. Стоит заметить, что ВРП дифференцируется в зависимости от особенностей развития каждого региона, к которым стоит отнести [4]: природно-ресурсный потенциал территории; средний уровень образования; трудовой потенциал; место региона в территориальном разделении труда; региональную специализацию; финансово-кредитные рыночные процессы и отношения; предприятия, учреждения и организации, построенные с учетом демографии, природно-ресурсного потенциала; уровень научно-технического развития; уровень управления процессами, формирования экономики; законодательная база; мировая внешняя экономическая политика (с учетом санкций); федеральная и региональная экономическая политика (с учетом таких механизмов роста как нейтральный, механизм кооперации и конкуренции); социально-экономическая политика (с учетом национальной).

Наиболее быстро экономического роста можно добиться при достаточном трудовом, природном и финансовом потенциалах, а также при их максимально рациональном использовании.

Анализ факторов экономического роста города Севастополя

Главной целью программы развития города Севастополя до 2030 года является обеспечение устойчивого экономического роста региона [5]. Основным индикатором экономического роста является ВРП.

Исходя из данных статистического ежегодника г. Севастополя 2019 года, ВРП (в основных ценах соответствующих лет) показывает рост, рисунок 2.

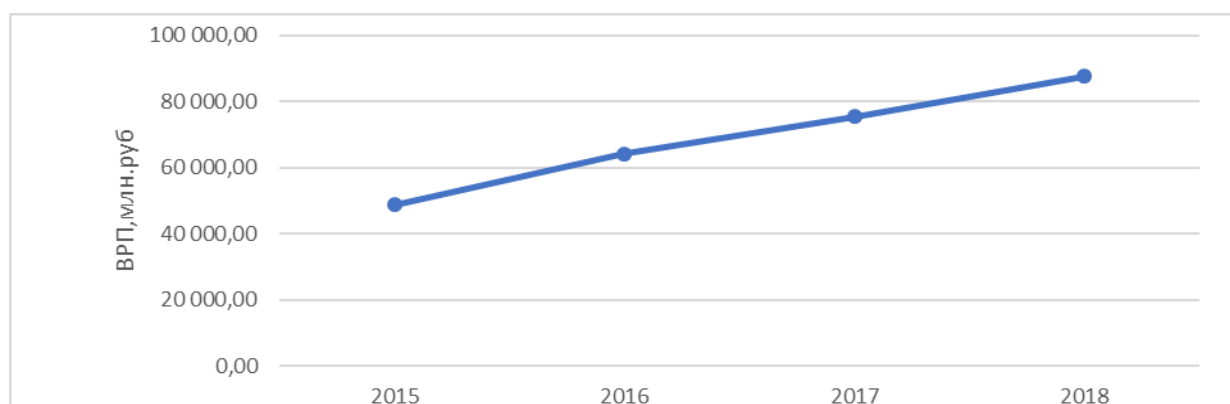


Рисунок 2 – Валовой региональный продукт города Севастополь, 2015-2018 гг., млн. руб.

Источник: составлено авторами на основе [6]

На основе данных рисунка 2 можно сделать вывод, что наблюдается рост ВРП на 31,9 в 2016 году, на 17,4% в 2017 году и на 16,3% в 2018 году по сравнению с предыдущим годом. Структура ВРП в регионе в 2017 году, рис.3.



Рисунок - 3 Структура ВРП в основных ценах за 2017 г, %

Источник: составлено авторами на основе [6]

На основе данных рисунка 3 можно сделать вывод, что основную долю валового регионального продукта составляют такие отрасли как: государственное управление и обеспечение военной безопасности 18,2%; оптовая и розничная торговля 16,2%; обрабатывающее производство 9,7%; строительство 7,9%; недвижимость 7,9%; здравоохранение 7,1%.

Такое распределение обусловлено спецификой региона: присутствием военно-морской базы черноморского флота РФ; развитием агропромышленного комплекса; активизацией строительства и туризма.

Анализируя ВРП города Севастополя сопоставим значения с регионами Южного федерального округа и России в целом за рассматриваемый период в 4 года (2014-2017 годы).

Таблица 1- ВРП Севастополя в структуре ЮФО и России в целом, %

Территория	2014	2015	2016	2017
Российская Федерация, в т.ч:	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Южный федеральный округ, в т.ч:	7,0%	7,1%	7,2%	7,2%
Структура ВРП ЮФО				
Республика Адыгея	1,8%	1,8%	1,8%	1,9%
Республика Калмыкия	1,1%	1,1%	1,2%	1,2%
Республика Крым	4,6%	5,7%	6,6%	6,7%
Краснодарский край	43,0%	41,7%	41,5%	41,5%
Астраханская область	7,1%	7,0%	6,9%	7,9%
Волгоградская область	17,3%	16,0%	14,9%	14,4%
Ростовская область	24,3%	25,6%	25,7%	25,1%
Севастополь	0,7%	1,0%	1,3%	1,3%

Источник: составлено авторами на основе [6]

Как свидетельствуют данные, в 2017 году ВРП города Севастополя составляет 1% от ВВП Южного федерального округа, и 0,0005% от ВВП РФ, а округ 7% от ВРП РФ. Динамика факторов экономического роста, таблица 2.

Таблица 2 - Факторы экономического роста города Севастополя, 2015-2018 гг.

Фактор	Годы			
	2015	2016	2017	2018
Численность занятых, тыс. чел.	182,5	181,3	192,8	209
Основные фонды, млн. руб.	41436	274808	304437	338376
Оборот оптовой торговли, млн. руб.	52777,9	42636,9	50389,7	47245,6
Оборот розничной торговли, млн. руб.	38462,7	61506,5	63290,1	65663,4
Оборот общественного питания, млн. руб.	3479,8	5059,5	5535,1	5716,8
Инвестиции в основной капитал	6557,8	18547	49511,8	42794
Потребление электроэнергии, млн. кВт. ч.	1068,47	1119,1	1171,16	1221,52

Источник: составлено авторами на основе [6].

В экономике города прослеживаются следующие тенденции.

1. Численность занятых. На 31.12.2018 численность занятых составила 209 тыс. чел. За рассматриваемый период в 4 года (2015-2018) количество занятых увеличилось на 26,5 тыс. чел., что связано с открытием новых предприятий, способствующих увеличению рабочих мест.

2. Основные фонды. В 2018 году основные фонды составили 338376 млн. руб., с 2015 по 2018 года данный показатель увеличился в 8 раз, что обусловлено увеличением производства.

3. Оборот оптовой и розничной торговли, общественного питания. На 31.12.2018 оборот оптовой торговли составил 47245,6 млн. руб., за рассматриваемый период в 4 года (2015-2018) данный показатель носит скачкообразный характер, в 2015 году он составил 5277,9 млн.руб., в 2016 42636,9 млн руб., а в 2017 50389,7 млн руб. Это связано с изменениями потребностей заказчиков.

Оборот розничной торговли показывает стабильный рост в 1,7 раза и в 2018 г. составил 65663,4 млн. руб., что объясняется увеличением турпотока и населения города. Этими причинами обусловлен и рост общественного питания в 1,6 раза за период 2015-2018 годы. В 2018 оборот общественного питания составил 5716,8 млн. руб.

4. Инвестиции в основной капитал. В 2018 году составили 42794 млн. руб., за рассматриваемый период данный показатель увеличился в 6,5 раз что связано реализацией программы развития города Севастополя.

5. Потребление электроэнергии. На 31.12.2018 потребление электроэнергии составило 1221,5 млн. кВт/ч. Рост данного показателя на 153 млн. кВт/ч. связан с открытием предприятий и увеличением населения.

Выводы. В дальнейшем структура экономики города Севастополя будет больше связана с производством. Только такая экономическая политика станет основой решения проблем, а также дальнейшего развития города и повышения качества и уровня жизни его населения.

Исходя из данных об оценках и ожиданиях населения г. Севастополя в вопросах экономического роста, одной из мер стимулирования экономики, является введение в регионе свободной экономической зоны [7].

Отмечается, что Севастополь имеет незначительный инвестиционный потенциал при умеренном риске, что в основном связано с санкциями. Потенциал региона при всем этом, обеспечивают [8], как правило, традиционные для региона отрасли.

Крайне важным фактором развития и роста экономики региона является наличие развитой инновационной инфраструктуры, которая способствует эффективной коммерциализации научно-технического потенциала. Развитие региона в научно-техническом направлении является одним из важнейших факторов роста экономики. Проанализировав состояние инновационной инфраструктуры региона, можно будет более обосновано принять решение по управлению научно-технической сферой, ее поддержке и финансированию. Рост экономики способствует удовлетворению потребностей, связанных с увеличением численности населения и повышению его уровня жизни.

Процесс экономического роста планируется с учетом взаимодействия его факторов, комплексом поставленных задач, направленных на увеличение предельной производительности, роста валового регионального продукта города Севастополя. Рост, по сути, связан с благосостоянием населения, изменением качества жизни, развитием уровня образования, повышением продолжительности жизни.

Литература

1. Макроэкономика: учебник для вузов / под общ. ред. Л.П. Куракова. – М.: Изд-во ИАЭП, 2017. – 336 с.
2. Экономический рост: теории и проблемы: учебное пособие. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2006. – 214с.
3. Петросянц В.З., Дохолян С.В. Региональное развитие и факторы экономического роста // Региональная экономика: теория и практика. 2007. №18. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/regionalnoe-razvitie-i-factory-ekonomicheskogo-rosta>
4. Дугаржапова М.А., Дугаржапов З.Б., Унгаев А.А. Факторы и условия экономического роста региона. – УланУдэ: Изд-во ВСГУТУ, 2013. – 128 с.
5. Закон города Севастополя от 21 июля 2017 № 357-ЗС «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития города Севастополя до 2030 года»[Электронный ресурс]. URL: <https://sev.gov.ru/city/strategiya.php>
6. Статистический ежегодник города Севастополя. 2018: Стат.сб. / Крымстат-Севастополь, 2019. - 275 с.
7. Пискун Е. И., Симченко Н. А. Оценки и ожидания населения г. Севастополя в вопросах экономического роста // Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика. – 2019. – Т. 21, № 4. – С. 67–78. – DOI: <https://doi.org/10.15688/ek.jvolsu.2019.4.7>
8. Пискун Е.И., Симченко Н.А., Тарасенко С.В. Экономический рост города Севастополя: проблемы и возможности // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2018. Т. 11, № 6. С. 101–109. DOI: 10.18721/JE.11609

УДК 338.91(075)

**УЧЕТ ФАКТОРА ЦИКЛИЧНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ
РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ: ТЕОРЕТИКО -
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ***Гафарова К.Э., доцент кафедры мировой экономики, к.э.н., доцент**Осадчий Е.И., доцент кафедры мировой экономики, к.г.н., доцент**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье исследуются вопросы теории регионального развития в системе категории «экономическое развитие». На основе анализа взглядов ученых обоснована необходимость учета фактора цикличности в управлении региональным развитием.

Ключевые слова: региональное развитие, региональное управление, циклы развития, фактор цикличности, экономическое развитие.

Сохраняющаяся дифференциация в уровне развития российских регионов стала не только экономической, но социально-политической проблемой. Так, по величине производимого ВРП российский Центр в шесть раз превышает Дальневосточный регион. Велики межрегиональные различия и в социальных параметрах деятельности. Даже в пределах высокоразвитых макро регионов в 2018 году среднедушевые месячные доходы, например, в Центральном федеральном округе составляли 43,9 тыс.руб., Владимирской области - 23,6 тыс.руб., т.е различались в два раза [1]. Возникшие пространственные диспропорции в социально-экономическом развитии регионов являются следствием неэффективных, порой неверных действий со стороны органов государственного управления. Они имеют и объективную природу. Сегодня не только нефтяной коллапс, мировая финансовая нестабильность сдерживают социально-экономическое развитие стран. К числу новых, одновременно жестких факторов-ограничителей международной деятельности стал относиться и эпидемиологический фактор, уже существенно повлиявший на деловую активность, структуру товарооборота, транспортные контакты.

Действие указанных факторов прослеживается и на уровне регионов, причем с более конкретными чертами проявления. С подачи теории либерализма в ряде развитых стран возникла иллюзия, что рыночная экономика может преодолеть любое ресурсное ограничение посредством новых технологий и маркетинговых манипуляций. Практика мер борьбы с пандемией в этом году показала несостоятельность западных либеральных моделей регулирования экономики, необходимость более конкретного учета в регулировании рынка такого фактора, как цикличность развития. Все это заставляет по-новому отнестись к исследованию природы факторов, воздействующих на развитие стран и регионов, в т.ч. циклического характера.

Первые попытки научного объяснения причин и последствий цикличности как движения от одного макроэкономического равновесия к другому, осуществлены представителями классической политэкономии (Д. Рикардо, Ж.Б. Сэй). Их рассуждения носили чисто теоретический характер и не допускали возможности наступления перепроизводства всех товаров. Основной вклад в изучение цикличности развития экономики и кризисов внесли Ж.

Сисмонди и К. Маркс. Их усилиями были сформулированы основные постулаты о цикличности развития капиталистической экономики. Такие представители экономической теории в XX в., как Д. Кейнс, Н. Кондратьев, Й. Шумпетер, заложили современные научные представления о природе экономических циклов, их типаж по временным параметрам стадийности. Начиная с трудов М. Туган-Барановского, существенный вклад в изучение фактора цикличности внесли российские ученые. Из последних работ, исследующих теоретические аспекты цикличности и кризисного экономического развития, укажем на публикации В. Нестеренко, А.Плотникова, А. Сидорович, В. Цветкова.

Не менее важный и продуктивный потенциал исследований накоплен на более «молодом» крыле экономических наук – региональной экономике. Ее представители не сразу восприняли важность учета фактора цикличности в региональном развитии. Наиболее законченную форму это получило в теории регионального роста. Ее представители Х. Зиберт, Г. Мюрдаль, Х. Ричардсон впервые связали свои теоретические выкладки с практической деятельностью государства в странах Запада.

Несмотря на происходящие в экономике России и кардинальные сдвиги, структурную перестройку хозяйства, усиливающуюся зависимость от конъюнктуры мирового рынка, в отечественном публикационном социуме необоснованно мало работ, посвященных сопряженному анализу регионального развития на основе воздействия фактора цикличности. Между тем, его неучет в практике регионального управления приносит значительные издержки, особенно в вопросах регионального программирования и прогнозирования.

Указанные обстоятельства решающим образом повлияли на тематический выбор данного исследования. Целевая установка - раскрытие содержания фактора цикличности, его воздействие на региональное развитие реализуется с концептуальных позиций регионального менеджмента. В частности, с позиций теории государственного регулирования экономического развития регионов (или региональной политики), основы которой были заложены в трудах Э.Гувера, С. Деннисона, А. Леша.

В иерархии научных знаний о процессах развития первенствующее место занимает морфолого-динамический подход, формирующий общеметодологическую базу исследования. С позиции общенаучных представлений региональное развитие (РР) как интегральная динамика экономики региона, включает три взаимосвязанных характеристики.

1. Развитие как социальные и экономические изменения, которые связаны с региональной политикой и практикой хозяйствования. При этом политика чаще всего приводит к структурным, а практика – к функциональным трансформациям в экономике региона. Практика развития регионов в США, а в последние годы и России доказывает целесообразность использования «адаптационной» модели региональной политики. Один из авторов такой модели, А.Леш, был сторонником широкого подхода применения государственного регулирования экономического развития региона. Согласно этому автору конкретные меры должны облегчать протекание естественных рыночных процес-

сов. В этом плане идеи А. Леша вполне созвучны с развернувшимися процессами регионализации в пореформенной России. Для экономики современной России стала приемлема и модель Э.Гувера. В ней меры государственного регулирования автор подразделяет на превентивные, которые позволяют улучшить региональную ситуацию в перспективе и ответные. Последние призваны смягчить стихийный характер действия рыночных сил, учесть цикличность развития. Поэтому Э.Гувер связывал их с региональными мероприятиями и с антициклическим регулированием [2, с.63].

2. Развитие как рост, т.е. как структурные и функциональные изменения в региональной экономической системе, которые ведут к повышению объемов выпуска и качества продукции, улучшению механизма ее распределения. Не смотря на обоснованное утверждение П. Самуэльсона, что нельзя стремиться лишь к простому количественному росту производства и предупреждению ряда авторитетных отечественных авторов об опасности использования одного показателя экономического роста, его динамика определяется по колебаниям валового внутреннего или регионального продукта. Помимо источников экономического роста предметом исследований со стороны западных ученых стал анализ стадий роста (Д. Белл, У. Ростоу). В рамках региональной науки заметное развитие получили теории регионального роста. Наиболее привлекательная концепция регионального роста была предложена Х.Зиббертом. В основе построений автора лежит производственная функция, в которой объем потенциально возможного производства зависит от капитальных и трудовых затрат, наличия природных ресурсов и технических знаний. Учет в модели транспортных затрат и особенностей социальной системе признается обязательным при анализе внутренних детерминант экономического роста [2, с.55]. В таком виде модель приемлема и в российской практике регионального управления, поскольку последняя постоянно сталкивается со значительной дифференциацией в транспортной и социальной сферах регионов. Именно рост производства и реализации продукции в значительной степени зависит от цикличности производства и конъюнктурных колебаний на отечественном и зарубежном рынке, его показатели выступают индикаторами динамики развития.

3. Развитие как улучшение функционирования хозяйства региона. В экономическом плане это предполагает реализацию системы мероприятий организационного, технического и иного порядка. Стремление приблизить экономику региона к избранной модели развития на основе реализации мероприятий воспринимается как модернизация. Одновременно модернизация – это управляемый управленческий процесс, инициируемый государством и предпринимательскими структурами, определяемый адекватностью их видения долговременных интересов и целей. Именно с учетом принципов и факторов модернизации разработаны модели процессов, сетевые модели, модели развития пространственных структур, которые помогают исследовать условия достижения равновесного темпа экономического роста в условиях циклических колебаний экономики.

Причины регулярно повторяющихся колебаний в ходе экономического развития стран объяснялись в исследовательской ретроспективе по-разному, исходя из авторских подходов к причинно-следственным причинам их появления. Так, первые попытки объяснить циклический характер капиталистического производства связывались с 12-летними циклами солнечной активности (В.Джевонс, Г. Кассель). Другие представители экономической науки объясняли природу циклического развития специфическими факторами, нарушающими экономическое равновесие: между производством и потреблением (Т. Мальтус), нарушением пропорциональности между отраслями производства (Д.Рикардо). Отдельная группа экономистов видела причины цикличности и сопутствующих ей кризисов перепроизводства недостаточной склонностью к потреблению, которая отстает от роста доходов (Дж. Кейнс, Э. Хансен).

Для объяснения процессов, объясняющих временные рамки циклического развития экономических систем, разработаны специальные модели. К наиболее обоснованным моделям такого типа, которые целесообразно использовать в практике управления развитием регионами, относят циклы:

- Д.Китчина, длящиеся до 4 лет и связанные с пульсацией загрузки производственных мощностей;
- К.Жюгьяра с фазами полного прохождения от 7 до 11 лет. Циклическость в этом случае связана с колебаниями вложений в основной капитал;
- С. Кузнеця – во временном 20 -летнем движении фаз этого цикла, где определяющую роль играет инфраструктурное развитие хозяйства территорий.

Анализ динамики развития мирового хозяйства привел Н.Кондратьева к идее формирования длительных полувековых циклов конъюнктуры. Их смена определяется несколькими элементами – НТП, внедрением новых форм организации производства и соответствующими географическими сдвигами [3, с.161]. По мнению ряда футурологов, 6-й Кондратьевский цикл (2018-2060 гг.) связан с конверсией современных технологий. Его повышательная фаза в целом благоприятна для развития национальных экономик.

К изучению природы циклов на мезоуровне мировая наука приступила с явным опозданием. Только в 1986 г. исследованиями Й. Лесинжера было обосновано существование региональных циклов. При анализе региональных циклов в США выявлены их временные рамки: фаза подъема в развитии региона длится 27-29 лет, фаза спада - аналогичное время. Все это заставляет по-новому взглянуть на вопрос: может ли управление воздействовать на циклическую региональную динамику? По нашему мнению, он может быть решен положительно с соблюдением двух взаимосвязанных процедур.

Во-первых, с принятием и исполнением тезиса –в управленческом мониторинге регионального развития должно быть учтено одновременное функционирование всех перечисленных видов циклов. Выявление фаз указанных циклов должно осуществляться на основе экспертных оценок специалистов, профессионально объясняющих причины и последствия неодинаковости амплитуды на разных фазах возрастных циклов. Этот этап работ целесообразно

завершить созданием графической модели комплексной циклической траектории регионального развития и определить эффект резонанса фаз на конкретный период.

Во-вторых, на циклическую динамику следует реагировать и воздействовать управленческими мерами. Из возможных типов управленческой реакции на сложившуюся ситуацию, исходя из интегрированной фазы цикла, наиболее предпочтителен интерактивный тип. Он основан на гибкой системе менеджмента, которая способна эффективно функционировать, формировать разные подходы в реализации возникающих проблем. А также, как показывает региональная обстановка последних месяцев, - быстро и эффективно приспосабливаться к условиям чрезвычайных ситуаций.

Таким образом, региональное развитие – многомерный, разноаспектный процесс, отражающий динамику роста региональных социально-экономических систем. В практике регионального менеджмента развитие предполагает выработку стратегических целей и систему конкретных мер по их реализации. Новая модель управления развитием, отвечающая ее современному контексту, должна комплексно учитывать основную черту рыночной динамики – цикличность развития национальных и региональных экономических систем.

В сложившихся условиях реализация принципа устойчивого развития стран и территорий возможна при условии учета фактора полициклическости, выявляющего разностадийность фаз циклов экономического и экологического порядка. Помимо коррекции принципов управления региональным развитием, учет фактора множественной циклическости предполагает изменение в нормативной базе и обновление индикаторов, отражающих реальную динамику происходящих в регионах социально-экономических процессов.

Литература

1. Российский статистический ежегодник: Стат.сб. -М.: Росстат, 2018. -694 с.
2. Кузнецова О. Теоретические основы государственного регулирования экономического развития регионов // Вопросы экономики. -2004. -№4. –с. 46 -67.
3. Максаковский В.П. Географическая культура. – М.: ВЛАДОС, 1998.– 416 с.

УДК 338.48

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В РОССИИ

Гафарова С.С., студент

Научный руководитель: Хаирова Э.А., к.э.н., доцент

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация: в статье исследовано современное состояние развития международного туризма и направления его реализации в России. Проведен анализ российского туристского рынка, определены тенденции развития международного туризма в России. Выявлены проблемы и основные направления повышения конкурентоспособности международного туризма в России.

Ключевые слова: международный туризм, конкурентоспособность туризма, туристские потоки, туристический продукт России.

В условиях глобализации мировых экономических процессов международный туризм стал высокодоходным межотраслевым комплексом, который способствует укреплению многообразных связей между странами: экономических, социальных, культурных, политических и др. Международный туризм в современных условиях одна из самых перспективных и быстрорастущих сфер мировой экономики, которая способствует внедрению новейших информационных технологий, обладает значимой ролью в формировании валового внутреннего продукта, оказывает непосредственное влияние на множество отраслей (транспорт, строительство, торговлю и др.). Таким образом, международный туризм – это мощный катализатор развития многих стран (регионов).

Международный туризм представляет собой путешествие людей за пределы своего региона и родной страны по различным причинам: оздоровительным, рекреационным, деловым и т.д. Его принято разделять на выездной и въездной. Первый предполагает путешествие лиц за пределы своей страны по отношению к месту проживания. Второй же – это путешествие лиц за пределами своей страны, но уже по отношению к стране пребывания.

Исследование структуры рынка международного туризма, позволяет сделать вывод, что международные туристский рынок включает в макро-, микро-, национальные туристские рынки (табл. 1).

Таблица 1 - Структура рынка международного туризма [2]

Международный туристский рынок		
Макро-региональные туристские рынки		
Азия и Тихоокеанский регион: – Северо-Восточная Азия; – Юго-Восточная Азия; – Океания; – Южная Азия	Европа: – Северная Европа – Западная Европа – Центральная и Восточная Европа – Южная Европа и Средиземноморский регион; – в т. ч. Европейский союз	Америка: – Северная Америка – Островные государства и территории Карибского бассейна – Центральная Америка – Южная Америка
Африка – Северная Африка – Тропическая Африка		Ближний Восток
Национальные туристские рынки		
Микро-региональные туристские рынки		

По данным Всемирной туристской организации (ЮНВТО), потоки международного туризма удвоились за последние два десятилетия: с 0,68 млрд. въездных туристов в 2000 году до 1,3 млрд. в 2017 году. Туризм по-прежнему остается одной из крупнейших статей международной торговли в непроизводственном секторе. По данным Всемирной туристской организации, экспорт туристического сектора занимает 3 место в мировом экспорте. Общий объем экспорта сектора туризма в 2017 году составил 1,6 трлн. долларов США, что

приблизительно составляет 4.4 млрд. долларов США в день. Это около 7 % международного объема экспорта товаров и услуг 29 % международного объема экспорта услуг [1].

В соответствии с данными Всемирного совета по туризму и путешествиям, Азиатско-Тихоокеанский регион в 2017 году составил наибольшую долю мирового валового внутреннего продукта (36 %) в сфере туризма. Европа и Америка заняли второе и третье место соответственно, и добавили к мировому ВВП туризма 59%.

В 2017 году объем туристских затрат составил 1,3 трлн. долларов США. Практически 60% данных затрат были сконцентрированы в 15-ти странах, в том числе в: США, Испании, Франции, Таиланде, Великобритании, Италии, Австралии, Германии, Японии, Китае, Индии, Турции, Мексике и др [2].

В свою очередь, Россия заняла 34-ое место в общих затратах международных туристов на своей территории. Затраты составили 9 млрд. долларов США, что составляет 0,7 % общих трат по миру.

Туристский сектор России сохраняет значительный потенциал для ускорения темпов роста и усиления роли в развитии экономики. В последние годы данный сектор формирует 3,8 % ВВП страны и 0,7 % общей численности занятых. Валовая добавленная стоимость в сфере туризма России в 2017 году составила приблизительно 0,9 тысяч долларов США на одного жителя.

Значимость и влияние туризма на социально-экономическое развитие России неоспорима. Для российской экономики роль туризма проявляется в следующих аспектах: рост экономики (развитие 53 отраслей экономики), развитие малого и среднего бизнеса, занятость и самозанятость, сглаживание диспропорций территориального развития, повышение качества жизни населения, увеличение объёмов экспорта, увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Туризм значительно повышает общие показатели экспорта в России. Так, он способствует развитию и вовлечению в экспортную деятельность предприятий малого и среднего бизнеса. Отметим, что в туризме экспорт соответствующих продуктов и услуг осуществляется не путем доставки за границу, а в результате приезда зарубежных потребителей на территорию России. Таким образом, туристской деятельностью могут заниматься даже те компании, которые не имеют объективной возможности самостоятельно заниматься экспортными операциями.

Экономическая отдача от функционирования, в последние годы, туристских организаций стабильна. Объем платных туристских услуг, реализованных в стране турфирмами, сохраняется на уровне 160 млрд. рублей [3].

В 2018 году на территории России действовало 13 674 туристских фирм. Из них занимались: туроператорской деятельностью: 751 фирма; туроператорской и турагентской деятельностью: 1751 фирма; турагентской деятельностью: 11 172 фирмы [4].

Число реализованных турпакетов в этот же год составляло 4 586 штук. Из них гражданам России: по территории России: 1635 шт., по зарубежным странам: 2575 шт. [3].

Стоимость реализованных населению турпакетов в 2018 году составляла 303 738 млн. рублей. Из них гражданам России: по территории России: 59 556 млн. рублей, по зарубежным странам: 234 054 млн. рублей [3].

По данным Федеральной службы государственной статистики, примерно 60 % туристских пакетов турфирм России реализуются за рубеж, что составляет конкуренцию отечественным туристским направлениям. Также это свидетельствует о платежеспособном спросе, который может быть переориентирован на внутренний рынок при формировании конкурентного предложения [4].

К конкурентным преимуществам России в сфере туризма относят наличие множества «точек притяжения» для внутренних и въездных туристов, которые имеют в том числе общемировое значение для развития разнообразных видов туризма, а также ориентированы на любые группы потребителей. Количество объектов всемирного наследия ЮНЕСКО в Российской Федерации составляет 18, количество объектов всемирного природного наследия ЮНЕСКО – 11. По данным показателям Россия по миру занимает 10 и 4 места соответственно

Спрос на туристский продукт в России ограничивает высокая стоимость транспортировки туристов. Доля расходов на транспорт у иностранных туристов составила 40% от общей суммы расходов в 2017 году. Высокая стоимость транспортировки туристов обусловлена значительным расстоянием поездок, централизацией авиаперевозок через московский транспортный узел, а также недостаточным уровнем развития прямых чартерных перевозок внутри страны.

К проблемам спроса туристского продукта и услуг на внешнем рынке также можно отнести тот факт, что туристские бренды России не популярны за рубежом. Следовательно, необходимо повысить информированность туристов. Это возможно путем цифровизации туристской деятельности: продвижение информации в СМИ, создание рекламных сайтов турфирм, использование технологии блокчейн, создание компьютерных систем бронирования, где можно осуществлять онлайн-покупку туров, а также развитие мобильных приложений в этой области.

Рост конкурентоспособности, а также раскрытие потенциала туристского продукта России возможно в случае: увеличения уровня загрузки и снижение фактора сезонности в использовании туристской инфраструктуры; повышения уровня сервиса и кадрового обеспечения развития туризма, развития языковой подготовки работников туристского сектора; развития цифровой инфраструктуры и сервисов; развития цифровых платформ продвижения туристских продуктов и брендов; продолжения работы по снятию административных барьеров и совершенствования отраслевого законодательства РФ.

Таким образом, можно выделить основные направления развития международного туризма в России: повышение доступности и улучшение потре-

бительских свойств отечественных турпродуктов; развитие инфраструктуры; диверсификация туристских продуктов; повышение качества туристического сервиса; повышение прозрачности рынка; повышение информативности туристов. Реализация вышеуказанных направлений, а также мер государственной политики, создаст значительные возможности, способствующие ускорению развития международного туризма в России и увеличения его роли в развитии страны в целом. Прежде всего, необходимо привлекать российских и зарубежных инвесторов, повысить качество туристских услуг РФ, создать конкурентоспособный туристский продукт, повысить туристскую активность граждан России, в том числе за счет развития социального туризма и импортозамещения на внутреннем рынке. Также необходимо стимулировать спрос и повысить доступность туристского продукта на внутреннем и внешнем рынках, совершенствовать нормативно-правовое регулирование в сфере туризма с учетом тенденций развития туристской отрасли.

Литература

1. Всемирная туристская организация ЮНВТО. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www2.unwto.org/ru>
2. Современные тенденции развития международного туризма. [Электронный ресурс]-Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/318394799_Sovremennye_tendencii_razvitiia_mezhdunarodnogo_turizma
3. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/FjJ74rYOaVA4yzPAshEulYxmWSpB4lrM.pdf>
4. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/>

УДК 331.556

ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Гафарова С.С., студент; Реизов Э.Р., студент

Научный руководитель: Иваненко И.А., к.э.н., доцент

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация: в статье изучена сущность международной трудовой миграции. Исследованы ее особенности, а также позитивные и негативные последствия для стран, как экспортирующих рабочую силу, так и импортирующих. В статье рассмотрены основные центры международного рынка труда, а также приведены тенденции развития миграционных процессов

Ключевые слова: международная трудовая миграция, иммиграция, эмиграция, Международная организация труда, трудовые ресурсы.

В процессе интеграции и глобализации мировой экономики международная трудовая миграция играет большую роль. Трудовая миграция является одной из ключевых областей для увеличения занятости трудовых ресурсов.

Трудовая миграция является одной из ключевых областей для увеличения

занятости трудовых ресурсов, основой которой является миграция работников и сотрудников, различных профессий, научно-технического персонала, специалистов в области культуры и искусства.

Слово «миграция» происходит от латинского слова «migrans», что означает факт перемещения человека с одной территории на другую с целью постоянного или временного проживания.

Международная трудовая миграция – это миграция рабочей силы в страны мира, которая происходит во время организационных или социальных движений и определяется рядом факторов. Этот процесс обусловлен экономическими, демографическими и политическими факторами, и они взаимосвязаны. Среди них наиболее важным является экономический фактор [1]. Трудовая миграция помогает снизить уровень безработицы в странах, экспортирующих трудовые ресурсы, однако в тот же момент наблюдается отток производственного капитала. Следовательно, процессы миграции трудовых ресурсов необходимо контролировать, разрабатывая миграционную политику, и это позволит сбалансировать спрос и предложения на рынке труда.

Таким образом, международная трудовая миграция – это транснациональное перемещение самого труда, переселение трудоспособного населения из одного государства в другое с целью получения работы.

Различают:

- иммиграцию – въезд трудоспособного населения в страну;
- эмиграцию – выезд трудоспособного населения из страны проживания.

Разница между иммиграцией и эмиграцией составляет миграционное сальдо. Если оно отрицательное, то поток эмигрантов превышает иммиграцию. Это является негативной тенденцией, поскольку происходит отток трудоспособного населения за рубеж, а именно высококвалифицированной рабочей силы [4].

Выделяют следующие направления международной миграции рабочей силы:

- из развивающихся и бывших социалистических в промышленно развитые страны;
- в рамках промышленно развитых стран;
- в рамках развивающихся стран;
- из промышленно развитых в развивающиеся страны.

Экономическая миграция делится на несколько типов [2]:

1. Миграция для образования. Мобильность обездоленных граждан заключается в том, чтобы через несколько месяцев или лет перевести государственный и частный бизнес в развитые страны, чтобы приобрести новые современные навыки и освоить современные технологии. Опыт, полученный в результате этого процесса миграции, приводит к его высокой прибыли после возвращения в страну.

2. Высокие профессиональные навыки и навыки управления, а также деловые люди остаются в зарубежных странах без каких-либо препятствий.

Виды международной трудовой миграции представлены на рисунке 1.

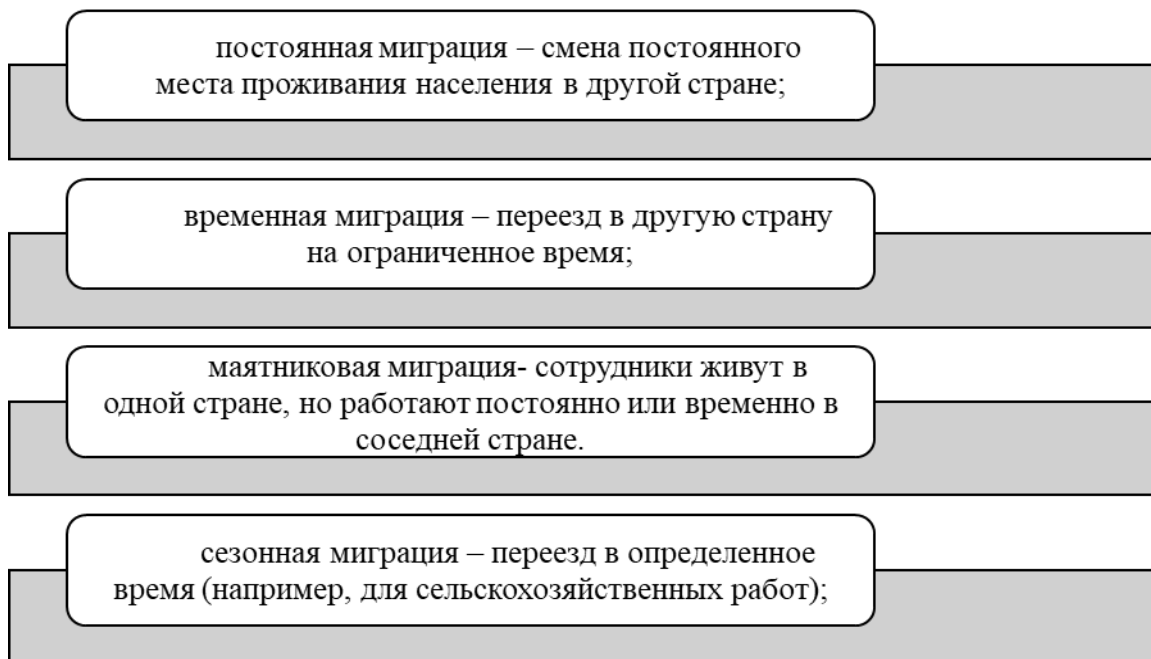


Рис.1. Виды международной трудовой миграции [2]

В странах, которые принимают мигрантов, их труд способствует повышению производственного потенциала экономики, повышает ее эффективность. Страны могут получать существенные выгоды от притока квалифицированных мигрантов, особенно в тех случаях, когда их квалификация учитывается и задействуется.

Существуют основные центры международных рынков труда:

1. США и Канада.
2. Западная Европа.
3. Нефтедобывающие страны Средней Азии.
4. Латинская Америка.

Соединенные Штаты являются первым центром международного рынка труда. Западная Европа – еще один важный центр для привлечения мигрантов. Германия, Франция и Великобритания являются лидерами в области иммиграции в Европе.

По данным МОТ, с 2013 по 2017 год из 277 миллионов человек, охваченных международными миграционными процессами в мире, 164 миллиона были трудовыми мигрантами. Даже если люди изначально не покидали свои дома из-за поиска работы, во всяком случае, в какой-то момент во время миграции, этот движущий фактор, скорее всего, проявится, учитывая, что 86,5% мигрантов – это люди в возрасте от 20 до 64 лет.

Основные сферы деятельности мигрантов: сельское хозяйство, промышленность, включая производство и строительство, и сфера услуг. Причем, на сферу услуг приходится более 71% всех занятых мигрантов, 7,7 % из которых работает в домохозяйствах.

Международная трудовая миграция оказывает значительное влияние на страны «экспортеры» и «импортеры». Во многих промышленно развитых странах активная трудовая эмиграция происходила в трудные периоды их развития. Однако, когда проблемы были решены, эти процессы начали стабилизироваться.

Внедрение зарубежной рабочей силы в реальное время считается предпосылкой для развития производственного процесса в некоторых государствах. Есть государства, где активно применяются зарубежные трудящиеся, некоторые ветви экономики находятся в зависимости от импорта рабочей силы. Ввоз высококвалифицированных трудящихся сберегает средства на подготовку специалистов.

Экономические последствия трудовой миграции или влияние трудовой миграции на страны-импортеры в целом являются положительными. Страны, в которых проживают иностранные рабочие, используют их в качестве важного фактора развития производства, особенно отрасли, которые недостаточно привлекательны для местных работников. Во многих странах иммигранты выполняют трудную, вредную и плохо оплачиваемую работу, на которую местные жители не претендуют.

Страны, которые экспортируют рабочую силу, имеют несколько преимуществ. Активное участие некоторых стран в международных процессах трудовой миграции дает следующие преимущества:

- стабилизация спроса и предложения на рынке труда;
- бесплатное обучение рабочих в экспортирующей стране новым профессиональным навыкам, знакомство с передовой организацией труда и т.д. Мигранты изучают и обмениваются опытом с иностранными компаниями в сферах труда, управления, производительной работы и соответствующих современных знаний;
- эти страны получают дополнительный доход от экспорта рабочей силы в виде трансфертов от эмигрантов. Кроме того, некоторые страны-экспортеры получают значительные суммы в виде валютных поступлений от граждан, работающих за границей.

На современном этапе наблюдается тенденция интеграции России в мировой рынок труда. Россия является импортером и экспортером рабочей силы. В 2018 году в Российскую Федерацию прибыло 565685 человек, в том числе [3]:

- из стран СНГ 510994 человек;
- из стран дальнего зарубежья 54691 человек.

В этот же год из России выбыло 440831 человек, в том числе:

- в страны СНГ 381918 человек;
- в страны дальнего зарубежья 58913 человек.

Таким образом, мы наблюдаем, что иммиграция превышает эмиграцию, следовательно, миграционное сальдо положительное и составляет: $565685 - 440831 = 124854$ чел.

Многие страны сегодня одновременно являются странами происхожде-

ния, пребывания и транзита. Следовательно, странам необходимо сформировать свою эффективную миграционную политику для определения масштабов миграции, механизма ее регулирования, смягчения негативных социально-экономических последствий и усиления позитивных последствий миграции для стран, вовлеченных в миграционный процесс.

При регулировании вопросов миграции на международном уровне имеют значение также и принципы международного права, определяющие мирные и дружественные отношения между государствами, в том числе:

- принцип мирного урегулирования споров между государствами;
- принцип, согласно которому, двусторонние и многосторонние отношения в связи с международными передвижениями людей должны осуществляться на основании законов;
- принципы международного сотрудничества, солидарности и разделения бремени в отношении больших потоков беженцев и мигрантов, нуждающихся в международной защите и помощи;
- принцип, в соответствии с которым вопросы, относящиеся к правам человека, фундаментальным свободам и верховенству закона, имеют международное значение.

Защита права на труд является важной областью деятельности не только ООН, но и ее специализированных учреждений, одно из которых – Международная организация труда (МОТ) и ее главный орган – ежегодно созываемая Международная конференция труда, которая устанавливает международные стандарты в этой области путем разработки и принятия соответствующих конвенций и рекомендаций [4, с. 147-148].

Из всех правовых норм, разработанных государствами в рамках международных организаций для регулирования положения трудящихся-мигрантов, конвенции и рекомендации МОТ являются наиболее полными и всеобъемлющими.

Миграционный процесс должен быть систематическим, трудовая миграция должна осуществляться должным образом, и, по нашему мнению, необходимо:

- развитие сферы услуг увеличит внутренний спрос на высококвалифицированных работников. Создание новых рабочих мест в стране стабилизирует проблемы миграции;
- миграционная политика должна учитывать внутренние потребности и внешний спрос;
- необходимо расширить объем информации;
- официальные и неформальные миграционные потоки должны быть проанализированы. Меры по предотвращению нелегальной миграции должны постоянно совершенствоваться;
- трудящиеся-мигранты должны иметь основную информацию о международных рынках труда.

Вследствие того, что в Россию прибывает все большее количество мигрантов, и здесь, как и в других странах возникает проблема нелегальной ми-

грации. Таким образом, необходимо решение некоторых задач, как на федеральном, так и на региональном уровнях. К таким задачам следует отнести: совершенствование законодательной и нормативной базы, которая будет обеспечивать правовое регулирование внешней трудовой миграции; осуществление мероприятий, которые будут включать в себя использование экономических методов с целью регулирования численности работников из-за рубежа и т. д.

Литература

1. Прудникова Т.А. Международно-правовые основы регулирования внешней трудовой миграции // Вестник экономической безопасности. 2019. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodno-pravovye-osnovy-regulirovaniya-vneshney-trudovoy-migratsii> (дата обращения: 15.04.2020).
2. Тюкавкин Н.М. Миграция рабочей силы: основные понятия // Вестник СамГУ. 2015. №2 (124). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/migratsiya-rabochey-sily-osnovnyeyepopyatiya> (дата обращения: 15.04.2020).
3. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/>
4. Иваненко И. А. Международное экономическое право: учебное пособие / И. А. Иваненко. – Симферополь: ООО «Издательство «Научный Мир», 2015. – 296 с.: табл.

УДК 339.56.055

ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

*Головчанская Е.Э., доцент кафедры аналитич. экономики и эконометрики, к.э.н., доцент
Белорусский государственный университет*

*Петрено Е.С., профессор кафедры теории менеджмента и бизнес-технологий, д.э.н., проф.
Российский государственный университет имени Г.В. Плеханова*

Санько П.В., студент Белорусского государственного университета

Аннотация. Рассмотрены основы теории импортозамещения, которые являются важнейшим элементом экономической политики и инструментом достижения главной цели – выхода на положительное сальдо внешней торговли товарами и услугами Республики Беларусь. Проведён анализ фармацевтического рынка, который можно назвать стратегическим сектором для социально-экономического развития страны. Значимость отрасли повышается и в связи с тем, что она является залогом успешного функционирования здравоохранения, обеспечивающего сохранение здоровья и трудоспособности населения.

Ключевые слова: фармацевтический рынок; лекарственные средства; импортозамещение; государственная политика.

Импортозамещение представляет процесс замещения товаров, производимых за пределами страны на товары собственного производства.

Этот процесс является одной из важнейших составляющей экономической политики государства, правильная реализация которой позволит не только сократить импорт[1], выравнивая важнейшие экономические показатели и одновременно помогая высвободить валютные средства, но и с помощью систем стимулирования национального производства выйти на внешние рынки с

требуемой конкурентоспособной продукцией.

Импортозамещение необходимо также рассматривать как один из главных экономических процессов, которые подходят для развития и модернизации ряда отраслей национальной экономики, с учетом их конкурентных, экономических и географических характеристик – главный инструмент реализации государственной стратегии развития отечественной промышленности.

Фармацевтическая отрасль является одной из главных и жизненно важных отраслей национального хозяйства Республики Беларусь, обеспечивающей повышение уровня и продолжительности жизни населения. Именно поэтому вопросы импортозамещения в фармацевтической отрасли находятся в зоне пристального внимания Государства. В стратегии развития фармацевтической промышленности РБ, отражено увеличение сбыта продукции за счет максимального удовлетворения спроса потребителей и повышения конкурентоспособности продукции предприятия, расширение рынков сбыта за рубежом, расширения номенклатуры зарегистрированных лекарственных средств. [2]

Фармацевтическая отрасль – одна из основных сфер белорусской экономики, которая на данный момент достаточно стремительно развивается. Это связано со многими факторами.

Во-первых, фармацевтическая отрасль – это одна из наукоёмких, инновационных сфер экономики, курс на развитие которых сделан белорусским правительством и государством в целом.

Во-вторых, именно эта отрасль экономики способствует обеспечению национальной безопасности Республики Беларусь в области здравоохранения, лекарственного и медико-технического обеспечения.

В-третьих, во всем мире фармацевтическая промышленность – это высокодоходный сектор экономики. Здесь чистая прибыль достигает 18 % от общего дохода (в среднем по экономике – 5 %), а объемы продаж, темпы роста фармацевтического рынка постоянно увеличиваются.

В-четвертых, от эффективности, доступности, надлежащего гарантированного качества медицинских препаратов зависит развитие всего отечественного здравоохранения.

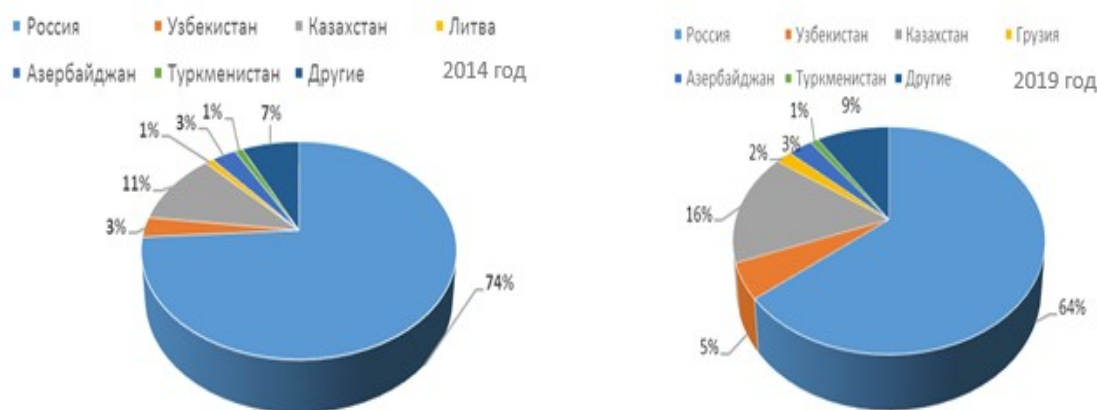
Одно из направлений импортозамещающей политики Республики Беларусь в области лекарственного обеспечения - ориентация на выпуск дженериков-аналогов известных зарубежных лекарств. Белорусский ученый, эксперт в рассматриваемой сфере А. Н. Сычев отмечает, что «за счёт выпуска дженериков удаётся сэкономить миллионы долларов [3], так как производители уже не тратят средства на разработку препарата и его испытания». Именно поэтому рынок многих стран ориентирован на дженерики. Например, общая стоимость их продаж в Великобритании, Дании, Нидерландах на рынке рецептурных лекарственных средств составляет 45 – 75 % всех продаж; в США и Германии – от 25 до 45 %; доля дженериков в Канаде – 86%. Доля оригинальных препаратов на белорусском фармацевтическом рынке составляет 30 %, а воспроизведённых (дженериков) – 70 %. Таким образом, фармацевтическое производство

Республики Беларусь ориентировано на скопированные (воспроизведённые) лекарственные средства или «дженерики».

В настоящее время промышленное производство лекарственных средств реализовывают почти три десятка предприятий, в их числе – 2 государственных и 3 с долей государства более 50 %. Доля негосударственных предприятий - 20% – 30%, государственных – 70% - 75%[4].

На 1 декабря 2019 года в стране зарегистрировано 4,6 тыс. лекарственных средств, в том числе 1,6 тыс. – отечественного производства. По итогам 2019 года объем производства лекарственных средств составил 891,5 млн рублей. В 2019 году объем экспорта лекарственных средств составил 10 407 тонн, что на 44 тонны больше, чем в 2018-ом году, и на 732 тонны больше, показателя за 2017 год. На экспорт отправляется большая часть произведенной продукции фармацевтической промышленности. Основным потребителем нашей страны-Россия (рисунок 1).

По данным рисунка можно сделать вывод, что Россия, Казахстан, Узбекистан, Азербайджан остаются главными потребителями отечественных лекарственных средств. Доля экспорта в Россию уменьшилась, так как на рынке появились новые страны, такие как Грузия, Кыргызстан, Азия, Афганистан и страны Балтии и другие, в которые в 2014 году поставки не производились[3],



на конец 2019 экспорт осуществлялся в 29 стран мира.

Рис. 1. Доля экспорта лекарственных средств за 2014, 2019 год в РБ.

Примечание- Источник: [2]

Одним из ведущих предприятий фармацевтической отрасли Республики Беларусь является ОАО «БЗМП».

ОАО «БЗМП» выпускает 370 наименований лекарственных средств 12-ти групп АТХ (анатомо-терапевтически-химическая классификация). Это лекарственные формы препаратов: инъекционные растворы в ампулах, стерильные порошковые формы (антибиотики), таблетки, капсулы, настойки, мази, гели, крема, сиропы.

Проводимая государством политика и высокая прибыль предприятия помогает стабильной работе, дает возможность осуществлять модернизацию и

реконструкцию производств с целью их дальнейшего сертифицирования по стандартам GMP. Осуществление этих проектов позволяет предприятию выйти на новый качественный уровень производства, расширять спектр выпускаемых препаратов и увеличивать поставки готовой продукции как на внутренний рынок, так и на экспорт.

Ежегодный объём производства продукции ОАО «БЗМП» составляет более 500 млн ампул, 186 млн капсул, 5 млрд таблеток, 50 млн флаконов антибиотиков в виде стерильных порошков, 14 млн туб мазей и гелей, 12 млн флаконов настоек и спиртовых растворов. Ежегодно объём продукции предприятия увеличивается на 6 – 8%. На данный момент ОАО «БЗМП» может удовлетворить потребности населения в лекарственных препаратах на 70%.

ОАО «БЗМП» успешно сотрудничает с зарубежными мировыми производителями из Нидерландов, Индии, и Словении по закупкам продукции, поставляемой в форме «inbulk», для производства и реализации готовых лекарственных средств: «Sun Pharmaceutical Industries Ltd», Индия; «Synmedic Laboratories», Индия; «Dr. Reddy's Laboratories Ltd», Индия; «Synthon B.V.», Нидерланды; «KRKA, tovarnazdravil, d.d., N.m.», Словения.

Объём продаж продукции по данному направлению сотрудничества в 2019 году составил более 5,4 млн. дол. США в эквиваленте. Ежегодно порядка 50% выпускаемой предприятием продукции поставляется на экспорт. На зарубежные рынки ОАО «БЗМП» поставляет продукцию через товаропроводящую сеть, состоящую из 101 дистрибьютора. Экспорт ОАО «БЗМП» лекарственных средств осуществляется в 24 страны мира: страны СНГ, Украину, Грузию, страны Европы, Азии, Африки и Америки. (Рисунок 2)



Рис. 2. Доля экспорта ОАО «БЗМП» лекарственных средств за 2019 год
Примечание- Источник: [4].

Во всём мире стал выше уровень заболеваемости [4], а также люди стали более внимательны к своему здоровью, начали употреблять витамины и витаминные добавки. Дженерики помогают людям сэкономить деньги, и заменить дорогие препараты на более доступные аналоги. За последних три года ОАО «БЗМП» внедрил в производство более 30 импортозамещающих лекарственных

ных средств. Ежегодно внедряются в производство ОАО «БЗМП» до 10-15 новых лекарственных средств, которые по качеству и лечебным свойствам эквивалентны зарубежным аналогам, а стоят дешевле [3]. При разработке новых препаратов специалисты завода сотрудничают с учеными ведущих научно-исследовательских институтов Беларуси, России и Украины.

Программа импортозамещения фармацевтической отрасли во многом зависит от субстанций для производства лекарственных средств и не производимого в РБ (по оценкам экспертов фармацевтической промышленности доля импорта в производстве некоторых видов продукции достигает 70-80 %).

Зарегистрировано в нашей стране всего около 1,6 тыс. лекарственных средств отечественного производства. За последних пять лет выведено более 700 новых отечественных лекарственных средств на внутренний рынок. Очень быстро расширяется арсенал отечественных противоопухолевых лекарственных средств, которые являются одним из главных элементов импортозамещения.

За период с января по декабрь 2019 года было отгружено на экспорт импортозамещающей продукции, соответствующей кодам 3002, 3004 и 3005 ТН ВЭД ТС, на сумму 214 млн долл. США. Из произведенной продукции в РБ на экспорт уходит 28%. Непосредственно по предприятиям, входящим в структуру холдинга, это число составляет 40 %.

Инвестиционная активность в фармацевтической отрасли Беларуси характеризуется следующими чертами:

- осуществление единичных проектов частными инвесторами;
- отсутствие крупных международных игроков;
- финансирование государственных компаний и предоставление льготных кредитов на строительство новых цехов;
- в основном, реализуются средние и мелкие инвестиционные проекты стоимостью до 50 млн долл. США.

Перспектива развития фармацевтического рынка непосредственно связана с нуждой потребителя быть здоровым, что в свою очередь выражается в удовлетворении потребности в лекарственных средствах и изделиях медицинского назначения. Следует отметить, что дальнейшее прогнозируемое увеличение среднегодовых темпов роста фармацевтического рынка Республики Беларусь ведет к возрастанию конкурентного давления со стороны зарубежных производителей. Тем не менее, следует отметить, что фармацевтический рынок Республики Беларусь имеет огромный потенциал для дальнейшего увеличения темпов роста.

В целом прогноз развития белорусского фармацевтического рынка благоприятный, так и для иностранных поставщиков. Несмотря на программу импортозамещения, доля импортных препаратов в структуре рынка практически не изменилась. При этом прирост объемов реализации отмечается с обеих сторон. Розничный и госпитальный рынки, скорее всего, будут развиваться синхронно. Это будет происходить как за счет регистрации новых препаратов, так и за счет увеличения объемов реализации уже зарегистрированных.

Литература

1. Борисовский Завод Медицинских Препаратов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.borimed.com> – Дата доступа: 30.03.2020.
2. Об утверждении государственной программы развития фармацевтической промышленности 2016 - 2020 годы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nasb.gov.by/2016-2020.pdf>– Дата доступа: 22.03.2020.
3. Министерство здравоохранение [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnayaostatistika/> – Дата доступа: 01.04.2020.
4. Фармацевтический рынок [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.belta.by/search>– Дата доступа: 01.04.2020.
5. Брутян, М.М., Вахромеева М.П., Ворожейкина, Т.М., Головчанская Е.Э., Грубич Т.Ю., Кирильчук С.П., Клеймёнычева И.Д., Корниенко Е.Л., Мальцева Д.В., Тесленко И.Б., Христос Д.А., Arabska E., Bencheva N., Nedeva K., Stoeva T., Teravicharova M., Terziev V. Проблемы современной экономики .Книга 14. – Новосибирск : Изд-во ЦРНС, 2016.
6. Головчанская Е.Э. Развитие интеллектуальных ресурсов Республики Беларусь: теория, методология, практика. -Минск, 2018.

УДК 339.91:331.102.344

АСИММЕТРИЧНОСТЬ ПРОЦЕССОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Горда А.С., доцент, к.э.н., доцент кафедры мировой экономики

Горда О.С., доцент, к.э.н., доцент кафедры мировой экономики

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация: в результате анализа особенностей современного этапа глобального экономического развития сделан вывод, что экономическое развитие стран, как и глобальной экономики в целом, обусловлено трансформацией всей экономической системы в контексте ее интеллектуализации. Выделены и проанализированы ключевые детерминанты асимметричности процесса интеллектуализации глобального экономического развития.

Ключевые слова: интеллектуализация, глобальное экономическое развитие, интеллектуальный потенциал, глобальный инновационный процесс, интеллектуальные ресурсы.

Несоответствие интегрированности национальных экономик в процесс глобального экономического развития и разный уровень обеспечения интеллектуальными ресурсами обостряет общую проблему неравномерности развития различных стран и, в частности, проблему асимметричности глобального развития мировой экономики в контексте ее интеллектуализации. Страны «G-7» контролируют значительную часть производства и потребления товаров, услуг, новых технологий и инноваций, оказывают решающее влияние на структуру и объем международной торговли. И в наше время, когда характер и структура торгового баланса, вовлеченность страны в международный технологический обмен определяют уровень ее развития и место в мировом экономическом пространстве, развитые государства имеют безусловные преимущества над другой, более многочисленной, но менее развитой группой стран.

В связи с усилением современных тенденций интеллектуализации экономического развития, для многих развивающихся стран уменьшается возможность достичь уровня развития ведущих стран и качественно улучшить свое

место в международной экономической системе. Кроме того, еще больше проявляется технологический разрыв между странами по сравнению с началом индустриальной эпохи. Тогда как в развитых странах доминируют четвертый и пятый технологические уклады (органическая химия, обработка информации, электроника, телекоммуникации, робототехника) и происходит переход к шестому технологическому укладу - нано- и биотехнологии, в странах среднего уровня развития царят лишь третий и четвертый технологические уклады с доминированием металлургии, электроэнергетики, неорганической химии; авто- и авиастроения и т.д., а страны мировой периферии все еще сохраняют доиндустриальные технологии.

Современное технологическое развитие стран мира и их взаимодействие в научно - технологической сфере проявляется в двух противоположных, но объединенных тенденциях. С одной стороны, мы видим, что происходит постепенное приближение уровней технологического развития стран и регионов мира, а с другой - происходит углубление технологического разрыва как между самими лидерами мирохозяйственных процессов, такими как США, Китай, Япония, страны ЕС, так и между странами лидерами и остальными странами мира. Этот разрыв связан, прежде всего, с неравномерным освоением странами мира достижений научно-технической революции и внедрением элементов новых технологических укладов в их национальные экономики. Таким образом, асимметричность процесса интеллектуализации глобального экономического развития существует не только между развитыми и развивающимися странами, а также и среди лидеров мировой экономики.

На сегодня, по нашему мнению, четко определились детерминанты асимметричности процесса интеллектуализации глобального экономического развития, среди которых следует выделить: уровень современного технологического развития стран мира, масштабы участия стран в экспорте высоких технологий, объемы финансирования НИОКР, межгосударственный разрыв в масштабах, структуре и динамике развития экономики стран, национальные различия по обеспеченности научными кадрами и т. п.

Прежде всего, асимметричность процесса интеллектуализации глобальной экономики объясняется различным уровнем современного технологического развития стран мира и масштабами их участия в экспорте высоких технологий. Значительная часть мировых изобретений концентрируется в наиболее технологически развитых странах, которые благодаря осуществлению эффективной интеграции фундаментальной и прикладной науки, сумели привлечь к себе мировые финансовые, технологические, кадровые и интеллектуальные ресурсы. Эти страны не только монополизировали права на владение этими ресурсами благодаря получению патентов, но и осуществляют контроль за их использованием в рамках мирового хозяйства.

За последние годы расстановка сил среди стран, претендующих на мировое технологическое лидерство, несколько изменилась. Если еще в начале XX века мировыми технологическими лидерами были США, Япония и Германия, то сейчас к ним относятся, прежде всего, Китай, а потом уже США, Япония,

Республика Корея и страны ЕС. В общем количестве патентных заявок объемом 3,127 млн. единиц доля Китая больше, чем у США и Японии вместе взятых – 1,338 млн. против 605 млн. и 318 млн. единиц, соответственно [1].

Следующей детерминантой асимметричности процесса интеллектуализации глобального экономического развития являются масштабы участия стран в экспорте высоких технологий. Страны мира в разной степени представлены на мировом рынке объектов интеллектуальной собственности. Торговля роялти и лицензионными услугами концентрируется сейчас лишь в нескольких странах мира. Соотношение платежей и поступлений по таким сделкам в большинстве стран очень нестабильно, зачастую платежи превышают поступления. Это явление характерно для многих стран ЕС, Канады, Сингапура, Таиланда и других государств-импортеров научно-технических товаров и услуг, которые находятся, соответственно, в технологической зависимости от стран-экспортеров. США, например, демонстрируют активное сальдо в торговле научно-техническими товарами и услугами, что свидетельствует, безусловно, и о высоком уровне научных исследований, и о мощном научно-техническом потенциале, а также о преимуществах в этой сфере внешнеэкономической деятельности по сравнению с западноевропейскими и азиатскими странами, что одновременно сдерживает развитие национальных научных исследований в этих государствах [2].

Важной детерминантой асимметричности процесса интеллектуализации глобальной экономики является разрыв в финансировании НИОКР, в том числе и венчурном финансировании, крупномасштабные объемы которого являются важным условием технологического лидерства развитых стран мира. Так, в течение последних десятилетий почти во всех странах ОЭСР постоянный характер приобрела тенденция роста капиталовложений в НИОКР по сравнению с инвестированием в материальное производство. Развитые страны мира ежегодно тратят на финансирование инновационных разработок от 1,09% до 4,25% от ВВП [3]. Наибольшие объемы финансирования НИОКР в мире достигаются в США. Об этом свидетельствует доклад «Индикаторы науки и техники», который каждые два года выпускает Национальный научный фонд США. В этом докладе за 2018 г., в частности, сообщается о том, что мировые расходы на научные исследования и разработки демонстрируют прогрессивную тенденцию и в основном они сосредоточены в Северной Америке, странах Европы, Восточной и Юго-Восточной Азии. США остается мировым лидером, а второе место в этом рейтинге занимает Китай с объемами расходов на НИОКР, превышающими объемы стран ЕС и Японии. На США, Китай и Японию приходится более половины в общемировом объеме расходов на НИОКР, что примерно оценивается в 1,9 трлн. долл. США. Германия занимает четвертое место - 6% от общемирового объема расходов на НИОКР. Южная Корея, Франция, Индия и Великобритания имеют 2-4% от общемирового объема расходов на НИОКР [4].

Еще одной значимой детерминантой асимметричности процесса интеллектуализации глобального экономического развития выступает межгосудар-

ственный разрыв в масштабах, структуре и динамике развития экономики стран. Возрастание роли наукоемких отраслей в современном материальном и нематериальном производстве ведущих стран значительно обостряет конкуренцию между центрами мировой экономической борьбы за лидерство в высокотехнологичном сегменте глобального рынка, который характеризуется четкой межгосударственной специализацией. Так, в последние годы США пытаются монополизировать все ключевые сегменты мирового рынка высоких технологий, а другие страны мира вынуждены постоянно с этим бороться или претендовать лишь на отдельные элементы рынка высоких технологий.

В таких высокоразвитых странах, как США, четко проявила себя тенденция к значительному сокращению удельного веса в структуре ВВП отраслей первичного сектора - сельского хозяйства и добывающей промышленности. Когда-то доля сельского хозяйства в ВВП многих стран мира была подавляющей, и достигала 60-80%. Сейчас в развитых странах она колеблется в пределах 1-9%. Так, по данным Всемирного банка, в ВВП США доля сельского хозяйства составляет лишь 1% и, при этом, страна производит такой объем сельскохозяйственной продукции, который позволяет удовлетворять потребности не только 325 млн. американцев, но и еще более 100 млн. человек за границей, поскольку США являются крупным экспортером этой продукции [5].

Суммарная доля отраслей вторичного сектора (обрабатывающая промышленность, электроэнергетика и строительство) в высокоразвитых странах также снижается, но не так стремительно, как доля отраслей первичного сектора. При этом растет лишь доля электроэнергетики. В целом же вторичный сектор в отраслевой структуре ВВП высокоразвитых стран занимает 10-29%. К третичному сектору принадлежит сфера услуг, включая финансы, страхование, юридические, аудиторские, бухгалтерские услуги, образование, культура, наука, здравоохранение, деловые и другие услуги, а также транспорт, торговля и связь. Удельный вес этой группы отраслей имеет долгосрочную и устойчивую тенденцию к росту, занимая сейчас до 70-80% в отраслевой структуре ВВП высокоразвитых стран. Причем, большая часть доходов ВВП от этого сектора создается в отраслях высоких технологий и услуг с высокой емкостью знаний [5].

Таким образом, большая часть ВВП развитых стран создается в отраслях третичного сектора экономики. Причем масштабы и объемы функционирования сферы услуг в них непосредственно связаны именно с высоким уровнем экономического развития этих стран. Это подтверждает тот факт, что в странах, достигших высокого уровня развития материального производства и удовлетворения потребностей населения в его продукции, интенсивно растет сфера услуг, особенно наукоемких услуг. То есть, в постиндустриальном обществе богатство во все большей степени ассоциируется с владением информацией и знаниями - интеллектуальными ресурсами, которые становятся важнейшим фактором повышения эффективности производства в развитых странах по сравнению с другими странами, находящимися на индустриальном уровне экономического развития.

При этом, учитывая специфику производства в сфере услуг, технический прогресс здесь развивается значительно медленнее, чем в других секторах экономики. Кроме того, предоставление многих видов услуг требует творческого отношения, использования высокоинтеллектуального труда, специфических знаний и навыков. Именно поэтому экспансия этого сектора экономики имеет повышенную потребность в рабочих, сопровождается переливом научных кадров из отраслей материального производства в сферу услуг, которая становится для них основным объектом для трудоустройства.

Поэтому следующей детерминантой асимметричности процесса интеллектуализации глобального экономического развития выступают значительные страновые различия в обеспеченности научными кадрами. В течение последних десятилетий мировое лидерство в этом удерживают США, где в течение 1995-2010 гг. количество ученых ежегодно увеличивалось примерно на 5%, в три раза превышая темпы роста общей занятости в этой стране. В результате США являются государством, обладающим самым мощным в мире научно-исследовательским персоналом, насчитывающим примерно 6,7 млн. работников только в научной области и инжиниринге [6]. Об этом также свидетельствует первое место в мире по рейтингу Глобальной конкурентоспособности в 2018 году по распространенности и статусу частных и государственных научно-исследовательских учреждений и количеству персонала в научно-исследовательской сфере с суммарным индексом 3,88 [7].

Таким образом, результаты проведенного исследования подтверждают, что ускоренное развитие технологий во многих областях, обусловленное интеллектуализацией глобального экономического развития, сокращением жизненного цикла продуктов в высоко развитых странах требует все более быстрых инноваций, более тесных связей предприятий с исследовательскими институтами и постоянного обучения персонала. Это повышает важность образования, повышения квалификации персонала и обучения в течение всей жизни. Растущая конкуренция стимулирует ускорение производственных процессов, генерирование идей по созданию новых продуктов, услуг, знаний относительно организации эффективного функционирования рынков капитала и технологий.

Практически во всех странах мира современная экономическая структура меняется в пользу отраслей, аккумулирующих больше интеллектуальных ресурсов и, следовательно, обеспечивающих большую экономическую отдачу. При этом, современные инновационные технологии и инновационные продукты несут с собой как новые возможности для стран, компаний, отдельных граждан, так и новые, иногда значительные, проблемы и кризисные ситуации, что, в свою очередь, требует адаптации к ним посредством создания и использования новых знаний. Ни одна страна пока не может сохранить свою международную конкурентоспособность на высоком уровне без выработки и использования инноваций. Если еще в середине XX века дифференциация стран по уровню развития не зависела так остро от уровня и масштабов использования интеллектуальных ресурсов (новых технологий, инноваций, образовательного

уровня и компьютерной грамотности работающих), то сейчас любая страна может остаться на обочине глобального развития без учета в своих стратегиях развития достижений наиболее успешных и динамично развивающихся инновационных экономик мира.

Литература

1. World Intellectual Property Indicators 2017. WIPO. URL: <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4234>
2. World Intellectual Property Indicators 2018. WIPO. URL: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4369>
3. The Global Talent Competitiveness Index 2018. URL: <https://gtcistudy.com/wp-content/uploads/2018/01/GTCI-2018-web.r1-1.pdf>
4. National Science Board –Science & Engineering Indicators 2018. URL: <http://www.nsf.gov/nsb/sei/>
5. World Development Indicators: Gross Domestic Product 2017. URL: <http://wdi.worldbank.org/table/4.2#>
6. OECDiLibrary. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/gross-domestic-spending-on-r-d/indicator/english_d8b068b4-en
7. The Global CompetitivenessReport 2018.World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018>

УДК: 331.08

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ТОРГОВОЙ СЕТИ «ЯБЛОКО»

*Дементьев М.Ю., к.э.н., доцент кафедры экономика предприятия
Жаворонкова З.А., студент*

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Проанализирована система управления персоналом торговой сети «Яблоко», выявлены её слабые стороны. Дана характеристика деятельности отдела кадров. Разработаны предложения по совершенствованию системы управления персоналом.

Ключевые слова: персонал, торговое предприятие, организационная структура.

Деятельность любого предприятия нуждается в формировании штата сотрудников. Эффективность работы с персоналом обеспечивает не только качество человеческого ресурса, но и качество производимой продукции и предоставляемых услуг. В свою очередь, для эффективного управления персоналом предприятию необходима целостная система работы с кадрами, которая позволит управлять сотрудниками от момента приема на работу до завершения карьерной деятельности. В связи с тем, что именно персонал обеспечивает эффективное использование ресурсов, которые имеются у предприятия, деятельность, связанная с подбором и наймом сотрудников, является одной из основополагающих функций управления. Однако требования к качеству подготовки кадров, в условиях постоянного усиления конкуренции, усложняются и предприятия стремятся нанимать специалистов с опытом, количество которых на рынке труда ограничено. А от эффективности деятельности по подбору и

найму персонала, как следствие, зависит имидж того или иного предприятия.

В современных условиях рыночных отношений, в связи с постоянно меняющимся общественным статусом работника, характером отношения работника к труду и финансовой составляющей, подбору и найму кадров отводится особо важное значение. Управление персоналом должно носить комплексный характер и формироваться на концепции, согласно которой весь персонал рассматривается как человеческий капитал. Однако следует отметить, что во многих организациях функционируют неэффективные способы и методы привлечения персонала.

Цель работы – выявить проблемы и определить перспективы развития системы управления персоналом торговой сети «Яблоко».

Управление персоналом представляет собой деятельность, направленную на выявление и реализацию наиболее эффективных методов управления работниками для решения поставленных задач и достижения намеченных целей.

Основная роль методов управления персоналом заключается в создании для каждого сотрудника возможности реализовать свои профессиональные возможности, четко организовать процесс управления, с использованием современной техники и прогрессивных технологий организации труда и производства.

Из вышесказанного можно предположить, что самый главный принцип в выборе метода управления: возможность воздействия на конкретный мотивационный фактор, который является определяющим в деятельности конкретного сотрудника. «Вся совокупность методов, используемых руководством в процессе практической работы с персоналом, группируется по признакам, характеризующим поведение людей в процессе их трудовой деятельности. И чем больше методы менеджмента соответствуют естественным, насущным потребностям и интересам людей, тем они эффективнее» [5, с. 21].

Торговая сеть «Яблоко» – достаточно популярная сеть гипермаркетов, универсамов и магазинов «у дома» в Крыму. Первое торговое предприятие под такой вывеской появилось в городе Симферополь в 2004 году [6]. «Яблоко» представляет собой сеть предприятий розничной торговли, работающих с мировыми стандартами обслуживания. Данная торговая сеть позиционирует себя, как сеть предприятий с высоким качеством обслуживания, широким ассортиментом товара (более 20 тыс. наименований товара), а также высоким качеством самого товара.

Следует отметить, что сеть магазинов «Яблоко» имеет довольно простую схему управления. Организационная структура предприятия имеет линейный тип, что означает, что все решения передаются по цепочке «сверху вниз», а руководитель нижнего звена подчинены руководителям более высокого уровня. Вследствии этого формируется своеобразная иерархия руководителей торгового предприятия, которая имеет такие преимущества как:

- простота прямых коммуникаций между подразделениями;
- единоначалие генерального директора предприятия;
- оперативность и единоличие в принятии решений.

Следует отметить, что структура управления в сети магазинов розничной торговли «Яблоко» является логически стойкой и формально определенной, но при этом не столь гибкой. На данном торговом предприятии это проявляется в наличии всей полноты власти у каждого руководителя, и ограниченностью в возможностях решения функциональных проблем, которые требуют специализированных знаний. В свою очередь, такая ситуация может привести к следующим негативным последствиям:

- предъявление завышенных требований к руководителям о необходимости всесторонней готовности;

- отсутствие звеньев по планированию и подготовке решений может привести к нехватке полезного времени у линейных менеджеров торгового предприятия;

- концентрация власти у верхушки управления предприятием, которая может повлечь за собой ошибки в моменты принятия оперативных решений.

Следовательно, можно заметить, что данная форма организационной структуры напрямую влияет на все элементы предприятия, сосредотачивая в одних руках все функции руководства. Однако такая структура имеет высокую эффективность в условиях небольшой организации и высоком профессионализме, и авторитете руководителя.

Для более эффективной работы данного торгового предприятия необходимо разработать и внедрить новую структуру управления, например, линейно-функциональную. Данная структура имеет другой принцип построения и специализации управленческого процесса, в зависимости от обязанностей, которые лежат на заместителях руководителя – функциональных руководителях. Учитывая специфику деятельности предприятия «Яблоко», данная структура управления будет достаточно актуальна.

Решение вопросов, связанных с персоналом, в ходе приема на работу и увольнения, лежит на отделе кадров торгового предприятия. Данная служба является функционально-вспомогательным подразделением предприятия. Работники кадровой службы выступают в качестве экспертных советников линейных руководителей в процессе решения вопросов о найме на работу и увольнении, назначении на новую должность, повышении заработной платы и т.д.

В качестве основных задач отдела кадров сети магазинов «Яблоко» следует выделить: формирование кадров организации; развитие работников; совершенствование организации труда и ее стимулирования, также создание безопасных условий труда; формирование стабильно работающего коллектива.

Следует отметить, что на данном предприятии управление кадрами происходит с методической помощью и под руководством директора, вплоть до согласования найма и перемещения персонала без исключения по всем позициям. Одним из начальных элементов в системе кадрового менеджмента является обеспечение процесса планирования кадрового потенциала организации. Для магазинов «Яблоко» является необходимостью своевременное наличие

определенного количества персонала с требующейся квалификацией для решения поставленных производственных задач.

При этом эффективное кадровое планирование позволяет выявить и продуктивно применить потенциал сотрудников путем: расширения должностных обязанностей, перемещения сотрудников на другие рабочие места; ежегодного проведения анализа состава кадрового резерва, оценивания служебной деятельности, степени выполнения индивидуальных планов подготовки лиц, состоящих в кадровом резерве. Лица, включенные в данный резерв, пользуются преимуществом при выдвижении на соответствующие вакантные должности. В это время лица, не проявившие необходимых профессионально-деловых, личностных качеств, умение работать с людьми, из состава кадрового резерва исключаются.

Планирование является источником информации о потребностях предприятия в персонале, что дает возможность обеспечить поиск и отбор кандидатов на планомерной основе, снизить издержки и избежать кризисных ситуаций, связанных с нехваткой рабочей силы. А знание собственных потребностей в персонале на долгую перспективу дает возможность, в данном случае предприятию, эффективно противостоять конкурентам и взаимодействовать с контрагентами на рынке труда и иметь выгоду от изменения ситуации.

Кадровый менеджмент предприятия «Яблоко» представляет собой совокупность звеньев управления, которые занимают определенную позицию в принципах подхода к управлению торговым предприятием.

В ситуации, когда на рынке практически невозможно найти готового специалиста с необходимым набором знаний и навыков, генеральный директор отдает предпочтение молодым перспективным специалистам чтобы в дальнейшем сформировать его профессиональные навыки, которые положительно отразятся на деятельности организации. Данное преимущество можно объяснить тем, что специалист, который сформировался внутри торгового предприятия лояльнее к работодателю и ориентирован на более высокие результаты по сравнению со специалистами, принятыми извне.

Следует отметить, что на предприятии наблюдается не высокая текучесть кадров. Это связано с различными аспектами, например, маленьким размером заработной платы и т.д. Вследствие этого кадровая служба розничной сети «Яблоко» постоянно находится в поисках новых квалифицированных сотрудников, но это не исключает возможность нанять работника с большим стажем, не исполняющего свои обязанности по разным причинам. Это является следствием устаревшей системы привлечения кадров в организации и требует скорейшего решения.

Для оптимизации процесса привлечения кадров предлагается ввести в сеть магазинов розничной торговли «Яблоко» дополнительную должность, ответственную исключительно за привлечение персонала. Данного работника необходимо внести в отдел кадров. В его обязанности будет заложена основополагающая цель управления персоналом, которая состоит в формировании численности и состава работников, отвечающих специфике и консервативной

политике торгового предприятия и способных обеспечить основные задачи его развития в предстоящем периоде. Учитывая это, начальник отдела кадров должен решать все вопросы в пределах предоставленных прав и поручать выполнение отдельных производственно-хозяйственных функций данному новому сотруднику, при этом не забывая уделять внимание функциональным и производственным подразделениям сети «Яблоко». Работнику на этой должности необходимо также разработать положение о порядке подбора и отбора персонала – оно нужно для документального закрепления мероприятий по привлечению персонала в организацию.

Рекомендуется выделить следующие производственные функции на должности специалиста по привлечению кадров:

- разработка текущих и перспективных планов кадрового комплектования фирмы с учетом изменения состава работающих в связи с внедрением новых требований торговой сети и текучести кадров;

- анализ состава, деловых и других качеств специалистов фирмы с целью их рациональной расстановки, подбора кадров на замещение должностей;

- подготовка и специализация материалов для сотрудников при собеседовании, также при проведении аттестации реализация совместно с соответствующими подразделениями решений о приеме или увольнении;

- изучение движения кадров, причин текучести кадров, разработка мероприятий по их устранению.

Такая мера, как введение новой должности в организационную структуру предприятия способствует достижению целей предприятия путем обеспечения торгового предприятия необходимыми кадрами и эффективного использования их квалификации, опыта, мастерства, работоспособности и творческого потенциала. В частности, это принесет в организацию то, чего ей не хватает, а именно отбора, набор и наем кадров, необходимой квалификации и в необходимом объеме.

Заключение. В ходе анализа было выявлено, что управлением персоналом на предприятии занимаются все уровни управления. Главной проблемой сети «Яблоко» в сфере трудовых ресурсов является то, что его система привлечения персонала устарела и не соответствует стремительно меняющейся внешней среде. По результатам проведенного анализа структуры персонала «Яблоко», можно сделать вывод, что руководству данного торгового предприятия следует уделять приоритетное внимание мотивации персонала, повышению заработной платы, улучшению социального пакета, введение поощрений и вознаграждений. Кроме того, нужно не забывать о том, что в данной организации работают преимущественно женщины, что накладывает определенные особенности в работе с персоналом предприятия. Также необходимо сменить систему привлечения кадров на предприятии. Благодаря этому появится перспектива уменьшения текучести кадров, в результате отбора неквалифицированного персонала.

Литература

1. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: учебное пособие / А. Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. - М.: КноРус, 2016. - 368 с.
2. Гордиенко Л. Ю., Зима О.Г. Основы кадрового менеджмента: учебное пособие. - Х.: ВД "Инжек", 2016. - 376 С.
3. Тюрина, А.В. Использование Интернет-ресурсов при подборе персонала [Текст]: А.В.Тюрина // Справочник кадровика, 2017. № 4. - С. 107-113.
4. Сурков С.Е. Обеспечение отбора и найма персонала [Текст]/ С.Е. Сурков // Управление персоналом, 2016. - №12. - с. 43-46.
5. Ишанов, П.А. Что такое качественный рекруитмент [Текст] /П.А. Ишанов // Управление персоналом, 2017. - № 11(76). - С. 25-29.
6. Яблоко. Сеть универсамов в Крыму // Информация о компании [электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://yabloko-supermarket.ru/about/>.

УДК 357.79(565+100)

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИНОСТРАННЫХ ТНК НА РЫНКАХ РОССИИ

Джафаров М.М. оглы, студент

Научный руководитель: к.э.н., доцент Хаирова Э.А.

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. Статья посвящена исследованию деятельности иностранных транснациональных корпораций на территории России. В последнее время иностранные транснациональные корпорации проявляют все больший интерес к различным отраслям российской экономики. В России уже сложился и продолжает расширяться сектор иностранных по структуре собственности организаций.

Ключевые слова: ТНК, прямые инвестиции, инвесторы, миграция капитала.

В условиях глобализации существенная доля товаров и услуг в мире производится предприятиями, регулируемые иностранными компаниями. Компании, которые осуществили трансграничные производственно-сбытовые цепочки с применением прямых иностранных инвестиций (ПИИ), обычно называют транснациональными корпорациями (ТНК). Наиболее уважаемая международная организация по изучению ПИИ и ТНК, ЮНКТАД, принадлежит к таким корпорациям любой юридической формы (то есть не всегда к корпорациям), обладающим по наименьшей мере 10% акций (долей) в фирмах (предприятиях), которые находятся в двух и наиболее государствах.

Российская Федерация, как и многочисленные другие европейские государства, начала стремительно принимать участие в трансграничных потоках прямых инвестиций в конце XIX века, однако переворот 1917 года прекратила этот процесс. Нельзя сказать, что превосходство плановой командной экономики с отсутствием крупных частных компаний и монополизированных страной внешнеэкономических взаимосвязей целиком ликвидировало СССР из международной миграции капитала, но во многих государствах существенно отставала по степени транснационализации экономики.

На протяжении большей части советского периода доступ иностранных транснациональных корпораций к работе на российском рынке был сильно ограничен (например, концессиями в период нэпа или созданием совместных предприятий в 1989-1991 гг.) или полностью закрыт. Важным шагом для либерализации ТНК в России стало принятие в 1991 году Закона об иностранных инвестициях в РСФСР, а затем Федерального закона от 9 июля 1999 года № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», который соответствует современным представлениям о ПИИ. В частности, он предоставляет иностранным инвесторам национальный правовой режим (т. е. Тот, который действует для российских компаний). Однако, как и в других странах мира, существуют исключения из национального режима для иностранных инвесторов - в основном в области обороны, безопасности и добычи полезных ископаемых, что закреплено в Федеральном законе от 29 апреля 2008 г. № 57-ФЗ «О Порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйствующие субъекты, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и государственной безопасности».

В конце 1980-х - начале 1990-х гг. В нашей стране большие надежды были связаны с иностранными транснациональными корпорациями в отношении передачи знаний и модернизации отечественной экономики, но в то же время участие иностранных инвесторов в приватизации было сильно ограничено. В результате в 1990-х гг. Масштабы ПИИ в России были относительно небольшими по сравнению со странами Центрального Востока

Европе, но за последнее десятилетие ситуация радикально изменилась, и Россия стала одним из мировых лидеров по притоку ПИИ. Если, по данным Банка России, в 2013 году накопленные ПИИ в стране составляли всего 32 млрд долларов, то к концу 2018 года они выросли до 565,7 млрд долларов, уступая лишь объему накопленных в США ПИИ ведущими европейскими странами, Китаем и Бразилией.

До сих пор аргументы завоевания сравнительно емкого отечественного рынка доминировали среди иностранных транснациональных корпораций. Правда, невзирая на все имеющиеся ограничения (которые даже усилились в последние года), добывание материала также заинтересовала значительные иностранные инвестиции.

В целом значимость зарубежного бизнеса очень отличается в отдельных секторах российской экономики. В то же время количественные оценки (к примеру, часть ПИИ в общем объеме вложений в отрасль или доля иностранных фирм в объемах продаж) не всегда предоставляют соответствующую картину, поскольку основные иностранные транснациональные корпорации могут значительно трансформироваться промышленность посредством конкурентного влияния без существенных вложений. Тем не менее, перечень основных отечественных компаний под контролем зарубежных инвесторов в значительном показателен. В 30 фирмах с различных государств объем продаж в Российской Федерации превысил 50

млрд руб., некоторые из которых представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Первая 5-ка российских фирм под контролем иностранных инвесторов

Фирма	Место в рейтинге «Эксперт-400»	Объем реализации в 2018г., млрд. руб.	Отрасль	Страна базирования фактического инвестора
Ашан	30	267	Торговля	Франция
Фольксваген	34	235	Автомобильная	Германия
Метро Кэш энд Керри	40	208	Торговля	Германия
Дж. Т. И.	42	196	Табачная	Япония
ПепсиКо	52	157	Пищевая	США

Иностранный бизнес внес существенный вклад в развитие российской телекоммуникационной и сетевой торговли, и в последние годы сборочные заводы концернов Западной Европы, Америки и Восточной Азии значительно преобразили отечественную автомобильную промышленность. Иностранные ТНК играют ключевую роль в российской табачной промышленности; их значение является значительным в некоторых секторах пищевой и химической промышленности. Значение иностранных дочерних компаний в российском банковском бизнесе и электроэнергетике постепенно растет.

Литература

1. Градобитова Л.Д. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях: учебное пособие / Л.Д. Градобитова, Т.М. Исаченко. М.: Анкил, 2015.

2. Ломакин В.К. Мировая экономика: учебник для вузов / В.К. Ломакин. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

3. Лучко М.Л. Роль транснациональных компаний в процессах иностранного инвестирования: учебник для вузов / М.Л. Лучко. М.: ТЕИС, 2014.

УДК 338

ПРОБЛЕМЫ НЕПРИЗНАННЫХ ГОСУДАРСТВ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

*Джисоева И.К., к.э.н., доцент кафедры инженерно-технических дисциплин
ГАУ «Юго-Осетинский государственный университет им. А.А.Тибилова», г. Цхинвал,*

Аннотация. Появление на постсоветском пространстве непризнанных государств явилось следствием распада СССР. В начале 90-х годов XX века социально-экономическая система СССР утратила адаптивные возможности и не могла подстроиться к новым условиям существования, что и привело к кризису государства как политического института. В статье освещены предпосылки образования таких государств и закономерности функционирования экономических систем, находящихся в кризисных ситуациях.

Ключевые слова: непризнанные государства, глобализация, кризис советской экономики, новые институты, трансформация.

На рубеже XX-XXI веков возрос интерес к институциональной теории, в которой экономика рассматривается как система, испытывающая постоянные воздействия внешней среды: природы, политики, идеологии, религии и т.д. Эта теория наиболее приемлема для достоверного описания закономерностей функционирования экономических систем, находящихся в переходных состояниях, а также для обоснования надёжных практических рекомендаций по дальнейшему формированию экономической политики [1, с.2].

Для зарождения нового института требуется особое сочетание материальных и технических ограничений, поведения агентов, действий организаций, что обеспечивает появление зоны локальной устойчивости. Расширение этой зоны в экономическом пространстве, равно, как и его закрепление во времени, является сутью, целью конфликтов между действующими лицами, возможности которых определяются характеристиками процесса распада предшествующего института.

Во второй половине 80-х годов советская экономика оказалась в состоянии кризиса. Принятая в 1985 году концепция ускорения, как основа экономического развития, показала свою полную несостоятельность. Взяв курс на ускорение развития машиностроения, она еще более чем прежде усилила дефицит потребительских товаров и инфляционные процессы. Кризис советской экономики отличался от традиционных кризисов рыночной экономики, где в основном наблюдается перепроизводство товаров и снижение темпов прироста по показателям, традиционно считавшимся важнейшими и вызванными резким сокращением объемов производства и разрушением экономических связей между экономическими субъектами. Создалась сложная и противоречивая ситуация, подобно которой в XX веке не наблюдалось. В исследуемом периоде не проводилось взвешиваемой, научно обоснованной финансовой политики. Огромные средства расходовались на содержание бюрократического аппарата, многочисленные капитальные вложения омертвлялись в десятках тысячах незавершенных строек, практически неконтролируемой стала денежная эмиссия и т. д. При всем этом отсутствовал твердый контроль. Принятые в 1985-1989 годах законы (о госпредприятии, о кооперации) были крайне непоследовательны и не ограничивали бюрократическую власть, а наоборот усиливали ее бесконтрольность.

Разложение такой системы ослабило традиционные рычаги руководства экономикой, а новых экономических рычагов создано не было. В свою очередь, усиливались негативные явления в экономике: падение производственной дисциплины, невыполнение договорных обязательств, отказ от уже заключенных контрактов, рост числа убыточных предприятий и т. п. Все это еще более способствовало разбалансированности народного хозяйства. Кроме того, общественная система СССР утратила адаптивные возможности и не могла функционировать в новых условиях трансформации, что и привело к кризису государства как политического института.

С 1985 года Генеральный секретарь ЦК КПСС М. С. Горбачёв, и его сторонники начали политику перестройки. Резко выросла политическая актив-

ность народа, сформировались массовые, в том числе радикальные и националистические движения и организации. Попытки реформирования советской системы привели к углублению кризиса в стране

Создание и существование непризнанных государств это – ярчайший пример малой эффективности региональных и международных институтов по регулированию конфликтов. В современном мире тенденции к региональной и мировой интеграции сосуществуют с трендами сепаратизма и ирредентизма. Все это – предмет для неoinституционального анализа. Методологию институционализма можно использовать и для исследования ресурса сопредельных территорий для непризнанных государств, поскольку действия людей определяются во многом существующими институтами национального масштаба [2].

С точки зрения Большакова А.Г., целесообразным является выделение следующих параметров необходимых для комплексного рассмотрения феномена непризнанного государства:

- 1) история появления, описание этнического или конфессионального конфликта и основных этапов его развития;
- 2) эффективность переговорного процесса, посредничества, планов мирного урегулирования;
- 3) формирование государственности и национальной экономики;
- 4) степень демократичности политического порядка;
- 5) наличие/отсутствие возможностей возвращения непризнанного государства в состав метрополии или возможностей для существования в качестве независимого политического организма;
- 6) заинтересованность и возможность мировых и региональных игроков в изменении или сохранении статуса данного непризнанного государства.

При анализе этих параметров можно рассчитывать на почти полное эмпирическое и теоретическое исследование непризнанного государства. Непризнанным может быть названо государственное образование, лишённое международного признания в качестве субъекта права, но обладающее всеми другими признаками государственности. Можно предположить, что непризнанные государства воплощают пребывание территории на переходной стадии формирования государственности и могут стать полноценными независимыми государствами – например, Эритрея, территориально отделившаяся в 1993 году от Эфиопии [2].

Одной из основных причин распада Советского Союза был экономический кризис, который разразился во второй половине 80-х годов прошлого столетия. Этот кризис вызвал большие проблемы во внешней политике, демографии, социальной сфере, культуре. На территории бывшего СССР разрастаются межнациональные конфликты, причиной которых послужил развал государства, что привело государственные институты управления к стагнации.

Бывшие союзные республики в это период объявили свой суверенитет и начали выстраивать свою структуру государственности, пытаясь адаптироваться к новым политическим реалиям. Что касается административно-территориальных формирований, а это – Абхазия, Южная Осетия, Нагорный

Карабах, Приднестровье, то их интересы, с формально-правовой позиции для мирового сообщества не существовали, но это не мешало им быть «разменной монетой» в большой политике [3].

Для всех бывших советских республик, в состав которых входили эти национальные формирования, к национальным меньшинствам было выработано ошибочное внутривнутриполитическое направление. Новоявленные руководители этих государственных формирований, основываясь на принципах международного права – сохранения целостности государства, полностью пренебрегли интересами национальных меньшинств, не учитывая их прав по укреплению статуса автономных образований, территорий, полностью нарушая все законные права, зачастую прибегая к физическому уничтожению населения, проживающего на этой территории (Южная Осетия, август 2008 года).

Все попытки Тбилиси, Баку, Кишинева вооруженным путем восстановить контроль над южной Осетией, Абхазией, Нагорным Карабахом, Приднестровьем потерпели неудачу. Наученные горьким опытом предыдущих лет притеснений и всякого рода унижений, новыми национальными формированиями автономий и регионов было принято решение о самоопределении.

Результатом стало появление на территории постсоветского пространства в конце XX столетия четырех частично признанных государств. С этим объективным фактом сегодня приходится считаться государствам, претендующим на их территории, а также всем субъектам международного права.

Непризнанные государства, или так называемые квазигосударства, де-факто осуществляли контроль над своей территорией, обладали собственным флагом, гимном, милицией, таможней и армией. Но контроль над территорией еще не означает полного контроля, который возможен только при наличии правовой легитимации действующей власти со стороны значительного числа других государств.

Следует отметить, что в связи с событиями, происшедшими в Косово, а затем и на Кавказе, проблемы, связанные с непризнанными государствами, для международной общественности стали намного актуальнее [3].

С точки зрения Литвиненко Т.В., необходимо признать отсутствие общепризнанного теоретического концепта, в рамках которого обосновывались бы ответы на такие базовые вопросы как: «почему» происходит распад государства и «как» формируются новые государственные образования, получающие международное признание. Тот факт, что процессы эрозии государственной власти характерны, как для экономически стабильных, так и для политически стабильных государств, не позволяет однозначно утверждать о существовании строго ограниченного набора детерминант неизбежности распада государственности [4].

Рассматривая пример Южной Осетии, можно отметить, что в республике активно проходил процесс формирования самостоятельных политических институтов и образования внутривнутриполитической системы. Несмотря на последствия вооруженного конфликта и пребывание в статусе «непризнанного» государства, в Южной Осетии активно формировалась независимая от Грузии

политическая система со своими особенностями. В 1990-х годах были созданы основные политические партии, проводились парламентские и президентские выборы, создавались группы политической элиты. Грузино-осетинский конфликт существенно повлиял на расстановку сил в республике. Постепенно «профессиональные» политики, находившиеся у власти в 1990-х годах, вынуждены были уступить свои места бывшим «участникам боевых действий», имевшим значительный авторитет в обществе.

В ходе своего внутривластного развития Южная Осетия отошла от «идеалов демократии» 1990-х годов и переняла некоторые черты политической системы России. Была создана система с доминированием пропрезидентской партии «Единство» и фиктивной оппозиции, роль которой выполняет Коммунистическая партия.

Маркедонов С. отмечает, что для населения частично признанных государств только Россия является гарантом разрешения социально-экономических и этнических проблем. Отказаться от оказания помощи Южной Осетии и Абхазии означало бы для России допущение большой ошибки, поскольку это повлечет за собой дестабилизацию экономической и этнополитической ситуации, как в Северной Осетии, так и на всем Северном Кавказе, а это – Адыгея, Кабардино-Балкария и Карачаево-Черкесия. Отказав в помощи Нагорному Карабаху, Россия теряет всякую поддержку среди армянской диаспоры, которая является одной из самых многочисленных в мире и самое главное, хорошо структурированной и имеющей сильное экономическое влияние [5].

В эпоху глобализации многонациональным государствам зачастую приходится сталкиваться с множеством проблем, от решения которых зачастую зависит само существование государственности.

Непризнанные, или частично признанные государства, образовавшиеся на их территории, представляют собой переходные формы к новому типу государственности, которые еще недостаточно изучены. В международных отношениях эта ситуация является проблемной и может быть решена только с помощью институционализации новых методологических подходов к современной государственности.

Литература

1. Головина С.Г. Институциональные основы реформируемой экономики / С. Г. Головина. – Препр. – Екатеринбург: УрО РАН Ин-т экономики, 1998. – 48 с.
2. Большаков А.Г. Непризнанные государства европейской периферии и пограничья / А.Г. Большаков // Международные процессы. – 2007. – Сентябрь-декабрь. – Том 5. – № 3 (15) – С.83-88. (0,5 п.л.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newknowledge.ru/> (дата обращения: 02.04.2020).
3. Харебов Б. Экономическая реабилитация Южной Осетии: текущие задачи и стратегия развития / Б.Харебов // Грузино-осетинский конфликт: в поисках мира. Сборник статей югоосетинских авторов. – Миротворческий фонд Университета Джорджа Мейсона, 2011. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru> (дата обращения: 02.04.2020).
4. Литвиненко В.Т. Политические процессы становления государственности Абхазии,

Южной Осетии и Приднестровья в контексте обеспечения безопасности граждан России, проживающих в этих республиках /В.Т.Литвиненко // Автореферат дис. доктора политических наук: 23.00.02 Ростов-на-Дону: Сев.-Кавказ. акад. гос. службы. – 54с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dissercat.com/content/politicheskie-protsessy-stanovleniya-gosudarstvennosti-abkhazii-yuzhnoi-osetii-i-pridnestrov> (дата обращения: 02.04.2020).

5. Маркедонов С. Турбулентная Евразия. Грузино-осетинский конфликт / С.Маркедонов. – Academia, 2010 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://antirasizm.ru/doc/publ_109.pdf (дата обращения 2.04.2020).

УДК 336.226

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО И МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В ДНР

Дмитриченко Л.И., д.э.н., профессор,

Мелюс Б.В., аспирант кафедры экономической теории.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Аннотация. Функционирование смешанной формы экономической системы на базе государственно-частного и муниципально-частного партнерства (ГЧП и МЧП) – это основополагающий вид экономической организации развитых стран мира. В данной статье предпринята попытка концептуального осмысления некоторых характеристик ГЧП и МЧП. Рассмотрен комплекс практических мер по реализации принципов ГЧП и МЧП в Донецкой Народной Республике (ДНР).

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, модель смешанной экономики, муниципально-частное партнерство, консолидация ресурсов.

Современные государственные структуры ориентированы на модернизацию всей системы социально-экономических отношений в направлении их инновационного развития. В этой связи особую актуальность приобретает поиск центров экономического роста в регионах и новых подходов к управлению национальной экономикой страны. В ближайшее время одним из ответов со стороны государства на актуальные вызовы должна стать динамичная модель экономики, способная обеспечить высокий уровень жизни граждан, в том числе – в регионах страны. Основным инструментом реализации проектного подхода к совершенствованию государственного управления экономикой с целью реализации финансового, технологического, инновационного потенциала отраслей экономики страны в целом и её регионов, является государственно-частное и муниципально-частное партнерство (ГЧП и МЧП). В настоящее время в мировой экономической системе проекты ГЧП не только успешно реализуются в различных сферах, традиционно находящихся под управлением государством, но также используются как инструмент реализации государственной стратегии развития экономики.

При оценке потенциала сотрудничества государственной ветви власти и частного сектора, с позиции мирового опыта, следует подчеркнуть, что формирование данного вида партнерства при его последовательном осуществле-

нии обеспечивает совершенствование производственной и социальной инфраструктуры. В свою очередь, это влияет на приток частных инвестиций и, следовательно, возможность их использования в целях модернизации производства. В такой ситуации создаются благоприятные условия для активизации конкурентной борьбы, на формирование приемлемого для граждан государства уровня розничных цен и улучшение качества продукции. Увеличение ресурсных масштабов проектов ГЧП и использование его различных форм обеспечивает внушительное снижение бюджетной нагрузки. Привлечение частного капитала для реализации крупных инфраструктурных программ обуславливает повышение эффективности использования форм собственности, консолидирует налоговые поступления в муниципальные, региональные и федеральные бюджеты. Это позволяют позиционировать государственное и частное партнерство как важнейшую форму реализации модели смешанной экономики на современном этапе ее развития.

Решение любой проблемы требует её теоретико-методологического обоснования, разработки соответствующей концепции, в данном случае – концепции, которая определит институты и механизмы эффективного использования ГЧП и МЧП, сформулирует правовые основы его функционирования при соблюдении рационального соотношения в системе «государство – бизнес». Априори, методологическая база концепции должна основываться на системном подходе множества форм и моделей государственно-частного партнерства, так как необходимо максимально вовлечь в сотрудничество малый, средний и крупный бизнес.

Обоснование и успешная реализация концепции невозможны без чёткого представления о сущности явления. Речь идёт о необходимости познать сущность ГЧП и МЧП, выделить основные подходы к определению понятий «государственно-частное партнёрство» и «муниципально-частное партнёрство».

В современной экономической литературе имеет место несколько подходов к определению сущности рассматриваемых понятий. Можно выделить, по крайней мере, четыре подхода, согласно которым государственно-частное партнёрство определяется следующим образом:

- как особый тип управления – «*новый государственный менеджмент*» (New Public Management), или способ «*хорошего государственного управления*» (Good Governance);

- как установленная форма соглашений, заключаемых между бизнесом и властью. Объектом данного сотрудничества выступают финансовые отношения и средства (*институциональный, юридический подход*);

- как механизм реализации стратегии развития и модернизации экономической системы;

- как механизм реализации не только экономических, но социальных, и политических отношений (табл. 1).

Таблица 1 - ГЧП: подходы и признаки в рамках научных исследований*

Подход	Ключевые признаки ГЧП
Новый государственный менеджмент	<p><i>Организационно-экономические аспекты (организационные формы: концессии и лизинг):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – проектный подход; – организационные схемы, отражающие распределение прибыли, разделение рисков и затрат; – экономический подход к оценке эффективности проектов
Институциональный (юридический) подход	<p><i>Организационно-правовая структура соглашений:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – организационные формы сотрудничества (все проектные формы соглашений бизнеса и государства: от контрактов до совместных предприятий); – распределение выгод и рисков. <p><i>Финансовые «последствия соглашений»:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – общественные и частные выгоды; – внешние эффекты; – распределение рисков.
Стратегия и инструмент развития	<p>Организационно-экономические аспекты (все формы проектного сотрудничества бизнеса и государства: от контрактов до совместных предприятий).</p> <p><i>Анализ социальных целей и функций ГЧП:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – определение разделяемых целей; – анализ социальных функций ГЧП; – социальный аудит проектов.
«Игра слов»	<p>Подход к понятию ГЧП в широком смысле (включает не только экономические, но социальные и политические отношения).</p>

*Составлено авторами [1-3]

Подчеркнём, что представленные подходы в основном отражают функциональный, прагматический аспект исследуемой категории. Существует ещё множество, с нашей точки зрения, частных подходов к определению сущности ГЧП, а именно: собственно политико-экономический подход, социальный, инвестиционный, воспроизводственный и другие подходы. Несомненно, методологически правильным мы считаем политико-экономический подход к обоснованию сущности государственно-частного партнёрства, поскольку уже сама постановка вопроса о партнёрстве – это подтверждение факта производственных отношений. То есть признание сущности ГЧП и МЧП как экономических категорий, как системы производственных отношений не нуждается в особом дополнительном аргументировании. В этом плане мы весьма удовлетворены, что многие известные учёные мира поддерживают эту точку зрения, в частности учёные Университета Кентукки (США); Института государственно-

политических исследований (Канада); представители Местных партнёрств (Великобритания), а также учёные Китая и России. В то же время представляется ошибочным игнорирование ряда других подходов к обоснованию сути рассматриваемых категорий – ГЧП и МЧП. Ориентируясь на обеспечение позитивного эффекта от внедрения отношений государственно-частного и муниципально-частного партнёрства, считаем весьма аргументированным теоретико-концептуальным подходом к научному исследованию этих феноменов широкий подход к определению их сущности и функций. Мы разделяем точку зрения учёных, которые за основу определения сущности ГЧП берут подход авторитетного российского учёного В.Г. Варнавского. Учёный рассматривает его с двух сторон: как систему отношений государства и частного бизнеса, и как совместно реализуемый конкретный проект [3, с. 34-37; 5, с. 12, 18].

Многие государства постсоветского пространства, внешне ориентируясь на развитие рыночных отношений, по сути, переключаются на государственно-частное партнёрство дополнительные функции, связанные с развитием социально-экономической сферы. Данный факт подтверждается и на примере Донецкой Народной Республики. Однако успешная реализация концепции ГЧП в Республике возможна за счет возрастающей роли государства, консолидации финансовых источников государственного бюджета и частного бизнеса. На наш взгляд, привлечение частного капитала к формированию МЧП-проектов в ДНР требует совершенствования системы стимулирования инвестиций, а именно: привлечения частных средств за счет фискальных, кредитных и таможенных преференций, страхования рисков. Помимо этого, целесообразно создать целевой фонд поддержки государственно-частного партнёрства. Этот фонд гарантировал бы паритетную ответственность государства и бизнеса при непредвиденных обстоятельствах, а также компенсацию затрат и возможность получения определенной прибыли.

Важным фактором широкого применения ГЧП и привлечения частного капитала выступает государственный заказ, который не только обеспечивает гарантированное ассигнование, но и устойчивый спрос на произведенную предприятием продукцию/услугу, согласно государственному контракту. Обеспечение различных форм ГЧП госзаказами окажет стимулирующий эффект на бизнес-структуры, привлечёт их к участию в партнерских проектах.

При выполнении комплекса мероприятий по привлечению частных инвесторов к проектам ГЧП властям Республики нужно контролировать ценообразование. Например, США, Италия, Китай контролируют верхний предел цен на электроэнергию; Великобритания контролирует цены на газ, водоснабжение, телекоммуникации, железнодорожные тарифы и т.д. Как следствие, данные государства функционируют в условиях кризиса с очень низким уровнем инфляции, что позволяет их правительствам поддерживать спрос и активизировать воспроизводственные процессы. Из этого следует, что государство должно усилить свою регулируемую позицию в области цен и тарифов. Одновременно необходимо сделать использовать систему льгот, особенно для ГЧП.

Модель смешанной экономики Донецкой Народной Республики опирается на государственно-частное партнерство, ведь альтернативы на период преодоления кризиса и на посткризисный период пока не просматриваются. В данной ситуации назревает необходимость создания соответствующего органа управления – прототип департамента, с помощью которого правительство будет координировать действия, согласно принятой схеме размещения производительных сил, формировать крупные проекты на общегосударственном уровне и согласовывать их с муниципалитетами.

В должном внимании нуждается вопрос о снижении рисков при осуществлении ГЧП-проектов долгосрочной перспективы. Риски также связаны с ежегодно меняющимися факторами (тарифами, ценами, таможенными пошлинами, экономической обстановкой). Особенно это касается программ, связанных с бюджетами местного уровня, у которых единственным источником ассигнования являются дотации, а в условиях повсеместного дефицита средств большинство бюджетов регионов при ухудшении социальной обстановки могут перенаправить на покрытие текущих расходов денежные инвестиции, выделенные на ГЧП без соответствующей компенсации бизнес-партнерам.

Проведенный анализ реализации целевых программ (ЦП) государства за пять лет показал отсутствие возможности контроля над этим процессом. Согласно официальным данным, около 40% общего объема разработанных ЦП, ожидаемых результатов не дают. Объясняется это слабым контролем над целевым финансированием, отсутствием единых правил отбора и формирования проектов.

Для достижения положительных результатов при использовании моделей ГЧП, направленных на развитие инновационного процесса, правительством ДНР должны быть предприняты меры по координации и поддержке проектов на всех стадиях их развития (особенно на ранних рискованных стадиях). Условия финансового и социально-политического кризиса в каждой стране определяют специфику решения проблем. В Донецкой Народной Республике кризисные явления протекают на фоне не переизбытка, а недостатка социальной и непродуманной инфраструктуры, инновационных технологий и комплексных программ по развитию территории. Ориентируясь на эти приоритетные направления, целесообразно выстраивать государственную политику совершенствования экономической системы на базе государственно-частного и муниципально-частного партнерства.

Литература

1. Филин Д.М. Взаимодействие между бизнесом и властью в государственно-частном партнерстве /Д.М.Филин // Научный поиск. 2019. – № 1. С. 73–75.
2. Квашина Н.А. Систематизация подходов к пониманию государственно-частного партнерства в России и за рубежом / М.А.Квашина, М.Е.Орешкова // Вестник финансового университета. – 2011. – № 6. – С. 5-12.
3. Ковригина С.В. Государственно-частное партнерство: концепции и подходы // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11-12. – С. 2681-2685.
4. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты,

риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – С.34- 37.

5. Государственно-частное партнёрство: теория и практика / ГУ Высшей школы экономики. – М., 2010. – 286 с.

УДК 330.322 (470)

ИНВЕСТИЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА: ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

*Дмитриченко Л.А., к.э.н., доцент кафедры экономической теории
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского*

Шумакова Ю.В., аспирант ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Аннотация. В статье проанализированы глобальные тенденции динамики и структуры инвестиционной деятельности и механизмы обеспечения инвестиционной безопасности государства. Дана оценка состояния инвестиционной безопасности Донецкой Народной Республики и предложена стратегия обеспечения экономической безопасности государства, ориентированная на мобилизацию внутренних и внешних источников инвестиций и государственное регулирование инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: государство, глобальные инвестиции, инвестиционная безопасность, механизмы экономической безопасности, факторы инвестиционной безопасности.

Инвестиционная безопасность государства – это способность государственных структур и экономических субъектов обеспечить непрерывный процесс расширенного воспроизводства на основе инвестиционной деятельности, с целью социально-экономического развития государства, его конкурентоспособности и повышения благосостояния граждан. Инвестиционная безопасность одновременно является главной составляющей и фактором экономической безопасности государства. Это во все времена для государства и любого экономического субъекта обуславливает актуальность и практическую значимость активной инвестиционной деятельности.

Как мы уже подчёркивали в наших публикациях, инвестиционная деятельность является обязательной составляющей экономической деятельности любого государства. Основной проблемой инвестиционной деятельности всех хозяйствующих субъектов, включая государство, является мобилизация инвестиционных ресурсов, поиск их источников и формирование их рациональной структуры.

Анализируя тенденции динамики и структуры инвестиционной деятельности на глобальном уровне, мы выявили основные из них, а именно:

- общую тенденцию к росту объемов инвестиций в мировую экономику; международная инвестиционная политика развивается; это подтверждает факт подписания на 2019 год 40 новых международных инвестиционных соглашений (их общее количество составляет 2658 соглашений) [1, с.XII];

- устойчивую тенденцию к снижению объёма прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мировую экономику: в 2016 году они составляли 1,75 трлн. долл.; в 2017 году – 1,49 трлн. долл.; в 2018 году – 1,3 трлн. долл. (только за 2018 год их объём сократился на 13%) [1, с.IX]. В 2019 году объём ПИИ соста-

вил 1,39 трлн. долл. [2];

- тенденцию к росту объёма и доли прямых иностранных инвестиций в экономику развивающихся стран при одновременном значительном сокращении доли и объёма ПИИ в экономику развитых стран. Следствием этой тенденции стало увеличение доли развивающихся стран в глобальных ПИИ до 54% (695 млрд. долл.) [1, с.IX; 2].

Что касается развитых стран, то в 2019 году самыми привлекательными для иностранных инвесторов были США (251 млрд. долл.). На втором и третьем месте были Китай (140 млрд. долл.) и Сингапур (110 млрд. долл.).

В экономику России приток ПИИ удвоился и составил 33 млрд. долл., а в страны ЕС – снизился на 15% и составил 305 млрд. долл.

В целом потоки ПИИ в экономику развитых стран сократились на 6% (составив 643 млрд. долл., что в 2 раза меньше их объёма в 2007 году) [2]. (Эти данные были опубликованы в докладе Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) накануне Всемирного экономического форума в Давосе).

В 2018 году продолжал снижаться приток прямых иностранных инвестиций в страны с переходной экономикой: сокращение составило 28% и снизилось до уровня 34 млрд. долл. Это произошло из-за уменьшения на 49% инвестиций в Российскую Федерацию [1, с.X];

- глобальная тенденция к снижению инвестиций в новые производственные мощности в обрабатывающей промышленности, имевшая место быть в течение длительного периода в 2018 году прекратилась. Начался процесс роста инвестиций в новые производственные мощности в обрабатывающей промышленности. В результате – стоимость объявленных проектов возросла на 35% по сравнению с показателем 2017 года. Подчеркнём, что для развивающихся стран инвестиции в обрабатывающую промышленность имеют ключевое значение для промышленного развития;

- тенденция к значительному росту объёма международных инвестиций в новые проекты НИОКР: если за период 2008-2013 годов многонациональные предприятия (МНП) (другими словами, транснациональные корпорации – ТНК) реализовали 4 тыс. научно-исследовательских проектов, то в 2013-2018 годах было объявлено о 5,3 тыс. проектов. Примечательно, что 45% этих проектов приходится на страны с переходной экономикой. При этом большинство проектов связано не с фундаментальными исследованиями, а с производствами и сферами, в которых относительно небольшая добавленная стоимость [1, с.7].

Выявленные тенденции представляются практически значимыми для современной инвестиционной политики Донецкой Народной Республики (ДНР). Их значимость определяется тем, что они дают информацию к размышлению относительно источников инвестиционных ресурсов и государственной политики, направленной на их мобилизацию. Известно, что в современном состоянии Донецкой Народной Республики инвестиционный ресурс весьма ограничен. Это касается не только возможностей мобилизации внутренних источников инвестиций: в стране многие предприятий не функционируют, идёт про-

цесс закрытия шахт; действующие предприятия загружены всего на 25% их мощности. Весьма ограничены и внешние источники инвестирования: экономические связи продолжаются в основном с Российской Федерацией. По данным ведущих специалистов ГУ «Институт экономических исследований», в 2015 году расходная часть бюджета страны составляла около 2,6 млрд. руб., значительная часть которой (70,7%) была направлена на оказание материальной помощи, а также составляла расходы на заработную плату и совсем не содержала пункта относительно инвестирования реального сектора экономики [3, с.48]. В последующие годы из бюджета ДНР финансировалось лишь около 15% общих инвестиций в экономику. До 85-89% общего объёма инвестиций – это частные инвестиции [4]. Поэтому первоочередной задачей государства является наращивание инвестиционных ресурсов и укрепление инвестиционного потенциала ДНР. Это означает, что для обеспечения экономической безопасности Республике необходимо активизировать инвестиционную деятельность.

На наш взгляд, механизм обеспечения экономической безопасности государства в аспекте активизации инвестиционной деятельности должен «работать», по крайней мере, в 4-х направлениях:

- активизировать внутренние источники инвестирования (посредством создания благоприятных условий функционирования предпринимательских структур, малого и среднего бизнеса);

- привлекать внешних инвесторов (в том числе, активизировать свободные экономические зоны, функционировавшие на территории донецкого региона в довоенный период; создавать льготные условия для работы иностранных инвесторов; использовать механизмы концессий и т.д.);

- осуществлять государственное регулирование инвестиционных процессов и инвестиционной деятельности, опираясь на систему институтов (в том числе, активно использовать институт налогового регулирования предпринимательской деятельности);

- формировать правовое поле, способствующее активизации инвестиционной деятельности внутренних и внешних экономических субъектов (законы, регулирующие развитие науки и образования; законы, регламентирующие развитие отношений государственно-частного партнёрства; законы о концессиях; налоговые нормы и т.п.).

Необходимо подчеркнуть тесную взаимосвязь между положительной динамикой инвестиций и ростом объёмов производства в странах активной инвестиционной деятельности. Это не является новостью, такая взаимосвязь была установлена с тех времён, когда наука начала изучать проблемы накопления капитала и инвестиционных процессов. До настоящего времени эта взаимосвязь подтверждается реальными показателями.

Так, позитивные последствия выявленной тенденции к росту объёма и доли прямых иностранных инвестиций в экономику развивающихся стран реально проявились в экономическом развитии этих стран. По расчётам специалистов, сделанным в конце XX века, в XXI веке экономика всех развивающихся стран будет расти (и, как показала практика, действительно растёт) более

быстрыми темпами. Причём все возрастающую роль в мире будут играть (как показывает реальная действительность) не только крупные развивающиеся страны (например, Китай, Индия, Бразилия), но весь развивающийся мир в целом, включая и африканские государства. Об этом свидетельствует в первую очередь динамика среднегодовых темпов прироста ВВП. Так, с конца 90-х годов XX века и за первые 13 лет XXI века, т.е. за 1990-2013 годы среднегодовые темпы прироста ВВП развивающихся стран превышали среднегодовые темпы прироста ВВП развитых стран. При этом в самих развивающихся странах среднегодовые темпы прироста ВВП за 1990-2013 годы превышали аналогичный показатель за предыдущие годы. Следует особо подчеркнуть, что во время мирового финансового кризиса положительная динамика прироста ВВП имела место только в развивающихся странах, в отличие от развитых стран, где в 2013 году этот показатель был отрицательным: например, в США прирост ВВП был на 2,4% меньше предшествующего года; в ЕС – на 4,1%; в Японии – на 5,2% (это был самый высокий показатель сокращения прироста ВВП) [5].

Активизация инвестиционной деятельности и рост инвестиций в экономику развивающихся стран обусловил существенное повышение доли этих стран в мировой экономике. Так, за 1980-2013 годы доля развивающихся стран в мировой экономике увеличилась с 21,8% в 1980 году до 30% в 2013 году. Согласно прогнозам учёных, в 2025 году показатель объёма ВВП развивающихся стран должен составить 68 трлн. долл. В развитых странах мира этот показатель должен составить 54,3 трлн. долл. В 2050 году ВВП развивающихся стран превысит ВВП развитых стран на 85% и составит соответственно 160 трлн. долл. и 86,6 трлн. долл. [5].

Таким образом, глобальные инвестиционные процессы, тенденции их развития и результаты наглядно показали роль и значение инвестиционной деятельности как главной составляющей механизма экономического развития и на этой основе – обеспечения экономической безопасности государства.

Литература

1. Доклад о мировых инвестициях 2019. Основные тенденции и обзор. – ООН: Нью-Йорк и Женева, 2019. – 32 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_overview_ru.pdf (дата обращения: 29.03.2020).
2. ЮНКТАД: в 2019 году прямые иностранные инвестиции в экономику России удвоились. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.un.org/ru/story/2020/01/1371121> (дата обращения: 11.04.2020).
3. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / под науч. ред. А.В.Половяна, Р.Н.Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2017. – 84 с.
4. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / под науч. ред. А.В.Половяна, Р.Н.Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – 260 с.
5. Развивающиеся страны в мировой экономике XXI века. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://studwood.ru/919625/ekonomika/razvivayuschiesya_strany_mirovoy_ekonomike_veka (дата обращения: 12.04.2020).

УДК 347

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Дудинская А.В., студент

Научный руководитель: Федоркина М.С., к.э.н., доцент кафедры технологии, организации и управления строительством

Академия строительства и архитектуры ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Раскрыты особенности применения эскроу-счетов в строительной отрасли Российской Федерации. Раскрыты преимущества и ограничения применения эскроу-счетов в строительной отрасли. Выделены направления применения эскроу-счетов, требующие развития и совершенствования.

Ключевые слова: эскроу-счет, строительная отрасль, долевое участие.

Одна из главных проблем и одновременно главная стратегическая цель государства в развитии строительной отрасли заключается в формировании максимально комфортных выгодных условий для обеспечения граждан доступным и качественным жильем. Несмотря на достаточно высокие темпы роста строительного рынка потребность в жилой недвижимости сохраняется на достаточно высоком уровне. Одна из основных преград в приобретении гражданами жилой недвижимости в собственность связана с высокой затратностью данной операции. Первоначально для устранения такой преграды была разработана система участия в долевом строительстве [1]. Участие в долевом строительстве имело явные преимущества: для граждан – возможность приобретения жилья путем поэтапного вложения денежных средств в объект недвижимости; для застройщиков – реализация строительных проектов с использованием денежных средств дольщиков. Опыт применения системы долевого строительства позволил выявить его недостатки, главные из которых связаны с высокой долей обманутых дольщиков. Несовершенство нормативно-правовой базы [1, 2] не позволяет решить большинство из этих вопросов и до сегодняшнего дня. Следовательно, особенности данных вопросов являются актуальными для экономики.

Альтернативной системой долевого участия в современных социально-экономических условиях являются эскроу-счета, сущность которых заключается в том, что строительство с учетом новых законодательных требований не будет напрямую финансироваться за счет средств граждан (дольщиков). Эскроу-счет представляет собой банковский счет, который в обязательном порядке должен быть открыт в соответствующем банке в рамках каждого реализуемого строительного проекта.

Цель данного исследования заключается в исследовании теоретических и практических особенностей применения эскроу-счетов в строительной отрасли.

Эскроу-счета на сегодняшний день считаются нововведением для строительной отрасли. Но несмотря на это по данным на начало 2019 года более 70 строительных проектов общей площадью более 1,5 млн. м² реализуется с использованием эскроу-счетов. Абсолютным лидером (24 проекта) по реализации строительных проектов с использованием эскроу-счетов в Российской Федерации является Республика Башкортостан. По состоянию на начало 2019 года семь банков РФ работают в системе с эскроу-счетами.

Особенность и главное отличие эскроу-счетов от системы долевого участия в строительстве заключается в том, что финансовые средства дольщиков аккумулируются на специальном банковском счету – эскроу-счет и поступают на счет застройщика только после введения объекта недвижимости в эксплуатацию и представления документального подтверждения данного факта [2]. Процесс строительства объекта недвижимости в этом случае финансируется через систему банковского кредитования. На банк также возлагается функция контроля целевого использования финансовых средств. Количество банков, которые присоединяются к работе по системе эскроу-счетов постоянно растет.

Главная задача введения системы эскроу-счетов в строительной отрасли заключается в повышении уровня конкурентоспособности отрасли и минимизации возникновения ситуаций обмана дольщиков. Эскроу-счета, в первую очередь, предназначены для защиты интересов дольщиков, что подтверждается их преимуществами:

- сотрудничество банков только с надежными строительными компаниями (договор на открытие эскроу-счета требует соответствия строительной компании всем нормативно-законодательным требованиям, которые тщательно проверяются);
- прозрачность осуществляемых процедур;
- системный контроль всех движений финансовых средств со стороны банка;
- гарантии успешности реализации проекта и/или возврата денежных средств;
- страхование средств эскроу-счетов;
- возможность совершения безналичных операций в рамках эскроу-счетов;
- экономическая выгодность использования эскроу-счетов по сравнению с банковской ячейкой или аккредитивом;
- отдельные преимущества при открытии эскроу-счетов для владельцев ипотечных кредитов (при выполнении операций в одном банке).

Помимо положительных сторон, можно также выделить и недостатки, которые в большей степени имеют форму определенных ограничений. Они связаны с ограниченным количеством банков, работающих с эскроу-счетами; отсутствием начислений процентов на остатки денежных средств на эскроу-счетах по сравнению с депозитными счетами, вклады на которых позволяют частично скорректировать влияние инфляции.

Для застройщиков использование системы эскроу-счетов имеет как пре-

имущества, так и недостатки. Главным недостатком в этой системе для них выступает невозможность использования денежных средств застройщиков для введения строительства. Альтернативой эскроу-счетов для строительных компаний в новых условиях является самостоятельное привлечение банковских кредитов или финансирование строительства за счет собственных средств.

Эскроу-счета в строительной отрасли представляют собой новую форму регулирования взаимоотношений между застройщиком и дольщиками (гражданин). Несмотря на множество преимуществ, в использовании данной системы остается ряд нерешенных вопросов. Это вопросы совершенствования нормативно-правовой базы, расширения количества банков-участников, работающих в системе эскроу-счетов; относительно высокий уровень банковских процентных ставок и возможность их дальнейшего роста. Также существует вероятность разработки и практического применения нелегальных схем привлечения денежных средств для строительства. Поэтому в сложившихся условиях важнейшей задачей правительства является развитие возможностей и преимуществ использования эскроу-счетов в строительной отрасли и обеспечение нормативно-правовой защиты данной системы.

Литература

1. Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 № 214-ФЗ. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038/ (дата обращения 15.03.2020).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения 15.03.2020).

УДК 332.154

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ИМПОРТ ТОВАРОВ В РЕГИОН НА ПРИМЕРЕ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

*Дупленко Н.Г., к.э.н., доцент Европейской бизнес-школы
ФГАОУ ВО «БФУ им. И. Канта», г. Калининград*

Аннотация. На примере Калининградской области рассмотрено влияние санкционной политики (экономических санкций против России и российских контрсанкций) на импорт товаров в регион. Сделан вывод о том, что санкции не оказали на него заметного влияния, и уменьшение объема импорта в период с 2014 по 2019 год обусловлено другими причинами.

Ключевые слова: внешняя торговля, импорт, Калининградская область, продуктовое эмбарго, экономические санкции.

Цель проведенного исследования состояла в оценке влияния на импорт товаров в приграничный регион экономических санкций против России и российских контрсанкций. Исследование было проведено на примере Калининградской области.

На первом этапе был проведен анализ динамики внешнеторгового оборота Калининградской области в период с 1991 по 2019 год, который позволил

сделать вывод о том, что бурное развитие внешнеэкономической деятельности в регионе началось с начала 2000-х годов, причем для нее была характерна ярко выраженная импортная направленность (рис. 1).

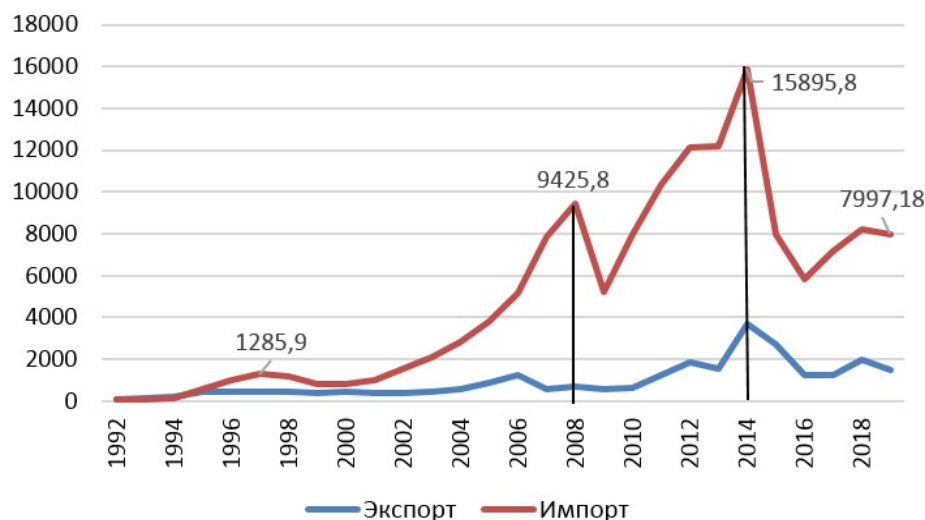


Рис. 1. Динамика внешнеторгового оборота Калининградской области (в фактически действовавших ценах, млн долларов США)

Рассчитано автором по данным Федеральной службы государственной статистики [1]

Резкое снижение внешнеторговой активности происходило дважды – в 2008 году и в 2014 году. В 2008 году это произошло вследствие мирового кризиса, который серьезно затронул и российскую экономику. Падение внешнеэкономического оборота в 2014 часто приписывают вводу антироссийских санкций и российских контрсанкций, однако ситуация здесь не столь однозначна.

В 2016 году экспорт и импорт в регионе вновь стали расти, но спустя два года опять снизились, не достигнув уровня 2008 и 2010-2015 годов.

Для того, чтобы выявить причины обвального снижения внешнеторгового оборота, на втором этапе исследования был проведен анализ изменения объема импорта в Калининградскую область с учетом его товарной структуры.

Анализ показал, что до 2014 года основная часть импорта приходилась на машины, оборудование и транспортные средства (55,6 процента в 2013 году), и именно за счет этой товарной группы произошло значительное снижение импорта в 2015-2017 годы. В то же время по группе продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, на которую, собственно, и были направлены контрсанкции, объем импорта уменьшился в наименьшей степени – на 27,4 процента. Рассмотрим более конкретно, о каких именно машинах, оборудовании и транспортных средствах идет речь.

В 2014 году из общей стоимости импорта по данной группе в 9610,2 млн долларов США 3765,3 млн приходится на товарную группу 85 «Электрические машины и оборудование, их части, звукозаписывающая и звуковоспроиз-

водящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности». Это, главным образом, комплектующие для производимых в Калининградской области телевизоров, а также другой бытовой техники. На втором месте – с объемом импорта 2902,4 млн долларов США – товарная группа 87 «Средства наземного транспорта, их части и принадлежности», в которой основную долю занимают комплектующие для сборки легковых автомобилей на калининградском предприятии «Автотор». На третьем месте – товарная группа 84, также представленная, главным образом, комплектующими для бытовой техники и автомобилей [4].

Падение покупательной способности российского населения, обусловленное значительным ослаблением курса рубля, которое произошло вследствие падения мировых цен на нефть, привело к уменьшению объема продаж и производства автомобилей, а также телевизоров и другой бытовой техники. Это, в свою очередь, обусловило значительное снижение объема импорта в Калининградской области – на 5392,0 млн долларов из общего снижения импорта на 7929,1 млн. Таким образом, главным фактором уменьшения импорта в 2015 году стало падение мировых цен на нефть, а не ввод Россией «продуктового эмбарго» [2, с. 38].

В 2016 году произошло дальнейшее снижение импорта в регион комплектующих для калининградских производителей – с 9610,2 до 4218,2 млн рублей. Здесь одной из основных причин стала отмена таможенных льгот особой экономической зоны, что усугубило проблемы с конкурентоспособностью продукции калининградской сборки на российском рынке. Производство холодильников и морозильников снизилось на 41,4%, пылесосов – на 68,6%, микроволновых печей – на 44,6%, электронного и оптического оборудования – на 17 процентов. В 2017 году падение объемов производства электронных и оптических изделий стало еще более значительным — на 36,9 процентов по сравнению с 2016 годом [4].

Можно сделать вывод о том, что причинами значительного уменьшения импорта в Калининградскую область с 2014 года по группе «Машины, оборудование и транспортные средства» стало уменьшение покупательной способности российских потребителей калининградских сборочных производств вследствие падения курса рубля после снижения мировых цен на нефть. Кроме того, двукратное увеличение стоимости импортных комплектующих снизило конкурентоспособность калининградской продукции на российском рынке, что еще более усугубилось отменой таможенных льгот Калининградской ОЭЗ в 2016 году.

Уменьшение объемов импорта по большинству других товарных групп обусловлено этими же причинами. В частности, снижение стоимости импортируемой продукции топливно-энергетического комплекса прямо связано со снижением цен на нефть. Самое значительное снижение произошло по изделиям из древесины - более чем вдвое в 2017 году по сравнению с 2013. Это также следствие падения курса рубля и отмены таможенных льгот для калининградских производителей мебели, конкурентоспособность которой на рос-

сийском рынке достигалась за счет более низкой стоимости благодаря экономии на ввозных пошлинах на импортные материалы и фурнитуру.

Таким образом, санкции и контрсанкции могли оказать заметное влияние только на импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья.

Общий объем импорта по товарам, которые попали под действие российских контрсанкций, из стран так называемого санкционного списка уменьшился на 328,0 млн долларов США, что составляет всего 4,3 процента к общему снижению импорта в регион за данный период.

Но даже эти 328 миллионов не обусловлены исключительно санкциями и контрсанкциями.

Основной удельный вес в импортируемых продовольственных товарах и сельскохозяйственном сырье, против которых был введен режим «продуктового эмбарго», приходится на мясо и пищевые мясные субпродукты, однако они возились в регион, главным образом, из Южной Америки. Так, в 2013 году из Бразилии, Аргентины, Уругвая и Парагвая в регион было ввезено замороженного мяса крупного рогатого скота на 141 млн долларов США при общей стоимости его импорта 166 млн, т.е. 84,9%, свинины из Бразилии и Парагвая – на 93,0 млн из 162,6 (57,2%), замороженного мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы из Аргентины и Бразилии - на 105,4 млн из 159,3 (66,2%) [6]. Несмотря на то, что в отношении данных стран российские контрсанкции не действовали, объем импорта мяса и мясных субпродуктов из них к 2018 году снизился более чем в два раза.

Причиной уменьшения импорта мяса в регион является снижение объема производства мясных консервов. До 2014 года калининградские предприятия производили их из импортируемого сырья и в сравнительно больших объемах поставляли в другие российские регионы, при этом конкурентоспособность обеспечивалась более низкими ценами благодаря таможенным льготам особой экономической зоны в Калининградской области. После снижения мировых цен на нефть и падения курса рубля импортное мясо и субпродукты стали в два раза дороже, а после отмены таможенных льгот в 2016 году калининградские мясопереработчики лишились и этой привилегии, уступив рынок мясных консервов производителям из других российских регионов, которые использовали отечественное сырье и не имели столь высоких транспортных издержек. Если в 2014 году в Калининградской области производилось 241,0 млн условных банок мясных консервов, то в 2017 году – всего 110,0 млн.

Значительного уменьшения импорта фруктов в регион не произошло благодаря тому, что почти в шесть раз выросли объемы поставок из стран, которые не попали под российские контрсанкции. Цитрусовые стали ввозиться напрямую из Египта, Марокко и Турции, яблоки – из Сербии, Турции и Македонии, бананы – из Эквадора. Что же касается импорта овощей и корнеплодов, то для внешнеэкономической деятельности в Калининградской области ввод санкций и контрсанкций оказал положительное влияние – их импорт после 2014 года увеличился более чем в три раза. И если раньше главным поставщиком овощей в регион была Польша, то теперь основная часть томатов ввозится

из Македонии и Марокко; лук и чеснок – из Китая и Белоруссии; замороженных овощей – также из Китая.

Что касается молока и молочных продуктов, то уменьшение объемов импорта было компенсировано увеличением собственного производства. Если в 2014 году в Калининградскую область было импортировано 2,9 тысяч тонн сливочного масла и 4,3 тысяч тонн сыров и творога, а произведено в регионе 1,4 и 10,4 тысяч тонн соответственно, то в 2018 году было импортировано всего 0,2 тысяч тонн сливочного масла и 1,5 тысяч тонн сыров и творога, в то время как произвели их в регионе 2,0 и 15,5 тысяч тонн, то есть в 1,4 и 1,5 раза больше [4].

Таким образом, уменьшение импорта продуктов питания и сельскохозяйственного сырья в результате ввода российских контрсанкций на 182,4 млн долларов США было компенсировано увеличением импорта аналогичных товаров из стран, не попавших под санкции, на 185,2 млн долларов.

В 2019 году основная часть импортируемых товаров поступила в регион из Южной Кореи – на 2087,4 млн. долларов США, что составило 26,1 процент от общего объема импорта. Закупались здесь, главным образом, комплектующие для сборки автомобилей и суда. На втором месте был Китай (806 млн долларов и 10,1 процента), откуда импортировались, в основном, электрические машины и оборудование, органические химические соединения, оборудование, средства наземного транспорта и их части, а также черные металлы. На третьем и четвертом местах – близкие по показателям Словакия и Германия - 736,0 и 706,9 млн долларов соответственно (9,2 и 8,8 процента от общего объема импорта).

Продукты питания импортировались, главным образом, из Бразилии (соевые бобы, мясо, табак, кофе, перец), Парагвая (соевые бобы и мясо), а также Турции (рыба и ракообразные, моллюски, фрукты).

По итогам проведенного исследования можно сделать следующий вывод. Значительное уменьшение импорта товаров в Калининградскую область в 2014 году было обусловлено уменьшением закупок импортного сырья, материалов и комплектующих калининградскими производителями автомобилей, бытовой техники, мебели и мясных консервов. Уменьшение закупок произошло вследствие падения объемов производства, которое, в свою очередь, было вызвано снижением покупательной способности российских потребителей и уменьшением конкурентоспособности калининградской продукции вследствие падения курса рубля, причиной чего стало значительное снижение мировых цен на нефть. В 2016 году ситуация усугубилась отменой таможенных льгот особой экономической зоны в Калининградской области.

Введенное Россией «продуктовое эмбарго» привело к уменьшению импорта из стран, попавших под контрсанкции, на 328,0 млн долларов США за четыре года, что составило всего 4,3 процента от общего снижения импорта в регион за данный период. Причем это снижение было компенсировано ростом собственного производства (по молоку и молочным продуктам) и поставками из других стран (по фруктам, овощам и корнеплодам). Что касается овощей и

корнеплодов, то объем их импорта из стран, не попавших под санкции, вырос почти в девять раз, и его прирост перекрыл снижение импорта по другим продуктам из санкционного списка.

Можно сделать вывод о том, что экономические санкции против России и российские контрсанкции не оказали заметного влияния на импорт товаров в Калининградскую область.

Литература

1. Внешнеэкономическая деятельность // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. URL: <http://www.gks.ru>. (дата обращения 10.04.2019).

2. Душленко, Н.Г. Разработка механизма реализации политики импортозамещения в регионе / Н.Г.Душленко, А.Г. Жучкова // В сборнике: Инновационное развитие российской экономики IX Международная научно-практическая конференция. Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова; Российский гуманитарный научный фонд. 2016. - С. 36-39.

3. Жабина А.И., Зиновьева И.С. Влияние западных экономических санкций на экономику Калининградской области // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 4-2. С. 294-295.

4. Регионы России // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. URL: <http://www.gks.ru>. (дата обращения 10.04.2019).

5. Таможенная статистика внешней торговли // Официальный сайт Калининградской областной таможни ФТС РФ. 2019. URL: <http://koblt.customs.ru/> (дата обращения: 20.03.2019).

УДК 330.131.7

ОЦЕНКА РИСКА ПРОЕКТА: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ

Ергин С.М., профессор кафедры экономики предприятия, д.э.н., доцент

Чемерицко А.В., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В данной статье раскрываются теоретические аспекты понятия «риск» и «оценка риска». Наряду с теоретическим анализом были также изучены разновидности рисков, особенности методики проведения оценки рисков, рассмотрены основные методы оценки и предложен алгоритм проведения анализа рисков с учетом имеющихся ресурсных возможностей субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: риск, управление рисками, инвестиции, последствия, проект, методы оценки рисков.

Ведение хозяйственной деятельности в условиях современной российской экономической системы сопровождается высоким уровнем риска, что обусловлено динамично изменяющейся рыночной средой, непредсказуемостью экономических реформ, непостоянством правовой среды и пр. Данные рискообразующие факторы носят объективный характер и способствуют сложности приспособления хозяйствующих субъектов к изменяющимся рыночным обстоятельствам [5]. Современный этап развития экономики России обусловлен организацией проектной деятельности в аспекте различных отраслей народного хозяйства, в рамках которых реализуются крупные проекты [8],

имеющие большую значимость для развития экономики.

Любой проект на стадиях разработки и утверждения требует проведения со стороны инвестора расчёта ожидаемых финансовых показателей проекта: желаемый доход и эффективность. В тоже время ключевым моментом разработки проекта является выявление и оценка различных рисков, которые могут оказать существенное влияние на результативность проекта, выступать источником дополнительных затрат [2], а также служить условием непосредственно реализации проекта в целом.

Риск как экономическая категория характерен для любой финансовой или операционной деятельности, и в условиях беспрестанного воздействия внешних и внутренних факторов экономической среды число рискованных ситуаций постоянно возрастает. Как и понятие «конкурентоспособность» риск не имеет чёткого понимания и определения своей сущности, что обуславливает различия в толковании данного понятия. Большинство авторов трактуют данный термин со своей спецификой. Однако сущность каждой трактовки состоит в потенциальной опасности или неудаче при осуществлении какой-либо экономической деятельности и производственного процесса. Некоторые из авторов рассматривают риск в качестве неопределённости, в рамках которой осуществляется деятельность хозяйствующих субъектов [4]. Но не всегда риск связывают с неудачным исходом события [6], поэтому его можно обозначить как действие, совершаемое на свой страх и риск в целях положительного исхода дела.

Таким образом, мы можно отметить, что риск предполагает неопределённость, ожидание посредством выполнения каких-либо действий наступления неблагоприятного или положительного исхода события.

Учёт рисков способствует повышению степени обоснованности и надёжности проектного решения, а также предотвращению появления неблагоприятных последствий. В этой связи выделяют 2 большие группы рисков:

- внутренние риски, которые обусловлены субъективными производственными, технологическими, природно-экологическими, экономическими, инновационными, организационными, эксплуатационными и специфическими факторами;
- внешние риски, обусловленные объективными факторами: политическими, общеэкономическими, социально-демографическими, отраслевыми, природно-экологическими.

В тоже время в рамках проектной деятельности наиболее частыми выступают финансовые риски, связанные с возможной потерей затраченных финансовых ресурсов [3]. Среди таких рисков можно выделить прямые имущественные риски и риски, связанные с обязательствами, то есть риск получения убытков по вине конкурентов, сотрудников или партнеров инициаторов проекта.

Так как инвестиционная деятельность является частью операционной деятельности предприятия, то стратегически именно она обеспечивает дополнительный доход и непосредственное развитие хозяйственной деятельности. По-

этому при разработке проектов любой направленности особое внимание должно уделяться выявлению, изучению и диверсификации рисков. В противном случае это может способствовать замедлению экономического развития субъекта хозяйствования, поскольку создание эффективной системы функционирования бизнеса невозможно без учета влияния негативных вероятностных событий.

Любая рискованная хозяйственная операция потенциально может иметь три экономических результата:

- отрицательный, который предполагает ущерб или убыток;
- нулевой, что в целом означает негативное развитие предприятия;
- положительный, означающий выгоду или прибыль.

Степень и уровень риска зависят и от других факторов, среди которых можно назвать размеры предприятия (фирмы, корпорации), специфика её деятельности, позиция на рынке, отношение к предприятию со стороны потребителей и пр. Поэтому оценка риска представляет собой упорядоченный процесс определения величины ожидаемых потерь и уровня совокупного риска с учетом влияющих на него факторов внешней и внутренней среды в конкретный момент времени в условиях неопределенности.

Главная цель оценки совокупного риска – снижение уровня воздействия риска и, как следствие, увеличение вероятности успешного функционирования организаций. Современная методология оценки риска инвестиционных проектов неоднозначна, так как в целях предупреждения возникновения рисков и связанных с ними последствий существует различные методы, в применении которых возникают расхождения в силу и их трудоёмкости [7], и особенностей проведения.

Традиционный подход к оценке риска [1] предполагает, что могут быть выделены следующие методы: статистический метод, метод экспертных оценок, анализ вероятностных распределений денежных потоков, метод «дерева решений», метод корректировки нормы дисконта, метод достоверных эквивалентов, анализ чувствительности критериев эффективности, метод сценариев, имитационное моделирование. Среди современных методов всё большую популярность приобретают такие методы оценки и снижения риска как самострахование, страхование, лимитирование и хеджирование.

Лимитирование зачастую применяется крупными компаниями и заключается в установке пределов (лимитов) инвестирования в конкретный проект.

Страхование используется в тех случаях, когда предприятие передает всю ответственность за риски страховой фирме.

Самострахование предполагает формирование предприятием специальных страховых фондов для преодоления негативного влияния риска инвестиционной деятельности.

Хеджирование заключается в изменении цен организацией посредством заключения сделок на срочных рынках.

Процесс снижения влияния рисков и управление ими возможен на основе результатов проведённого анализа. Процедура анализа в широком смысле свя-

зана с поиском проблемы (рисков), её выявление и разработка мер по воздействию на них. Авторами предложен алгоритм проведения анализа рисков, включающий в себя три основных этапа.

Этап 1 – идентификация риска, то есть процесс выявления, составления перечня рисков, а также их подробная характеристика. Более эффективно данный этап проводить при помощи экспертной группы. Используя информацию о предшествующих оценках рисков и данные интервьюирования независимых экспертов, необходимо проанализировать проектную документацию для идентификации специфических рисков.

Этап 2 – измерение вероятности возникновения идентифицированных рисков и величины вероятных потерь в случае наступления неблагоприятного события.

Этап 3 – оценка степени воздействия идентифицированных и измеренных рисков, в результате которой эксперты смогут определить уровень совокупного риска и дать рекомендации по дальнейшей возможности реализации предполагаемого проекта.

Процедура управления рисками направлена на предупреждение и сокращение воздействия неблагоприятных факторов на результаты хозяйственной деятельности предприятия в аспекте как внешней, так и внутренней среды функционирования. Качественная оценка рисков, а также оптимальность управленческих решений по их управлению достигается посредством владения информацией необходимого количества и качества, применения комплекса методов оценки рисков, грамотное и рациональное использование имеющихся ресурсов. За счёт чего достигается повышение эффективности работы организации, и как следствие, стабилизация российской экономики в целом.

Таким образом, для эффективного анализа всего многообразия рисков в деятельности предприятия необходимо применять целый комплекс методов [9], что, в свою очередь, требует разработки комплексного механизма управления рисками. В конечном итоге качественная оценка совокупного риска хозяйствующих субъектов позволит выявить различного рода риски и измерить возможную величину потерь в зависимости от вероятности наступления рискового события, а также оценить уровень совокупного риска, определить целевые направления деятельности по его минимизации.

Литература

1. Андреева, Э.А., Казакова М.Б., Шукшина И.И. Проблемы анализа и оценки рисков инвестиционных проектов // Вестник Саратовского государственного технического университета. - 2008. - №1 том 4.
2. Галиева, Г.М. Современная технология анализа рисков в инвестиционных проектах // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2011. - №33(75). – С. 58-64.
3. Герасимова, М.В., Авдеева, Л.А. Методический подход к оценке совокупного риска строительного предприятия // Науковедение. - 2015. - Том 7. – №3.
4. Делахов, Д.А., Каратаев, Н.Д. Риск-менеджмент в предпринимательской деятельности // Дискуссия. - 2017. - №5(79). – С. 31-34.
5. Зюзина, Н.Н. Риски: понятие и управление в современных условиях // Территория науки. - 2014. - №3. – С. 42-46.

6. Малюгина, Т.В. Риски: понятие, общая классификация, виды и методы анализа // Молодой ученый. - 2019. - № 23(261). - С. 269-272.
7. Попова, А.Ю. Оценка риска инвестиционного проекта // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2006. – С. 1-26.
8. Собина Н.В., Логинов М.П. К вопросу о сущности проектного финансирования // Вопросы управления. - 2016. – С. 279-283.
9. Феномен рыночной экономики: теоретико-методологическое содержание - бизнес-инновации. Монография [под ред. Сидорова В.А., Ядгарова Я.С., Чапля В.В.]. - Лондон: Publishing house LSP. - 2019. - С. 505.

УДК 338.2:004.9

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Ефремова А.А., к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики предприятия

Терещенко П.Ю., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация: в статье проведено исследование ключевых аспектов становления цифровизации в России и современном мире. Проведен анализ использования цифровых технологий населением России и по другим показателям. Определены проблемы развития и представлены пути решения по ускорению процесса цифровизации экономики в России.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая экономика, развитие экономики России, информационные технологии.

В современных условиях трансформации экономическое благосостояние современного общества стало определяться не производственными факторами, такими как количество товаров, услуг и энергии, а развитием информатизации данного общества, а также качеством информации, которая в нем имеется. С введением в современное общество глобальных телекоммуникационных технологий появилось понятие «духовных потребностей» человека, которые стали занимать первоочередное место в информационном обществе над прочими материальными потребностями и услугами. Все большее число населения стали использовать информационные технологии не только для производственных потребностей, но и в повседневной жизни. Согласно данным Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникации РФ, а также Федеральной службы государственной статистики использование интернета населением постепенно растет. На гистограмме рисунка 1. представлены эти данные.

Как видно из приведенных данных, основными пользователями интернет заказов являются люди возрастной категории 25-34 и 35-44 лет. Использование информационных технологий все больше поглощает и производственную жизнь, и общественную. Такая тенденция наблюдается во многих странах. Развитие экономики на всех ее стадиях развития связано с оборотом потоков информации. На гистограмме рисунка 2 представлены данные по использованию интернета населением для загрузки личных файлов для публичного доступа по странам.

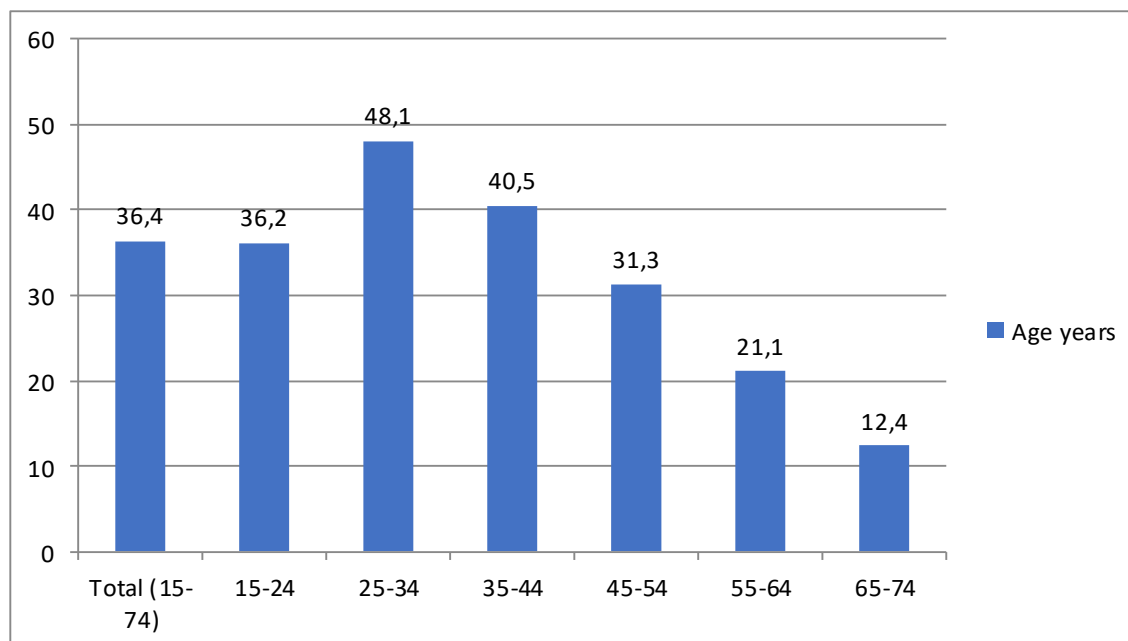


Рис.1. Использование интернета населением для заказа товаров (услуг) по возрастным группам, 2017

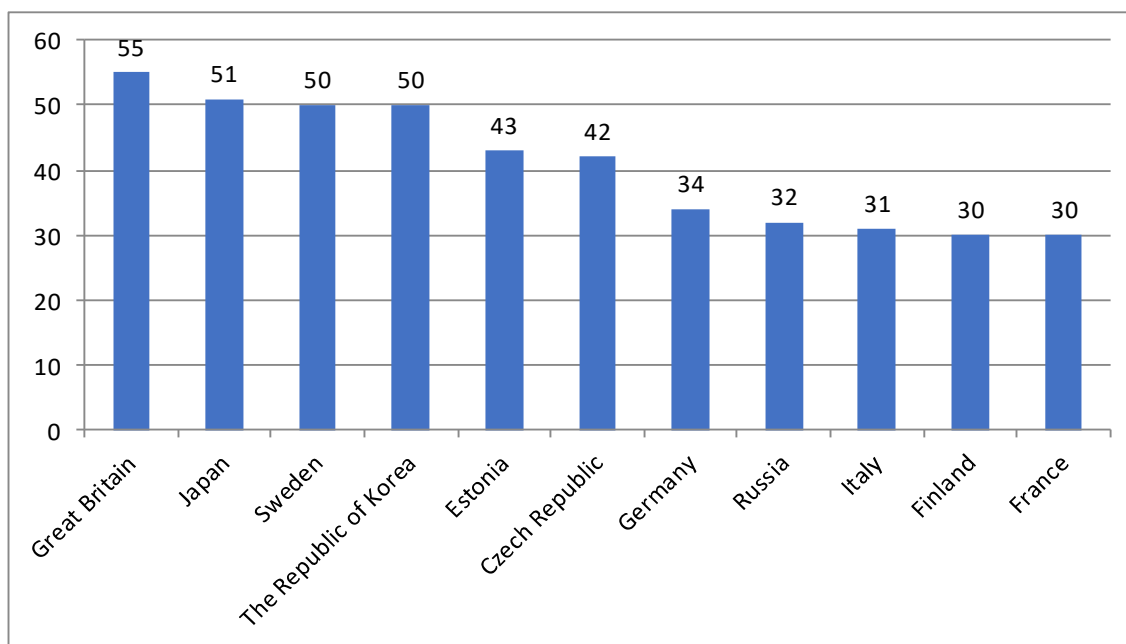


Рис.2. Использование интернета населением для загрузки личных файлов для публичного доступа по странам (15-74 лет), 2017

Как видно из представленных данных, ведущие места по использованию интернета населением с целью загрузки личных файлов принадлежат Великобритании, Японии, Швеции, Республики Кореи, Эстонии. Россия в этом списке находится на 8 месте. Внедрение цифровых технологий в различные сферы деятельности человека, такие как производство, реализация товаров и услуг, образование и государственные услуги приведет общество к получению

«цифровых дивидендов», под такого рода дивидендами нужно понимать рост национального благосостояния, его материальную прибыль, а также прозрачность процессов государственного управления. Главным направляющим ориентиром цифровизации экономики страны является повышение ее эффективности и конкурентоспособности.

За последние годы в России наблюдается развитие цифровой экономики в России. Но следует также отметить, что существует значительное отставание нашей страны от стран-лидеров по определенным показателям. Такими показателями являются: низкий темп роста производительности труда, достаточно медленное освоение и внедрение новых технологий в производственной сфере, уровень цифровизации, доля цифровой экономики в ВВП и прочее.

На рисунке 3 представлена информация по использованию интернета населением с целью поиска работы по странам. Ведущие места в данной градации занимают такие страны, как Финляндия, Швеция, Великобритания, Эстония, США. России принадлежит 10 место.

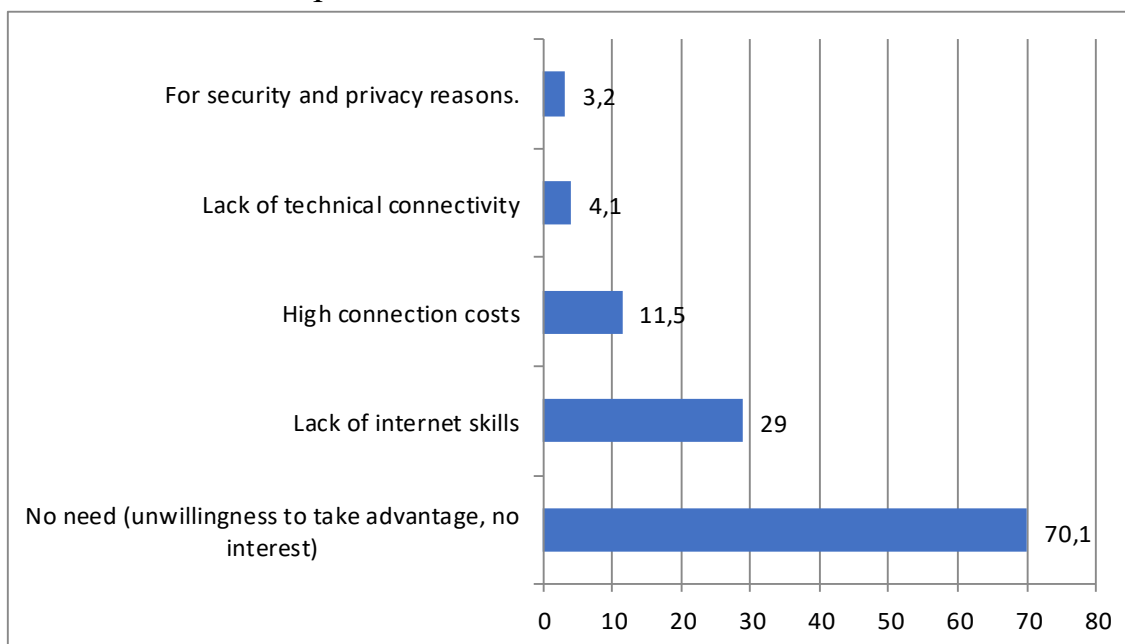


Рис.3. Факторы, сдерживающие использование интернета населением (15-74 лет), 2017

Уровень конкурентоспособности России по развитию цифровой экономики на мировой арене зафиксирован в Мировом рейтинге цифровой конкурентоспособности (World Digital Competitiveness Ranking). Россия занимает свое место в четвертом десятке стран. Основными факторами, которые сдерживают развитие цифровизацию в отстающих странах, являются низкий уровень развития технологий, а также слабое развитие цифровой инфраструктуры.

На рисунке 3 представлены сдерживающие факторы населения России по использованию интернета. Основными факторами являются отсутствие необходимости или нежелание пользоваться интернетом, также отмечен недоста-

ток навыков для работы в интернете, высокие затраты на подключение и прочее. Но все-таки основным сдерживающим фактором является низкий уровень квалификации человеческих ресурсов и отсутствие мотивации к дальнейшему развитию.

Согласно результатам опроса, проведенного Аналитическим центром НАФИ и Организацией «Цифровая экономика» в мае 2019 г., 60% россиян говорят о себе, как о плохо информированных, о современных технологиях. 44% опрошенного населения заявила, что редко обращают внимание на новости из мира высоких технологий, а 21% заявили, что совсем не интересуется сообщениями по этой теме. Однако, определенной частью населения России отмечен оптимистичный взгляд на развитие инноваций. Согласно проведенному опросу 54% россиян ответили, что им нравится быть в курсе современных технологий, а также 53% сказали, что хотели бы тестировать новые технические устройства или программы. 56% опрошенного населения отметили, что хотели бы начать или продолжить учиться использованию современных технологий. Значительная часть россиян (74%) согласилась с мнением, что развитие цифровизации даст возможность решить многие проблемы российского общества и сделает жизнь проще и удобнее.

На рисунке 4 представлены данные в процентах от численности населения в возрасте 15-74 лет по использованию интернета населением с целью дистанционного обучения по странам. Как видно из приведенных данных, ведущими странами являются США, Республика Корея, Швейцария, Финляндия, Великобритания. Россия занимает 11 место, лишь 4% населения нашей страны использует интернет при осуществлении дистанционного обучения. Конечно же, нужно отметить, что это очень незначительное число.

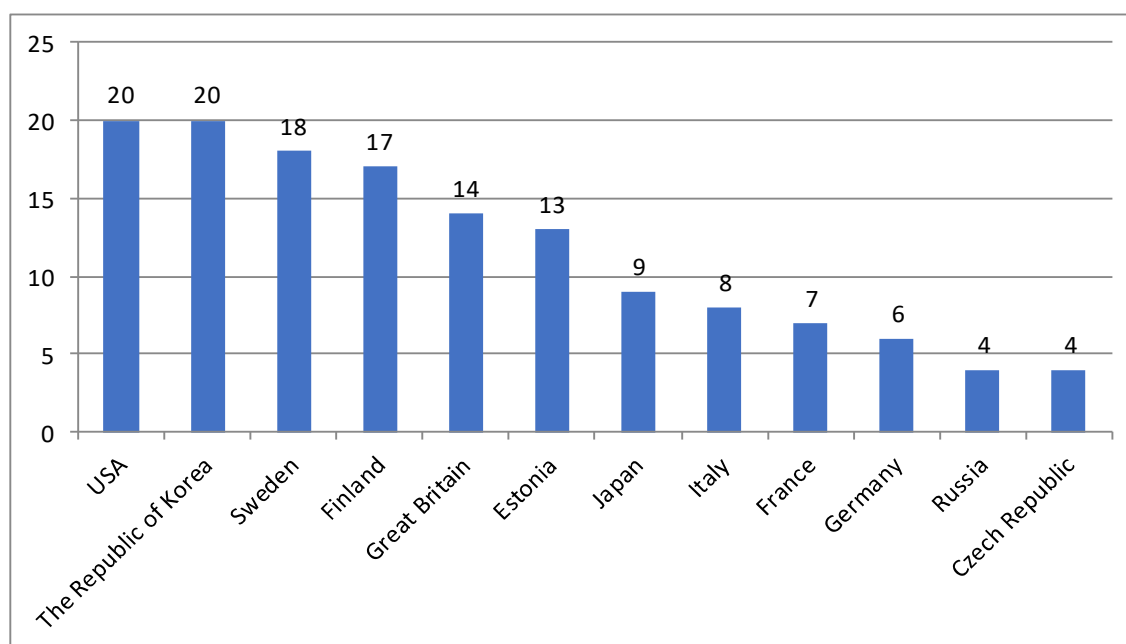


Рис.4. Использование интернета населением для дистанционного обучения по странам (15-74 лет), 2017

Достаточно оптимистично в отношении внедрения цифровизации высказывались россияне в возрасте от 18 до 24 лет, люди с высшим образованием, постоянной занятостью и высоким уровнем дохода. Значительное число опрошенных относятся к внедрению новых технологий с опасением. 37% россиян испытывают тревогу, когда сталкиваются с современными технологиями, 38% чувствуют беспокойство из-за активного внедрения новых технологий в повседневную жизнь. У каждого пятого россиянина (22%) был неудачный опыт использования современных гаджетов. 30% считают, что технологии не дают никаких принципиально новых знаний и возможностей, а 35% полагают, что развитие инноваций представляет опасность в долгосрочной перспективе.

Женщины, люди старше 60 лет, безработные, сельские жители, а также люди с низким уровнем дохода чаще других отмечали отрицательные последствия от внедрения новых технологий в повседневную жизнь.

Россиянами были высказаны пожелания в отношении дальнейшего развития технологий и регулирования использования технических достижений со стороны государства: больше половины опрошенных (55%) согласились с тем, что технологический прогресс должен идти более высокими темпами, чем сейчас; 36% уверены, что правительство не допустит, чтобы новые технологии использовались во вред интересам граждан.

В первую очередь цифровизация должна быть внедрена на производствах и на рабочих местах. На рисунке 5 представлены данные по странам о доступе к интернету в организациях. Как видно из приведенных данных, ведущие позиции в данном исследовании заняты Финляндией, Республикой Кореи, Францией, Канадой, Чешской Республикой и прочими. Относительно России 82-86% организаций от общего числа организаций предпринимательского сектора имеет доступ к интернету. Отметим, что это достаточно неплохой показатель для страны, которая является развивающейся в цифровом отношении.

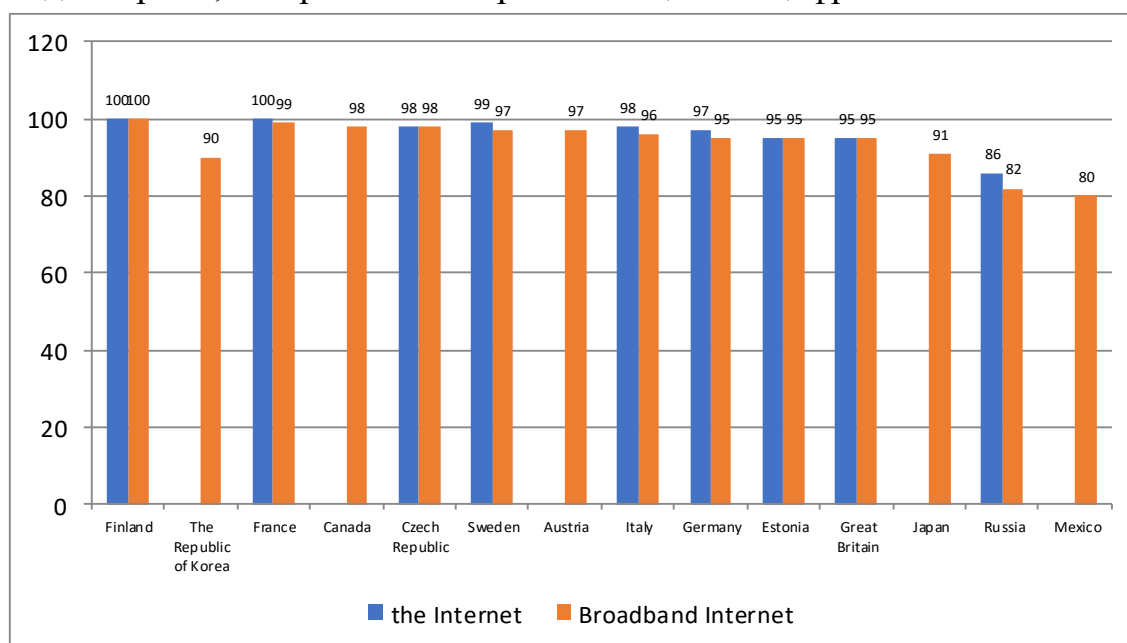


Рис.5. Доступ к интернету в организациях по странам, 2017

На сегодняшний день многие отечественные технологии не соответствуют мировому уровню, поэтому Россия импортирует их из-за рубежа. Если продолжать ориентироваться на западные технологии, то страна всегда будет выступать в роли догоняющего и вторичного игрока, увеличивая при этом свою технологическую зависимость. Цифровая экономика будет развиваться, но принадлежать она нам не будет.

Литература

1. Kuprevich, T.S. (2018). Digital platforms in the global economy: current trends and development directions. Univer. Econ. Bull. Coll. of sci. works of scie. and graduate students, 37-1, 311.
2. Markides, K. (2010). A new business model. Strategies for painless innovation. Moscow: Alpina Publ.
3. Nalivaychenko, E.V. (2019). The development of the digital economy in the context of globalization. Simferopol: ARIAL.
4. Nalivaychenko, E.V., Kirilchuk, S.P. (2015). The development of innovation infrastructure in Crimea region. Mediterranean J. of Soc. Sci., 6(6), 396.
5. Nalivaychenko, E.V., Kirilchuk, S.P. (2017). The Development of Globality of innovative Modifications. J. of Fundam. and Appl. Sci., 9, 1025.
6. Nalivaychenko, E.V., Kirilchuk, S.P., Apatova, N.V., Skorobogatova, T.N., Boychenko, O.V. (2018). Managing Intellectual Property in Information Econom. Astra Salvensis, 6, 711.
7. Panin, D.N., Zheleznova, P.V., Lapaeva, O.S., Novikova, D.D. (2019). Digital security of smart cities. Int. Res. J., 11(89), 31.

УДК 336.226

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

Желтенко Д. С., студент

Научный руководитель: Севастьянова О. В., к. э. н., доцент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Рассмотрены проблемы обеспечения экологической безопасности деятельности предприятий. Приведена статистика выбросов в атмосферу, которые загрязняют её. Рассмотрены основы государственной политики в области экологического развития России на период до 2030 года и нацпроект «Экология», а также его бюджет на осуществление мер по обеспечению предприятий механизмами экологической деятельности.

Ключевые слова: экология, экономика, экологическая составляющая, выбросы, атмосфера, деятельность.

В настоящее время вследствие глобализации экономик стран мира наблюдается рост потребления природных ресурсов, что приводит к сокращению их запасов и борьбе за доступ к природным ресурсам [1]. Несмотря на проблему ограниченности ресурсов, страны мира, в том числе и Россия, не всегда в состоянии обеспечить добычу и переработку полезных ископаемых без вреда для экологии. Чтобы снизить рост ущерба природным ресурсам при экономическом росте, должен быть обеспечен баланс между целями экологии и экономики. От экологического фактора зависит конкурентоспособность страны на международном уровне, так как катастрофы техногенного характера

способны снизить, а в некоторых случаях, даже уничтожить экономические достижения и сделать невозможным полноценное развитие отдельной отрасли. Кроме того, климатические изменения, вызванные антропогенной нагрузкой на природную среду (засухи, кислотные дожди) приводят к ухудшению условий для ведения сельского хозяйства, а нерациональное использование и истощение ресурсов ставят страну в позицию зависимости от внешних факторов, что приводит к угрозе национальной безопасности. Реалии глобальной экологической проблемы выдвинули перед странами мира новые сложные задачи. Они убедительно демонстрируют бесперспективность любой политики, которая не учитывает экологическую составляющую. Именно поэтому экономический рост России невозможен без разработки и осуществления многоплановой и целенаправленной стратегии обеспечения экологической безопасности.

Целью исследования является раскрытие роли экологической составляющей экономики России для обеспечения устойчивости её роста.

С недавнего времени для обозначения экологической экономики стали использовать понятие «зелёная» экономика. Термин означает экономику, которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость и при этом существенно снижает риски для окружающей среды и её деградации. Основными характеристиками такой экономики являются уровень загрязнения и углеродные выбросы [2].

На данный момент, несмотря на активную борьбу с выбросами согласно данным за 2016-2018 год наблюдается только их рост (рисунок 1).

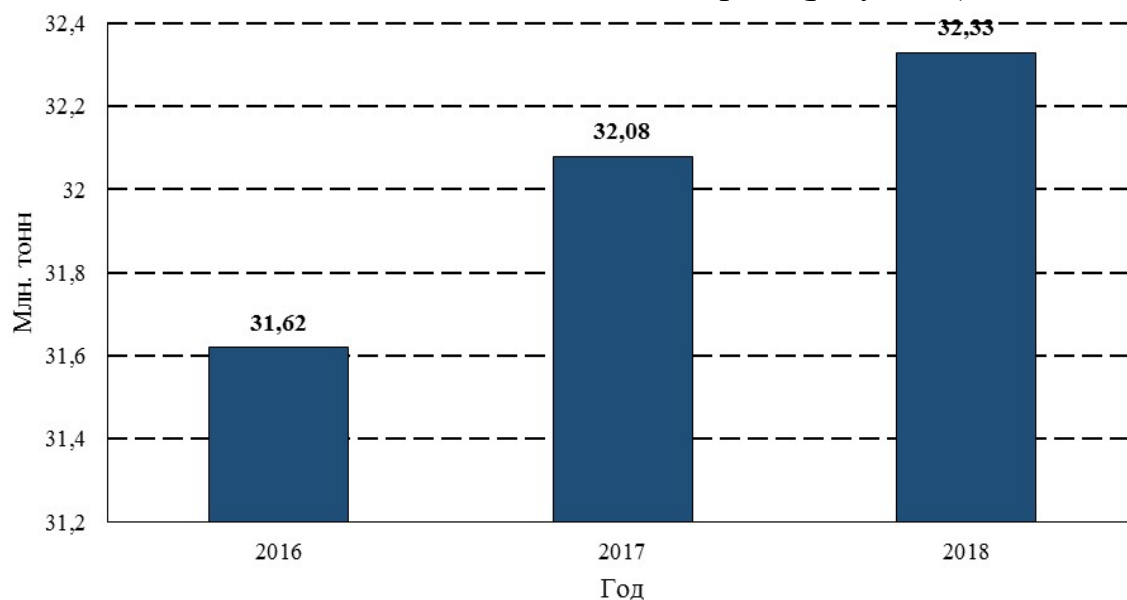


Рисунок 1 – Динамика изменения показателя «Выбросы, загрязняющие атмосферу веществ в РФ» за 2016 – 2018 гг.

Источник: составлено автором по материалам [3-5].

В 2016 году выбросы предприятия России, которые пагубно воздействуют на окружающую среду, а именно попадают в атмосферу, составили 31,62

млн. тонн. В 2017 году этот показатель сменился на значение 32,08 млн. тонн, а в 2018 – 32,33 млн. тонн. Можно сказать, что вредные выбросы в атмосферу ежегодно увеличиваются. В 2017 году показатель вырос на 1,45% по сравнению с предыдущим годом, а в 2018 на 0,78% по сравнению с 2017 годом.

Для того чтобы обеспечивать экологическое развитие экономики президентом Российской Федерации утверждены 30 апреля 2012 года «Основы государственной политики в области экологического развития России на период до 2030 года». Разработан данный документ специально для модернизации экономики. Также проблемы обеспечения экологической безопасности отражены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденное Правительством Российской Федерации 17 ноября 2008г. N1662-р.

В рамках государственной политики в области экологического развития правительство определило следующие задачи, которые затрагивают экономику страны:

- обеспечение роста экономики с ориентацией на экологическую деятельность и внедрение на предприятия экологически эффективных инновационных технологий;

- развитие экономического регулирования и рыночных инструментов по охране окружающей среды, а также обеспечения экологической безопасности. Для их выполнения необходимо использовать следующие механизмы:

- формирование модели, которая будет действующей и конкурентоспособной, для развития экономики, ориентированной на экологическую составляющую. Она должна обеспечивать наибольший эффект при сохранении природной среды, а также её рациональном использовании и минимизации негативного воздействия на окружающую среду;

- необходимо снизить показатели по выбросам и сбросам загрязняющих веществ в окружающую среду объектами экономики, а также уменьшить образование отходов по видам экономической деятельности до уровня, который соответствует аналогичным показателям в экономически развитых странах;

- необходимо разработать программу по стимулированию предприятий, которые осуществляют программы экологической модернизации производства и экологической реабилитации определённых территорий;

- необходимо расширить применение государственно-частного партнёрства при государственном финансировании или же софинансировании мероприятий, которые направлены на оздоровление экологически неблагополучных территорий, а также ликвидацию экологического ущерба, связанного с прошлой экономической деятельностью (или иной деятельностью);

- развить системы подготовки и повышения квалификации в области охраны окружающей среды, а также обеспечить экологическую безопасность руководителей организаций и специалистов, которые ответственны за принятие решений, когда осуществляют экономическую и иную деятельность, оказывающая негативное воздействие на окружающую среду [6].

Чтобы уменьшить загрязнение предприятиями и заводами воздуха, так-

же 1 января 2019 стартовал нацпроект «Экология», который утверждён президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 24 декабря 2018 г. Цель этого проекта организовать системный и эффективный общественный контроль за реализацией программы по внедрению НДТ (наилучших доступных технологий) [7]. В рамках нацпроекта «Экология» создан проект «Чистый воздух». На первом этапе его реализации выбраны заводы, расположенные в 12 городах федерального проекта «Чистый воздух».

Для выполнения плана проекта «Чистый воздух» до 2024 года включительно выделены денежные средства из федерального бюджета (рисунок 2).

Для обеспечения экологической экономики в рамках проекта «Чистый воздух» власти в 2019 год выделили 116 458,2 млн. рублей, на 2020 год – 101 164 млн. рублей, на 2021 – 155 766,2 млн. рублей, на 2022 – 61 408,1 млн. рублей, на 2023 – 35 642,1 млн. рублей и на 2024 год – 29 701,2. После 2021 года заметно уменьшение денежных средств на осуществление программы проекта. Исходя из этого можно сказать о прогнозах разработчиков проектов, которые подразумевают действенность мер по обеспечению экологической экономики в 2019 – 2021 года.

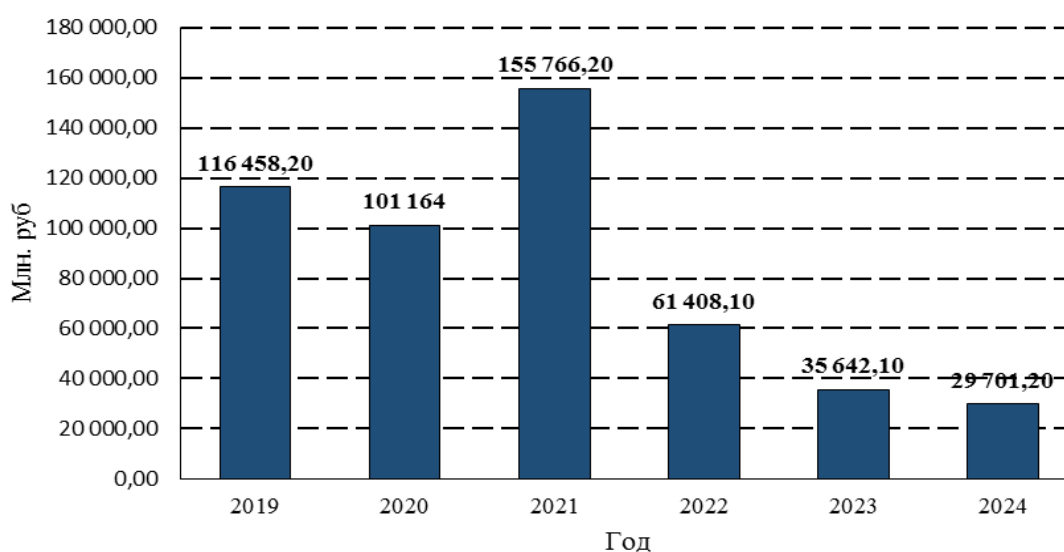


Рисунок 1 – Финансовое обеспечение реализации Федерального проекта «Чистый воздух» на 2019 – 2024 гг.

Источник: составлено автором по материалам [8].

Для обеспечения экологической экономики в рамках проекта «Чистый воздух» власти в 2019 год выделили 116 458,2 млн. рублей, на 2020 год – 101 164 млн. рублей, на 2021 – 155 766,2 млн. рублей, на 2022 – 61 408,1 млн. рублей, на 2023 – 35 642,1 млн. рублей и на 2024 год – 29 701,2. После 2021 года заметно уменьшение денежных средств на осуществление программы проекта. Исходя из этого можно сказать о прогнозах разработчиков проектов, которые подразумевают действенность мер по обеспечению экологической эко-

номики в 2019 – 2021 года.

В результате осуществления программ этих проектов должны реализовать обеспечение экологической безопасности, в том числе и сохранение, и восстановление природной среды, обеспечить качество окружающей среды, которое необходимо для благоприятной жизни людей и устойчивого развития экономики Российской Федерации. В рамках проектов также должны будут ликвидировать накопленный вред окружающей среде вследствие хозяйственной и иной деятельности, обеспечить гидрометеорологическую безопасность в условиях возрастающей экономической активности и глобальных изменений климата.

Таким образом благодаря государственным программам, экономика России должна преобразовываться в экологическую экономику («зелёную» экономику). Для этого необходимо приложить усилия всем участникам экономических отношений, как самому государству, так и предприятиям.

Литература

1. Указ Президента РФ от 19 апреля 2017 г. № 176 «О Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года» – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71559074/> (дата обращения 21.04.2020).

2. «Зеленая» экономика в России: проблемы и перспективы Раковская Е.Г. / Е. Е. Раковская, О. Н. Русак, Н. Г. Занько, К. Р. Малаян// Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет им. С.М. Кирова, 2015. – URL: http://spbfu.ru/site/upload/201511061638_Rakovskaja_Rusak_2015a.pdf (дата обращения 21.04.2020).

3. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики «Экология и экономика: сокращение загрязнения атмосферы страны», 2017. – URL: <https://ac.gov.ru/files/publication/a/14132.pdf> (дата обращения 21.04.2020).

4. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики «Экология и экономика: рост загрязнения атмосферы страны», 2018. – URL: <https://ac.gov.ru/files/publication/a/17485.pdf> (дата обращения 21.04.2020).

5. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики «Экология и экономика: динамика загрязнения атмосферы страны в преддверии ратификации Парижского соглашения», 2019. – URL: <https://ac.gov.ru/files/publication/a/23719.pdf> (дата обращения 21.04.2020).

6. Основы государственной политики в области экологического развития России на период до 2030 года (утв. Президентом РФ от 30 апреля 2012 г.) – URL: <https://base.garant.ru/70169264/> (дата обращения 21.04.2020).

7. 2,5 трлн рублей потратят предприятия РФ на внедрение технологий для снижения воздействия на окружающую среду – URL: https://news.rambler.ru/ecology/43361543/?utm_content=news_media&utm_medium=read_more&utm_source=corylink (дата обращения 21.04.2020).

8. Паспорт Национального проекта «Экология» – URL: http://www.mnr.gov.ru/activity/directions/natsionalnyy_proekt_ekologiya/ (дата обращения 21.04.2020).

МИРОВОЙ РЫНОК ВИДЕОИГР: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И МЕСТО НА НЕМ РОССИИ

Ильясова Э.Н., студент

Научный руководитель: к.э.н. Иваненко И.А.

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. В данной статье изучены основные аспекты развития и современного состояния мирового рынка видеоигр, проведен анализ структуры мирового рынка видеоигр. Определено место и перспективные направления развития России на мировом рынке видеоигр.

Ключевые слова: видеоигры, рынок видеоигр, геймеры, структура рынка.

В настоящее время рынок видеоигр является одним из наиболее динамично развивающихся IT-рынков в мире. Игры стали источником развлечения, которым люди пользуются в любом месте и в любое время. Участники видеоигр отличаются по способу взаимодействия с контентом и их делят на три основные категории: игроки, зрители и владельцы.

Видеоигры в 2019 году принесли мировой экономике 152,1 млрд. долл. США, что на 9,6% больше, чем 2018 году. В настоящее время в мире насчитывается более 2,5 млрд. геймеров [2].

Основными игровыми платформами являются: компьютеры; игровые консоли; мобильные устройства.

Индустрия консольных игр накладывает ряд ограничений на разработчиков. Так, для выпуска нового продукта необходимо получить лицензию от производителя приставки. Благодаря этому геймеры защищены от низкокачественных игр, но страдают от малого общего их количества [1].

Мобильные устройства (смартфоны, планшеты) по техническим характеристикам гораздо слабее компьютеров, поэтому видеоигры в них выглядят проще и выбор их скуднее. Тем не менее это не мешает их популярности среди пользователей.

Рынок видеоигр активно развивается во всех регионах мира, однако лидирующие позиции в 2019 году занимали США, Китай и Япония [4]. Страны лидеры по доходам от видеоигр в 2019 году представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Лидирующие страны по доходам от видеоигр

№ п/п	Страна	Численность населения	Пользователи интернета (млн.)	Общая выручка (млрд.долл.США)
1	США	329 млн.	247	36,8
2	Китай	1,42 млрд.	901	36,5
3	Япония	127 млн.	121	18,9
4	Южная Корея	51 млн.	49	6,2
5	Германия	82 млн.	77	6,0
6	Великобритания	67 млн.	65	5,6
7	Франция	65 млн.	59	4,1
8	Канада	37 млн.	35	2,8
9	Испания	46 млн.	40	2,7
10	Италия	59 млн.	42	2,6

*Составлено автором на основании данных [4].

Можно отметить, что лидером на рынке видеоигр является США с выручкой 36,9 млрд.долл. США. 2 и 3 места занимают Китай и Япония с выручкой 36,5 млрд. долл. США и 18,9 млрд. долл. США соответственно. Россия не вошла в топ-10 стран по доходам от видеоигр, в 2019 году страна заняла 11 позицию с доходом 1,6 млрд. долл. США [2].

Последние исследования в секторе компьютерных игр, проводимые организацией J'son & Partners Consulting, выявили небывалые темпы роста объема рынка, который, по прогнозам специалистов, продолжится вплоть до 2021 года. Согласно предварительным заключениям, к этому сроку он составит почти 130 млрд. долл. США демонстрируя средние ежегодные темпы роста на уровне 5.4%. Динамика мирового рынка видеоигр в 2015-2021 гг. (прогнозные данные) представлена в рисунке 1.

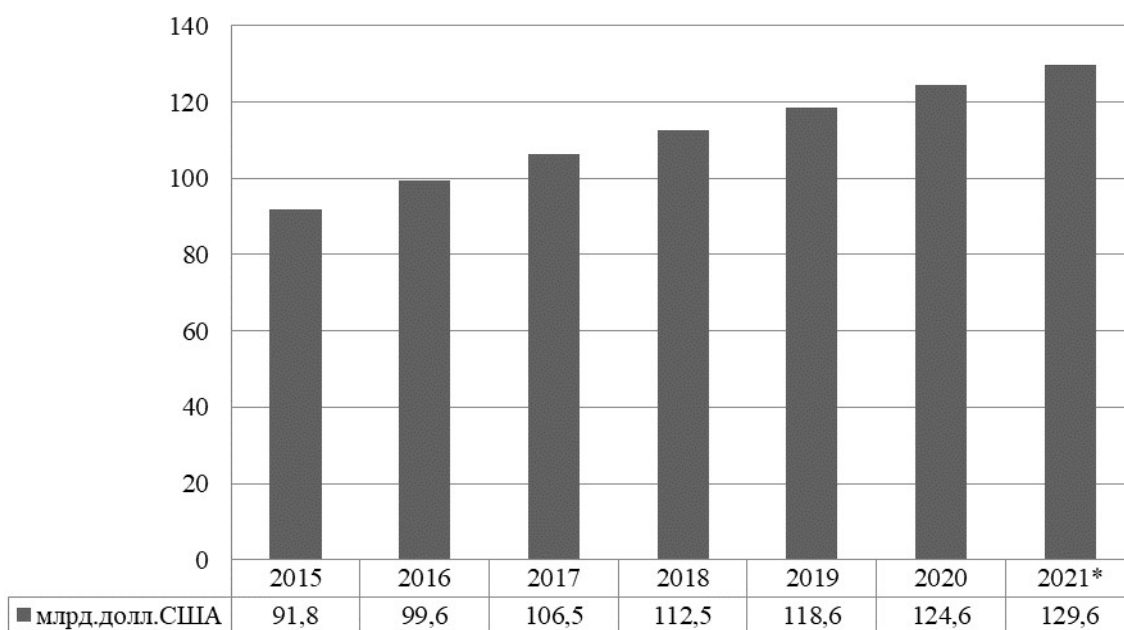


Рисунок 1. Динамика мирового рынка видеоигр в 2015-2021 гг.
Составлено автором на основании данных [2].

Мировой рынок видеоигр имеет широкую структуру, однако самым крупным сегментом являются игры на смартфонах и игровых консолях. Структура мирового рынка видеоигр в 2019 году представлена в рисунке 2.

Самым крупным сегментом мирового рынка видеоигр, остаются развлечения для мобильных устройств: в 2019 году его совокупный объем составил 54,9 млрд. долл. США (36%).

На долю игровых консолей приходится 32 % или 47,9 млрд. долл. США от общего объема продаж [2].

Скачиваемые или коробочные версии игр занимают 21% рынка, браузерные онлайн игры-2%. Эксперты Newzoo прогнозируют, что к 2020 году структура мирового рынка видеоигр претерпит следующие изменения. Объем продаж игр для мобильных устройств увеличится на 8% (до 50%), а доли настольных и консольных приложений, напротив, сократятся на 3% и 5% и со-

ставят соответственно 28% и 22% [1].

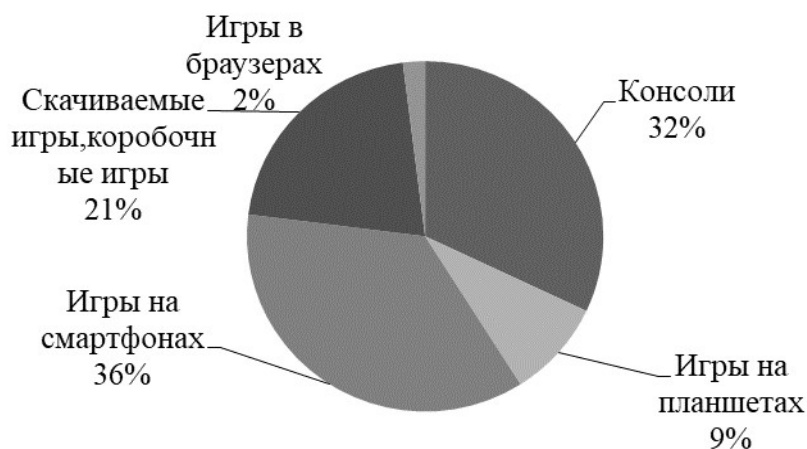


Рисунок 2. Структура мирового рынка видеоигр в 2019 г.
Составлено автором на основании данных [4].

На сегодняшний день российский рынок видеоигр с капитализацией более 1,5 млрд. долл. США занимает 11-е место в мире, говорится в отчете агентства Newzoo. Это порядка 1,4% от общемирового объема.

Наибольшая доля в структуре российского рынка приходится на сегмент онлайн-игр. По данным Mail.ru Group, в 2019 году его объем увеличился на 9% и составил 56,7 млрд. рублей (около 1 млрд. долл. США) [5].

Основной рост доходов отмечается в мобильном сегменте: по сравнению с предыдущим годом он вырос на 54%. По итогам 2019 года мобильные игры вышли на второе место по объему рынка в России. На их долю приходится 29%, что на 9% больше, чем в предыдущем периоде.

Самыми популярными в России по-прежнему остаются массовые многопользовательские онлайн-игры (среди них World of Warcraft, Black Desert, Lineage 2, Blood & Soul, ArcheAge). В 2019 году их доля составила 53%, а выручка от продаж достигла 30,3 млрд. рублей (+5% к показателю 2018 года). Тенденция роста данного сегмента остается положительной на протяжении последних нескольких лет и, по всей видимости, будет сохраняться в дальнейшем. В целом, тенденции развития российского рынка видеоигр соответствуют общемировым. Таким образом, в обозримой перспективе можно прогнозировать динамичный рост сегмента массовых многопользовательских игр и его аудитории. Другой быстрорастущей категорией в России останутся мобильные игры [3].

Выводы. Таким образом, можно отметить, что рынок видеоигр развивается быстрыми темпами, как во всем мире, так и в России. В структуре данного рынка преобладает сегмент игр на смартфонах и игровых консолях, наименьшая доля принадлежит онлайн играм в браузерах. Доминирующее положение на мировом рынке видеоигр занимают США, Китая и Япония, в свою очередь Россия занимает 11 позицию в общемировом рейтинге стран по доходам от видеоигр.

Литература

1. Глобальный обзор игровой индустрии. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://adindex.ru>
2. Динамика роста мирового рынка компьютерных игр. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://stepgames.ru>
3. Как меняется game-индустрия в мире и в РФ. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www.rspectr.com>
4. Отчет о состоянии игрового рынка. [Электронный ресурс].-Режим доступа: <https://app2top.ru>
5. Российский рынок видеоигр. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www.forbes.ru>

УДК 007.5

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исмаилов Ш.Э., студент

Шевченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация: в статье рассмотрено влияние цифровых технологий на стратегическое развитие предприятия, так как цифровая экономика является приоритетным направлением развития общества, а научные разработки стали неотъемлемой частью деятельности предприятий. В статье уделяется внимание важности развития цифровых технологий для предприятий в силу того, что в современных условиях стратегическое управление должно основываться на концепции цифровой экономики.

Ключевые слова: цифровые технологии, цифровизация, цифровая экономика, стратегическое развитие.

В настоящее время в условиях цифровизации экономики и развития инноваций общество переживает 4-ю промышленную революцию. Утвержденная летом 2017 г. программа «Цифровая экономика Российской Федерации», Федеральный закон от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», а также положения иных федеральных законов, актов Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, которые регламентируют сферу информационных и коммуникационных технологий, определили цели и задачи развития экономики, направленной на формирование новой технологической основы бизнеса и общества [1].

Стратегическое развитие актуально для компаний и организаций любого масштаба и любой специфики, однако глобальные тренды, такие как появление прорывных технологий, цифровизация и ускорение жизненного цикла продуктов, привели к радикальным изменениям в большинстве отраслей, что побуждает предприятия совершенствовать стратегию развития с учетом современных цифровых реалий.

Цифровизация является центральным элементом современной инновационной и промышленной политики государства и порождает существенные из-

менения в различных видах экономической деятельности.

Так, трансформация отраслей на основе искусственного интеллекта (ИИ), является одной из самых трансформирующих технологических эволюций современности. Компании изучают возможность применения ИИ для улучшения клиентского опыта и оптимизации своих бизнес-процессов, обучаются совместной работе с автоматизированными информационными системами.

В настоящее время большая часть приложений ИИ осуществляется через провайдеров платформ «as-a-service», однако вложения в НИОКР в данном сегменте создают перспективные возможности для отечественного технологического развития. Так, по данным НИУ «Высшей школы экономики» Россия входит в десятку мировых лидеров по расходам на НИОКР, которые составляют 39,9 млрд. долл. США (рисунок 1).

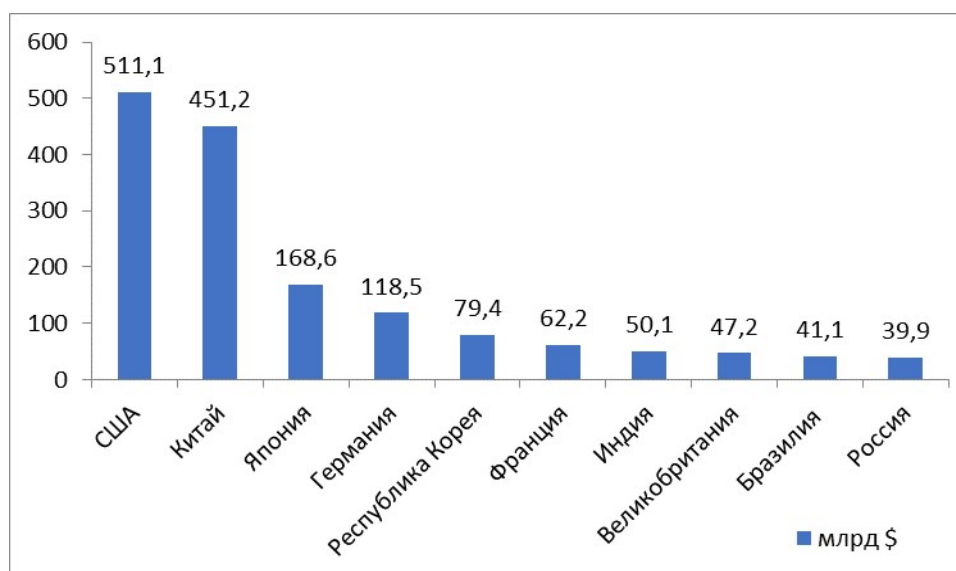


Рисунок 1 – Совокупные расходы на научно-исследовательские разработки
Источник: Составлено автором по данным [2]

По данным экспертов в ближайшие годы «ни одна компания не останется без ИИ» [3]. Уже сейчас многие предприятия, представленные в интернете, используют предиктивные технологии, позволяющие заранее предсказать возможность выхода из строя оборудования, и или желания клиента, еще до совершения им первом покупки.

По мере развития цифровой экономики нагрузки на цифровую инфраструктуру, в основе которой лежат средства связи и телекоммуникаций, многократно возрастают, что привело к разработке и внедрению мобильной сети нового поколения - 5G. Это позволило промышленным предприятиям получить сверхбыстрые скорости загрузки и выгрузки, а также более стабильное Интернет-соединение.

Сверхбыстрые сети передачи данных не только дают предприятиям возможность передавать технологическую документацию в более высоком качестве, но и позволяют хранить данные в облачном сервисе, что гарантирует мобильность процессов НИОКР. Значительно возросшие скорости означают, что

мобильные сети станут более удобными даже по сравнению с проводными локальными сетями. Например, в процессе дистанционного обучения при проведении обучающего собрания в приложении Skype 62,5% обучающихся использовали смартфоны (результаты авторского эксперимента).

В России по данным на начало 2019 года 86% предприятий из общего числа предприятий предпринимательского сектора использовали широкополосный интернет, 27% - облачные сервисы, 22% - RFID-технологии, 15% - электронные продажи с помощью EDI-систем [4]

Помимо приведенных цифровых технологий, играющих важную роль для стратегического развития предприятия, следует отметить такие технологии, как: облачные вычисления, граничные вычисления, машинное обучение и анализ баз данных, мобильные вычисления, передача данных и сетевые технологии, планирование ресурсов предприятия (ERP, i-ERP), роботизированный комплекс, виртуальная и дополненная реальность, блокчейн, аддитивные технологии и 3D-печать.

Общий уровень использования цифровых технологий сильно различается по предприятиям и отраслям. В России по значению совокупного индекса цифровизации лидируют такие отрасли как информация и связь, торговля, обрабатывающая промышленность [4].

Однако, следует помнить, что использование цифровых технологий, как направления стратегического развития предприятия сопровождается наличием рисков нового формата, в том числе риска случайного и/или преднамеренного вмешательства, попыток хищения данных и/или разрушения отдельных компонентов системы, что побуждает предприятия наряду с внедрением цифровых технологий разрабатывать и меры по обеспечению безопасности информационных систем [5; с. 90].

Таким образом, информационные технологии являются неотъемлемой частью жизни общества в целом и отдельных предприятий в частности. Не использование предприятиями основных технологических тенденций, описанных в статье, может привести к потере предприятием своих конкурентных позиций в отрасли. В о время как понимание необходимости внедрения современных технологических преобразований позволит предприятию не только подготовиться к изменениям внешней среды, но и воспользоваться открывающимися возможностями для стратегического развития и увеличения прибыльности бизнес-процессов.

Литература

1. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации (утв. Распоряжением Правительства РФ от 28.07.2017 г. №1632-р) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/28653/> (дата обращения 20.04.2020)
2. Мухаметов О. Расходы на НИОКР вышли только суммой / Оскар Мухаметов // «Коммерсант» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3695542>
3. Богданов Г. Дипфейк как благо / Г. Богданов, Е. Васильева // Деловой Петербург - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://story.dp.ru/page9161507.html>

4. Абдрахманова Г.И. Цифровизация бизнеса в России и за рубежом / Г.И. Абдрахманова, Г.Г. Ковалева // Экспертная информация НИУ ВШЭ - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/309213798.html>

5. Наливайченко, Е.В. Развитие цифровой экономики в условиях глобализации: монография / Е.В. Наливайченко. – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2019. – 276 с.

УДК 691

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЕМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Кириленко А.В., магистрант

Шацкая Э.Ш., к.э.н., преподаватель

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. Проанализированы основные стратегические задачи развития процесса управления образованием. Определена специфика государственного управления образованием в условиях экономической и образовательной глобализации.

Ключевые слова: государственное управление, инструмент реализации, менеджмент, модернизация, образование, образовательные услуги.

Государственные организации выступают особыми элементами общественной системы, которые ориентированы на осуществление общественно полезной деятельности во всех ее сферах. Их деятельность направлена на обеспечение реализации функции государственного управления, создания общественных благ, решения задач, которые не могут быть эффективно осуществлены частными организациями. Но и они в условиях рыночных отношений объективно являются участниками глобальной конкуренции, в которой успешными являются те, кто использует современный менеджмент. Сегодня актуальным является рассмотрение проблем модернизации управления учебными заведениями на общественных принципах, которые фактически начали разрабатываться исследователями и органами управления образованием в России только на протяжении последнего десятилетия.

Анализ последних исследований и публикаций. Вхождение России в мировое пространство, инновационные и модернизационные процессы в образовании выявили наличие существенных противоречий между потребностями времени и реальным внедрением инновационных подходов к управлению образовательными учебными заведениями. Над вопросами внедрения новых подходов к управлению образовательными учреждениями работали такие отечественные ученые, как В. А. Никитин, В. В. Филончева, Т. Н. Проценко, С. В. Гущина, В. Н. Кеспиков и другие. Однако на сегодняшний день эта проблема требует дальнейшего анализа, особенно когда речь идет о государственном управлении образованием в рыночных условиях.

Цель статьи заключается в анализе основных стратегических задач развития процесса управления образованием и определении специфики государственного управления образованием в условиях экономической и образова-

тельной глобализации.

Изложение основного материала. Национальная доктрина развития образования России в XXI веке определяет основные стратегические задачи развития процесса управления образованием: «переход от государственного к общественному управлению, четкое разграничение функций между центральными, региональными и местными органами управления, обеспечение самоуправления учебно-воспитательных учреждений и научных учреждений, утверждение в сфере образования гармоничного сочетания прав человека, общества и государства» [5, с. 12].

Одним из путей реализации этих задач является научное обоснование новой системы управления образованием, разработка инновационных моделей, механизмов управления образованием на всех уровнях: государственном, региональном, муниципальном. Учитывая современные образовательные тенденции в России и общую геосоциальную ситуацию, состояние проработки проблем управления подсистемами образования и образовательными учебными заведениями в теории и на практике, мы считаем актуальным и целесообразным исследование использования менеджмента в существующем образовательном пространстве страны и региона.

Если раньше функционирование государственных учреждений и организаций в основном базировалось на использовании правовых актов, нормативных положений, процедур, стандартных подходов, которые разрабатывались и предлагались организациями высшего организационно правового уровня, то сегодня они вынуждены разрабатывать собственные подходы к управлению, которые бы позволили сформировать отличные от конкурентов характеристики и позитивный имидж организации [3, с. 23].

В сегодняшних условиях органам управления образованием, например, необходимо выполнять работу, обеспечивающую исследование рынка на предмет оценки возможностей образовательных услуг, предоставленных учебными заведениями, прогнозирование динамики их потребления, выявлять и оценивать конкурентов по данной образовательной услуге и на этой основе принимать решения о целесообразности ее предоставления.

Необходимость введения качественно новых механизмов менеджмента в обеспечении жизнедеятельности государственных учреждений и организаций, их устойчивого развития обусловлена: повышением требований к государственным учреждениям и потребителям услуг; стремительным развитием управленческих и информационных технологий; необходимостью принятия решений на основе обеспечения компромисса интересов различных организаций, общества, государства; введением принципов, определяющих зависимость установления объемов бюджетного финансирования государственных учреждений и организаций от эффективности их функционирования; необходимостью привлечения государственными учреждениями и организациями внебюджетных средств для своего развития и функционирования; проблемой формирования эффективных гибких организационных структур управления [1, с. 56].

Государственная образовательная функция прослеживается в течение того же периода, в течение которого на планете существует государственность. Согласно Национальной доктрине развития образование определено «стратегическим ресурсом преодоления кризисных процессов, улучшением человеческой жизни, утверждением национальных интересов, укреплением авторитета и конкурентоспособности российского государства на международной арене» [4, с. 6]. Образование становится единственным полифункциональным комплексом, который через обучение (дидактическую подсистему образования), воспитание (педагогическую подсистему образования) и развитие граждан обеспечивает различные отрасли экономики государства квалифицированными кадрами, создание новых технологий, научных исследований.

Появилась потребность перехода к новой парадигме организации общества, невозможности отделения развития человечества от планетарного развития и подражания законам существования мира. Надо по-новому определять конечные цели, задачи, промежуточные и конечные показатели для всех образовательных подсистем и общегосударственной образовательной системы в целом. В мире происходят глубинные и объективные процессы формирования единого образовательного пространства, ориентированного на мировое сообщество. Изменение этапов цивилизации диктует необходимость смены парадигмы образования. Существующее «поддерживающее» образование должно заменить образование инновационное.

На современном этапе традиционная дисциплинарно ориентированная парадигма образования, побуждающая к механическому усвоению знаний, постепенно заменяется проектно-творческой, инновационной парадигмой, что предполагает не заучивание готовой информации, а усвоение знаний в ходе

совместной учебно-воспитательной деятельности, в контексте проектирования, конструирования, моделирования и исследований.

Уровень научного управления определяется глубиной познания и способностью соблюдать в практической деятельности «требования» законов и закономерностей управления [2].

Общей закономерностью управления является единство систем управления образованием, которая отражает стабильность внутренних связей системы, определяющих ее целостное существование, характер формирования и развития (закономерность проявляется в единстве интересов всех подсистем объектов и субъектов управления).

Соответствие элементов системы образования друг другу как закономерность управления обуславливает появление субъектов управления, которые еще В. Даль назвал «педагоги, воспитатели и учителя» (или работники органов управления образованием всех уровней, руководители учебных заведений, преподаватели) [6, с. 124].

Рыночные отношения проникают и в образование, «ведут» за собой менеджмент. Не заметили, как быстро появились не только монографии, но и учебники и учебные пособия по образовательному менеджменту, педагогическому менеджменту и дидактическому менеджменту.

Исследователи этих феноменов дают их различные определения. Педагогический менеджмент – это комплекс принципов, методов, организационных форм и технологических приемов управления образовательным процессом, направленным на повышение его эффективности.

Под образовательным процессом понимается совокупность трех составляющих: учебно-познавательного, учебно-воспитательного, самообразовательного процессов. Исходя из такого определения утверждается, что любой преподаватель, по сути, является менеджером учебно-познавательного процесса, а руководитель учебного заведения – менеджером учебно-воспитательного процесса в целом.

Дидактический менеджмент еще формируется как самостоятельная теория (на практике он проявил себя в работе педагогов-новаторов).

Образовательный, педагогический, дидактический менеджмент как самостоятельные научные направления и новые учебные дисциплины пока только складываются, формируются, не имеют единого статуса и стандарта. Их логика и методология только создаются – они растут на уровне тех сегодняшних требований, которые ставятся обществом, трансформируются в этих областях знаний и учебных дисциплинах.

Использование методологии маркетинга в управлении образованием вызвано необходимостью поиска новых форм, методов управления обучением и реализации образовательных услуг, соответствующих современному уровню общественных отношений.

Особое значение приобретает комплексный системный подход, ориентирующий систему управления образованием на более полное удовлетворение ученических потребностей и способствующий успешной деятельности на рынке образовательных услуг. Он охватывает все стадии обучения – от изучения потребностей учащихся и общества, спроса на образовательные услуги до их предоставления в полном объеме организации сбыта образовательных услуг и последующего обслуживания выпускников.

Современный менеджмент в образовании становится наукоемкой сферой деятельности и все более требует высокого профессионализма и разносторонних знаний (социально-адекватного менеджмента, кадрового менеджмента, образовательной, педагогической и дидактической инноватики, инновационного менеджмента). И учиться этому срочно надо и педагогам, и воспитателям, и учителям.

Много ошибок в образовании и ее модернизации является не только следствием объективной социально-экономической сложившейся ситуации, но и результатом непрофессионализма руководителей образованием на разных «этажах» системы управления.

Менеджер образования должен предвидеть изменения и управлять ими, быть способным к постоянному обновлению. Менеджер должен уметь выбирать верную стратегию и четкое направление развития. Менеджер сможет обрывать комбинацию возможностей, поскольку успех редко зависит от достижений в одном направлении.

Творчество, умение синтезировать разносторонние знания и навыки, готовность идти на риск – черты настоящих менеджеров.

Способные менеджеры, стремящиеся постоянно учиться, совершенствовать свое мастерство и искусство управления, искать новые грани в теории и практике управления, будут более востребованы, чем их менее честолюбивые коллеги. Их задача – максимально эффективное использование сил, которые они имеют, прежде всего, человеческих ресурсов, и нейтрализация слабых мест. Вторая задача – гармонизировать в каждом решении действия относительно близкого и далекого будущего.

В перспективе основная задача менеджеров образования будет состоять в интегрировании неопределенности в систему прогнозирования, принятия решений и организационной структуры, требующей от менеджеров образования высокого профессионализма – способности не только к адаптации, но и к инновациям и постоянному обучению.

Выводы. Пока будут существовать цивилизация и человеческое общество, государства будут решать вечные проблемы образования, обучения и воспитания, проводить поиск закономерностей управления образовательными, педагогическими и дидактическими процессами (и соответствующими образовательными и учебными организациями), чтобы добиваться лучших результатов.

Обновление общества требует от руководителей образовательных учреждений всех уровней и типов изменения своего менталитета, саморазвития, становления духовной культуры личности, которая сможет обеспечить адекватную профессиональную деятельность руководителя в современных условиях, когда намечается поворот от понимания образования как государственной функции к образованию как преобразования социальной реальности.

Литература

1. Асаул, А. Н. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики / А. Н. Асаул, Б. М. Капаров; под ред. д.э.н, проф. А. Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2007. – 280 с.
2. Винникова А. С., Жалобина А. В. Стадии цифрового развития России. Проблемы и перспективы / Цифровая экономика в социально-экономическом развитии России: взгляд молодых // сборник статей и тезисов докладов XV международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. – Челябинск, 26 февраля 2019 г. – 63с.
3. Грибанов Ю. И. Факторы и условия цифровой трансформации социально-экономических систем / Вестник алтайской академии экономики и права // Алтайская академия экономики и права (Барнаул). 2019, № 2. – 253с.
4. Плюснина Л. К. Особенности формирования имиджа университета предпринимательского типа в условиях глобализации. // Электронный журнал Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ». 2018, № 3. – 52 с.
5. Прохоров А. В., Жмырева Н. А. Роль репутации Вуза в конкурентной среде. // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2018, № 4. – 103 с.
6. Россия и мир: анатомия современных процессов. Сборник статей / Под ред. Е.А. Нарчницкой. – М.: Международные отношения, 2014.

УДК 330.88

ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛИ И ДОХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ НЕЙРОЭКОНОМИКИ

Кирильчук С.П., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия

Дубовикова Д.А., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им.В.И. Вернадского»

Токинова А.А., студент ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация. Рассмотрены нейробиологические мотивы экономического поведения человеческого ресурса предприятия, их применение в практике хозяйствования для повышения прибыли и дохода. Обосновано, что развитие науки нейроэкономики может способствовать прогнозируемому повышению прибыли и дохода предприятия, т.е. укреплению отечественного потенциала экономики.

Ключевые слова: прибыль и доход предприятия, нейробиологические основы принятия решений, нейроэкономика.

Различают группы факторов, которые оказывают влияние на уровень прибыли и дохода предприятия: объективные и субъективные, соответственно, макроэкономические и микроэкономические.

К *объективным* (макроэкономическим) факторам относятся ситуации, которые невозможно спрогнозировать и контролировать – цикличность рынка, кризисные явления, природные бедствия.

Субъективные (микроэкономические) факторы – факторы, на которые можно воздействовать государственной политикой или внутренней стратегией развития предприятия.

В конце XX века при анализе взаимопроникновения экономики, психологии, социологии и ботаники, учёные констатировали новое направление, науки: нейроэкономика. «Нейроэкономика (англ. Neuroeconomics) – междисциплинарное направление в науке на пересечении предметов экономической теории, нейробиологии и психологии» [1].

Экономические концепции применяют целый ряд наук – политология, антропология, социология. Возникшая неоклассическая экономическая теория породила в экономике множество различных методов, концепций и парадигм, исследованных и сформулированных психологией, социологией, культурологией, биологией. Одним из таких направлений стала нейроэкономика – наука, которая занимается изучением нейробиологических основ принятия решений [2].

Группа авторов: Колин Камерер (Калифорнийский технологический институт), Джонатан Коэн (Принстонский университет), Эрнст Фер (Университет Цюриха), Пол Глимчер (Нью-Йоркский университет), Дэвид Лейбсон (Гарвардский университет), в своих статьях показала «сосредоточенность на двух основных методологических вопросах нейроэкономики – нейробиологии и нейровизуализации – и четырех приложениях – исследовании риска, межвременного выбора, социальных предпочтений и стратегического поведения» [3]. Основная мысль авторов нацеливает, что в настоящий момент нейроэкономика находится в исходном состоянии, но ее развитие неизбежно приве-

дет к глобальным результатам в экономике.

Основной идеей нейроэкономики является изучение её социально-экономической природы и компонент, а также принципов работы человеческого мозга и связывания представлений о процессах принятия управленческих и экономических решений. Эмоции являются неотъемлемой частью экономического поведения человека, руководителя и повседневного процесса принятия нормативно-рациональных решений. Современный руководитель использует интуитивный подход для выбора альтернативного варианта принятия оптимального решения, ориентируясь на максимальные прибыль и доход предприятия. Элементы нейроэкономики можно заметить и выделить в современных теориях решений (рисунок).



Рисунок1 – Элементы нейроэкономики в современных теориях решений (выделено авторами)

Управленческое решение можно рассматривать, с одной стороны, как процесс, направленный на поиск, сбор, анализ информации и выбор альтернативного решения, а также обеспечение оптимальной его реализации, с получением максимальных прибыли и дохода предприятия; с другой стороны, как документ, представленный в письменной и/или устной форме (план, программа, приказ, распоряжение и др.).

Процесс принятия управленческого решения сопровождается созданием определенных условий, это: необходимо наличие цели, альтернативных вариантов ее достижения, определенного набора факторов-ограничителей (экономических, временных, трудовых, технических, технологических и др.).

Субъектом, принимающим решение, является лицо принимающее решение (ЛПР). В литературе по менеджменту и управлению, ЛПР – «это человек или коллегиальный орган (группа людей) наделенные необходимыми полномочиями для принятия решения и несущие за него ответственность» [4].

Следовательно, ЛПР может быть как индивидуальным (директор, начальник отдела), так и коллегиальным (Совет Директоров, Акционерное собрание).

С точки зрения методов и подходов к принятию решений выделяют три современных подхода к принятию управленческих решений:

- интуитивный подход – принятие решения основано на интуитивных ощущениях («сердце подсказывает») – и здесь имеются основы нейроэкономики;

- рациональный подход – принятие решения основано на качественной сборке информации и четкой ее упорядоченности, с максимальной формализацией самого процесса принятия управленческого решения и письменного закрепления результата в форме документа и /или модели;

- интуитивно-рациональный подход предусматривает объединение двух предыдущих.

В качестве примеров практической области применения указанных подходов можно привести: индивидуального предпринимателя (обычно интуитивный, нейроэкономический подход), государственные и военные организации (рациональный подход, акцент на рациональную модель), коммерческие фирмы (интуитивно-рациональный подход).

По характеру и способам выработки управленческого решения выделяют следующие типы управленческих решений:

- интуитивные решения – это решения, основанные на интуиции ЛПР;

- рациональные решения – решения, основанные на расчетных данных и/или моделировании;

- интуитивно-рациональные решения – это решения, «основанные на суждениях и здравом смысле и опирающиеся на знания и накопленный опыт»;

- бинарные решения – это решения, предполагающие диаметрально противоположные альтернативы (да/нет, сделать / не сделать), которые основаны на поверхностном анализе задачи, требующей решения.

На основании проведенных исследований и выделенных типов управленческих решений ученые, используя нейробиологический подход принятия решения, могут объяснить и смоделировать многие экономические явления, например, поведение инвесторов в период экономических кризисов. С нейробиологической точки зрения большинство решений выражаются в выборе того или иного действия, то есть в активности определенных моторных нейронов, которые управляют нашими мышцами.

Фундаментальная нейроэкономическая модель принятия оптимального решения была предложена американским ученым Вильямом Ньюсомом. Он выявил, что активность нейронов теменной коры отражает процесс принятия решения, более того, в случае спонтанных решений эта же активность позволяет предсказать выбор человека. В дальнейших исследованиях, проведенных американским учёным Полом Глимчером, была раскрыта ключевая концепция экономики и психологии - функция полезности, эффективное использование которой также ведёт к повышению прибыли и дохода предприятия.

Классическая экономическая теория предполагает, что выбор модели экономического поведения предприятия основан на субъективной полезности вознаграждения. Другими словами, элементарная нейронная сеть принятия решений успешно моделирует ключевую экономическую теорию принятия решений. В нейроэкономике теория социальных предпочтений базируется на концепции оценки полезности Даниэля Канемана. Оценка полезности им определена как функция полезности, влияющая на принимаемые решения. Оценка полезности зависима от функции ожидания и функции интуиции принятия решений, основанной на предыдущем опыте.

Для определения природы экономического поведения коллектива предприятия, человеческих социальных предпочтений и источников индивидуальных различий поведения в интересах других, учёные провели различные нейроэкономические исследования [5]. Так, они определили интерпретацию игры «Ультиматум», в которой один игрок предлагает второму игроку дележ прибыли (дохода). Другой игрок должен либо принять, либо отклонить предложение. Если он отклоняет предложение, то игроки вообще не получают прибыли. Согласно классической экономической теории, пока первый игрок предлагает второму какую-либо положительную сумму денег, его предложение будет принято, поскольку второй игрок предпочитает иметь что-то, чем совсем ничего не иметь. Эксперименты показали, что участники игры часто отвергали незначительные суммы [6]. Этот результат был показательным для бихевиористов, поскольку отвергал стандартное рациональное поведение (принять любую сумму), которое диктовалось классической экономикой.

Сторонники поведенческой теории объясняли этот выбор как «наказание за предложение несправедливого дележа». Исследования с использованием магнито-резонансной терапии подтвердили этот результат - принятие решения об отказе от слишком малой денежной суммы сопровождалось высоким уровнем активности в спинном мозге, который участвует в принятии решения о награждении и наказании.

Мы можем найти подтверждение этому утверждению в неврологии – исследования нейровизуализации показывают, что при взаимном сотрудничестве субъектов с партнером-человеком активация вентрального стриатума, отвечающего за удовольствие, гораздо выше по сравнению со взаимным сотрудничеством, например, с партнером-компьютером.

Ещё одно исследование - «Социальный имидж» было направлено на изучение процессов передачи вкладов работников предприятия на благотворительность. По данным, полученным в результате проведения магнито-резонансной терапии в Японии, активность в двустороннем стриатуме, отвечающем за удовлетворение, была сильнее, когда благотворительные пожертвования были сделаны под наблюдением, чем без него [7].

Выводы. Нейроэкономика является новой развивающейся и перспективной отраслью знаний. Множество примеров доказывают системную ориентацию и когнитивные функции мозговой активности, и их влияние на экономическое поведение людей.

Нейроэкономика устраняет методологические недостатки других подходов. К примеру, с применением психологии в экономике – бихевиористского подхода. Скепсис, с которым относились некоторые учёные к бихевиористским объяснениям мотиваций субъектов, нивелируется множеством экономико-биологических показателей неврологических исследований.

Нейроэкономика находится еще в начальном состоянии. Можно предполагать, что достижения в этой науке позволят человеку раскрыть великую тайну человеческого разума и при этом направить его экономическое поведение на ориентиры принятия рациональных управленческих и экономических решений. Именно знания из исследований мозга позволят ортодоксальным экономистам разработать современные определения рациональности. При этом нейронаука способствует изменению понятийного аппарата классических и современных экономических наук. Нейроэкономические разработки изменят и психологию, социологию, политологию, культурологию, биологию, сферу государственного управления и другие науки, и сферы человеческой деятельности.

Благодаря исследованиям, сформированным именно на стыке научных направлений, науки нейроэкономики, возможно реалистичное моделирование экономического поведения субъектов хозяйствования, человеческого ресурса предприятия, прогнозирования повышения прибыли и дохода предприятия, то есть укрепления отечественного потенциала экономики.

Литература

1. Нейроэкономика: нужны ли экономистам мозги? – Электронный ресурс: Режим доступа: <http://inosmi.ru/panorama/20080730/242914.html/> Дата обращения: 17.02.2020.
2. Нейроэкономика: как мы решаем, рискуем и сотрудничаем – Электронный ресурс: Режим доступа: <https://monocler.ru/neyroekonomika/> Дата обращения: 17.02.2020.
3. 3. Colin Camerer (California Institute of Technology), Jonathan Cohen (Princeton University), Ernst Fehr (University of Zurich), Paul Glimcher (New York University), David Laibson (Harvard University) – Электронный ресурс: Режим доступа: http://scholar.harvard.edu/files/laibson/files/camerer_cohen_fehr_glimcher_laibson_2014.pdf.
4. 4. Кирильчук С.П. Методы принятия управленческих решений в экономике/С.П. Кирильчук, Е.В. Шевченко. – Симферополь, ИТ «АРИАЛ». – 2020. –102 с.
5. 5. Ключарев В., Шестакова А. Нейроэкономика: естественные науки трансформируют гуманитарные – Электронный ресурс: <http://www.intalent.pro/article/neyroekonomika-estestvennye-nauki-transformiruyutgumanitarnye.html>
6. 6. Rilling, James K.; Sanfey, Alan G.; Aronson, Jessica A.; Nystrom, Leigh E.; and Cohen, Jonathan D. (2004) Opposing BOLD responses to reciprocated and unreciprocated altruism in putative reward pathways. *Neuroreport* Vol. 15, Issue 16, pp. 2539-2243.
7. 7. Izuma, Keise; Saito, Daisuke N.; and Sadato, Norihiro (2008) “Processing of social and monetary rewards in the human striatum.” *Neuron* Vol. 58, No. 2, pp. 284-294.

УДК 658.16

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ДОСУДЕБНОЙ САНАЦИИ

Кузьмина Н.В., доцент, к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Попович О.Н., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Исследованы методы досудебной санации для восстановления платежеспособности предприятия. Рассмотрены особенности организации и проведения досудебной санации в условиях нестабильной экономической ситуации.

Ключевые слова: санация, предприятие, платежеспособность, финансовое оздоровление.

Проведение досудебной санации позволяет восстановить платежеспособность предприятия, избежать банкротства и последующей ликвидации. Необходимость данной процедуры обусловлена тем, что после проведения мероприятий по санации возможен выход предприятия из кризиса, восстановление его платежеспособности и нормального функционирования. Выбор пути финансового оздоровления предприятия является важным шагом для его руководителей, владельцев и инвесторов, которые заинтересованы в дальнейшем продолжении работы предприятия для последующего получения прибыли. В противном случае предприятие ждет ликвидация. Таким образом, целью досудебной санации является восстановление финансовой устойчивости должника без участия арбитражного суда.

В рамках досудебной санации финансовую помощь могут оказывать субъекты РФ из внебюджетных фондов или своих бюджетов.

Исследование данной темы особенно актуально в нынешних условиях, ведь экономическая ситуация в мире нестабильна и множество внешних и внутренних факторов могут негативно сказываться на деятельности предприятия, ни одна организация не застрахована от наступления кризиса и прихода к банкротству. Также изучение данного вопроса значимо и для санатора - лица или предприятия, которое несет ответственность за восстановление функциональности учреждения. Основные проблемы, с которыми сталкиваются санаторы, связаны с тем, что методы санации недостаточно изучены, отсутствует широкая практика проведения мероприятий по санации для конкретных предприятий, конкретной сферы деятельности, особенно если фирма находится в глубоком кризисном состоянии. Поэтому, целью данного исследования является изучение основных форм и методов досудебной санации, и формулирование комплексного представления о механизме её реализации для восстановления платежеспособности должника.

Согласно данным Единого федерального реестра сведений о банкротстве, за период с января по сентябрь 2019 года признано банкротами 9127 компаний, что на 5,7 % меньше, чем за аналогичный период 2018 года, когда судами было принято 9680 решений о банкротстве [6]. Всего за 2018 год зафиксировано 13117 фирм-банкротов, из этого числа 60% банкротств в российской экономике приходилось на такие отрасли как торговля, строительство и сделки с

недвижимостью. Количество выявленных преднамеренных банкротств в 2018 году составило 6,3% или 1876. Непреднамеренных банкротств в 2018 году было 23043 случаев или 77,3 %. В 2018 году в 4877 случаях или 16,4% от общего числа банкротств арбитражные управляющие не смогли определить намерения владельцев компаний-банкротов [6]. Из статистической информации следует, что число банкротств постепенно снижается, и немаловажную роль играет в этом проведение досудебной санации.

Изучением проблем проведения досудебной санации занимались и продолжают заниматься такие ученые, как Ряховская А.Н., Кован С.Е., Карелина С.А., Маликов А.Ф., Слепченко Е. В., Рудакова Т.А., привнося весомый вклад в развитие данной темы.

Чтобы предотвратить банкротство сторонние юридические лица, а также сама компания, испытывающая финансовые трудности, могут обратиться в арбитражный суд. К основным методам досудебной санации относятся:

- уменьшение акционерного капитала путем сокращения выпуска новых акций и их обмена на большее количество старых акций;
- предоставление государственных субсидий, льготных займов, льгот по налогообложению, национализация предприятий;
- применение антимонопольного законодательства и т.д.

Досудебная санация дает предприятию возможность восстановить платежеспособность за счет финансовой помощи кредиторов или государства.

В зависимости от размера средств, ресурсов и степени кризиса в целях предотвращения банкротства применяются следующие виды санации: с изменением статуса компании и без него [3].

Особенно важно рефинансирование долга без изменения юридического статуса предприятия – это возможность сохранить фирму. В этом случае компания не утрачивает свой статус и название.

Условия проведения санации без изменения юридического лица: если кризис предприятия носит временный характер.

Особенности этого вида:

- чтобы восстановить платежеспособность, средства выделяют санаторы или государство;
- погашение задолженности осуществляется за счет активов фирмы;
- происходит реструктуризация долгов;
- другое юридическое лицо берет на себя часть финансовых обязательств предприятия-должника;
- осуществление выпуска ценных бумаг.

Что касается санации с изменением статуса, то она используется в том случае, если невозможно рефинансировать долг и использовать внешнюю помощь.

В данном случае существуют такие способы санации:

1. Сдача компании в аренду. Вариант применяется в отношении государственных компаний. Предприятие передается во временное пользование

вместе с долгами.

2. Приватизация. Применим как муниципальным и государственным организациям. Влечет за собой передачу компании частному лицу.

3. Преобразование. Проводится только по решению учредителей. Компания меняет свой статус на акционерное общество.

4. Слияние. Предприятие становится частью другой компании.

5. Разделение. Применяется в том случае, если организация занимается несколькими отраслями деятельности.

6. Поглощение. Компания-санатор, которая поглощает несостоятельное предприятие, получает активы должника и имущество. Санируемая фирма становится дочерней компанией.

Наиболее благоприятной для должника формой проведения санации является процедура, при которой статус юридического лица не меняется. В этом случае компания получает поддержку кредиторов и иных лиц, и не утрачивает своей самостоятельности [2].

Досудебная санация выполняется в следующих случаях:

—если компания для выхода из кризиса обращается к внешней помощи по собственной инициативе еще до начала производства по делу о ликвидации;

—если процедура санкционирована решением арбитража по поступившим предложениям от лиц, желающих удовлетворить требования предприятия-должника и кредиторов и исполнить его бюджетные обязательства;

—если фирма, обратившаяся в арбитражный суд с заявлением о своей неплатежеспособности, одновременно предлагает свой имеющийся план санации.

Во втором и третьем случаях процедура осуществляется в ходе производства по делу о ликвидации компании.

Досудебная санация может осуществляться с сохранением имеющегося юридического статуса фирмы или с изменением организационно-правовой формы и правового положения компании.

Принятие решения о возможности восстановления стабильности компании принимается на основе результатов анализа деятельности. На основании этого, собрание кредиторов принимает одно из решений: завершить процедуру, направить в суд заявление о прекращении судебного разбирательства в связи с восстановлением платежеспособности предприятия, продлить процедуру или объявить, что компания несостоятельна, чтобы заключить мировое соглашение. Компания, являющаяся должником, в результате реорганизации может полностью восстановить деятельность и расплатиться с кредиторами.

Производственная и техническая досудебная санация связана с обновлением и реорганизацией средств, которые используются для производства продукции, улучшения качества продукции. Это также относится к снижению их стоимости, оптимизации ассортимента [1].

Обычно досудебная санация предполагает сокращение избыточного пер-

сонала. Это, в свою очередь, требует преднамеренной политики сокращения. В ходе этой процедуры может быть обеспечено формирование финансовой базы для переподготовки кадров, предложения и поиска альтернативных мест и т. д.

Досудебная санация - малоизученный, трудоемкий и сложный процесс, состоящий из нескольких этапов, позволяющий избежать банкротство и ликвидацию предприятия. Согласно статистическим данным, количество фирм-банкротов, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизилось, что стало возможным, в свою очередь, благодаря досудебной санации. Санация в отношении предприятия-должника - это механизм, благодаря которому предприятие может миновать ликвидацию, погасить свои долги и восстановить свою платежеспособность.

Изучение данных процедур вызывает интерес к механизму финансового оздоровления, его разработке и применению как альтернативы ликвидации и требует дальнейшего развития.

Литература

1. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 №127-ФЗ (последняя редакция) // Консультант Плюс [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/ (дата обращения 12.12.2019)
2. Гайдаенко, О.Н., Выхрыстюк, М.В. Роль санации в механизме антикризисного управления предприятием // Современный научный вестник. – 2015. – № 34 (173). – С. 50-56.
3. Коротченков, А.М. Санация предприятия в отрасли: учеб. пособие / А.М. Коротченков. – М. : Проспект, 2016. – 164 с.
4. Крыжановский, В.Г. Антикризисное управление / В.Г. Крыжановский, В.П. Лапенков. – М. : ИИЦ «Рассиана», 2017.
5. Щеглов А.Г. Санация предприятия: основные подходы в современных условиях // Экономика и предпринимательство, № 10, 2015
6. Единый федеральный реестр юридически значимых сведений о фактах деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и иных субъектов экономической деятельности [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://fedresurs.ru/news/843f8484-ba9c-42db-a3b7-bad503d21d8e> (дата обращения 27.12.2019).

УДК 303.732

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА В ЭКОНОМИКЕ

Кузьмина Н.В., доцент, к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Якушевская Е.А., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Рассмотрена сущность системного анализа на современном этапе развития научного познания. Определены особенности применения системного анализа в экономике.

Ключевые слова: система, системный анализ, системность.

Системный анализ включает в себя набор методологических инструментов для подготовки и обоснования решений сложных политических, военных,

социальных, экономических, научных и технических проблем.

Участие методов системного анализа для решения этих проблем, в первую очередь, необходимо, поскольку процесс принятия решений должен осуществляться в условиях неопределенности из-за наличия факторов, которые не подлежат строгой количественной оценке. Процедуры и методы системного анализа направлены на то, чтобы предложить альтернативные решения проблемы, определить уровень неопределенности для каждого варианта и сравнить варианты для различных критериев эффективности. Специалисты по системному анализу готовят или рекомендуют варианты решения, а ответственность за принятие решений несет ответственное должностное лицо (или орган).

Основой системного анализа выступает совокупная теория систем, позволяющая изучать проблемы, которые не могут быть решены аналитическим способом. Как правило, этот тип проблемы содержит неопределенную ситуацию, затрудняющую принятие различных решений. Системный анализ объединяет в себе формальные знания и интуицию экспертов, а также стимулирует целенаправленное аналитическое мышление. Он обеспечивает разделение процесса исследования на подпроцессы, моделирует процессы формирования целей и позволяет разработать алгоритм решения, предназначенный для устранения накопившихся проблем [1].

Основная характеристика системного анализа заключается в том, что он ориентирует исследователя не на мгновенное решение проблемы определения окончательной модели объекта или процесса принятия решений (как это обычно бывает в случае математическое моделирование или изобретательский уровень), но при разработке методологии, содержащей инструменты, позволяющие создать модель, обосновать ее адекватность на каждом этапе обучения: во-первых, при выборе базы элементарно, затем - при формулировании целей и выборе критериев - технический выбор моделирования для подготовки вариантов решения, из которых вы можете выбрать лучший. Другими словами, в методологии системного анализа главным является процесс определения проблемы, и после получения модели часто (но не всегда) методология системного анализа становится излишней.

Развитие системного анализа рассматривается в трудах ряда зарубежных авторов, таких как, Л. Берталанфи, И. В. Блауберг, Т. Гоббс, О. Конт, и другие. Кроме того, известны и работы отечественных исследователей Л.А. Петрушенко, В.Н. Садовский, М. И. Сетров, В.С. Тюхтин, А. И. Уемов, Э. Г. Юдин, и другие.

Особенностью анализа системы является то, что она позволяет постепенно выстраивать модель окружающей действительности, обосновывая ее адекватность на каждом этапе. Анализ начинается с изучения ситуации проблемы и формулирования проблемы.

Необходимо выделить ключевые сферы использования системного анализа в экономике с позиции решаемых задач: анализ системной среды, анализ внутреннего содержания системы, анализ социально-экономических показате-

лей, анализ целей и функций системы, повышение эффективности анализа проблем и процедур принятия различных решений; развитие организационной структуры; определение содержания системы и отношений между ее частями [2].

Системный анализ в экономике подразумевает комплексное исследование, анализ и оценку объекта с точки зрения системного анализа. Объектом экономического анализа выступает непосредственно экономическая система. Это открытая система и действует как неотъемлемая часть более сложной экономической системы.

Согласованность бизнеса основана на том факте, что бизнес-процессы рассматриваются как неоднородная и сложная сущность, внутренне состоящая из взаимосвязанных частей и элементов. Этот анализ выявляет и исследует отношения между частями и элементами и определяет, как эти отношения в результате взаимодействия приводят к единству рассматриваемого процесса в целом. Анализ системы в экономике также проявляется в сочетании всех конкретных методов, основанных на результатах ряда смежных наук (математика, статистика, бухгалтерский учет, планирование, управление, экономическая кибернетика и т. д.).

Вступление в экономическую систему может характеризоваться использованием материальных и финансовых ресурсов, а также знанием труда и технологий.

Выход из системы характеризуется как пакет преимуществ для удовлетворения потребностей вне этой системы. Каждый вход или выход каждой подсистемы является входом или выходом другой подсистемы. Экономические отношения являются структурной основой экономической системы. Сам процесс системы довольно сложный. Вот почему экономическая система делится на несколько подсистем, связанных между собой горизонтальными единицами, а вертикальные взаимодействия - по подчиненности. Идентификация определенной иерархии подсистем происходит во время работы системы; следовательно, система корпоративного управления имеет иерархическую природу. Любая администрация предполагает наличие результата в процессе реализации. Методология системного анализа основана на сравнении альтернатив и проводится для определения наилучшей альтернативы, которая будет реализована. Способность достигать цели и сопоставимость ресурсов необходимы при анализе систем при изучении экономических систем [3].

Системный анализ - это метод исследования объектов, отображения их в виде систем и анализа этих систем. На основании вышеизложенного становится возможным наблюдать типичные ситуации, которые требуют использования методов системного анализа, особенно в экономической области: выявление, четкое определение и объяснение проблемы в условиях большой неопределенности; Постановка целей по развитию и эксплуатации системы; Выбор основанных на них стратегий анализа и развития; точное определение систем, d. час Ограничения, затраты, затраты и другие компоненты; Определение функции и состава вновь созданной системы.

По мере развития общей теории систем и накопления практического опыта способы системного анализа приобрели теоретическое обоснование. Ясное определение ключевых классов объектов представляет собой основу системного подхода к исследованию и разработке совокупных принципов формализации различных объектов и явлений. Исследование функций и схемы функционирования системы необходимо для четкого разделения целей, функций и задач системы, а также средств ее осуществления [4].

Большая система состоит из подсистем и обладает свойствами, которых у подсистемы нет, и открывает подход к анализу конфликтующих, многофункциональных, развивающихся объектов. Принципиальное различие между объектами и их разнообразием, а также процессами и проблемами, подлежащими системному анализу, явилось решающим фактором разнообразия его конкретных методов [5].

Системный анализ может применяться на этапе выявления любой проблемы, если возникают трудности с выбором модели и доказательством ее адекватности. Достаточно развитый симулятор также может претендовать на эту роль. Однако при обосновании имитационной модели и ее полноты для соответствующего объекта также полезно использовать инструменты системного анализа.

В дополнение к тому факту, что системный анализ может быть способом доказать полезность любой сложной модели, существуют задачи, которые вы не можете в принципе формализовать без использования методов системного анализа. Ранее эти задачи обычно решались на основе интуиции и опыта специалистов, являющихся хранилищами базовой информации по данной теме.

Таким образом, главная ценность системного анализа в экономике заключается в том, что в процессе его реализации строится логическая и методологическая схема, которая соответствует внутренним соотношениям факторов и показателей, в которых имеются широкие возможности применения математических методов и электронных расчетов.

Обобщая результаты исследования, отметим, что в современных быстро меняющихся рыночных условиях изучение экономических процессов и явлений должно основываться на анализе системы, которая позволяет нам полностью изучать эти процессы и явления в единстве всех взаимосвязей и взаимозависимостей. Это очень важно, потому что рыночные преобразования требуют системных преобразований всех аспектов общества, всех аспектов экономического механизма.

Литература

1. Асланов, М. Системный анализ и принятие решений в деятельности учреждений реального сектора экономики, связи и транспорта / М. Асланов, А. Шатраков. – М.: Экономика, 2017. – 406 с.
2. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике: учебник. --М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 571 с.
3. Качала, В.В. Теория систем и системный анализ: Учебник для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования / В.В. Качала. - М.: ИЦ Ака-

демя, 2015. - 272 с.

4. Локтионов, М.В. Системный подход в менеджменте / М.В. Локтионов - М.: Генезис, 2016.- 345 с

5. Юдицкий, С.А. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: Учебное пособие / С.А. Юдицкий. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 848 с.

УДК 338.1

ОСОБЕННОСТИ ДИАГНОСТИКИ РИСКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

*Кузьмина Н.В., доцент, к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Рассмотрена методика диагностики риска инновационных проектов. Данная методика базируется на экспертной оценке 10 групп критериев, которые характеризуют разные стороны деятельности предпринимательской структуры по уровню возникновения риска при разработке и реализации инновационного проекта.

Ключевые слова: диагностика, риск инновационных проектов, группы критериев для диагностики уровня риска.

В современной отечественной науке и практике понятие «риск» появилось сравнительно недавно и объединило накопленный ранее как международный опыт, так и опыт отечественных теоретических разработок и стал неотъемлемой частью бизнес-плана инвестиционного проекта. При этом под риском проекта понимается уровень безопасности успешной реализации проекта. Другими словами, риск характеризует неопределенность, связанную с возможностью появления в процессе реализации проекта непредвиденных, негативных ситуаций и последствий. Управление рисками развивалось как система понятий и дисциплин, цель которых заключается в предоставлении помощи в организации защиты от негативных явлений, непредусмотренных обстоятельств, возникающих в процессе функционирования предприятия.

Риск в инновационном предпринимательстве – это вероятность потерь, которая возникает при вложении предпринимательской структурой средств в производство новых товаров и услуг, в разработку новой техники и технологий, которые возможно не найдут ожидаемого спроса на рынке, а также при вложении средств в разработку управленческих инноваций, которые не принесут ожидаемого эффекта.

Полностью устранить риск при разработке и реализации инновационных проектов практически невозможно, но зная источник возникновения риска можно снизить его уровень, уменьшить воздействие негативных факторов. Источники возникновения риска инновационных проектов поделены на две группы: внешние (политические процессы; экономические, социальные и природные условия; научно-технический прогресс; колебания рыночной конъюнктуры и др.) и внутренние (производственная, коммерческая, управленческая, финансовая, технико-технологическая, организационная, экономическая и деятельность, связанная с правовой основой разработки проекта).

Выявление возможных источников возникновения риска инновационных проектов обеспечивает возможность всесторонне проанализировать их и является начальным этапом процесса управления риском.

Управление риском – специфическое направление менеджмента, направленное на смягчение влияния риска на результаты работы предпринимательской структуры. Управление рисками инновационных проектов является сложным процессом, который требует разработки специальных методов и инструментов, а также выполнения множества работ, связанных с реализацией этих методов. Разработка эффективных методов и инструментов управления риском инновационных проектов должен стать способом, способным обеспечить высокий уровень результативности проектов.

Обзор современного состояния методологии оценки и отбора инновационных проектов позволяет сделать вывод, что вопросы учета фактора риска относятся к классу слабо формализованных проблем, которые в полной мере не поддаются количественному решению. Также следует отметить, что предложенные в специальной литературе методы отбора проекта с учетом фактора риска отличаются большим диапазоном – от элементарных формул до наисложнейших динамических моделей. Эти методы существенно отличаются подходами к оценке рисков проекта, сложностью математического аппарата, который используется, процедурами решения задач и качеством полученного результата.

В теории и практике в рамках отбора и оценки риска выделяют два вида анализа риска, которые дополняют друг друга: качественный и количественный. Задачей качественного анализа является определение вида риска, этапы и работы, при выполнении которых риск исчезает, после чего идентифицировать все возможные риски. Количественный анализ риска состоит в численном определении размера отдельных рисков и риска проекта в целом. К часто используемым количественным методам относят: анализ чувствительности, анализ сценариев и имитационное моделирование риска по методу Монте-Карло.

Проведенные исследования наиболее используемых методов оценки риска инновационных проектов позволяют сделать некоторые обобщающие выводы.

Каждая группа методов имеет свои преимущества и недостатки. Так, экспертные методы позволяют, хотя и субъективно, выявить ряд факторов, которые не носят непосредственно коммерческий характер и их невозможно оценить в стоимостном виде. Но они лишь частично оценивают прибыльность проекта. В тоже время методы экономического анализа, несмотря на то, что основаны на использовании объективных критериев, акцентируют внимание на чисто коммерческих факторах, непосредственно связаны с прибыльностью проекта и игнорируют некоммерческие мнения. Как правило, прогнозные оценки выявляются чересчур оптимистическими. Особенно высокая рискованность нововведений требует более точного учета риска в процессе отбора инновационного проекта, более достоверной его формализации.

Отметим, что определение общего уровня риска только по одному крите-

рию не является объективным, а расчет по совокупности показателей достаточно трудоемкий и дорогой процесс. Кроме этого, качественный анализ риска и его количественная оценка являются сложными процедурами. Только комплексное использование существующих методов позволяет избежать недостатков отдельных подходов и наиболее точно оценить риск нововведений.

В рамках сформированного организационно-экономического механизма управления риском инновационных проектов предлагается проводить диагностику риска инновационных проектов и прогнозной оценки ее жизнедеятельности. В этой связи необходимо разработать методику диагностики риска инновационных проектов на основе симбиоза различных методов. Данная методика предполагает экспертизу, состоящую из двух этапов.

Первый этап диагностики является качественной экспертной оценкой риска инновационного проекта по определенным критериям. В случае, если полученная оценка позволяет отнести анализируемый проект в установленный «коридор риска», возникает необходимость проведения второго этапа экспертизы. Второй этап – это проведение количественных расчетов по оценке риска инновационного проекта для утверждения окончательного решения по отбору проекта. Такой подход позволяет снизить затраты на проведение трудоемких и дорогих расчетов.

Первый этап методики диагностики риска инновационных проектов предполагает проведение качественной экспертизы, основу которой составляют экспертные оценки риска. Применение метода экспертных оценок позволяет избежать лишних затрат средств и времени на разработку дорогих количественных расчетов для явно убыточных проектов.

Проводя анализ риска, необходимо всегда учитывать специфические особенности предпринимательской структуры, которая занимается разработкой и внедрением инновационного проекта. Исходя из этого для проведения качественной экспертизы установлено 10 групп критериев, которые характеризуют разные стороны деятельности предпринимательской структуры по уровню возникновения риска при разработке и реализации инновационного проекта. К ним относят: 1 - отрасль; 2 – предпринимательская структура; 3 – цель; 4 – научно-технические достижения; 5 – продукция; 6 – маркетинг; 7 – производство; 8 – условия финансирования проекта; 9 – коммерческие критерии и 10 – социально-экономические критерии проекта.

Перечисленные критерии составляют основу анкеты, посредством которой эксперты устанавливают риск каждого критерия, группы критериев и проекта в целом. При этом каждый критерий оценивается определенным балом по пятибалльной системе (высокий уровень риска – 1 бал, существенный уровень риска – 2 бала, не влияет на рискованность проекта – 3 бала, низкий уровень риска – 4 бала; очень низкий уровень риска – 5 баллов). Для получения полной оценки риска инновационного проекта необходимо не только оценить каждый критерий, но и определить его значимость для конкретного проекта.

Рассмотрим содержание каждой группы критериев, характеризующих риск деятельности предпринимательской структуры при разработке и реализа-

ции инновационного проекта.

Так, к критериям, характеризующим отрасль, относят: перспективы развития отрасли; масштаб рынка; уровень конкуренции на данном рынке; тенденции развития потребительского спроса. Эта группа вопросов позволяет оценить, во-первых, перспективы развития отрасли, в которой функционирует предпринимательская структура, которая разрабатывает и реализует инновационный проект; во-вторых, будет ли развиваться этот рынок в будущем или наоборот, это умирающий сектор экономики; в-третьих, насколько важен этот сектор экономики для государства в целом; обеспечит ли данный проект потенциал развития в будущем.

Для характеристики предпринимательской структуры необходимо ответить на ряд вопросов, объединенных в группу критериев, характеризующих предприятие. Это: уровень диверсификации производства; репутация предпринимательской структуры или оценка его продукции потребителем; технологический уровень производства; навыки и опыт управленческого персонала; уровень квалификации производственного персонала.

Установлено, что чем выше уровень диверсификации производства, тем ниже уровень риска инновационного проекта, поэтому наличие такого вопроса обязательно для характеристики предпринимательской структуры.

Положительная репутация предпринимательской структуры у потребителей обеспечивает высокий уровень спроса на продукцию, разрабатываемой в инновационном проекте. Оценивая уровень квалификации управленческого персонала, осуществляющих руководство разработкой и внедрением инновационного проекта, в первую очередь учитываются их способности наилучшим образом реализовать проект, реальный опыт работы предпринимательской структуры в условиях свободного рынка; готовность руководства к изменениям, а также наличие у них энергии и воли. Эти или другие вопросы помогут оценить критерии, характеризующие предпринимательскую структуру с позиции возникновения риска.

Следующая группа критериев – целевые критерии предполагают ответы на следующие вопросы: совместимость проекта со стратегией предприятия; соответствие проекта по отношению предприятия к риску; соответствие проекта по отношению предприятия к нововведениям; соответствие проекта требованиям организации с учетом временного аспекта; соответствие проекта требованиям рынка.

Ответы на эти вопросы помогут оценить риск, который может быть вызван несовместимостью целей и задач, общей стратегии предпринимательской структуры, разрабатываемого инновационного проекта.

Группа научно-технических критериев позволяет оценить вероятность технического успеха проекта, уникальность производимой продукции и др. посредством следующих критериев: вероятность технического успеха проекта; патентная частота продукции; запатентованные технические решения; уникальность продукции; наличие научно-технических ресурсов, необходимых для разработки и реализации проекта; возможность использования получен-

ных результатов в будущих разработках.

В группе критериев, характеризующих продукцию, учитывается информация о функциональных особенностях продукции, ее дизайн, соответствие национальным и международным стандартам, безопасности. При этом следует ответить на соответствующие вопросы и оценить ряд критериев, а именно, особенности продукции по сравнению с аналогом, включая зарубежные; качество оформления продукции; необходимость подготовки потребителя продукции; соответствие продукта национальным и международным стандартам; безопасность продукта в процессе его эксплуатации.

Оценка риска сбыта продукции осуществляется группой критериев, характеризующих маркетинг. К ним относятся: уровень цен, себестоимость продукции, качество исследования рынка, качество рекламной кампании, методы стимулирования сбыта, послепродажный сервис. При этом следует ответить и оценить следующие критерии: уровень цен на продукцию в сравнении с продукцией конкурентов; себестоимость продукции в сравнении с известными аналогами; качество и достоверность проведенного исследования рынка; стратегия стимулирования сбыта продукции; предусмотренная проектом система послепродажного обслуживания; вероятность риска потерь вложенных средств в связи с проблемой сбыта.

Немаловажное значение в процессе диагностики риска инновационных проектов имеет группа производственных критериев. Посредством этой группы критериев осуществляется оценка производственных возможностей предпринимательских структур, сравнение уровня прямых производственных (изменяемых) и постоянных (невыгодных) затрат с аналогичными предпринимательскими структурами; оценка эффективности стратегии формирования материальных производственных запасов; оценивается насколько рационально используется технологический потенциал предпринимательской структуры; обращается внимание на организацию контроля качества продукции. Оценка производственных критериев проводится с позиции возникновения риска при разработке и реализации инновационного проекта. В состав производственных критериев включаются следующие позиции: соответствие проекта производственной мощности; доступность к сырью, материалам необходимого дополнительного обеспечения; уровень прямых затрат по сравнению с затратами основных конкурентов; уровень не прямых затрат по сравнению с затратами основных конкурентов; уровень затрат на горючее и энергию по сравнению с основными конкурентами.

Исходя из объема инвестиций, оценивают риск формирования стратегии обеспечения финансирования проекта, возможности привлечения взносов населения, иностранных и других инвесторов. Перечисленные позиции формируют группу критериев, характеризующих условия финансирования проекта. В состав этой группы критериев включаются следующие позиции, которые должен оценить эксперт: размер финансирования с позиции возможностей бюджета; возможность привлечения взносов населения; возможность привлечения для финансирования иностранных инвесторов.

Девятая группа критериев – это коммерческие критерии, посредством которых осуществляется оценка финансовых показателей эффективности инновационного проекта с позиции риска. В группу коммерческих критериев включены такие позиции: возможный объем продаж; наличие финансов в нужный момент времени; финансовый риск в процессе осуществления проекта; ожидаемая норма чистого дисконтированного дохода; прибыльность проекта.

Последняя, десятая группа критериев – это социально-экономические критерии, которая имеет существенное значение при оценке риска инновационных проектов, поскольку оценивается риск разработки и реализации инновационного проекта с позиции социальной направленности. При этом следует оценить такие позиции, как обеспечение занятости населения; рост доходов населения региона; возможные негативные действия продукта и производственных процессов; правовое обеспечение проекта, его соответствие законодательству; возможная реакция гражданского мнения на осуществление проекта.

Обобщая, отметим, что в процессе экспертизы не только оцениваются выделенные критерии деятельности предпринимательской структуры с позиции возникновения риска при разработке и реализации инновационных проектов, но и определяется значимость каждого критерия для управления риском. Полученные в процессе экспертного опроса результаты проверяются на согласование мнений экспертов, рассчитывается коэффициент конкордации, а в случае достаточного уровня согласованности ответов экспертов они используются для дальнейшего анализа уровня риска инновационных проектов.

Литература

1. Абчук, В.А. Предприимчивость и риск / В.А. Абчук. – Л.: ЛФ ВИПК РП, 2011 – 174 с.
2. Альгин, А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин. – М. : Мысль, 2015. – 188 с.
3. Лапуста, М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста. – М. : Инфра-М, 2015. – 224 с.
4. Медынский, В.Г. Инновационное предпринимательство [учеб. пособие] / В.Г. Медынский, Л.Г. Шаршукова. - М. : Инфра-М, 2016. – 240 с.
5. Грабовый П.Г. Риски в современном бизнесе / П.Г. Грабовый и др. – М. : Аланс, 2014. – 238 с.

УДК 332.8

ФИНАНСИРОВАНИЕ ФОНДА КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА

Лопатина Ю.В., магистрант

Научный руководитель: Попова Н.Н к.э.н, доцент

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет», г. Йошкар-Ола

Аннотация. Финансовое обеспечение текущей деятельности любого хозяйствующего субъекта является важным аспектом стабильной деятельности. Данный вопрос нашел отражение в отечественной теории и методологии управления компанией. При этом, указанная

проблематика не нашла достаточного раскрытия применительно к сфере ЖКХ, особенно в части капитального ремонта жилого фонда, где особенно важна задача управления системой начислений и оплаты взносов на капитальный ремонт, взыскания задолженности с физических лиц, юридических лиц.

Ключевые слова: капитальный ремонт, многоквартирные дома, финансирование.

Актуальность. В настоящее время проведение капитального ремонта в многоквартирных домах является одной из наиболее важных проблем жилищно-коммунального хозяйства, так как она влияет на повседневную жизнь большинства граждан.

Президент Российской Федерации В.В. Путин в 2012 году подчеркнул: «... особая, большая для нашей страны проблема - состояние жилья и коммунальной инфраструктуры. Региональные и местные органы власти организуют снабжение людей качественными муниципальными услугами и несут фактическую ответственность за выполнение этой работы»[2].

Еще совсем недавно на капитальный ремонт МКД выделялись средства Фонда содействия реформированию ЖКХ и бюджета субъекта Российской Федерации. Но с 2016 года финансирование работ после капитального ремонта обеспечивается за счет средств, собранных взносов владельцев помещений и средств из местных бюджетов.

Фонд капитального ремонта – это те деньги, которые поступают от владельцев помещений на капитальный ремонт. Есть два варианта формирования фонда капитального ремонта: 1. На счет регионального оператора («в общем котле»). 2. На специальный счет, который открыт для определенного дома.

Как и во многих других регионах России, в Республике Марий Эл техническое состояние многоквартирных домов характеризуется высокой степенью износа. Примерно 47 процентов жилых зданий в Республике Марий Эл имеют физический износ от 31 процента до 65 процентов. Многоквартирные дома, построенные в период с 1971 года по 1995 год, составляет 53,4 процента от их общего количества. В результате большая часть многоквартирных домов не соответствует нынешним требованиям и не соответствует потребностям населения.

В целом, объем финансирования программы капремонта равен 65 191 млн. рублей, из которых: денежные средства государственной корпорации - Фонда содействия реформированию ЖКХ - 42 млн. рублей (при условии выделения средств); средства республиканского бюджета Республики Марий Эл - 292 млн. рублей (при условии выделения средств); бюджеты муниципалитетов - 297 млн. рублей (при условии выделения средств); средства РФКР Республики Марий Эл, владельцев спецсчетов, на которых формируется фонд капремонта многоквартирных домов, 64 560 млн. рублей. Количество многоквартирных домов, в которых отремонтировано в 2014 - 2046 гг., - 3889 домов; количество граждан, проживающих в многоквартирных домах, в которых был проведен капитальный ремонт, - более 405 тыс. человек [3].

В 2019 году в Республике Марий Эл запланирован капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме 101 на общую сумму 468,58 мил-

лиона, что улучшит жилищные условия 16 841 гражданина.

Капитальный ремонт в цифрах по состоянию на 1 октября 2019 г. [10].

На территории «Республики Марий Эл» в региональные программы капитального ремонта общего имущества включено:

многоквартирных домов	3 889 ед.
общей площадью	9.68 млн кв.м.

в 2019 году запланирован капитальный ремонт:

по плану прошлых лет	0 МКД
площадью	0.00 тыс.кв.м.

по плану 2019 года	101 МКД
площадью	376.50 тыс.кв.м.

общей стоимостью	468.58 млн руб.
------------------	-----------------

в 2019 году завершен капитальный ремонт:

по плану прошлых лет	0 МКД
площадью	0.00 тыс.кв.м.

по плану 2019 года	83 МКД
площадью	272.00 тыс.кв.м.

стоимость выполненных работ	275.79 млн руб.
-----------------------------	-----------------

собрано средств собственников в 2019 г.	425.95 млн руб.
процент собираемости	97.10%

Во всей стране, и частности в Республике Марий Эл, есть актуальность проблемы в оплате услуг жилищно-коммунального хозяйства. В процентном соотношении сбор денежных средств в Республике Марий Эл составляет 97,10%. В исключительных случаях неоплата таких взносов зависит от того, что люди не верят в успех и завершение программы капремонта, рассчитанной далеко вперед, до 2043 года. У населения одной из самых главных проблем является вопрос: куда уходят деньги, и будет ли произведен капитальный ремонт через долгие года, 30-40 лет?

По данным РФКР Республики Марий Эл на 25 сентября 2019 года подготовлены и направлены иски о взыскании задолженности по оплате взносов на капремонт собственникам помещений на сумму 24,07 млн. руб. [11].

Фонд капитального ремонта Республики Марий Эл предлагает владельцам помещений в многоквартирном доме реструктуризацию задолженности для оплаты взносов на капремонт многоквартирных домов, она осуществляется путем предоставления рассрочки исполнения обязательств по оплате взносов на капремонт, только доступна она в следующих случаях:

- при выявлении фактов несвоевременной доставки платежных документов адресату, в соответствующий период просрочки в предоставлении платежных документов;
- если указана неверная информация о площади, на основании которой

взимается плата;

- при вступлении граждан в наследство, соответственно на срок вступления в права наследования;

- в случае тяжелого материального положения гражданина, если собственник зарегистрирован как безработный в службе занятости и это документально подтверждено.

Большое количество владельцев помещений понятия не имеют, куда они платят и за что и задаются вопросами: я не знаю ни о каких планах капитального ремонта дома, ни о каких сроках и др. Это указывает на то, что существует запрос на информацию.

Решение этой проблемы возможно путем распространения информационных бюллетеней и листовок с разъяснениями о порядке расчета начислений и оплате взносов, о порядке проведения капремонта, о сроках.

Для улучшения разъяснительной работы населению нужна также заинтересованность и помощь муниципалитетов.

Есть мнение, что граждане готовы стать активными субъектами, участвующими в реализации программы капремонта общего имущества МКД, власти должны следить за ходом выполнения программы капитального ремонта на каждом этапе ее проведения. Доверие населения к действующей программе появится в том случае, если будет налажено конструктивное взаимодействие, в частности, между фондом капитального ремонта и администрациями органов местного самоуправления.

Объектом исследования является капитальный ремонт, обеспечивающий воспроизводство жилфонда в период его эксплуатации.

Предметом исследования являются фонды капитального ремонта многоквартирных домов.

Объект. Финансирование региональных операторов капитального ремонта. Целью данной работы является разработка методических и практических рекомендаций по системе управления финансами капитального ремонта жилья.

Задачи. Повысить эффективности затрат на проведение капремонта и выполнение качественного капитального ремонта многоквартирных домов. Улучшить работу сбора взносов на капремонт многоквартирных домов до ста процентов. Разработать принципы финансирования капремонта МКД, предложения по системе управления финансовым обеспечением капитального ремонта жилищного фонда с участием органов власти, объединений граждан, поставщиков услуг, предприятий и организаций жилищно-коммунального хозяйства.

В исследовании рассмотрены Жилищный кодекс Российской Федерации, правительство Республики Марий Эл от 31 декабря 2013 г. № 460 «Об утверждении республиканской целевой программы «Капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах» на 2014 - 2013 годы», официальные электронные сайты РФКР Республики Марий Эл, Фонд содействия реформированию ЖКХ, работа Бузулукова М.И., Кириллова И.Д., Ряховский А.Н.,

Усманова Е.А., Шумилова Е.Ю.

Методы. Для изучения данной темы будут использованы экономико-математические методы, финансово-экономический анализ, линейное программирование, методы стратегического исследования.

Теоретические подходы. Изучение теоретических основ механизма резервирования средств, выделяемых на реконструкцию (замену) строительных конструкций, помогает найти основные проблемы формирования и использования фонда капремонта МКД. Основные положения и выводы дополняют и развивают теоретические подходы к организации капремонта общего имущества в жилых зданиях.

Литература

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // «Российская газета», № 1, 12.01.2005
2. Путин В.В. Строительство справедливости. Социальная политика для России // Комсомольская правда. 2012. 13.02.2012.
3. Постановление Правительства Республики Марий Эл от 31 декабря 2013 г. № 460 «Об утверждении республиканской адресной программы «Проведение капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах» на 2014 - 2043 годы»
4. Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 года Распоряжение Правительства Российской Федерации от 26.01.2016 № 80-р.
5. Бузулуцкий М.И. Актуальные проблемы развития государственно-частного партнерства в жилищной сфере России / М.И. Бузулуцкий // Качество. Инновации. Образование. – 2016. – № 12 (139). – С. 63-73
6. Кириллова Д.И. Проблемы в сфере жилищно-коммунального хозяйства и пути их решения // Молодой ученый. – 2014. – №14. – С. –162-163
7. Ряховская А.Н. Государственное регулирование деятельности ЖКХ: новый этап / А.Н. Раховская // Жилищное и коммунальное хозяйство. –2014. – № 5. – С. 17–23
8. Усманова Е.А. Нерешенные проблемы оплаты общедомовых нужд жилых домов / Е.А. Усманова Е.В. Одокиенко // Актуальные направления научных исследований: перспективы развития. – 2017. – С. 410-413
9. Шумилова Е.Ю. К вопросу о развитии жилищно-коммунального хозяйства / Е.Ю. Шумилова // Современные фундаментальные и прикладные исследования. – 2017. – № 2-2 (25). – С. 192-198
10. ГК – Фонд содействия реформированию ЖКХ: официальный сайт [Электронный ресурс] Электрон.дан. – URL: <https://www.reformagkh.ru/overhaul>
11. РФКР Республики Марий Эл: официальный сайт [Электронный ресурс] Электрон.дан. – URL: <http://mari-el.gov.ru/fondkr/Pages/glavnay.aspx>

УДК 336.9

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ МИРОВЫХ ОФФШОРНЫХ ЗОН

*Магамедова Л.Р., студент; Шацкая Э.Ш., к.э.н., преподаватель
ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»*

Аннотация. В данной статье раскрыта роль и цели оффшорных зон и оффшорного бизнеса в современных условиях мировой экономики, их состояние развития. В ходе работы

рассмотрен и проанализирован рейтинг уровня финансовой тайны стран мира, а также выявлены перспективы развития оффшорного бизнеса.

Ключевые слова: оффшорные зоны, инвестиции, оффшорный бизнес, антиоффшорное законодательство, налоговое убежище.

На современном этапе глобализации экономики состояние деятельности оффшорных зон, их место и роль в мировой экономике приобретает весьма противоречивый характер. Противоречивый характер их деятельности обуславливается тем, что, с одной стороны, деятельность оффшорных зон способствует либерализации внешнеэкономической деятельности бизнеса. С другой стороны, безналоговый режим в данных зонах способствует отмыванию денег, незаконной экономической деятельности, деятельности криминального характера и т.п.[1].

Актуальность данного исследования заключается в том, учитывая высокую динамичность развития оффшорного бизнеса, отслеживание современного состояния оффшорных компаний необходимо для полноценного анализа экономики и системы налогообложения в целом.

В действительности, оффшорные юрисдикции сейчас в 2019 году уже не совсем такие, какими были 10 лет назад. Налоговые власти многих стран, а также межгосударственные организации (ОЭСР и ФАТФ) развернули борьбу за соблюдение международных стандартов обмена финансовой информацией, угрожая нарушителям запретом инвестиций и реинвестиций. О полной анонимности речи теперь почти не идет, в сложных случаях сведения можно затребовать через Интерпол, правда, ответа, возможно, придется ждать год. Однако налоговые преимущества, как и другие преференции и особые возможности для бизнеса, остались, поэтому "низконалоговые юрисдикции", как еще называют эти территориальные образования, по-прежнему остаются востребованными предпринимателями и физлицами самого разного ранга.

На данный момент оффшорные зоны, преимущественно, используются для таких целей, как [2]:

- налогового планирования, то есть «оптимизации налогов»;
- не афишировать имена настоящих собственников предприятий (бенефициаров) или физлиц-владельцев банковских денежных счетов:
 - для большей конфиденциальности деятельности компаний или операций по банковским счетам (во многих таких зонах действует закрытый реестр акционеров и директоров, сведения о них могут быть предоставлены только по решению местного суда);
 - для защиты активов, в частности от рейдерских захватов;
 - для повышения эффективности бизнес-процессов;
 - упрощения, легкости и быстроты управления;
 - упрощения деятельности компаний, связанных с ограничениями, накладываемыми законодательствами стран происхождения бизнеса, например, процедурами валютного контроля или общей «забюрократизованностью» государственной системы управления.

Следует также отметить, что с 1 января 2018 года Британские Виргинские

острова исключены из черного списка оффшоров. Это связано с тем, что BVI - одна из популярнейших оффшорных юрисдикций в мире, в том числе и среди российских предпринимателей. Здесь зарегистрировано почти 40% всех мировых оффшорных компаний. В прошлом году объем прямых инвестиций в Российскую Федерацию отсюда составил приблизительно 1 млрд долларов. Надо понимать, что существенная, если не львиная, часть этих денег имеет российское происхождение [3].

Соответственно, это событие коснется интересов многих российских бенефициаров местных компаний, ведь теперь информация о реальных владельцах зарегистрированных в этой юрисдикции фирм будет предоставляться в ФНС России на регулярной основе. А кто-то из них наверняка использовал местные законы для налоговой оптимизации доходов.

У России будут свои оффшоры - о скором воплощении в действительность таких планов заявил Дмитрий Медведев. По словам премьер-министра, специальные районы с особым правовым статусом и особым налоговым режимом будут созданы на острове Русский в Приморском крае и острове Октябрьский в Калининградской области. Ранее СМИ сообщали, что законопроект о зонах со специальным правовым и налоговым режимом, разрабатываемый Минэкономразвития, находится в высокой степени готовности.

Организация Tax Justice Network провела новое исследование и составила рейтинг самых секретных оффшоров 2019 года. Влиятельными и популярными оказались Швейцария, США, Каймановы острова, а также Гонконг, Сингапур и другие [4].

Конкретное исследование – Financial Secrecy Index – проводится раз в 2 года и определяет, какие государства стоит считать самыми секретными юрисдикциями (высокий уровень финансовой тайны).

Цель исследования данной организации является: подсветить проблему секретности, которая помогает совершать мошенничество, уклонение от налогов, уклонение от финансовой отчетности, инсайдерские сделки, взятки, отмывание средств, растраты и многое другое». По версии TJN в секретных юрисдикциях находится 21-32 триллиона долларов частного богатства, которое не обложено налогами или обложено по слишком малой ставке. Это наносит вред бедным и богатым государствам, социальному равенству и росту экономики. Так утверждают в TJN.

В топ-10 входят и привычные оффшорные юрисдикции, и классические оншоры – крупные государства, которые на первый взгляд в сокрытии информации не обвинишь. 11-15 места заняли Ливан, Панама, Япония, Нидерланды и Таиланд. Даже БВО находится лишь на 16 строчке и занимает относительно малую часть «оффшорного» рынка. Рейтинг уровня финансовой тайны стран мира можно рассмотреть на рисунке 1.

США в черном списке Tax Justice Network, так как относится к странам, не желающих раскрывать банковскую информацию.



Рисунок 1. Рейтинг уровня финансовой тайны стран мира [4]

Первое место в рейтинге занимает Швейцария. По мнению TJN, несмотря на заверения правоохранительных органов и самой страны, банковская тайна в Швейцарии далеко не уничтожена. Разумеется, государство выполняет международные требования, в том числе по обмену данными, но скрыться от внимания всё ещё возможно.

Однако, если брать во внимание влияние на рынок в целом, Швейцарии далеко до второго места – США. Именно Штаты на сегодня являются не только вторым в рейтинге, но и первым в мире по степени влияния игроком. Доля от мирового рынка оффшорных услуг в США составляет 22,3%. В Швейцарии – всего 4,5%.

Второе место по степени влияния занимает Великобритания – 17,36%, несмотря на свою 23 позицию в общем зачёте. Не удивительно, поскольку Королевство было финансовым центром задолго до того, как им стали Штаты. К тому же под началом Великобритании так или иначе находятся Заморские, Коронные и иные территории. В рейтинге они разделены, но если бы их соединили в одну строчку, то они точно бы заняли первое место. Как минимум с учётом того, что Каймановы острова уже занимают третью позицию.

Уровень секретности США чуть ниже, чем в Швейцарии, Гонконге, Сингапуре и на Каймановых островах. Однако в отличие от множества других юрисдикций, Штаты не спешат повышать прозрачность.

Следует отметить, что с 2017 года страны ОЭСР и некоторые другие приступили к обмену налоговой информацией. В налоговые службы разных стран передаются данные о банковских вкладах налоговых резидентов. Россия присоединилась к данной системе.

США в данный обмен не включились и отказались ратифицировать многостороннюю конвенцию. Получается так, что США активно борются с оффшорами и налоговым уклонением собственных граждан, собирают данные при помощи закона FATCA и уничтожают банковские сектора других государств (Швейцария, Латвия), но сами остаются при своих.

Ранее США называли самым крупным оффшором в мире. Теперь они вторые по секретности. Этому способствовало:

- отсутствие обмена информацией практически со всеми международными партнёрами;
- секретные компании Невады, Вайоминга и Делавэра применение номинального сервиса;
- огромные потоки средств всего мира, в которых легко спрятать миллиардные сделки;
- невозможность спорить со Штатами практически на любом поле за счёт военной и экономической мощи, как и статуса страны-эмитента международной резервной валюты.

2 года назад США занимали третью строку в рейтинге и всего лишь 14% международного рынка. Популярность крупнейшего оффшора растёт и вряд ли в ближайшее время в Штатах изменят политику в этом вопросе.

В свете происходящих на рынке изменений можно предположить, что в будущем будут наиболее активно развиваться юрисдикции, которые уже сейчас провели реформы национального законодательства. Страны, сохранившие законодательство о регистрации оффшорных компаний без изменений, имеют нестойкое конкурентное преимущество (политические связи) и в дальнейшем их позиции на рынке могут ухудшиться.

На текущем этапе развития оффшорных зон факторами успеха для оффшорной юрисдикции является: стабильность внутренней политической и экономической ситуации; политическая гибкость, готовность идти на компромисс; сотрудничество с международными организациями (ОЭСР и ФАТФ); реформы национального законодательства в сторону достижения большей прозрачности оффшорного сектора, использование доходов от регистрации оффшорных компаний для развития других отраслей народного хозяйства этих государств. В ближайшем будущем оффшорная индустрия будет выигрывать за счет конечных пользователей, нуждающихся в краткосрочном снижении расходов [5].

Существует большая вероятность, что компании, которые никогда не рассматривали налоговое планирование в целях сокращения затрат, в скором будущем поймут все привилегии оффшора и пересмотрят свое отношение к нему.

Таким образом, среди перспектив развития оффшорного бизнеса стоит выделить следующие: постепенное перемещение центра оффшорных операций из Карибского бассейна и европейских стран в страны Юго-Восточной Азии (такие как Гонконг и Сингапур), сращение оффшорных и оншорных секторов благодаря либерализации налогообложения внутри собственных стран и ужесточения контроля деятельности своих резидентов за рубежом. В результате уже имеющих место реформ национального законодательства, многие современные классические оффшоры в ближайшее время исчезнут. В будущем успех будут иметь те оффшорные юрисдикции, кто научится оценивать работать с новым типом клиентов: оценивающих риск и ценящих прозрачность и

финансовую стабильность.

В заключение, следует отметить, что функционирование оффшорных зон как положительно, так и негативно сказывается на мировой экономике в целом. Но несмотря на негативные последствия их функционирования, положительный вклад деятельности оффшора на экономику имеет более значительные размеры. Исходя из этого, можно сказать, что тенденция развития данного типа зон будет наблюдаться еще многие годы.

Литература

1. Бабанин В.А. Экономические основы развития оффшорного бизнеса в Российской Федерации // Финансы и кредит. 2016. №22. С. 68-70
2. Оффшорная деятельность в мировой экономике [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://knowledge.allbest.ru>, свободный. (Дата обращения: 12.04.2020 г.).
3. Оффшорные зоны и их роль в международных операциях компании [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://knowledge.allbest.ru>, свободный. (Дата обращения: 12.04.2020 г.).
4. Рейтинг секретных оффшоров 2018 от Tax Justice Network: лидеры Швейцария, США и Каймановы острова [Электронный ресурс]. Режим доступа: internationalwealth.info, свободный. (Дата обращения: 12.04.2020 г.).
5. Список стран без обмена налоговой информацией на 2018 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.moneyinformer.ru>, свободный. (Дата обращения: 12.04.2020 г.).

УДК 330

КРИЗИС ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*Магкоева Л.М., старший преподаватель кафедры экономики и предпринимательства
Юго-Осетинский государственный университет им. А.А. Тибилова, г. Цхинвал*

Аннотация. В статье представлен теоретический анализ экономической категории «глобализация»; раскрыта сущность понятия «кризис глобализации». Рассмотрены формы, глобализационного развития общества. Проанализированы социально-экономические последствия глобализации, её положительное влияние на развитие мирового общественного прогресса. Показано, в чём состоит суть кризиса глобализации.

Ключевые слова: глобализация, транснациональные корпорации, формы глобализации, кризис глобализации.

Сегодня невозможно представить жизнь отдельного государства в мировом хозяйстве вне взаимосвязи с другими государствами. Возрастающая взаимосвязь стран и народов привела к всемирной экономической, политической, культурной и религиозной интеграции между ними, созданию единого пространства. Данный процесс начался еще в эпоху античности, когда Римской империей была утверждена гегемония над Средиземноморьем. Остановить этот процесс не удалось даже двум Мировым войнам, а его окончание, заключающееся в объединении всех стран в единое целое, предсказал еще древнегреческий мыслитель Диоген.

Что же послужило источником такого объединения экономической, политической и культурной сфер мирового хозяйства? Прежде всего – это разви-

тие экономики. Любое отдельно взятое государство уже не является замкнутой системой: наблюдается свободная торговля, движение капиталов, снижение налогов и пошлин. На этой базе формируется единая сетевая рыночная экономика, разрушающая национальный суверенитет государств. В результате происходит мировая интеграция стран, постепенно разрушаются все барьеры и границы, создается единое общество.

Этот процесс объединения и есть глобализация, воздействие которой на благосостояние ее участников не однозначно. И причиной неоднозначности являются те факторы, которые определяют движущие силы глобализации экономики. Наиболее существенные из них, следующие (табл. 1).

Таблица 1 – Факторы глобализации*

Факторы глобализации	Сущность формы
<i>Экономические</i>	Огромная концентрация и централизация капитала, рост крупных корпораций (в том числе компаний и финансовых групп, которые внедряются своей деятельностью в другие страны, осваивают мировое экономическое пространство).
<i>Политические</i>	Государственные границы в рамках этих интеграционных процессов становятся более прозрачными, легко преодолимыми. Все виды ресурсов получают большую свободу проникновения во все страны.
<i>Международные</i>	Динамика глобализации подчеркивается теми фактами, которые в экономике происходили, а именно – это переход генерального соглашения о тарифах в торговле во всемирную торговую организацию (ВТО), возникновение организации, которая занимается либерализацией взаимной торговли.
<i>Технические</i>	Средства транспорта и связи, которые создают небывалые возможности, о которых мир мог только мечтать в прошлом.
<i>Общественные</i>	Мобильность людей и в географическом, и в духовном, и в эмоциональном плане, тоже в конечном счете способствуют глобализации.

*Составлено автором

Противоречивость глобального экономического развития обусловлена как действием разнонаправленных его материально-вещественных факторов, так и борьбой интересов субъектов глобальной экономической системы. Поэтому понять основные направления и динамику экономической глобализации можно лишь путем познания свойственных ей противоречий (экономических, социальных, демографических, информационно-технологических и др.), которые определяют «узкие» места глобальной институциональной системы и направления ее структурно-функциональной оптимизации. Противоречия глобального экономического развития сводятся к единству и борьбе противоположных по своей сущности и векторной направленности экономических явлений и процессов. Эти противоречия условно можно рассматривать в двух плоскостях:

- во-первых, как взаимодействие противоположных тенденций экономических процессов и явлений, присущих мировому хозяйству, которые, пребывая во внутреннем единстве, являются источниками его постоянного развития;

- во-вторых, как конфликт интересов глобальных корпораций и других субъектов мирового хозяйства (государств, международных организаций, экономических систем микроуровня), который проявляется в том, что действия одних субъектов в отношении реализации собственных экономических интересов всегда ограничивают возможности других в отношении влияния на общие условия функционирования глобальной экономики.

Глобализация идет по целому ряду направлений, основные из которых следующие:

1) международная торговля (товарами, услугами, технологиями, объектами интеллектуальной собственности). Несмотря на то, что большее значение приобретает вывоз капитала и активизируют деятельность транснациональные корпорации, торговля является материальным воплощением этих связей между странами;

2) международное движение факторов производства. Капитал в виде прямых инвестиций перемещается, рабочая сила – в виде стихийных миграций («утечка мозгов») также усиливается.

Необходимо отметить, что современная глобальная экономика – это мир огромных корпораций (ТНК), которые в значительной степени являются главным проводником идеи глобализации. Деятельность корпоративных объединений за рубежом очень масштабна и разнообразна. В настоящее время, по данным ЮНКТАД насчитывается около 63 тыс. транснациональных корпораций, на которые приходится приблизительно 800 тыс. дочерних структур за рубежом. Больше число ТНК зарегистрировано на территории Германии (более 7000), а дочерних ТНК – в Китае (45000). Далее идут Япония, Швеция, Швейцария, США и Великобритания. На долю этих стран приходится более половины всех ТНК в мире. В России деятельность ТНК представлена лишь организациями, ведущими свою деятельность в нефтегазовой отрасли. В список 100 крупнейших ТНК в 2018 г. вошли только три российские компании (ПАО «Газпром», объем активов его составил 15,74 трлн. рублей, «Роснефть» – 12,2 трлн. рублей, «Лукойл» – 5,713 трлн. рублей). В результате, действия глобальных ТНК, направленные на ограничения возможностей реализации экономических интересов другими субъектами, всегда вызывают противодействие со стороны последних. Как показывает опыт, участие в международном разделении труда и межгосударственном сотрудничестве, благоприятно влияет на экономику [1].

По оценкам Глобального института McKinsey, глобальные потоки товаров, услуг и инвестиций ежегодно добавляют от 250 до 450 млрд. долл. в мировой ВВП, или от 15 до 25% в общий рост мировой экономики. Так, Россия после 1990 г. все сильнее втягивалась в систему международной торговли, от которой сильно зависит развитие ее экономики. За последние 30 лет она получила много выгод от глобализации. Если в 1991 г. соотношение экспорта и ВВП составляло 13,3%, то в 2000 г. оно достигло 44,1%. Во время медленного восстановления экономики после кризиса 2009-2017 гг. это соотношение опустилось до 35-30% [2].

Международная торговля – это взаимовыгодная деятельность. И нормальное явление, при желании получить больше выгоды и для тех, и для других – это увеличивать объемы международной торговли из года в год. По степени влияния внешнеэкономических связей на экономику Россия стоит в ряд с крупнейшими экономиками мира (в 2017 г. соотношение объема внешней торговли и ВВП в России составило 46,7%, в Китае, для сравнения – 37,8%, Бразилии – 24,2%, Индии – 40,7%, США – 26,6%, Японии – 31,2%, ЕС – 85,8%, Канаде – 64,1%) [3].

Однако сегодня есть проблема – глобализацию в некотором смысле, как геополитический проект, не считают удавшимся. Причиной этому служит один из главных конфликтов мира (Китай противостоит США). Есть конфликты между Россией и другими государствами, но за всем этим стоят гораздо более серьезные проблемы:

- общеэкономическая стагнация;
- рост мирового неравенства, который в России и в США, и во многих других странах ученые называют глобальной гегемонией капитала.

Очень важно понимать, какой именно формат глобализации выбран, в чем заключается суть кризиса и каковы его последствия. Сама идея глобализации, как непрерывно действующей тенденции, неверна по той причине, что капиталистическое воспроизводство имеет циклический характер. Среди экономистов теория десятилетних циклов весьма популярна, а после экономического кризиса 2008-2009 гг. прошло десятилетие. Поэтому волна усиления глобальных тенденций должна смениться противоположной волной ослабления этой тенденции, то есть обратным эффектом глобализации.

Политика и позиция главных заинтересованных лиц (ТНК) в расширении глобализации противоречива. Действительно, транснациональным корпорациям нужны как можно большие пространства, как можно более глобальные пространства, чтобы обеспечить свободное движение капитала, товаров и услуг. Но, с другой стороны – они не в меньшей степени заинтересованы в сохранении зон особой эксплуатации, там, где занижена стоимость рабочей силы. Поэтому ТНК, в условиях выравнивания на всем глобальном пространстве обеспечивают себе доходы. Двойственность позиций ТНК вполне понятна, и поясняет, почему циклические смены – усиление глобализации и ее ослабление в этом плане неизбежны.

Если конечная цель глобализации – это дальнейшее ее усиление, то встает вопрос о том, чем закончится глобализация. В конечном итоге, идея создания всемирного правительства была сформулирована еще в XIX веке на заре капитализма. Эта идея подкреплена управленческими технологиями, которые технически позволяют принять управленческие решения – всемирная сеть – интернет самое главное заключается в том, что мир по-прежнему разномастный, разнообразен и по уровню развития, и по своим традициям. К сожалению, у нас нет единого представления о будущем и это главное ограничение в реализации утопии всемирного правительства.

Так, под влиянием непрерывных изменений в экономике происходит пе-

реход из одного качественного состояния в другое. Являясь одной из разновидностей форм (экономическая, политическая и духовная) глобализации, экономическая глобализация тесно переплетается с проблемами интенсивного роста населения и экологическим кризисом. Она представлена тремя основными направлениями развития экономической глобализации:

- глобализацией производства, т. е. торговля на мировом уровне;
- глобализацией финансов. Исполнение международных финансовых операций, а именно улучшение и укрепление валютно-финансовых связей между странами, установление либеральных цен, проведение инвестиций, создание глобальных транснациональных финансовых корпораций;
- движением факторов производства в международном масштабе. Примерами может служить «утечка мозгов» (миграция рабочей силы), прямое инвестирование.

Естественно, приоритетность направлений меняется из года в год, как и меняются формы направлений. Со временем мировая экономическая глобализация проникает во все сферы общественной деятельности: от производства до торговли, в фондовые и инвестиционные рынки включительно. Ритм мировой глобализации задают такие факторы, как роль государства в условиях рыночной экономики, технологический прогресс, стирание национальных границ, связанных с освоением отдельных экономических отраслей.

Сегодня показатели объемов производства падают, из-за карантинных мер, что является одной из основных причин нынешнего кризиса. Общество столкнулось с одной из глобальных проблем, с пандемией, (с мировым замедлением, с паникой, с волатильностью на мировых финансовых рынках). Другой причиной этого кризиса является падение цены на нефть из-за спада производства и срыва сделок ОПЕК+. Когда падают цены на нефть, падают цены и на российские акции, и на рубль. Разрушение торговых цепочек и резкое замедление транспортной активности, карантин потребительских рынков – это ли не является причиной нынешнего кризиса?

И всё-таки лобальная система господствует. И бороться с ней путем геополитических игр и оружия невозможно. В этой борьбе выйдет победителем тот, кто создаст бесплатное здравоохранение, образование, культуру, современное высокотехнологичное производство, чьи граждане вырастут талантливыми, культурными, образованными и красивыми людьми. У победителя будет больше друзей, чем врагов во всем мире.

Литература

1. Крикливец А.А. Значение деятельности ТНК в России и за рубежом /А.А.Крикливец // Молодой учёный. – 2019. – №7. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/245/56546/> (дата обращения: 20.03.2020).

2. Хейфец Б.А. Импортзамещение и конкурентоспособность /Б.А.Хейфец // Россия и современный мир. 2016. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/importozameshenie-i-konkurentosposobnost> (дата обращения: 22.03.2020).

3. ВВП России, США и Китая: неожиданное сравнение. – [Электронный ресурс]. –

Режим доступа: <https://topcor.ru/732-vvp-rossii-ssha-i-kitaya-neozhidannoe-sravnenie.html> (дата обращения: 22.03.2020).

4. Хейфец Б.А. Новые экономические мегартнерства и Россия / Б.А.Хейфец. – СПб.: Алетейя, 2019. – 288с.

5. Хейфец Б. Глобализация не кончается, она становится другой //

Контурь глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2018. – №1.

6. Королева А. Глобализацию поставили на паузу // Expert Online. 19 января 2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: expert.ru/2017/01/19/globalizatsiya (дата обращения: 25.03.2020).

УДК 338.3:658

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ГОСУДАРСТВА

Мальцева Н.Г., аспирант кафедры экономической теории

Савкин В.Е., аспирант кафедры финансов и банковского дела

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Аннотация. В статье анализируется система управления экономической безопасностью государства. Обоснован алгоритм формирования механизма управления экономической безопасностью государства; аргументирована необходимость формирования системы управления экономической безопасностью в Донецкой Народной Республике.

Ключевые слова: государство, механизм управления, предпринимательство, система управления, угрозы, биологический фактор безопасности, экономическая безопасность.

В современных условиях нестабильной социально-экономической и политической обстановки в мире особую актуальность приобретает теоретическое обоснование и практическая реализация обеспечения экономической безопасности государства. Это подтверждается активным обсуждением в научных кругах и в среде руководящих практических работников многих аспектов безопасности государства.

Так, теоретические исследования проблемы экономической безопасности в контексте достижений различных экономических школ рассматривает С.Б.Чернов [1].

Необходимость комплексного подхода к обеспечению экономической безопасности государства аргументирует Н.В.Шашло [2].

Экономико-юридический аспект экономической безопасности раскрывает в своих работах В.С.Белых. Весьма содержательным представляется комплексный подход учёного к характеристике национальной безопасности России как основного национального проекта [3].

Вопросам моделирования экономической безопасности предприятий в условиях нестабильной экономической среды посвящены научные исследования В.В.Храпкиной и А.О.Коломьцевой [4].

Анализ системы институтов и механизмов обеспечения экономической безопасности государства представлен многими учёными на страницах экономической литературы и размещён в системе «Internet» [5].

Можно выделить много других направлений исследования безопасности

как таковой и экономической безопасности, в частности. Расставляя акценты на тех или иных пунктах проблемы, все авторы имеют единую точку зрения: с одной стороны, необходимо более глубокое методологическое обоснование широкого круга вопросов относительно безопасности государства; с другой стороны, необходимо обоснование и внедрение эффективной системы управления экономической безопасностью (что, в свою очередь, без теории и методологии обеспечить невозможно).

Сегодня актуальность проблемы обеспечения безопасности государства усилилась биологическим фактором – распространением коронавируса на планете. Пандемия коронавируса обусловила существенное ограничение межгосударственных и межрегиональных связей, в том числе – экономических во всех формах проявления, и наглядно подтвердила важность наличия эффективной системы управления безопасностью государства во всех её аспектах, том числе – системы управления экономической безопасностью государства. Только лишь один фактор, обусловленный пандемией, – прекращение (или ограничение) внешнеторговых отношений – вызвал цепь негативных социально-экономических последствий для всех государств и их граждан и вызвал целый ряд угроз опасности и государств, и их граждан.

Для отдельного государства угрозы безопасности проявляются в очевидном снижении темпов развития экономики, потере многих человеко-часов рабочего времени, падении объёмов производства товаров и услуг, сокращении поступлений в бюджет со всеми вытекающими отсюда последствиями. Ограничение бюджетных средств, как известно, затрудняет реализацию государством его социально-экономических функций. А это означает не только снижение возможностей государства реализовать оборонную стратегию, выполнять внешнеэкономические обязательства, инвестировать в науку, образование, здравоохранение, но реализовать самые важные социальные функции – не только обеспечить своим гражданам достойную жизнь, но обеспечить сохранность жизни как таковой.

Следует подчеркнуть, что проблемы обеспечения безопасности государства и её фундаментальной основы – экономической безопасности – находятся в центре внимания не только учёных, но руководства государств мира, что подтверждается разработкой и принятием ряда соответствующих законов, регламентирующих состояние безопасности (в том числе – экономической) государства, а также регламентирующих систему управления безопасностью. Тем не менее, представляется недостаточным внимание, которое уделяется роли и месту исследования экономической безопасности, особенно в части формирования системы управления экономической безопасностью. Следствием этого является неадекватная реакция соответствующих институтов и служб обеспечения безопасности на опасности и угрозы государству.

В аспекте обеспечения безопасности государства и её основы – экономической безопасности – считаем недостаточным только лишь разрабатывать стратегии, принимать законы и контролировать их исполнение.

Система управления безопасностью должна быть функциональной, т.е. долж-

на работать. Как известно, любую систему в рабочее состояние приводит соответствующий механизм. *Алгоритм формирования такого механизма предполагает следующее:*

- постановку стратегической задачи;
- анализ совокупности и структуры внутренних и внешних факторов безопасности/опасности;
- моделирование ожидаемых последствий влияния факторов опасности;
- выбор так называемого ведущего звена в системе стратегических задач;
- обоснование и выбор собственно стратегии обеспечения реализации поставленных задач. (Это может быть стратегия мгновенного реагирования, предупредительная стратегия, стратегия ограничения влияния того или иного фактора опасности; восстановительная стратегия и т.п.);
- создание соответствующих служб, обеспечивающих безопасность государства во всех аспектах её проявления (экономическую, инвестиционную, информационную, экологическую, политическую, военную и т.д. безопасность);
- расчёт потребности в материальных ресурсах обеспечения безопасности;
- выявление наличия соответствующей материальной базы решения проблем безопасности;
- формирование институциональной составляющей, способствующей нивелированию негативных последствий действия факторов опасности;
- контроль над исполнением программы обеспечения безопасности государства;
- обоснование социальной и расчёт экономической эффективности системы управления экономической безопасностью.

Подчеркнём, что государственная стратегия обеспечения безопасности (особенно её экономической составляющей) должна быть многоуровневой. То есть, она должна охватывать все «этажи» государственной системы: от предприятия – предпринимательской среды малого и среднего бизнеса – до отрасли – региона и государства.

Формирование системы управления безопасностью государства имеет особое значение для молодых территориальных образований, каким является непризнанное государство Донецкая Народная Республика (ДНР). Кроме необходимости отстаивать территориальную целостность и политическую независимость страны, задача государственных управленческих структур ДНР усложняется биологическим фактором безопасности – пандемией коронавируса. Подчеркнём, что мир в целом, в том числе высокоразвитые страны, уже ощутили глобальную экономическую рецессию, обусловленную COVID-19. Что при этом испытывают непризнанные государственные образования, можно представить, если рассмотреть реальную картину состояния экономики ДНР. (К сожалению, данные для анализа ограничены).

Два года подряд – в 2018 и 2019 годах учёные ГУ «Институт экономических исследований» ДНР, публикуют отчёты о социально-экономическом по-

ложении в Республике. При некоторых позитивных явлениях, которые наблюдались в период 2017-2019 годов, экономика не достигла довоенного уровня, а развитие важнейших отраслей и состояние структуры экономики остаются весьма затруднительными для развития страны. Подавляющее большинство предприятий работает на 25% мощности. Известно, что сырьевая ориентация производства и экспорта – это не лучший показатель экономического благополучия. К сожалению, за этот период улучшение не произошло. В общем объёме производства и реализации продукции наибольший удельный вес занимают металлургическое производство и пищевая промышленность. По данным на январь 2017 года, доля этих отраслей составляла соответственно 37% и 11%, а доля такой фундаментальной отрасли промышленного производства как машиностроение составляла всего 2% [6, с.100]. На январь 2018 доля металлургической отрасли составляла 25%; пищевой промышленности – 13%; а машиностроения – всего 1,4% [7, с.9]. А за 9 месяцев 2018 года доля металлургической отрасли составила 37% всего объёма реализации промышленной продукции [8].

Состояние, в котором находится Республика, наглядно подтверждает фундаментальное значение именно экономической безопасности в системе безопасности государства. «Закрытие» границ, так называемая самоизоляция государства, запрет на ввоз/вывоз товаров в условиях разрушенных производительных сил и COVID-19 серьёзно ударили, с одной стороны, по бюджету государства, а с другой стороны – по благосостоянию народа. Жесткие ограничительные меры ведут либо к остановке, либо к падению производительности ряда предприятий и отраслей Республики. Снизились объёмы торговли, сократился малый и средний бизнес, что обусловило потерю доходов и сокращение текущей платежеспособности населения.

Исторический опыт показывает, что даже после кризисных процессов (и завершения пандемии коронавируса) экономика сама по себе не активизируется. Для того чтобы её «завести», необходимы внешние «толчки», обеспечить которые способно лишь государство, да и то, если оно имеет определённую материальную основу (запас, резервный фонд), а также при наличии научно обоснованной концепции социально-экономического развития и системы управления её (концепции) реализацией. Это относится и к обеспечению реализации концепции безопасности государства.

В ситуации ДНР у собственников малого и среднего бизнеса ресурсы весьма ограничены, а у государства их практически нет. Рассчитывать на помощь извне не приходится. Что делать в такой ситуации? В ДНР в системе управления экономической безопасностью государства на период пандемии коронавируса временная межведомственная комиссия установила очередной перечень предельно допустимых цен при закупке за бюджетные средства. Правительство рассматривает возможность отмены арендной платы для бизнеса на период борьбы с COVID-19. Введен план по формированию двухмесячного запаса продуктов. Обсуждается вопрос об освобождении предприятий от уплаты налога на прибыль за второй квартал и возврат уже перечисленных

авансов. Имеют место предложения освободить население от уплаты подоходного налога на период пандемии. На время карантина и вынужденного простоя предлагается сохранять не менее 2/3 заработной платы наемных работников.

И снова встаёт вопрос об источниках финансирования этих мер (в том числе – финансирования оставшейся части заработной платы во время вынужденных простоев). Проблема в том, что данные мероприятия ведут к значительному сокращению поступлений в бюджет. Негатива добавляет ограничение таможенных поступлений в бюджет. Однако нам представляется, что эти управленческие решения не дадут малому и среднему бизнесу окончательно «сдохнуть». Сохранение и укрепление позиций предпринимателей станет потенциальным источником пополнения бюджета страны. Кроме того, это обеспечит функционирование отношений государственно-частного партнёрства в стране, что также рассматривается в качестве основы развития производительных сил в ДНР, активизации предпринимательской среды, и как следствия – роста доходов предпринимателей, наёмных работников и государства.

Таким образом, становится очевидной необходимость системы управления экономической безопасностью. Представленный нами алгоритм формирования механизма управления экономической безопасностью вполне приемлем и для условий Донецкой Народной Республики. Необходимо подчеркнуть, что в стратегии формирования системы управления экономической безопасностью государства (особенно в аспекте развития инвестиционной и предпринимательской деятельности) важное место должны занять механизмы реализации отношений государственно-частного партнёрства, активизации малого бизнеса и формирования институциональных основ привлечения иностранных инвестиций.

Литература

1. Чернов С.Б. Теория экономической безопасности в контексте достижений различных экономических школ /Е.Б.Чернов // Вестник университета. – 2016. № 7-8. – С. 112-120.
2. Шашло Н.В. Комплексный подход к обеспечению экономической безопасности предприятий / Н.В.Шашло // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 11 (часть 3) – С. 668-672.
3. Белых В.С. Национальная и экономическая безопасность России – основной национальный проект / В.С.Белых // Бизнес, менеджмент и право. Научно-практический экономико-правовой журнал, 2007. – №1.
4. Храпкина В.В. Моделирование экономической безопасности предприятий в условиях нестабильной экономической среды / В.В.Храпкина, А.О.Коломыцева // Прометей, 2014. – № 3(45). – С. 125-130.
5. Обеспечение национальной и экономической безопасности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/obespechenie-bezopasnosti.html> (дата обращения: 02.04.2020).
6. Половян А.В. Экономика территорий с вновь образованной государственностью – Донецкая Народная Республика / А.В. Половян, Р.Н. Лепа, С.Н. Гриневская // Проблемы прогнозирования. – 2018. – № 1. – С. 99-107.
7. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований» под науч.

ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – 260 с.

8. Доклад Алексея Половяна об итогах работы Министерства экономического развития за 2018 год. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/doklad-alekseya-polovyana-ob-itogah-raboty-ministerstva-ekonomicheskogo-razvitiya-za-2018-god/> (дата обращения: 10.04.2020).

УДК 338.27

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ МЕТОДОВ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ЯВЛЕНИЙ

Маматова С.Д., студент

Высочина М.В., доцент, к.э.н., доцент кафедры менеджмента

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

Аннотация: в данной работе рассмотрена сущность прогнозирования социально-экономических процессов и явлений. Изучены качественные методы прогнозирования. Выделены особенности применения качественных методов для прогнозирования социально-экономических процессов и явлений.

Ключевые слова: метод, прогнозирование, эксперт.

Прогнозирование является особо актуальным сегодня. В условиях, когда возникают новые цели и задачи, изменяются формы собственности предприятий и организаций, появляются новые и усложняются уже сложившиеся экономические связи, изменяются основные социально-экономические показатели, оказывающие огромное влияние на жизнедеятельность жителей данной страны, роль прогнозов еще более усиливается [1].

В настоящее время прогнозирование социально-экономических процессов и явлений предполагает исследование изменения и степени влияния множества потенциальных воздействующих и одновременно устойчивых во времени факторов, однако даже с помощью технологий искусственного интеллекта, область которого в последнее время значительно расширяется, предусмотреть все эти взаимозависимости, ещё не является возможным, за исключением переосмысления роли отдельных (в том числе, новых и неисследованных ранее) факторов или их групп, также их влияния на социальную или экономическую систему [2].

Для целей прогнозирования разработано достаточно большое количество самых разнообразных методов, выбор которых зависит, прежде всего, от объекта прогнозирования. Все методы прогнозирования можно подразделить на две большие группы: количественные методы и качественные методы.

Для прогнозирования тенденций развития социально-экономических процессов и явлений довольно часто целесообразным является использование качественных методов, которые позволяют более точно оценить картину и определить дальнейший алгоритм действий в условиях неопределенности и риска [3]. В связи с этим целью данного исследования является рассмотрение

особенностей применения для прогнозирования социально-экономических процессов и явлений качественных методов.

Качественные методы основаны на суждениях экспертов. В состав экспертной комиссии приглашаются специалисты, профессионально знакомые с объектом экспертизы [4]. К качественным методам относят, например, методы экспертных оценок, мнение жюри, метод мозгового штурма, метод морфологического анализа, метод сценариев, метод «Дельфи» и другие. Исследователь проблемы, используя качественные методы прогнозирования, опирается на имеющийся опыт, знания и интуицию. Из перечня качественных методов прогнозирования можно выделить методы экспертных оценок, метод «Дельфи» и мозгового штурма, так они имеют наиболее разносторонний подход к исследуемой проблеме. Рассмотрим применение каждого из них для прогнозирования социально-экономических процессов и явлений.

Наиболее часто используемым качественным методом является метод экспертных оценок. Суть этого метода заключается в том, что эксперты осуществляют построение прогноза в отношении того или иного объекта управленческого воздействия и аргументируют собственное мнение о правильности выбора определенного варианта прогноза. При прогнозировании ситуации на рынках экспертов привлекают зачастую для разработки прогнозов спроса, как долгосрочных, так и среднесрочных, либо при краткосрочном прогнозировании по широкому ассортименту продукции.

Относительно простым методом экспертных оценок является опрос экспертов, при котором они просто отвечают на поставленные вопросы, исходя из ответов, проводится статистический анализ и принимается решение. В этом случае экспертные оценки и определяют возможные прогнозные результаты различных социально-экономических явлений и процессов. Привлекаемые эксперты на основании своего опыта определяют возможные границы (доверительные интервалы) и прогнозирование в дальнейшем уже проводится с учетом данной информации [5].

Метод «Дельфи» также имеет свою специфику, она заключается в индивидуальном письменном опросе экспертов в несколько этапов по специальной процедуре. Перед началом следующего этапа экспертам оглашают итоги предыдущего, происходит это для того, чтобы дать экспертам дополнительную информацию о предмете опроса. Итогом данного метода является сведение узкого диапазона мнений экспертов, то есть все эксперты должны прийти к общему мнению.

Метод «Дельфи» считается достаточно надежным как при краткосрочном, так и при среднесрочном прогнозировании. При построении прогноза с помощью метода «Дельфи» может привлекаться от 1 до 150 экспертов.

Метод «Мозгового штурма» использует коллективно сгенерированные идеи с творческим подходом. Данный метод представляет собой процесс генерации идей по заданной теме, полностью свободный и неструктурированный. В ходе применения «мозгового штурма» принимаются любые идеи, даже абсурдные, но главное применение нескольких правил, это:

- 1) в ходе обсуждения принимают участие от 5 до 15 человек;
- 2) время заседания не более 30 минут;
- 3) все участники заседания имеют равные права;
- 4) неприемлема критика в любом ее выражении;
- 5) количество предложенных вариантов важнее их качества.

Важным моментом является то, что тема «мозгового штурма» сообщается непосредственно перед заседанием.

Таким образом, для построения прогноза может привлекаться один эксперт или группа экспертов. В первом случае основная проблема заключается в высоком уровне субъективности полученных прогнозных данных, а также в возможной ограниченности знаний в исследуемой сфере. Что касается групповой работы по прогнозированию, то это достаточно дорогой процесс, и здесь необходимо применение процедур обобщения различных вариантов прогноза, а также оценка степени согласованности экспертов.

Положительными сторонами метода экспертных оценок является понятность и прозрачность использования метода при практически любых обстоятельствах, эксперты могут построить прогноз при неполной информации, но в то же время учесть ряд факторов, которые не всегда однозначно можно оценить. Привлечение группы экспертов для прогнозирования позволяет повысить объективность прогноза и снизить его ошибку.

К негативным сторонам экспертных оценок относится субъективизм экспертов. Для устранения данной проблемы рекомендуется подбирать экспертов, умеющих смотреть на проблемы с разных точек зрения.

Проанализировав вышеперечисленную информацию, можно выделить следующие особенности применения качественных методов для прогнозирования социально-экономических процессов и явлений:

- они универсальны и пригодны для решения большого спектра проблем;
- исследователь проблемы, используя качественные методы прогнозирования, опирается на имеющийся опыт, знания об социально-экономических закономерностях процессов и явлений, интуицию;
- качественные методы основаны на суждениях экспертов;
- к прогнозированию процессов и явлений привлекаются специалисты, профессионалы, знакомые с объектом исследования;
- иногда применение качественных методов становится единственным вариантом прогнозирования в связи с тем, что отдельные социально-экономические процессы и явления достаточно сложно формализовать;
- качественный экспертный прогноз может быть разработан только тогда, когда он хорошо подготовлен, если в его разработке задействованы компетентные специалисты, когда использована достоверная информация.

Проведённое исследование показало, что качественные методы прогнозирования, а именно – экспертные оценки, имеют ряд особенностей, ключевой из которых является то, что они универсальны и пригодны для решения различных проблем социально-экономических процессов и явлений.

Литература

1. Ерошенко Я. Б. Внедрение информационных технологий в область прогнозирования социально-экономических явлений и процессов/ Я. Б. Ерошенко, К. К. Самхарадзе // Научные тенденции: вопросы точных и технических наук. – 2017. – С. 12–18. – URL : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30535081> (дата обращения: 01.05.2020).
2. Дюкина Т. О. Моделирование и прогнозирование социально-экономических процессов и явлений: современные проблемы и вызовы / Т. О. Дюкина // Наука о данных. – 2020. – С. 104–105. – URL : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42541008> (дата обращения: 01.05.2020).
3. Высочина М. В. Применение качественных методов прогнозирования в управленческом процессе/ М. В. Высочина, Д. С. Афонина // Эффективное управление экономикой: проблемы и перспективы. – 2019. – № 5. – С. 161–164. – URL : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37294646> (дата обращения: 01.05.2020).
4. Изосимов С. В. Методы прогнозирования и их применение в практике менеджмента / С. В. Изосимов, А. Л. Шевченко, В. Л. Шевченко// Экономист. – 2014. – С. 72–77. – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-prognozirovaniya-i-ih-primenenie-v-praktike-menedzhmenta> (дата обращения: 01.05.2020).
5. Сурков А. А. Объединение экономических прогнозов с использованием экспертной информации/ А. А. Сурков // Статистика и экономика. – 2019. – С. 4–14. – URL : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42469312> (дата обращения: 01.05.2020).

УДК 33(075)

АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Мамбетова Ф.Э., студент

Шацкая Э.Ш., к.э.н., преподаватель

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. В данной статье изучены стили управления и руководства на предприятии, рассмотрена детальная классификация управления и функции.

Ключевые слова: управление, предприятие, стили.

Актуальность данной темы заключается в том, что стиль управления на предприятии во многом определяет успех организации, динамику развития фирмы. От стиля руководства зависят мотивация работников, их отношение к труду, взаимоотношения и многое другое. Таким образом, эта область менеджмента имеет огромное значение в управлении и обязательна и полезна для изучения.

Управление предполагает собой определенный способ воздействия на других людей. В самом элементарном варианте это может выражаться в схеме воздействие – деятельность сотрудника – итог. В такой схеме понятна деятельность управленца, целью которой является получение определенного положительного итога.

Так же, понятна и возможность получения самых разных итогов, которые обуславливаются той или иной деятельностью сотрудников. В подобном варианте следует рассматривать работников в качестве определенного инструмента, который позволяет достигать некоторых итогов, продвигаться к частным и общим целям, развивать компанию. Конечно, рассматривать наем-

ных сотрудников компании столь узким образом нецелесообразно для эффективных менеджеров, которые нацелены на эффективные стили руководства, так как каждый человек, хотя бы и в отдельном проявлении личности как работника некой организации, представляет собой динамическую систему с огромным количеством переменных. Определенно, вводные данные дают определенное воздействие на данную систему и варьирование этих данных, то есть стилей управления, позволяет варьировать получение определенного продукта деятельности от сотрудника. В целом стиль управления представляет собой типичную манеру поведения или воздействия менеджера на сотрудников, но тут следует учитывать важные нюансы. Ведь управленцы имеют дело с межличностными взаимоотношениями, которые предполагают многоуровневость. Помимо общения на уровне начальник – подчиненный, существует огромное количество дополнительных и тут каждому менеджеру следует ясно представлять себе, насколько существенным является воздействие со всех уровней на мотивационную схему сотрудников, на их продуктивность и эффективность в работе [1, с. 56-58].

В качестве примера достаточно привести феномен лидерства, который предполагает отсутствие существенного количества прямых воздействий, но наличие фигуры лидера, которая является побудителем к деятельности и выполняет функцию управления. Таким образом, если вы изучаете и выбираете стили руководства, следует ясно понять многогранность данного явления и важность уникализации каждой определенной манеры воздействия под индивидуальные параметры менеджеров и сотрудников [2, с. 67-68].

Совершенно не трудно понять наличие разных классификаций при такой трудности явления. Существующие стили управления могут иметь разные названия и относиться к разным классам в различных классификациях и это позволяет более полно проникать в суть данного явления. Стили управления могут определяться по следующим признакам:

- участие исполнителей в управлении;
- преимущественные функции управления;
- ведущая ориентация управления.

Существуют следующие стили управления:

1. Авторитарный. Менеджер предоставляет исполнителям только определенные приказания, которые те неукоснительно выполняют, по сути, взаимодействие сводится к элементарной схеме, в которой работники не имеют никакого воздействия на принятие решений.

2. Сопричастный. Распространенный стиль, в котором работники-исполнители работает функция обратной связи на этапе выдачи распоряжений. В той или иной степени сотрудники предлагают вариации выполнения определенной работы, могут согласовывать с менеджером некоторые аспекты.

3. Автономный. В данном стиле основные решения принимаются работниками (зачастую согласованно и большинством), функция менеджера не становится меньшей, но меняется. Менеджер тут задает рамки, выполняет контроль и сдерживание, то есть определяет в каком направлении двигаться, огра-

ничивает деятельность работников при потребности, корректирует решения [3, с.121-123].

Следующая классификация (преимущественные функции управления) характеризуется таким типами.

1. Управление через инновации. В таком типе используется нацеленность на разработку инновации, то есть сотрудников направляют к достижению определенных высот в собственной области. Равно это может выражаться и в стремлении к прогрессу компании как таковому, то есть в сотрудниках ценится поиск новых решений и подобное, а также приветствуется активное обучение персонала.

2. Управление с помощью задания цели. В подобном типе стили управления предполагают не такие эфемерные цели как инновация, но более конкретные, ограниченные определенными условиями (контроль, смета и подобное). Каждому отдельному сотруднику в своем рабочем пространстве следует достигать определенных целей с использованием доступных способов.

Преимущественная ориентация определяет отношение к сотрудникам и, соответственно, деятельность менеджера. Как сказано ранее, каждый сотрудник может рассматриваться в качестве инструмента для достижения цели, но для лучшего понимания менеджмента следует учитывать многогранность каждой личности и важность этого становится понятной из предлагаемой далее классификации [4].

По преимущественной ориентации стили управления разделяют на следующие:

1. Слабое управление. Управленец в подобном варианте не имеет достаточного количества сведений о своих подчиненных, отношение к ним является достаточно поверхностным равно как отношение к выполнению определенных задач.

2. Управление по задачам. В таком варианте человеческие отношения не считаются чем-то важным, используется механистическое отношение к сотрудникам, в котором они считаются просто способом получения определенных итогов работы.

3. Клубное управление. Это противоположность предыдущему стилю, так как тут отношения считаются наиболее важным фактором, но по этой причине может ухудшаться эффективность работы и решения поставленных задач. Сотрудники трепетно относятся друг к другу и, стремятся никоим образом не потревожить благоприятную атмосферу.

4. Управление по среднему пути. Является сочетанием пары предыдущих, так как предполагает определенную гармонию между отношениями в фирме и решением рабочих задач. Тем не менее, это не идеальный стиль управления, так как на практике выявляется не высокая эффективность и с подобным стилем управления получать высокие достижения достаточно трудно, ведь работники во многом нацеливаются на поддержание оптимального сочетания между работой и отношениями с другими и часто это становится самоцелью, возникает стагнация в работе фирмы.

5. Сильное управление. Как понятно из названия, является идеальным вариантом, так как предполагает налаженную деятельность менеджмента, который учитывает индивидуальные особенности сотрудников, их взаимоотношений и множества других факторов [5, с.78-79].

На основании вышеизложенного, можно видеть, насколько важно правильно подобрать стиль руководства персоналом. Неправильное поведение руководителя может дестабилизировать обстановку на предприятии, помешать выполнению поставленной задачи, сделать невозможным создание профессионального сплочённого коллектива, может привести к состоянию конфликта или же, наоборот, к полному его отсутствию, что тоже не всегда хорошо. Независимо от того, какие методы выбирает начальник для управления персоналом (строгость, недоступность или же демократичные отношения), важен результат, насколько подчинённые уважают его, готовы выполнять с максимальной отдачей его требования и реализовать конечную цель фирмы. Поэтому очень важно руководителю правильно оценить существующие условия работы на предприятии, особенности подобранного персонала, специфику поставленной задачи и, основываясь на этом, построить свою модель управления.

Литература

1. Урбанович А. А. Психология управления: Учебное пособие. Мн.: Харвест, 2003.128с.
2. Андреева И.В., Спивак В.А. «Организационное поведение» Серия «Шпаргалка» Санкт-Петербург, Издательский Дом «Нева», 2003,123с.
3. Иванова В.Н.. Основы современного социального управления: теория и методология. Учебное пособие/ М., 2000.
4. Стили управления персоналом: [Электронный ресурс].-Режим доступа: <https://ronl.org/referaty/menedzhment/346957/>
5. Франчук В.И. Основы общей теории социального управления. М., 2000.208с.

УДК 338.48

НОВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

*Музыка А.С., аспирант кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация: В данной статье рассматривается существующий уровень конкурентоспособности туризма Республики Крым на фоне результатов имплементации Государственной политики развития туризма. Обосновывается необходимость создания современной стратегии развития туризма и включения в нее новых приоритетов туристической политики в РК.

Ключевые слова: туристическая политика, туризм, туристическая дестинация, стратегия развития туризма.

Конкурентоспособность туризма достигается за счет согласования определенных туристических продуктов с интересами и потребностями туристов

на рынке, а не на национальном уровне. В этой связи представляется необходимым поддерживать повышение конкурентоспособности посредством различных действий и мер, а также инвестиций в инфраструктуру. Мировые туристические тенденции показывают, что в мире больше нет конкурентоспособных в туризме стран, а есть страны с более или менее конкурентоспособными туристическими продуктами, которые соответствуют желаниям и потребностям туристов на туристическом рынке.

Республика Крым находится на историческом перекрестке, поскольку она проходит окончательные переходные реформы. Происходит фундаментальное изменение в индустрии туризма, но была достигнута только часть ожидаемых результатов от предыдущей Государственной программы развития курортов и туризма в Республике Крым на 2017-2020 годы от 29.12.2016 № 650 [2]: произошло увеличение прямого и общего вклада в ВРП (главным образом в результате роста общего числа прибытий российских туристов и их ночевков, а также резкого сокращения иностранных туристов) [1, 3]. Тем не менее, крайне важно, что запланированное развитие большей занятости в данной отрасли достигнуто не было. Несмотря на частичное увеличение пропускной способности туристических объектов, все еще сохраняется низкий уровень заполняемости, низкий уровень продвижения и развития туристических пакетов для внутренних туристов, а также недостаточное и неадекватное внедрение онлайн-бронирования и продвижения на туристическом рынке ближнего и дальнего зарубежья [4].

Республика Крым сегодня имеет только сравнительные, но не конкурентные преимущества в туризме. Регион не занимает стратегического положения на туристическом рынке, поэтому полуострову необходимо резко повысить привлекательность своих туристических продуктов. В этом смысле туристическая политика Республики Крым должна быть направлена на повышение конкурентоспособности ее продуктов и отдельных туристических направлений. Такая политика должна осуществляться в виде последовательных мер и мероприятий, которые могут быть изложены в стратегии развития Республики Крым.

В связи с этим связь между политикой развития и стратегией можно подытожить, сказав, что стратегия является ответом на внутренние слабые и сильные стороны, а также на внешние возможности и угрозы, с которыми сталкивается туризм в Республике Крым, с целью построения конкурентного преимущества своих стратегических бизнес-единиц. Стратегия также устанавливает конкурентную зону для делового сектора в крымском туризме.

Стратегия представляет собой многоплановую концепцию, охватывающую деятельность заинтересованных сторон и способы их объединения для достижения необходимых изменений. В общем, это процесс выполнения последовательных, интегрированных и совместных шагов для изменения текущего состояния в желаемое состояние. Проведенный SWOT-анализ выявил определенные внутренние слабые стороны, по которым процесс быстрых изменений должен начаться немедленно. В то же время, в процессе проведения

анализа также было определены ключевые моменты туризма в Республике Крым, которые также требуют определенных действий для поддержания их текущего уровня или дальнейшего улучшения. В зависимости от скорости и эффективности изменений в этих двух областях стратегических действий будет достигнута успешная эксплуатация ресурсного потенциала туризма и минимизация угроз.

Целью политики в области туризма является создание условий, обеспечивающих максимальную выгоду для всех заинтересованных сторон, а также минимизация негативного воздействия процессов и мероприятий на создание ценного опыта для туристов.

В практической деятельности нередко встречается неправильное понимание того, насколько важна туристическая политика в обеспечении успеха развития туризма. Прежде всего, политика в области туризма должна дать четкое представление о направлении развития, особенно в долгосрочной перспективе. Одновременно данная отрасль должна обеспечить климат и условия для сотрудничества заинтересованных сторон.

Таким образом, главные приоритеты туристической политики сводятся к следующим ключевым особенностям:

1) Создание и модернизация нормативно-правовой базы для осуществления деятельности и задач в сфере туризма, которые должны соблюдать агенты в сфере туризма (законы и постановления).

2) Организация контроля, обеспечения соблюдения и исполнения законов, нормативных актов и норм допустимого поведения при осуществлении деятельности (инспекция).

3) Принятие общих директив и или инструкций (правил, стандартов и т.д.) для всех или большинства заинтересованных сторон в индустрии туризма.

4) Управление процессами с целью установления консенсуса для достижения установленного видения, стратегий и целей развития туристических продуктов и направлений.

5) Создание основы для диалога между государственным и частным секторами в целях усиления роли туризма в региональной экономике и местном обществе.

6) Создание условий для эффективного взаимодействия и взаимозависимости со всеми другими секторами экономики и общества.

7) Влияние на региональную маркетинговую деятельность, организацию крупных мероприятий, управление ключевыми достопримечательностями и программами и т.д.

8) Принятие программ и сроков для повышения энергоэффективности и использования местных возобновляемых источников энергии и водоснабжения на всех туристических объектах и в местах назначения и реализация мер по устойчивому управлению отходами и сточными водами.

Региональная туристическая политика, как правило, оказывает сильное влияние на весь туристический сектор. В основном, она частично включает направления других различных политик, прямо или косвенно влияющих на

туризм. В целом, другие секторы оказывают большее влияние на привлекательность, конкурентоспособность и устойчивость туризма, чем исключительная реализация самой туристической политики как таковой. В этом контексте сегодняшняя туристическая политика Республики Крым ограничена в своем диапазоне, поскольку она объективно охватывает только внутреннее регулирование самого сектора, который все еще не является конкурентоспособным на национальном уровне.

Литература

1. Муниципальная статистика. Республика Крым. Основные показатели [Электронный ресурс] // Управление Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю. – Режим доступа: http://crimea.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/crimea/ru/statistics/stat_Crimea/grp/ (дата обращения: 10.01.2020).

2. Об утверждении Государственной программы развития курортов и туризма в Республике Крым на 2017-2020 годы [Электронный ресурс]: постановление совета министров РК от 29.12.2016 № 650. – Режим доступа: <http://government.ru/rugovclassifier/58/events/> (дата обращения: 02.01.2020).

3. Статистические данные [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Крым. – Режим доступа: <https://minek.rk.gov.ru/ru/structure/83> (дата обращения: 14.01.2020).

4. Экономическое обозрение – Характеристика региона [Электронный ресурс] // Инвестиционный портал Республики Крым. – Режим доступа: <https://invest-in-crimea.ru/homepage#main> (дата обращения: 01.02.2020).

УДК 339.7

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ И ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

Мустафаев М.А., студент

Шацкая Э.Ш., к.э.н., преподаватель

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация: статья посвящена весьма актуальной, вызывающей острые дискуссии теме экспорта финансового капитала из России, осуществляемого как национальными корпорациями, резко увеличившими в последние годы объемы прямого инвестирования за рубеж, так и государством, стремительно наращивающим свои международные резервы.

Ключевые слова: инвестиции, финансовые институты, международные инвестиции, ТНК.

По мере своего развития в начале 1990-х гг. минувшего столетия отечественные фирмы и банки начали стремительно поставлять основной капитал за границу. Сначала экспорт денег имел в большей степени вид бегства денежных средств, когда средства направлялись в другие государства и офшорные центры согласно разным «серым схемам» по сути, обнаруживались утечками для Российской Федерации. Но в последние года стремительное развитие государственной экономики и взаимосвязанное с ним укрепление основных российских компаний способствовали стремительному росту объема

непосредственно индивидуальных вложений в заграничные предприятия и компании.

Увеличение непосредственных инвестиций за границу оказывает разноплановое воздействие на российскую экономику (так же, как и для всех стран, имеющих переходную экономику). С одной стороны, вследствие приобретения компаний в иных государствах отечественные фирмы имеют доступ к новейшим источникам ресурсов, технологиям и рынкам реализации, что повышает их интернациональную конкурентоспособность. Внешняя экспансия государственного бизнеса также способствует укреплению геополитического воздействия Российской Федерации, а также увеличению ее позиций во всемирной экономике. Совместно с этим растущее убывание денежных средств значительно обессиливает ресурсную основу роста и модернизации русской экономики. Необходимо выделить и не особо успешную структуру иностранных вложений, осуществляемых на сегодняшний день в основном в добывающие активы и содействующих закреплению сырьевой ориентированности русской экономики. Все это в совокупности говорит о необходимом активном участии правительства в контроле над экспортом денежных средств из РФ [3].

Российская Федерация начала реализовывать внешнеэкономическую экспансию еще в конце XIX в. и с тех времен уже более века постоянно вступает в количество государств - больших экспортеров экономических финансовых ресурсов. Исторически первоначальные существенные капиталовложения за границу связаны с инвестицией предпринимательских денежных средств в область торговли ряда европейских и азиатских стран, в том числе Китая, а также Ирана.

Активный рост иностранных вложений российских фирм создало для России место в троице крупнейших интернациональных инвесторов из числа развивающихся государств. Согласно размеру непосредственных вложений, собранных за рубежом, Российская Федерация на сегодняшний день уступает только Китаю. Вместе с тем, относительно темпов роста межгосударственных действий, отечественные предприятия значительно опережают ТНК не только лишь развивающихся, но также и развитых стран. За последние несколько лет российским компаниям удалось увеличить объем собственных иностранных активов и повысить масштабы выручки от собственных операций. Таким образом, масштабы всемирной экспансии государственного имущества позволяют сказать о начале развития за границей «второй экономики», занимающей производственную и сбытовую деятельность отечественных предприятий на внешних рынках.

В результате ускорившейся всемирной экспансии основные отечественные фирмы стали приобретать особенности, свойственные ТНК. Преобладающие позиции в Российской Федерации согласно объему иностранных активов занимают нефтедобывающие, а также металлургические предприятия: «Лукойл», «Газпром», «Северсталь» также «Русал». Наравне с сырьевыми фирмами и производителями металлов массовые стратегии формирования благополучно осуществляют крупнейшие отечественные телекоммуникационные

холдинги и автотранспортные фирмы, занимающиеся морскими транспортировками. Но при этом объемы бизнеса российских компаний за границей все еще далеко не соответствует месту и роли России в мировой экономике [2].

Первенствующими для формирования иностранного бизнеса российских фирм остаются страны СНГ, а также Западной и Восточной Европы. Первые служат непосредственно ключом при поддержании производственной и ресурсной основы российских фирм, другие позволяют обретать новых покупателей и технологии, разрешая овладеть степенью переработки и помогают миновать тарифные и нетарифные запреты Евросоюза во взаимоотношении импортируемых продуктов. На сегодняшний день в данные две категории государств приходится более 80 % иностранных активов крупнейших российских компаний.

Существенную заинтересованность государственных фирм предполагает американская биржа, раскрывающая неповторимые способности с целью реализации производимого продукта. Но доступ в данную биржу считается одним из наиболее трудных и дорогих в мире, что объясняет сравнительно небольшой объем отечественных вложений в компании США, а также Канады. Кроме того, увеличивается стратегическая заинтересованность российских компаний к рынкам государств Азии и Африки, которые с течением времени имеют все шансы стать значимым направлением всемирной экспансии отечественного капитала.

Как отмечают эксперты, быстрое увеличение отечественными фирмами размера непосредственных зарубежных вложений оказывает двойственное воздействие на экономику государства. С одной стороны, получение внешних активов способствует росту конкурентоспособности российского бизнеса, открывая для Российской Федерации новые возможности, касаемые углубления интернациональной кооперации и диверсификацией производства, заимствования современных технологий и способов управления, допуска к новым источникам материала и экономических ресурсов.

В то же время данное содействует улучшению качества коллективного управления, увеличению экономической стабильности российских компаний благодаря укреплению ресурсной основы, а также расширения рынков реализации. Интенсивное межгосударственное распространение национальных компаний наиболее позитивно сказывается на совокупном усилении российских позиций в международной экономике и увеличении его геополитического воздействия [1].

Следует выделить также малоуспешную с точки зрения формирования экономики России структуру непосредственных иностранных вложений российских компаний. В первую очередь беспокоит их очевидное сырьевое направление, в значительной мере содействующее консервации позиции России на мировом рынке в качестве узкоспециализированного поставщика сырьевых ресурсов. Более пятидесяти процентов абсолютно всех зарубежных активов государства на сегодняшний день приходится на нефтегазовый раздел и еще одна четвертая - на металлургическую и горнодобывающую индустрию. В

сравнении с другими основными развивающимися странами, в частности Китаем и Индией, в Российской Федерации все так же недостаточно фирм, стремительно развивающих нынешнее индустриальное производство и готовых для этого вкладывать в приобретение высокотехнологичных компаний за рубежом. Доля инновационного продукта в общем размере промышленного изготовления российских ТНК не превосходит 5-7 %, что в 5-6 раз меньше, нежели у лидирующих иностранных компаний. При этом расходы на НИОКР у последних могут достигать 15-20 % всей выручки и ежегодно исчисляться десятками миллиардов долларов, в то время как у отечественных ТНК аналогичные показатели на порядок ниже.

Еще одним негативным фактором является концентрация зарубежных активов у ограниченного числа крупных предприятий. Сегодня в России порядка двадцати компаний контролируют до 40 % всех зарубежных активов. В развитых странах уровень концентрации в этой области как минимум вдвое меньше. В то же время малый и средний инновационный бизнес, в отличие от крупных сырьевых корпораций испытывающий значительные организационные и финансовые трудности с поиском зарубежных партнеров и выходом на внешние рынки, практически не представлен за рубежом. Очевидно, что это обстоятельство также не способствует решению приоритетной задачи диверсификации и технической модернизации национальной экономики [5].

Недостаточная экономическая эффективность прямых инвестиций, осуществляемых национальными компаниями за рубежом, в значительной степени объясняется отсутствием в России действенных механизмов государственной поддержки и регулирования экспорта частного капитала, которые позволяли бы стимулировать движение по приоритетным для страны направлениям. В отсутствие системной политики содействие со стороны государства российским инвестициям за рубежом сводится в основном к лоббированию, нередко довольно успешному, крупных сделок с участием ведущих отечественных компаний, преимущественно госкорпораций. В остальных же случаях отечественный бизнес пытается пробиться на внешние рынки самостоятельно.

Значительным ограничивающим условием экспансии считаются большие общественно-политические опасности инвестирования в государствах. Сформированные рынки рассматриваются российскими банками и их покупателями в первую очередь как список источников долговременных экономических ресурсов. По этой причине при выходе на них банки главный акцент делают на инвестиционных услугах. Деятельность в ЕС усложняется значительными расходами в формировании и сохранении бизнеса, но кроме того и крайне бдительным отношением местных стабилизирующих организаций к экономическим учреждениям с РФ. В то же время рынки развивающихся государств Азии и Африки пока еще малознакомы большому числу российских банков и почти никак не осваиваются ими [4].

Несмотря на быстрый рост зарубежных инвестиций российских банков, масштабы их присутствия за границей по-прежнему существенно отстают от потребностей отечественных предприятий в финансовом сопровождении их

деятельности на внешних рынках. В отличие от развитых стран, где национальный банковский капитал выступает для бизнеса главной опорой в его международной экспансии, российские компании все еще лишены необходимой финансовой поддержки со стороны отечественных кредитных институтов за границей.

Литература

1. Булатов А. Параметры и оценка масштабов утечки капитала из России // Деньги и кредит. 2016. № 12. С. 68-72.
2. Кузнецов А. В. Российские прямые инвестиции в странах СНГ // Международные процессы. 2015а. Т. 29. № 2(29). С. 18-28.
3. Кузнецов А. В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект. М. : Ком Книга, 2017.
4. Цветков В. А. Международные операции российских компаний: проблемы и перспективы // Экономика. Налоги. Право. 2019. № 2. С. 115-123.

УДК 338

СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

*Наливайченко Е.В., профессор кафедры экономики предприятия, д.э.н., профессор
Каминская А.О., старший преподаватель кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В данной статье раскрыта регулирующая роль государства в трансформации социально-экономической системы, отражена эффективность государственного управления, представлены институциональные характеристики моделей национальных экономик, а также классифицированы методы государственного регулирования трансформации социально-экономической системы России.

Ключевые слова: государственное регулирование, институциональная среда, модели национальных экономик.

На современном этапе широко наблюдается взаимосвязь экономической трансформации и государственного регулирования. Интенсивное вмешательство государства в хозяйственное устройство обусловлено тем, что рыночная среда и механизмы самого рынка в трансформационный период на стадии преобразований подвергаются возможным деформациям и функционируют уже не в соответствии с прежним используемым алгоритмом. Согласно опыту государственного вмешательства в трансформационную экономику в развитых странах можно утверждать, что спектр методов государственного регулирования экономики расширяется, а также в зависимости от социально-экономической ситуации постоянно меняется и может использоваться в различных вариациях и с разной степенью интенсивности. Расширение методов государственного регулирования обусловлено тем, что происходит постоянный рост масштабов и усложнение структуры всего народнохозяйственного экономического комплекса, а также

существует необходимость прогнозирования и адекватного реагирования на большинство действий трудно предсказуемых факторов, которые в совокупности оказывают влияние на развитие национальной экономики [1, 2, 3]. Большое значение имеет определение сущности и специфики конкретных выбранных методов воздействия, изучение их структурной подчиненности и непротиворечивости взаимодействия.

Анализ западных теорий и мирового опыта свидетельствует о формировании национальных экономических моделей, которые послужили созданию различных общественных форм и методов государственного регулирования трансформации социально-экономических систем. Важным аспектом эволюции моделей является постепенное усиление роли государственного регулирования экономики развитых стран.

Рассматривая величину расходов государственного бюджета на те или иные цели в качестве обобщенного показателя, характеризующего степень государственного вмешательства в экономику, можно утверждать, что доля государственных расходов в ВВП России соответствует уровню развитых стран (с 2000-х годов ниже среднего показателя по развитым странам на 1,3 процентных пункта, таблица 1).

Однако эффективность государственного управления, отражаемая Всемирным банком через Индекс эффективности государственного управления (The Index of Government Effectiveness), который агрегирует показатели качества государственной политики и услуг, независимости государственной службы и степени доверия населения к осуществляемой политике, в России существенно ниже. Данный показатель, определяемый в интервале от -2,5 до 2,5, не достигает в России положительной величины и, не смотря на благоприятную тенденцию, имеет значение ниже среднего уровня по развитым странам на 1,65 пункта.

Рассматривая институциональные характеристики моделей национальных экономик, необходимо отметить преимущество формальных институтов, а также роль государства как в моделях развитых стран, так и России (таблица 2). Однако, основным институтом развития экономики в России все еще остаются сырьевые отрасли.

Таблица 1 – Государственные расходы и эффективность государственного управления в развитых странах в 1996-2018 гг.

Страна	1996	1998	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Государственные расходы, % от ВВП									
США	14,53	13,99	14,03	15,06	16,74	14,36	14,28	14,15	14,14
Канада	20,83	19,91	19,17	19,14	21,53	20,93	21,07	20,78	20,98
Китай	13,13	14,83	16,63	14,0	12,85	14,04	14,39	14,52	14,68
Япония	15,45	15,96	16,85	18,12	19,49	19,82	19,88	19,67	19,75
Великобритания	16,71	16,14	16,78	19,7	21,66	19,49	19,12	18,66	18,5
Германия	19,71	19,1	19,04	18,78	19,56	19,56	19,78	19,86	19,9
Франция	23,47	22,62	22,33	23,07	23,99	23,81	23,73	23,68	23,41
Италия	17,62	17,53	17,74	19,61	20,55	19,11	19,03	18,82	19,02

Продолжение таблицы 1

Страна	1996	1998	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018
В среднем по развитым странам	17,68	17,51	17,82	18,44	19,55	18,89	18,91	18,77	18,8
Россия	19,49	18,73	15,09	16,87	18,73	17,67	18,29	18,08	17,38
2. Индекс эффективности государственного управления									
США	1,52	1,76	1,8	1,54	1,56	1,46	1,48	1,55	1,58
Канада	1,74	1,95	1,93	1,89	1,78	1,76	1,78	1,85	1,72
Китай	-0,35	-0,12	-0,11	-0,12	0,09	0,41	0,35	0,42	0,48
Япония	0,91	1,07	1,2	1,29	1,53	1,78	1,82	1,62	1,68
Великобритания	1,88	1,93	1,85	1,77	1,57	1,74	1,6	1,41	1,34
Германия	1,72	1,88	1,89	1,51	1,57	1,74	1,73	1,72	1,62
Франция	1,25	1,51	1,71	1,67	1,43	1,44	1,41	1,35	1,48
Италия	0,84	0,87	0,77	0,56	0,44	0,45	0,53	0,5	0,41
В среднем по развитым странам	1,19	1,36	1,38	1,26	1,25	1,35	1,34	1,3	1,29
Россия	-0,45	-0,73	-0,72	-0,5	-0,47	-0,2	-0,2	-0,08	-0,06

Источник: составлено и рассчитано авторами на основе [4]

По мнению А. Б. Аюрзанайна, особенностью современной институциональной среды российской экономики является «доминирование импортируемых институтов развитой рыночной экономики при упразднении прежде достаточно эффективных институтов в угоду институциональным изменениям» [5, с. 11].

Таблица 2 – Институциональные характеристики моделей национальных экономик

Модели национальной экономики	Институциональные характеристики		
	Степень влияния формальных институтов	Роль государственных институтов	Основной институт развития экономики
Американская	Средняя	Обслуживающая роль правительства и государственного сектора	Промышленное производство и сфера услуг
Европейская	Средняя	Контрольная и стимулирующая функции государства	Промышленное производство и сфера услуг
Китайская	Высокая	Главенствующая роль государства. в сырьевых и обеспечивающих обороноспособность отраслях	Промышленность и сельское хозяйство
Японская	Высокая	Государственные институты выполняют функции поддержки предпринимательства	Высокотехнологичное экспортоориентированное производство
Российская	Средняя	Контрольная и стимулирующая функции государства, государство является собственником крупнейших монополий	Сырьевые отрасли

Источник: составлено авторами на основе [5]

При этом российская модель отличается наличием сформировавшихся в процессе рыночных реформ институциональных барьеров, которые носят неформальный характер (например, институт коррупции).

Регулирующая роль государства в трансформации социально-экономических систем развитых стран выражалась в осуществлении крупных государственных программ, разработке системы государственного планирования и прогнозирования социально-экономического развития, включая национализацию убыточных отраслей, результатом чего стали устойчивые темпы роста производительности труда, обобществления общественного производства и социально-экономического развития в целом.

Анализируя государственное регулирование рыночной трансформации в России, ряд исследователей отмечает, что стремительная ликвидация административных инструментов воздействия привела к выходу значительной доли сегментов национальной экономики в теневой оборот, что обусловило крайне негативные социально-экономические последствия [2, 6, 7, 8].

Методы государственного регулирования трансформации социально-экономических систем можно классифицировать на основе критерия степени непосредственного воздействия государства на процесс принятия решений субъектами управления (прямые и косвенные) и организационно-институционального критерия (административные, правовые и экономические) (рисунок 1).

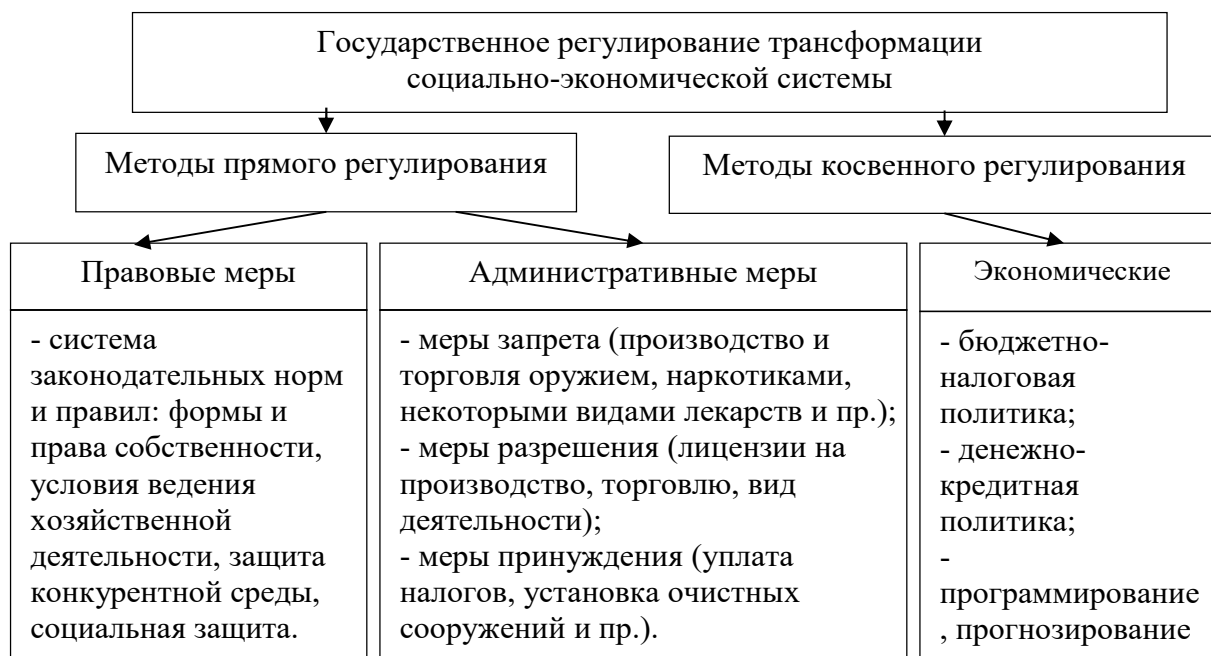


Рисунок 1– Методы государственного регулирования трансформации социально-экономических систем

Источник: составлено автором на основе [1, 2, 9, 10, 11]

Таким образом, государственное регулирование трансформации социально-экономической системы представляет собой закрепленные в законодательном порядке административные (прямые) и экономические (косвенные) меры, обеспечивающие трансформацию социально-экономической системы в заданных целевых направлениях и ее стабилизацию.

В соответствии с общемировыми тенденциями в России на современном этапе формируется новая система государственного регулирования трансформации социально-экономической системы, которая опирается на нормативно закрепленное разграничение полномочий Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Процесс государственного регулирования сопровождается внедрением современных принципов, методов и механизмов стратегического планирования и принятия бюджетных решений, управления по достигнутым результатам [11].

Основными задачами являются формирование институциональных отношений, преодоление сырьевой ориентации российской экономики на фоне активизации инновационных факторов трансформации социально-экономической системы с целью перехода от стимулирования инноваций к экономическому росту на их основе. В этой связи, на наш взгляд, перспективным является прямое и косвенное селективное регулирование с применением программно-целевых методов при использовании институционального подхода к регулированию инновационной трансформации социально-экономической системы России.

Литература

1. Радзиевская, Т. В. Сущность и содержание государственного регулирования развитых и переходных экономик [Текст] / Т. В. Радзиевская // Российское предпринимательство. – 2014. – № 12 (258). – С. 103-111.
2. Жолобова, Л. В. Трансформация содержания и методов государственного регулирования экономики под воздействием глобализационных процессов: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01, 08.00.14 [Текст] / Жолобова Лилия Витальевна. – Ростов-на-Дону, 2006. – 173 с.
3. Гривко, А. В. Трансформация экономических функций государства : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 [Текст] / Гривко Алексей Викторович. – Оренбург, 2006. – 187 с.
4. Кондратьева, Е. В. Глобализация, как фактор трансформации инновационных систем [Текст] / Е. В. Кондратьева // Инновации. – 2008. – № 5. – С. 84-87.
5. Аюрзанайн, А. Б. Институциональные изменения российской экономики в современных условиях влияния действия внешних факторов и ограничений [Текст] / А. Б. Аюрзанайн // Экономическая теория. – 2015. – № (131). – С. 7-13.
6. Гайсина, А. В. Социально-экономические системы и их типы [Текст] / А. В. Гайсина, В. К. Нусратуллин // Экономические науки. – 2018. – №10 (167). – С. 7-11.
7. Гринберг, Р. С. Экономика современной России: состояние, проблемы, перспективы. Общие итоги системной трансформации [Текст] / Р. С. Гринберг // Век глобализации. – 2015. – №1. – С. 166-182.
8. Лейн, Д. Социально-экономические итоги трансформаций в постсоциалистических странах [Текст] / Д. Лейн // Мир России. – 2016. – №4. – С. 7-29.
9. Бузгалин, А. В. Теория планомерности и задачи развития селективного

планирования в рыночной экономике [Текст] / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // Вопросы политической экономии. – 2016. – №1. – С. 21-43.

10. Acemoglu, D. Markets versus Governments: Political Economy of Mechanism [Text] / D. Acemoglu, M. Golosov, A. Tsyvinski // Journal of Monetary Economics. – №55 (January 2008). – P. 159-189.

11. Каминская, А.О. Государственное регулирование трансформационной экономики [Текст] / А. О. Каминская, Е. В. Наливайченко // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2016. – № 16 (195). – Волгоград : ВГТУ, 2016. – С. 20-25.

УДК 338.2 + 347.771

ПАТЕНТНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОИСК КАК МОНИТОРИНГ РЫНКА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Нигматуллина Л.Г., к.э.н., доцент кафедры биомедицинской инженерии и управления инновациями

Инженерный институт Казанского (Приволжского) федерального университета, г.Казань

Аннотация. Патентно-информационный мониторинг позволит разработчику отслеживать состояние, уровень и тенденции развития техники, технологии, патентоспособности собственных разработок, перспектив их коммерциализации.

Ключевые слова: Патентно-информационные исследования; мониторинг рынка объектов интеллектуальной собственности

Инновационная экономика, экономика знаний выдвигают на первый план личность исследователя – инноватора, его интеллектуальный, изобретательский уровень, способность и готовность генерировать и вновь воспроизводить новые идеи, как в науке, так и в бизнесе.

Известно, что изобретательство – это творческий, но в то же время наукоемкий, трудоемкий и порой длительный процесс. Зачастую у молодых исследователей складывается ложное мнение, которое формирует неверное представление об изобретательстве и коммерциализации своих возможных результатов интеллектуальной деятельности, и, соответственно, поведение, которое может повести по ложному пути их изобретательскую работу и не принести желаемых (ожидаемых) результатов.

Не исключены следующие варианты результатов изобретательской деятельности:

- охранный документ (патент) получен, но нет желающих его купить и использовать, а у самих нет возможности его выпускать и продавать как готовый продукт с использованием технического решения в изделии;

- положительное решение о выдаче охранного документа (подтверждения охраноспособности) не дождалось, процедура экспертизы затянулась, при этом потрачено время на переписку с ФИПСом, понесены финансовые издержки в связи с необходимостью выплаты государственной пошлины на проведение экспертизы заявки на ОИС, расходы на создание опытного образца и т.д.;

- работа над созданием заявки на изобретение началась, однако вдруг выяснилось, что заявляемое техническое решение не соответствует критериям изобретения (новизна, технический уровень, промышленная применимость).

Несомненно, даже идеально разработанная инновационная стратегия, начитанность инноваторов, владеющих новыми технологиями и появившимися многочисленными иностранными терминами и определениями в данной сфере, не может дать полной гарантии абсолютной успешности в изобретательской деятельности и коммерциализации ее результатов.

Считается, что в процессе научно-исследовательской работы даже отрицательный (противоположный ожидаемому) результат – это тоже научный результат, позволяющий не продолжать двигаться по ложному (пусть новому) пути, однако в условиях жёсткой рыночной конкуренции в бизнесе и, известной ограниченностью бюджетных расходов на фундаментальную науку, НИР и НИОКР, такие отрицательные результаты – неоправданная роскошь.

В связи с этим считаем, что поскольку изобретательство – это непрерывный творческий процесс, он должен быть связан, прежде всего, с постоянным проведением патентно-информационных исследований – мониторингом ситуации в тех отраслях науки и техники, которые являются сферой научного интереса исследователя.

Патентно-информационные исследования являются непрерывным мониторингом имеющейся в опубликованных официальных источниках информации развития мирового уровня техники, технологии, направлении новых разработок, на основании чего можно составлять прогнозы развития науки и практики в данной области исследования, а также определить пути (направления) собственных разработок.

Определить технический уровень разработок ведущих исследовательских центров, выявить тенденции мирового рыночного спроса на научно-техническую продукцию, обосновать прогноз его дальнейшего развития, основных конкурентов, наконец, исследовать сложившуюся патентную ситуацию по направлению своих разработок в своей стране и за рубежом.

Направление и содержание патентно-информационного мониторинга формируется на основании целей и выбранной стратегии развития исследований в данной отрасли научных знаний, а также зависит от субъекта, проводящего данный мониторинг. Это могут быть коллективы научно-исследовательских институтов, высших учебных заведений, фирм, корпораций и т.д.

Специфика и направления, а главное – планируемые результаты, зависят от целей субъекта, характера проводимых исследований, стадий жизненного цикла объекта исследований.

Среди объектов интеллектуальной собственности, которые, как правило, являются объектами разработок, можно назвать объекты промышленной собственности: изобретения, промышленные образцы, полезные модели. К объектам промышленной собственности также относят и товарные знаки, которые за последние годы стали наиболее востребованными с точки зрения государ-

ственной регистрации и получения охранного документа, подтверждающего статус объекта интеллектуальной собственности. Они являются средствами индивидуализации участников торгового оборота и в условиях конкуренции служат еще одним способом получения рыночных преимуществ.

Среди объектов интеллектуальной собственности наиболее весомыми, бесспорно, считаются изобретения – это технические решения, которые должны соответствовать следующим критериям, позволяющим относить их к охраноспособным с точки зрения закона: абсолютная мировая новизна; изобретательский уровень, что означает неочевидность технического решения для специалиста в данной сфере; промышленная применимость, то есть техническая, технологическая, конструкторская возможность создать его работоспособную модель. Все критерии выступают в комплексе.

Полезные модели и промышленные образцы являются в какой-то степени альтернативой изобретениям, в частности устройствам. В случае, когда государственная экспертиза на выдачу патента на изобретение выявила какие-либо несоответствия критериям охраноспособности, то заявитель вправе подать заявку на полезную модель или промышленный образец, с сохранением приоритета первой заявки. Требованиям к данным объектам промышленной собственности значительно менее строгие и получить охранный документ (патент) представляется более реальным.

В таблице 1 представлена динамика регистрации и выдачи охранных документов на объекты интеллектуальной собственности в РФ за 2017-2019 годы.

Таблица 1 - Динамика регистрации и выдачи охранных документов на объекты интеллектуальной собственности в РФ за 2017-2019 годы (шт.).

Объекты промышленной собственности	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	Подано заявок	Выдано охранных док-ов	Подано заявок	Выдано охранных док-ов	Подано заявок	Выдано охранных док-ов
Изобретения	36454	34254	37957	35774	35511	34008
Промышленные образцы	6487	5339	5908	6305	6920	5395
Полезные модели	10643	8774	9747	9867	10136	8848
Товарные знаки	73510	56030	76062	66006	87509	66707

По материалам годового отчета Роспатента за 2019 год.

Наиболее востребованы товарные знаки - большее количество заявок и выданных свидетельств на право собственности. За последние 20 лет динамика подачи заявок на товарные знаки всегда положительна. Несмотря на то, что их относят к объектам промышленной собственности, назвать процесс создания товарных знаков сложным в интеллектуальном плане нельзя, скорее при создании данных объектов требуется художественное творчество и креативность рыночного мышления. Они в целом создают бренд компании и являются

торговой маркой производителей товаров. Как правило, проводить патентный поиск в отношении товарных знаков не целесообразно и охранный документ на товарные знаки называется свидетельством.

По сложности творческого труда на второе место после товарных знаков можно поставить промышленные образцы, которые, как объекты промышленной собственности, представляют собой изделия промышленного производства или результат кустарно-ремесленного труда, которое должно обладать новизной и оригинальностью исполнения. Для промышленного образца, как оригинального изделия, определяющее значение имеет внешний вид, эстетичность и художественность исполнения, сочетание цветов, форм, комбинирование материалов из которых изготовлено изделие. Совокупность перечисленных признаков не содержит техническую и технологическую составляющую объектов интеллектуальной собственности и создание промышленных образцов так же не может быть в полной мере отнесено к техническому инженерному творчеству. Патентный поиск не целесообразен. Среди объектов промышленной собственности по количеству поданных заявок и полученных патентов (малых патентов) за последние три года – наименьшее количество у промышленных образцов, при не стабильной динамике.

Ближе всех к изобретению по сложности инженерного творческого труда – полезная модель. Это устройство, которое должно обладать новизной и быть промышленно применимым. Полезная модель практически соответствует охраноспособности изобретениям, однако, в отличие от последних, не включает в качестве критерия изобретательский уровень. То есть, полезную модель можно назвать устройством, заявленным как изобретение, однако не обладающим убедительным критерием изобретательского уровня. Если не удалось получить патент на изобретение, есть возможность получить правовую охрану на результат интеллектуальной деятельности, заменив заявку на полезную модель с сохранением приоритета. Полезную модель можно назвать в этом смысле несостоявшимся изобретением. По количеству заявок и полученных патентов полезная модель значительно уступает изобретениям. Патентно-информационный поиск обязателен.

Техника и технологии совершенствуются, однако порядок составления заявки на объект интеллектуальной собственности, в частности на изобретение, остается прежним на протяжении, по крайней мере, 50 лет. Известно, что изобретениями могут считаться устройства, способ, вещество. Для составления заявки необходимо определить аналоги, прототип, составить описание и формулу изобретения. По нашему мнению, ключевым и определяющим моментом при составлении заявки является выбор аналогов и прототипа, так как именно в сравнении с ними определяется и подтверждается новизна, а также другие критерии изобретения.

Важной составляющей патентно-информационного поиска является определение технического уровня и патентной чистоты объекта исследования, что и позволяет выявить критерии его охраноспособности.

Как было отмечено, созданию объектов интеллектуальной собственности

обязательно должны предшествовать патентные исследования, порядок проведения которых определен ГОСТом 15.011-96, где обозначены субъекты, объекты, последовательность выполнения этапов патентных исследований, источники информации (регламент поиска), проведение анализа наиболее релевантных документов, а также порядок и формы составления отчета о результатах патентных исследований по НИР и НИОКР.

Итак, постоянное проведение патентно-информационных исследований и в результате получение достоверной и актуальной научно-технической и патентной информации позволит разработчику отслеживать состояние, уровень и тенденции развития техники, технологии, патентоспособности собственных разработок, перспектив их коммерциализации.

Литература

1. Годовой отчет Роспатента за 2019 г.// www.fips.ru
2. Гражданский кодекс РФ (часть 4): офиц. Текст // Собр.законодательства РФ. – 2013.- №7.
3. ГОСТ Р 15.011-96 «Патентные исследования. Содержание и порядок проведения»

УДК 336.02

ФИНАНСОВЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Новокишнова Е.Н., к.э.н., доцент кафедры банковского дела

Найденова Т.А., к.э.н., доцент кафедры банковского дела

*ФГБОУ ВО «Сыктывкарский государственный университет
имени Питирима Сорокина»*

Аннотация. Рассмотрены риски цифровой экономики. Предложены финансовые методы нивелирования рисков, вызванных цифровизацией экономики, в рамках различных стратегий управления ими.

Ключевые слова: цифровая экономика, риск, страхование

Цифровая экономика – деятельность по созданию, распространению и использованию цифровых технологий и связанных с ними продуктов и услуг [4, с. 13]. Ее фундамент составляют технологии сбора, хранения, обработки, поиска, передачи и предоставления данных в электронном виде.

Специфику цифровой экономике придает целый спектр особенностей, проявляющихся в следующих моментах:

- переток значительной части населения в странах, ориентированных на цифровую экономику, в информационную сферу;
- превращение информации в основную социальную ценность, главный продукт производства и основной товар;
- рассматривание в качестве главного источника производительности при новом информационном способе развития – воздействие знания на само знание;
- сокращение доли социальных групп, занятых малоквалифицированным трудом, рост социального слоя, непосредственно связанного с развитием ИКТ

[2, с. 988-989].

Цифровизация экономики сопровождается:

- созданием новых товаров и услуг практически во всех областях экономики и социальной сферы;
- ростом производительности труда;
- повышением конкурентоспособности компаний, активно использующих цифровые технологии;
- созданием новых рабочих мест, связанных с развитием новых секторов экономики и широким внедрением ИКТ;
- конструированием трансграничных систем управления экономическими процессами, которые расширяют рамки и возможности межстранового сотрудничества в области экономики.

Трансграничность цифровизации и открытости экономических субъектов делают национальный сегмент экономики более уязвимым для негативного воздействия извне и порождают новые риски, в частности:

- риск роста киберпреступности;
- риск роста технологической уязвимости созданной цифровой инфраструктуры;
- риск быстрого устаревания техники и, как следствие, наличие проблемы ее утилизации;
- риск роста технологической зависимости от зарубежных поставщиков и, как следствие, ослабление технологической и экономической безопасности как на уровне страны в целом, так и отдельных организаций [1, с. 45].
- риск роста безработицы на рынке труда, вследствие исчезновения в перспективе некоторых профессий и структурной трансформации целых отраслей;
- риск распространения с помощью использования интернет-технологий новых форм и способов ухода от налогообложения, незаконного вывоза капитала, отмывания преступно полученных доходов с использованием криптовалют;
- риск появления «цифрового разрыва», или «интеллектуального раскола», связанного с возникновением новой высшей страты, представители которой отличаются высоким уровнем образования, заняты в высокотехнологичных отраслях, нередко являются руководителями крупных компаний и все чаще занимают высокие посты в корпоративной или государственной иерархии [2, с. 989].

Для нейтрализации рисков, угроз и проблем развития цифровой экономики, в практической деятельности обращаются к различным стратегиям минимизации рисков. В рамках стратегий разрабатываются наиболее приемлемые финансовые методы сопровождения рисков (рис. 1).

Стратегия управления рисками основана на построении дерева целей, представляющем собой структурированный иерархический перечень целей управления рисками – включает генеральную цель – минимизация рисков [5, с. 30].

Стратегия уклонения от риска предполагает, что отказ от риска выбирается в случаях, когда вероятность его наступления и потенциальный размер слишком велики, а возможности сжатия риска ограничены.

Стратегия сокращения риска включает процедуры, снижающие вероятность наступления риска или размеры возможных потерь.

Стратегия передачи риска означает перенесение (полное или частичное) ответственности за убытки на другие объекты.



Рисунок 1. Дерево целей управления риска в условиях цифровой экономики [3, с. 27]

Каждая стратегия предусматривает индивидуальные методы управления рисками: трансформации риска, позволяющая снизить степень подверженности риску и возможные размеры убытка, и финансирования риска, нацеленные на поиск финансовых средств покрытия ущерба.

К способам трансформации риска относят снижение вероятности возникновения ущерба, уменьшение размеров возможного убытка, дробление риска. Первый и второй методы объединяются понятием «физический контроль» и предусматривают проведение превентивных мероприятий, связанных с закупкой и установкой специального оборудования, привлечением специалистов, обучением персонала, соблюдением требований техники безопасности. Дробление риска заключается в пространственном разделении объектов, которым может быть нанесен ущерб путем размещения их в разных местах, созданием

всевозможных преград на пути распространения ущерба.

Для сокращения риска возможно использование таких методов финансирования, как самострахование, предполагающее использование собственных финансовых ресурсов для компенсации ущерба; самофинансирование в формах включения мелкого ущерба в цену продукции, создания специального резервного фонда, получения средств за счет продажи активов, получения кредита на покрытие ущерба. Возможности самофинансирования рисков ограничены мелким и средним ущербом. Крупный и неоднократно наступающий ущерб требует внешних источников финансирования в рамках стратегии передачи риска. В стратегии передачи риска – аутсорсинг – часто применяются методы финансирования рисков, когда передается не сам риск, а финансирование определенной части ущерба при условии его наступления, причем остальные функции управления риском остаются за его носителем.

Арсенал методов финансирования включает: страхование; перераспределение риска в группе экономических агентов.

Страхование – передача риска по договору страхования страховой компании, в случае, когда возможный ущерб превосходит собственные возможности организации по противостоянию рискам. При этом риск передается не полностью, а в определенном интервале вероятности и ожидаемых размеров ущерба (на основе сопоставления вероятной величины ущерба и издержек по его предотвращению).

Перераспределение риска в группе лиц происходит в следующих формах:

– хеджирование на финансовых рынках с помощью производных ценных бумаг. Используется исключительно для страхования валютных рисков и рисков фондового рынка;

– создание нестраховых пулов в виде специальных финансовых фондов взаимопомощи в рамках данного профессионального объединения.

Широкое использование цифровых технологий дает дополнительные возможности для получения экономического эффекта, и одновременно создает определенные риски для дальнейшего развития, что, соответственно, значительно раздвигает рамки задач, требует разработки разнообразных стратегий и сопряженного использования различных финансовых методов при управлении ими. Применение имеющихся финансовых инструментов и разработка новых является необходимой детерминантой нивелирования угроз в условиях формирования и развития цифровой среды.

Литература

1. Волкова А.А., Плотников В.А., Рукинов М.В. Цифровая экономика: сущность явления, проблемы и риски формирования и развития // Управленческое консультирование. 2019. № 4. С. 38-49.

2. Голова И.М., Суховой А.Ф. Вызовы инновационной безопасности регионального развития в условиях цифрового общества // Экономика региона. 2018. Т.14. вып.3. С.987-1002.

3. Федорова Т.А. Управление рисками и страхование в туризме /Т.А.Федорова. – М.: Магистр: ИНФРА – М, 2018. – 192 с.

4. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение. Тренды, компетенции, измерение. Докл. к XX Апр. межд. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. М.: Изд. Дом Высшей школы экономики. 2019. 82 с.

5. Швецова И.Н., Найденова Т.А. Актуальные проблемы государственных и муниципальных финансов. Сыктывкар: Изд-во СГУ им. Питирима Сорокина, 2016. 144 с.

УДК 332.8

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА МНОГОКВАРТИРНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ

Новоселова И.А., магистрант

*Научный руководитель: Луговнина Светлана Михайловна, к.э.н, доцент
Поволжский государственный технологический университет*

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы организации, планирования и выполнения программы капитального ремонта многоквартирных жилых домов. В заключении предложены пути решения повышения эффективности программы капитального ремонта многоквартирных жилых домов в Республике Марий Эл с помощью проведения анализа региональных законов и выявление «узких мест» деятельности Республиканского фонда капитального ремонта.

Ключевые слова: капитальный ремонт многоквартирных жилых домов, программа капитального ремонта, аварийные и ветхие дома.

Основной проблемой, тормозящей процесс эффективной реализации программ капитального ремонта МКД (КР), является проблема низкого качества формирования региональных программ КР общего имущества в многоквартирных домах.

Указанная проблема выражается в [1, 2]:

- включении в программы КР аварийных домов, подлежащих сносу и реконструкции (нарушение п.1 ч.2 ст.156 ЖК РФ);

- включении в программы КР ветхих домов, ремонт которых экономически нецелесообразен;

- несоответствии предусмотренного программами порядка и сроков проведения работ текущему техническому состоянию многоквартирного дома.

Причиной проблемы необъективных программ КР является отсутствие достоверных данных о техническом состоянии домов. При этом предусмотренный законодательством о КР мониторинг технического состояния домов, на основании результатов которого должны составляться и актуализироваться программы, по своему существу является декларативной нормой.

Так, по данным интернет-портала «Реформа ЖКХ» в полном объеме в 2019 году технический мониторинг состояния многоквартирных домов проведен в 58 субъектах Российской Федерации.

Подобная динамика:

1. демонстрирует качество публичной отчетности о результатах КР;

2. объясняется формальным подходом к организации технического

мониторинга.

Результатом такого мониторинга является случай, когда дому в первоочередном порядке требуется проведение КР крыши, но вместо нее ремонтируют фасад или подвал.

Анализ региональных законов о КР показывает, что в большинстве случаев технический мониторинг сводится к простому запросу региональным органом власти данных о домах у органов местного самоуправления, а выезд специалистов на место предусматривается только в отдельных случаях.

Более детальный анализ рассматриваемой проблемы указывает на то, что ее причина не столько в формальном отношении региональных властей к КР, сколько в отсутствии достоверных сведений о техническом состоянии жилищного фонда в стране вообще. Отсутствие единых требований к составу работ по КР.

Под КР для объектов капитального строительства пунктом 14.2, статьи 1 Градостроительного кодекса Российской Федерации (далее ГрК РФ) понимается замена и (или) восстановление строительных конструкций объектов капитального строительства или элементов таких конструкций, за исключением несущих строительных конструкций, замена и (или) восстановление систем инженерно-технического обеспечения и сетей инженерно-технического обеспечения объектов капитального строительства или их элементов, а также замена отдельных элементов несущих строительных конструкций на аналогичные или иные улучшающие показатели таких конструкций элементы и (или) восстановление указанных элементов [3].

При этом, что именно из строительных конструкций и их элементов должно меняться или восстанавливаться в составе вышеуказанных видов работ в рамках КР общедомового имущества ЖК РФ и региональной нормативной правовой базой не установлено.

Таким образом, в отсутствие единых требований к составу работ по капремонту домов невозможно определить какие конструктивные элементы в составе крыши или подвала должны подвергаться КР.

Этот вопрос имеет принципиальное значение, поскольку позволяет провести границу между текущим ремонтом, который осуществляет управляющая организация за деньги, собираемые с граждан по строке «Текущий ремонт и содержание» и КР, проводимым региональным оператором за средства, полученные в виде взносов.

Таким образом, в текущем состоянии программа КР общего имущества в многоквартирных домах не сможет обеспечить решение задачи КР всего многоквартирного жилищного фонда Российской Федерации.

Текущая ситуация с КР характеризуется отсутствием эффективной системы управления и контроля.

Из ее анализа вытекают следующие выводы:

1. Работа уполномоченных органов власти в направлении создания понятной и открытой системы, гарантирующей качественный КР общедомового имущества, за истекшие 4 года не принесла положительного

результата;

2. Региональные органы власти, ответственные за КР, не уделяют достаточного внимания вопросам информирования граждан о КР, так как значительная часть граждан по-прежнему ничего не знает о КР;

3. В реализации региональных программ КР наметилась тенденция переноса сроков КР на более поздний период, что подтверждается:

- низким уровнем собираемости взносов на КР на фоне наличия у региональных операторов 19,3 млрд рублей свободных остатков фондов КР, способных покрыть до 20% потребности текущего года;

- незащищенностью годовых финансовых планов КР региональных операторов, выразившейся в сокращении за 5 последних месяцев годовой потребности в финансовых ресурсах на проведение работ по КР в 26 субъектах РФ;

4. Органы местного самоуправления надлежащим образом не исполняют обязанности по уплате взносов на КР за помещения, находящиеся в муниципальной собственности;

5. Отсутствие единых требований к составу работ по КР, и охватываемых в рамках их проведения объектов, на фоне отсутствия нормативов стоимости капремонта служит хорошей почвой для различных злоупотреблений;

6. На уровне законодательной власти КР преимущественно рассматривается как средство удовлетворения политических амбиций, нежели как объект государственного управления, требующий серьезной и системной доработки;

7. Низкий уровень исполнительской дисциплины уполномоченных органов власти по исполнению поручений Президента России, направленных на совершенствование системы КР, препятствует исправлению негативных тенденций в капремонте.

Относительно долгосрочных перспектив системы КР общего имущества в многоквартирных домах следует отметить, что:

1. Региональные операторы КР по существу выполняемых функций являются финансовыми организациями;

2. Региональный оператор в формате действующего законодательства практически не несет ответственности перед собственниками за результаты своей деятельности в части организации и проведения КР;

3. В условиях неработающей системы государственного технического учета жилищного фонда формируются необъективные региональные программы КР, способные повлечь неэффективное расходование средств фондов КР;

4. Решение наиболее важных и значимых вопросов капремонта передано на уровень субъектов РФ, в результате чего по регионам формируются неравные для собственников условия проведения КР;

5. Взносы на КР часто экономически не обоснованы и в долгосрочной перспективе, с учётом складывающейся практики управления свободными средствами региональных операторов, не способны покрыть потребность в

финансовых ресурсах на проведение КР;

6. Процентные ставки, под которые региональными операторами в кредитных организациях размещаются средства фондов КР не защищают средства граждан от инфляционных процессов;

7. Из КР исключены основные участники сферы жилищных правоотношений – управляющие организации, ТСЖ и др.

В этой связи, совершенствование существующей программы КР общего имущества в МКД возможно только при условии реализации системного подхода, в рамках которого затрагиваются все аспекты КР. Необходимо также безусловное выполнение поручений Президента РФ, данных по итогам Форума действий – 2 ОНФ 2014 года (перечень поручений от 25.01.2015 Пр-117) [4], и направленных на повышение эффективности и прозрачности системы КР, поскольку в них сформулированы базовые принципы исправления негативных тенденций в вопросах проведения КР.

С учетом вышеизложенного предложения о совершенствовании программы КР сгруппированы по следующим направлениям:

В целях решения проблемы формирования необъективных региональных программ КР предлагается внести в действующее законодательство изменения:

- определяющие в качестве источника данных для формирования и актуализации региональных программ КР, систему государственного технического учета жилищного фонда, исключив из нормативной базы КР требование о проведении мониторинга технического состояния домов;

- направленные на исключение противоречий норм, регулирующих вопросы технического учета жилищного фонда и кадастрового учета жилья, в части запрета на применение правовых актов в сфере осуществления государственного технического учета жилищного фонда.

Для расширения круга участников, заинтересованных в проведении качественного КР, предлагается установить в отношении региональных операторов КР требования в части обязательного наличия порядка взаимодействия с управляющими организациями, ТСЖ и ЖКС по вопросам КР общего имущества в многоквартирных домах, находящихся в их управлении.

Литература

1. Чернышов Л. Н. Методология КР многоквартирных домов / Л. Н. Чернышов // Экономика строительства. – 2014. - № 5 (29). - С. 55–64.

2. Ярмонова Е. Н. Общие направления реформирования жилищно-коммунальной отрасли: исторический аспект /Е. Н. Ярмонова // Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы. - 2013. - № 2. - С. 126–133.

3. Жилищный кодекс Российской Федерации (с изменениями на 2 декабря 2019 года) (редакция, действующая с 1 января 2020 года).

4. Пр-117 от 25.01.2015 г. - перечень поручений по итогам конференции «Форум действий – 2» Общероссийского общественного движения «Народный фронт «За Россию», состоявшегося 18 ноября 2014 года.

УДК 658

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ СФЕРЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

*Ольховая Г.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия, доцент
Данильченко Е.А., магистрант*

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье обобщены теоретико-методические подходы к оценке инновационного потенциала организации. Предложена авторская интерпретация методики интегральной оценки инновационного потенциала на примере организации общественного питания.

Ключевые слова: инновационный потенциал, организационно-управленческий потенциал, маркетинговый потенциал, научный потенциал, производственно-технический потенциал, финансово-инвестиционный потенциал.

Инновации, независимо от их направленности (продуктовые, технологические, организационные) рассматриваются движущей силой, способной повысить эффективность функционирования организации и обеспечить ее конкурентные преимущества. В этой связи способность осуществлять инновационную деятельность является ключевым фактором, определяющим возможность существования организации в конкурентной среде и развития в долгосрочной перспективе.

Совокупность характеристик, определяющих способность к осуществлению деятельности по созданию и практическому использованию инноваций, формирует категорию «инновационный потенциал». В научной и практической литературе проблемы определения инновационного потенциала, выявления его составляющих, развития методических подходов к его интегральной оценке не теряют своей актуальности и активно обсуждаются на микро, мезо и макро уровнях. Целью работы является адаптация методики интегральной оценки инновационного потенциала к предприятию сферы общественного питания. Для достижения цели исследованы теоретические подходы и предложена авторская интерпретация методики интегральной оценки инновационного потенциала на примере ООО «Денви» г. Севастополь.

Обзор теоретико-методических подходов к проблеме сущности и расчету величины инновационного потенциала позволяет сделать следующие выводы:

1. Авторы в исследованиях инновационного потенциала преимущественно выделяют три подхода к его определению – 1) как совокупность ресурсов, которые вовлечены в инновационную деятельность; 2) как возможности и условия осуществления инновационной деятельности; 3) как способность и готовность осуществлять инновационную деятельность.

2. Алгоритм оценки инновационного потенциала заключается в формировании системы показателей, оценке их уровня с применением количественных и качественные методов (раздельно либо в совокупности), расчете интегрального показателя, обобщенно отражающего состояние инновационного потенциала.

3. При формировании системы показателей авторы руководствуются двумя подходами: 1) ресурсным, когда инновационный потенциал рассматри-

вается как совокупность структурных составляющих, отражающих наличие и использование ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности; 2) результативным, когда инновационный потенциал оценивается по результатам инновационной деятельности организации.

Отсутствие единства мнений в отношении сущности и методических подходов к оценке инновационного потенциала, определяют необходимость адаптации существующих методик к целям проводимого анализа и специфике функционирования организации.

Ориентируясь на технологию ресурсного подхода, проведем оценку инновационного потенциала ООО «Денви» г. Севастополь, осуществляющего деятельность в сфере общественного питания. Представим инновационный потенциал организации как систему из шести блоков, характеризующихся совокупностью количественных и качественных показателей (табл. 1).

Таблица 1. – Показатели структурных блоков инновационного потенциала

№ п/п	Показатели	Значение
Научный потенциал		
1	Коэффициент инновационности персонала	0,1
2	Коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью	0,291
3	Коэффициент инновационности деятельности	0,051
4	Коэффициент освоения инноваций	0,8
Кадровый потенциал		
1	Коэффициент стабильности кадров	0,88
2	Коэффициент расходов на профессиональное обучение	0,025
3	Доля сотрудников, имеющих высшее образование	0,636
Производственно-технический потенциал		
1	Доля прогрессивного оборудования в общей стоимости основных фондов	0,333
2	Коэффициент модернизации оборудования	0,483
3	Коэффициент годности оборудования	0,781
Финансово-инвестиционный потенциал		
1	Коэффициент автономии	0,075
2	Коэффициент текущей ликвидности	0,939
3	Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала	0,856
4	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами	0,231
5	Коэффициент финансовой устойчивости	0,231
Маркетинговый потенциал		
1	Рыночная доля	0,05
2	Соотношение темпов роста затрат на маркетинговую деятельность к темпам роста продаж	0,67
3	Доля расходов на маркетинговую деятельность в выручке от реализации	0,05
4	Доля выручки от реализации инновационной продукции	0,043
5	Уровень организации маркетинговых исследований	0,581
6	Уровень организации продвижения инновационной продукции потребителям	0,705
Организационно-управленческий потенциал		
1	Организационная структура	0,485
2	Культура управления	0,673
3	Инструменты, методы и принципы управления	0,412

В блоке маркетингового потенциала уровень организации маркетинговых исследований и уровень организации продвижения инновационной продукции потребителям оценим экспертным путем по шкале от 0 до 1. При этом: 0 – 0,1 – очень низкий (почти отсутствует); 0,2-0,3 – низкий уровень (от случая к случаю); 0,4- 0,6 – средний уровень (есть штатные специалисты, которые постоянно занимаются рыночными исследованиями и продвижением продукции, в т. ч. новой); 0,7-0,8 – высокий уровень (система маркетинга работает на высоком уровне); 0,9-1,0 – маркетинг полностью ориентирован на инновационное развитие организации. Для определения результирующего значения показателя экспертные оценки усредняются по методу средней арифметической взвешенной.

Считаем, что блок организационно-управленческого потенциала характеризует степень ориентации системы управления организацией на разработку и реализацию инновационной политики и может быть определен тремя составляющими: организационной структурой, культурой управления, методами и принципами управления. Организационная структура должна обеспечивать организационную дифференциацию и децентрализацию управленческой ответственности, гибкую реализацию инновационных процессов за рамками сформированных структурных единиц. Культура управления – наличие набора ценностей, норм, стандартов и конкретных процедур, связанных с организацией и управлением инновационной деятельностью. Методы и принципы управления – степень участия работников в принятии управленческих решений, стимулирование инициативы, доминирование экономических и социально-психологических методов над организационно-распорядительными.

Оценку составляющих организационно-управленческого потенциала проведем экспертным методом с использованием шкалы от 0 до 1 со следующей интерпретацией интервалов:

0-0,1 – это отсутствие организационно-управленческих условий для осуществления инновационной деятельности,

0,2-0,3 – низкий уровень инновационной ориентации системы управления,

0,4-0,6 – средний уровень инновационной ориентации (реактивная позиция субъекта управления, подчиненность внешним факторам, организация инновационной деятельности как ответная реакция на действия конкурентов);

0,7-0,8 – высокий уровень инновационной ориентации (организация инновационной деятельности для обеспечения устойчивого развития и сохранения конкурентных позиций);

0,9-1 – очень высокий уровень инновационной ориентации (проактивная позиция субъекта управления, ориентация в будущее, приоритизация инноваций, оптимальные условия для инновационной деятельности).

Приведем частные оценочные показатели каждой составляющей инновационного потенциала к интегральному значению на основании формулы средней геометрической и обобщим результаты в табл. 2. Если максимальное значение каждого блока инновационного потенциала принять за 1, а минимальное

значение за 0, то средняя геометрическая позволяет оценить уровень показателя по отношению к минимуму и максимуму. Таким образом, чем ближе значение соответствующей ресурсной компоненты инновационного потенциала к 1, тем выше способность к осуществлению деятельности по созданию и практическому использованию инноваций.

Таблица 2 – Интегральные значения структурных компонентов и инновационного потенциала

Структурный компонент инновационного потенциала	Значение
Научный потенциал	0,186
Кадровый потенциал	0,241
Производственно-технический потенциал	0,501
Финансово-инвестиционный потенциал	0,317
Маркетинговый потенциал	0,176
Организационно-управленческий потенциал	0,512

Данные таблицы 2 свидетельствуют, что составляющие инновационного потенциала исследуемой организации тяготеют к минимуму. Интегральное значение научного потенциала на уровне 0,1856 позволяет заключить, что степень оснащённости интеллектуальным капиталом, интенсивность разработки и внедрения новшеств очень низкие и характеризуют организацию как ориентированную на достижение краткосрочных целей в большей степени, чем создание задела для достижения долгосрочных стратегических целей.

Кадровый потенциал отражает степень обеспеченности организации кадрами, которые потенциально способны осуществлять разработку, освоение (адаптацию) и продвижение инновационной продукции. Согласно данным таблицы 2 уровень интегрального показателя кадровой составляющей обеспечивается стабильным кадровым составом, с преобладающей долей специалистов с высшим образованием. Вместе с тем доля затрат на повышение квалификации персонала очень низкая, что существенно снижает уровень результирующего показателя. Расчетное значение кадрового потенциала на уровне 0,241 свидетельствует об ограниченных возможностях организации по обеспечению инновационной деятельности человеческими ресурсами.

Производственно-технический потенциал указывает на инновационные возможности производства исходя из состояния основных фондов организации. Рассчитанный для исследуемой организации показатель свидетельствует о среднем уровне структурной составляющей, когда модернизация используемого основного фонда и освоение нового оборудования осуществляются в силу имеющихся финансовых возможностей организации.

Финансово-инвестиционный потенциал характеризует финансовое состояние и структуру финансовых ресурсов, возможности организации инвестировать в инновационные мероприятия и проекты. Неудовлетворительный уровень ликвидности, высокая зависимость от внешних источников финансирования, неустойчивое финансовое положение значительно снижают общий уровень инновационного потенциала исследуемой организации.

Маркетинговый потенциал как воплощение рыночной силы и возможностей организации, также является неудовлетворительным. Интегральное значение структурного элемента свидетельствует о низкой активности маркетинговой деятельности, недостаточности ресурсов для своевременного и качественного выполнения маркетинговых функций, несоответствии уровня организации маркетинговой деятельности решению инновационных задач и реализации стратегических целей организации.

Организационно-управленческий потенциал в целом свидетельствует о том, что система управления в организации ориентирована на инновации. Однако в силу присущих финансовых и кадровых ограничений, инновационное поведение является реактивным. Инновации внедряются для сохранения жизнеспособности и поддержания определенного уровня конкурентоспособности.

Визуально результирующие уровни интегральных значений структурных компонентов инновационного потенциала представим с помощью лепестковой диаграммы (рис. 1).

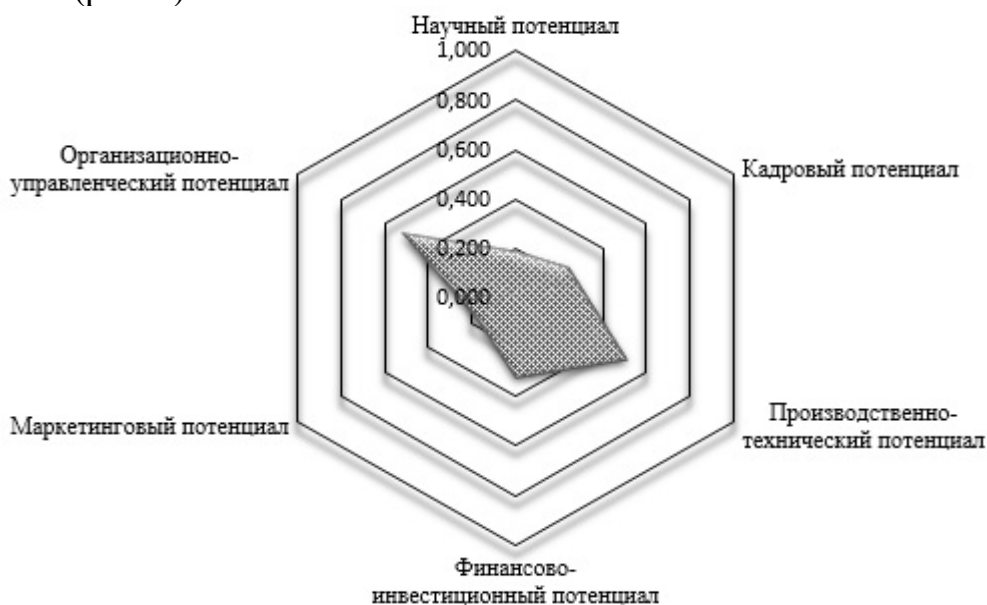


Рисунок 1 - Результирующие уровни интегральных значений структурных компонентов инновационного потенциала

Для более точного расчета совокупного интегрального значения инновационного потенциала воспользуемся формулой средней геометрической взвешенной, которая учитывает количественные пропорции между структурными компонентами инновационного потенциала:

$$\overline{X_G} = \sqrt[\sum w_i]{X_1^{w_1} \times X_2^{w_2} \times \dots \times X_n^{w_n}}$$

где X_G – средняя геометрическая взвешенная (интегральное значение инновационного потенциала); X_i – значение структурной составляющей инновационного потенциала; W_i – весовой коэффициент, указывающий на значи-

мость соответствующей структурной компоненты.

Расчет весовых коэффициентов произведем с использованием метода парных сравнений на основе многомерного шкалирования, который относится к группе экспертных методов, предполагает построение матрицы экспертных оценок и определение значимости рассматриваемых параметров (табл. 3).

Таблица 3. – Матрица парных сравнений структурных компонентов инновационного потенциала

№	Наименование структурных компонентов	№ п/п						$\prod W$	Значение $\sqrt[n]{W}$	Степень влияния фактора	Ранг
		1	2	3	4	5	6				
1	Научный потенциал	1	0,14	0,14	0,11	0,2	0,2	9,1E-05	0,212	2,66	6
2	Кадровый потенциал	7	1	3	3	3	0,5	94,5	2,134	26,81	2
3	Производственно-технический потенциал	7	0,33	1	0,14	3	0,3	0,333	0,833	10,46	4
4	Финансово-инвестиционный потенциал	9	0,33	7	1	3	0,5	31,469	1,777	22,32	3
5	Маркетинговый потенциал	5	0,33	0,33	0,33	1	0,3	0,062	0,629	7,90	5
6	Организационно-управленческий потенциал	5	2	3	2	3	1	180	2,376	29,85	1
Σ									7,960	100	x

Так как матрица парных сравнений нормирует весовые коэффициенты к 1 (т. е. сумма весовых коэффициентов равна 1), то в данном случае формула средней геометрической взвешенной примет вид:

$$\bar{X}_G = \prod_{i=1}^n X_i^{w_i}$$

Таким образом, интегральное значение инновационного потенциала исследуемого предприятия составит:

$$0,186^{0,027} \times 0,241^{0,268} \times 0,501^{0,105} \times 0,317^{0,22} \times 0,176^{0,079} \times 0,512^{0,299} = 0,336$$

Принимая во внимание смысл средней геометрической, которая указывает уровень показателя по отношению к минимальному и максимальному значению (0...1), можно охарактеризовать инновационный потенциал исследуемого предприятия как стагнирующий. В силу совокупности проблем текущего функционирования (кадровых, финансовых, производственных) нет возможности руководствоваться отраслевыми трендами и создать условия для осуществления непрерывного инновационного процесса в части создания, освоения и внедрения инноваций. В результате современное состояние инновационного потенциала не обеспечивает конкурентные преимущества организации. Инновационную стратегию организации нельзя отнести ни к стратегии инновационного лидера, ни к стратегии инновационного последователя. В наибольшей степени организацию характеризует коммутантное поведение, ко-

гда позиции на рынке удерживаются не за счет инноваций, а за счет максимальной гибкости. При этом затраты на инновационную деятельность либо минимальны, либо вообще отсутствуют.

Таким образом, в силу отсутствия универсальных подходов, в каждом конкретном случае методика оценки инновационного потенциала требует адаптации в части выделения структурных компонентов, подбора показателей, алгоритма их оценки и расчета интегральных значений.

УДК 338.24

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ В СУБЪЕКТАХ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Ольховая Г.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия, доцент

Марченко И.О., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье систематизированы подходы к пониманию категории «предпринимательская активность». Проведена сравнительная оценка динамики показателей демографии организаций в разрезе субъектов Южного федерального округа, степени вовлеченности населения в предпринимательскую деятельность.

Ключевые слова: предпринимательская активность, малый и средний бизнес, показатели демографии организаций

Развитие предпринимательства является стратегическим приоритетом государственной политики на всех уровнях управления, поэтому теоретические и прикладные исследования проблем этого многовекторного явления не теряют своей актуальности. На ряду с терминами «предприниматель» и «предпринимательство» по прежнему дискуссионным остается понятие предпринимательской активности. В качестве обобщения подходов авторов к трактовке этого термина можно предложить следующую схему (рис. 1).

С октября 2018 года на территории Российской Федерации стартовал национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Одним из целевых ориентиров проекта является «увеличение числа занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей до 25 млн чел. к концу 2024 г.», то есть по сути – стимулирование предпринимательской активности. Рассматривая последнюю с позиции регионального управления, проведем сравнительную оценку степени вовлеченности населения в предпринимательскую деятельность и динамику показателей демографии организаций в разрезе субъектов Южного федерального округа (ЮФО).

Создание новых предпринимательских структур свидетельствует о наличии благоприятной предпринимательской среды и имеет положительное влияние на экономику региона, которое проявляется в увеличении количества налогоплательщиков и росте занятости.



Рис. 1. – Группировка подходов к определению категории «предпринимательская активность»

Для оценки интенсивности процесса возникновения новых бизнес-организаций и косвенно для оценки бизнес-среды, сложившейся на той или иной территории, рассчитывается коэффициент рождаемости организаций (табл. 1).

Таблица 1 – Коэффициент рождаемости организаций на 1000 организаций по субъектам ЮФО в 2015-2019гг.

№ п/п	Показатели	2015	2016	2017	2018	2019	2019 в % к 2015
1	Республика Адыгея	70,2	63,7	57,0	44,6	52,7	75,07
2	Республика Калмыкия	65,8	85,3	63,6	55,4	56,6	86,02
3	Республика Крым	697,1	137,7	101,8	72,5	63,3	9,08
4	Краснодарский край	83,7	85,8	76,5	70,5	70,2	83,87
5	Астраханская область	72,9	65,5	58,5	51,7	48,4	66,39
6	Волгоградская область	83,0	67,9	58,5	44,1	41,2	49,64
7	Ростовская область	81,4	81,2	74,8	65,3	65,9	80,96

Источник: составлено автором по материалам [3].

Демография организаций в субъектах ЮФО по коэффициенту рождаемости показывает устойчивую отрицательную динамику – число вновь созданных организаций в расчете на 1000 уже существующих ежегодно сокращается. Наиболее резким является поведение показателя в Республике Крым и в Волгоградской области. В первом случае, не принимая во внимание перекосы 2015 г., когда в регионе активно происходили процессы юридической адаптации к правовому полю РФ, в 2019 г. по сравнению с 2016 г. коэффициент рождаемости сократился на 53,9%, в Волгоградской области – на 50,36%. Более ста-

бильная ситуация в Республике Калмыкия, Краснодарском крае и Ростовской области, где снижение показателя за период 2015-2019 гг. составило 14-19%.

На фоне снижения коэффициентов рождаемости происходит увеличение коэффициентов официальной ликвидации, указывающих на количество ликвидированных в отчетном периоде организаций в расчете на 1000 функционирующих. 2015 год был кризисным для малого бизнеса, когда по данным «Опоры России» была зарегистрирована рецессия – самый минимальный показатель деловой активности организаций малого и среднего бизнеса (RSBI). В 2019 году индекс RSBI значительно выше, но указывает на остановку роста деловой активности. Вместе с тем данные таблицы 2 свидетельствуют, что в сравнении с кризисным 2015 годом число ликвидированных организаций на 1000 функционирующих значительно возросло: в Краснодарском крае – в 3,5 раза, в Волгоградской области – в 2,6 раза, в Ростовской области – в 2,5 раза, в Республике Крым – в 2,3 раза (при сравнении с 2016 годом в связи со спецификой региона).

Таблица 2 – Коэффициент официальной ликвидации организаций на 1000 организаций по субъектам ЮФО

№ п/п	Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г. в % к 2015 г.
1	Республика Адыгея	46,9	82,2	68,6	102,2	70,2	149,68
2	Республика Калмыкия	68,9	213,4	164,9	95,9	129,8	188,39
3	Республика Крым	14,2	35,6	63,3	66,3	88,4	622,54
4	Краснодарский край	59,4	85,9	97,3	109,1	210,1	353,70
5	Астраханская область	61,2	110,2	109,9	122,4	123,7	202,12
6	Волгоградская область	63,0	110,3	149,7	114,3	163,2	259,05
7	Ростовская область	45,7	79,0	103,7	73,5	112,7	246,61

Источник: составлено автором по материалам [3].

С 2016 года по всем субъектам ЮФО за исключением Республики Крым фиксируется превышение уровня официальной ликвидации организаций над их рождаемостью. В результате коэффициенты прироста, рассчитываемые как разница между рассматриваемыми показателями, являются отрицательными. Наибольшее расхождение в показателях характерно для Краснодарского края: в 2019 г. в расчете на 1000 функционирующих было ликвидировано на 139,9 организаций больше, чем зарегистрировано. В Республике Крым прирост организаций устойчиво сокращался, но отрицательное значение было зафиксировано впервые в 2019 году. В результате демография организаций свидетельствует об ухудшении условий ведения бизнеса и снижении предпринимательской активности во всех субъектах ЮФО (рис. 2).

Наиболее динамичной формой организации бизнеса, которая отражает предпринимательскую активность населения, является индивидуальное предпринимательство.



Рис. 2. – Показатели демографии организаций в ЮФО

В ЮФО по состоянию на 2018 год было зарегистрировано 399,9 тыс. индивидуальных предпринимателей, что составляет 15,2% от показателя в масштабах Российской Федерации. Среди субъектов ЮФО лидирует Краснодарский край, Ростовская область и Республика Крым, в которых осуществляет деятельность 78,5% индивидуальных предпринимателей ЮФО. Демонстрируя высокую чувствительность к состоянию бизнес-среды, число индивидуальных предпринимателей сильно колеблется по годам (табл.3).

Таблица 3. – Число индивидуальных предпринимателей по субъектам ЮФО, тыс. чел.

№ п/п	Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2016 г.
1	Республика Адыгея	9,1	8,4	6,8	8,5	101,19
2	Республика Калмыкия	6,0	6,3	7,5	6,6	104,76
3	Республика Крым	45,9	58,3	55,3	49,9	85,59
4	Краснодарский край	143,2	186,5	165,8	156,6	83,97
5	Астраханская область	19,8	22,5	17,5	20,3	90,22
6	Волгоградская область	37,5	41,5	41,3	40,4	97,35
7	Ростовская область	93,9	105,5	109,3	107,5	101,90

Источник: составлено автором по материалам [3].

Принимая в качестве базы сравнения 2016 г., который демонстрировал более высокий уровень предпринимательской активности по сравнению с кризисным 2015 годом, можно констатировать, что для регионов-лидеров – Краснодарского края и Республики Крым, характерна устойчивая динамика сокращения числа индивидуальных предпринимателей. С 2016 по 2018 гг. средний ежегодный темп сокращения показателя составил 8,4 и 7,5% соответственно. В остальных регионах динамика является неустойчивой и скачкообразной.

Для оценки степени вовлеченности населения в предпринимательскую деятельность рассчитывается число субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ), включая индивидуальных предпринимателей, приходящееся на 1000 человек населения (рис. 3).

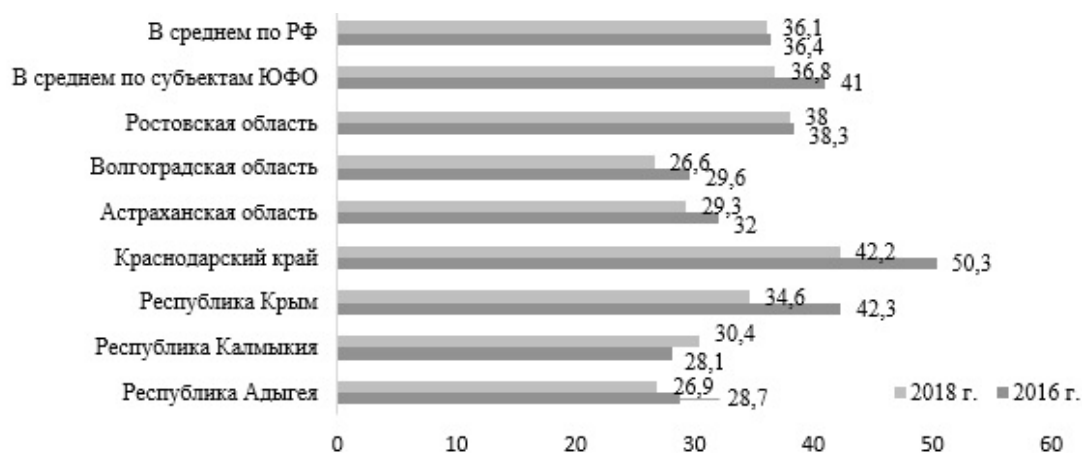


Рис. 3. – Уровень предпринимательской активности по числу субъектов малого и среднего бизнеса в расчете на 1000 человек населения

Источник: рассчитано автором по данным [1], [2]

Данные рисунка 3 свидетельствуют, что наибольшей предпринимательской активностью среди регионов ЮФО характеризуется Краснодарский край. Несмотря на отрицательную динамику показателя, регион обгоняет средний уровень, сложившийся в РФ и в субъектах ЮФО. Республика Крым значительно ухудшила свои показатели в 2018 г. в большей степени за счет сокращения числа субъектов малого и среднего бизнеса, нежели за счет роста численности населения. Самый низкий уровень предпринимательской активности демонстрирует Волгоградская область, несмотря на то, что это третий по численности населения регион ЮФО. В целом за исключением Республики Калмыкия, в 2018 г. по сравнению с 2016 г. в регионах ЮФО наблюдается снижение предпринимательской активности населения.

Так как предпринимательской деятельностью согласно действующему законодательству могут заниматься дееспособные граждане, то более точный уровень предпринимательской активности, на наш взгляд, оценивает показатель, рассчитанный по численности экономически активного населения в возрасте от 15 до 72 лет (рис. 4).

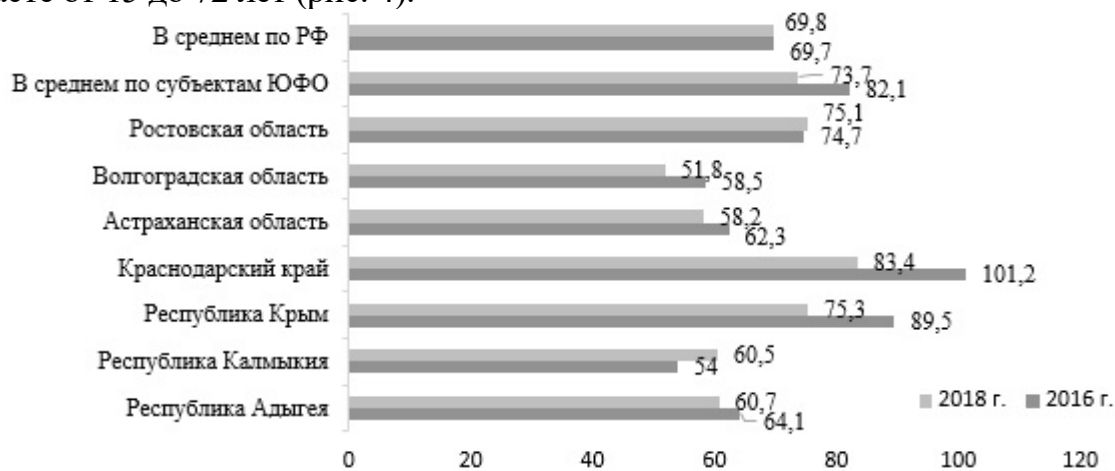


Рис. 4. – Уровень предпринимательской активности по числу субъектов МСБ в расчете на 1000 человек экономически активного населения

Источник: рассчитано автором по данным [1], [4]

Регионы ЮФО демонстрируют неоднородную динамику показателя по годам. Лидируют Краснодарский Край, Республика Крым и Ростовская область, где предпринимательская активность, даже с учетом неблагоприятной динамики 2018 г. по сравнению с 2016 г., превышает средний уровень РФ и ЮФО. Замыкает рейтинг Волгоградская область, в которой экономически активное население наименее склонно к реализации своих предпринимательских способностей. Однако динамика показателей предпринимательской активности населения указывает не только на желание и способность граждан заниматься предпринимательской деятельностью. Критическими факторами-мотиваторами (демотиваторами) предпринимательской активности являются состояние бизнес-среды и макроэкономические условия, оказывающие влияние на экономику регионов.

Современная ситуация такова, что государственные инициативы, связанные с расширением доступа субъектов малого и среднего бизнеса к различным формам поддержки, совершенствованием институтов инфраструктурной поддержки, не перекрывают отрицательного влияния на предпринимательскую активность устойчивого снижения платежеспособного спроса населения, роста налоговой нагрузки и государственных контрольно-надзорных инициатив. В результате повсеместно в РФ, в том числе в субъектах ЮФО, происходит снижение предпринимательской активности населения и деловой активности уже функционирующих организаций.

Литература

1. Малое и среднее предпринимательство в России за 2017, 2018 гг. – приложение к сборнику (информация в разрезе субъектов Российской Федерации) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gks.ru/folder/210/document/13223>
2. Население субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Население_субъектов_Российской_Федерации
3. Показатели демографии организаций. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/demo-org.htm
4. Численность и состав рабочей силы по Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/tab_trud7.htm

УДК 336.226

ХАРАКТЕРИСТИКА ОЦЕНКИ И ДИАГНОСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ошовская Н.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Аркуша Д.В., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Благоприятное экономическое состояние предприятия является ценным не только для собственников, но и также для потенциальных инвесторов, акционеров, поставщиков и др. В этой связи с целью определения экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятия необходимыми являются оценка и диагностика экономического состояния рассматриваемой организации. В данной работе рассмотрен понятийный аппарат экономического состояния предприятия, сущность, цель, функции, а также принципы оценки и диагностики.

Ключевые слова: экономическое состояние, оценка, диагностика предприятие, принципы, функции.

Предприятие – это обособленный хозяйствующий субъект, который использует материальные и нематериальные ресурсы для производства продукции и оказания услуг, которые впоследствии будут пользоваться спросом. Оно самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией и прибылью, которая остается после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Главной целью любого предприятия является получение максимальной прибыли, что можно достичь в условиях устойчивого экономического состояния.

Экономическое состояние предприятия – это совокупность значений показателей, которые составляют ряд признаков, сложившихся в результате объективных условий внутренней и внешней среды предприятия [1].

Для того чтобы понять, насколько благоприятное экономическое состояние, оценить его эффективность и рентабельность, проводится оценка и диагностика.

Оценка и диагностика экономического состояния предприятия – это комплексное исследование производственной и хозяйственной деятельности предприятия для объективной оценки её состояния, достигнутых результатов и дальнейшего совершенствования [2].

Цель оценки экономического состояния предприятия – определение значения конкретных показателей или параметров, описывающих тот или иной объект, при этом цель его диагностики состоит в том, чтобы оценить полученные значения показателей или параметров, которые показывают экономическое состояние предприятия, а также выявить возможности повышения эффективности предприятия.

Оценка экономического состояния предприятия является первоочередной задачей в проведении аналитического исследования хозяйствующего объекта. Перед принятием любых управленческих решений необходимо провести оценку экономического состояния предприятия.

Оценка экономического состояния предприятия состоит из несколько этапов, последовательность которых определяет конечный результат [3]:

1. Постановка целей и задач проводимой оценки экономического состояния предприятия.
2. Составление подробного плана оценки экономического состояния предприятия.
3. Сбор информации и оценка ее достоверности, отбор данных.
4. Выбор подходящих подходов к оценке экономического состояния предприятия.
5. Характеристика структуры отчета и изменения показателей.
6. Расчеты и группировка показателей.
7. Согласование полученных результатов и подготовка итогового заклю-

чения.

8. Составление отчета о результатах проведения оценки экономического состояния предприятия.

9. Подготовка заключения об экономическом состоянии предприятия.

Оценка экономического состояния предприятия дает возможность выявить наиболее сильные и слабые стороны, а также понять, в каком направлении необходимо работать для достижения максимальной эффективности хозяйствующего субъекта.

Диагностика экономического состояния предприятия представляет собой комплекс аналитических исследований для определения целей функционирования хозяйствующего субъекта, путей их достижения, выявления имеющихся и возможных в будущем проблем, а также способов их решения. Экономическая диагностика направлена на улучшение экономического состояния предприятия, основывается на сравнениях, а также использует первичную информацию.

Экономическая диагностика предприятия включает в себя несколько этапов [4]:

1. Диагностика внешних факторов, влияющих на экономическое состояние предприятия.

2. Диагностика внутренних факторов, влияющих на экономическое состояние предприятия.

3. Диагностика полученных результатов в ходе оценки экономического состояния предприятия.

4. Выявление наиболее эффективного способа повышения показателей, отражающих экономическое состояние предприятия.

5. Подготовка заключения об экономическом состоянии предприятия, о возможных способах его улучшения.

Диагностика экономического состояния предприятия помогает найти ответы на такие важные для предприятия вопросы как [5]:

- на какие рынки необходимо выходить предприятию;
- как оценить конкурентоспособность продукции и предприятия;
- как осуществить оценку конкурентной среды предприятия;
- как усовершенствовать производственную структуру предприятия;
- как оценить систему управления на предприятии.

Объективная и правильно выполненная диагностика экономического состояния предприятия нужна его собственникам, руководству, а также банкам, потенциальным инвесторам, поставщикам, налоговым органам и т.д.

Тесная взаимосвязь таких процедур как оценка и диагностика, а также их направление на достижение совместной цели получения полной и достоверной информации об экономических процессах и достижениях делает важным рассмотрение двух процедур в единой системе комплексного исследования экономического состояния предприятия.

Можно выделить несколько основных функций экономической оценки и диагностики [6]:

1. Изучение закономерностей и тенденций экономических процессов и явлений в определенных условиях предприятия.
2. Научное объяснение предстоящих планов.
3. Контроль реализации планов и управленческих решений.
4. Оценка рационального использования имеющихся экономических ресурсов.
5. Разработка способов повышения эффективности производства.
6. Оценка достижений предприятия, достигнутому уровню развития экономических возможностей.

Проведение оценки и диагностики экономического состояния предприятия, полученные результаты исследования, а также их использование в управлении производством, должны следовать определенным принципам, которые должны выполняться при проведении и использовании полученных результатов оценки и диагностики. Основными принципами являются [7]:

1. Научный характер исследований экономического состояния предприятия – принцип, означающий необходимость использования в качестве основы исследования диалектическую теорию познания, отражение экономических законов развития производства, использование новейших методик экономических исследований, учитывать достижения НТП.

2. Комплексность исследований экономического состояния предприятия – принцип, требующий охвата всех звеньев и всех сторон деятельности, а также многогранного рассмотрения причинных зависимостей в экономике предприятия.

3. Объективность, конкретность и точность экономического состояния предприятия – принцип, показывающий необходимость работы с проверенной, достоверной информацией, которая отражает реальные результаты предприятия. Из этой необходимости вытекает потребность предприятия в постоянном совершенствовании организации учета, а также методик исследований в целях повышения точности и правильности его проводимых расчетов.

4. Оперативность и следование плану экономического состояния предприятия – умение быстро и четко проводить оценку и диагностику экономического состояния предприятия, систематически следуя четкому плану. Из этого следует необходимость планирование аналитического исследования на предприятии, а также распределение обязанностей для наиболее эффективного конечного результата.

5. Действенность – принцип, призывающий оказывать активное воздействие на ход производства и его результаты, своевременно выявлять слабые стороны и информировать об этом руководство.

6. Эффективность – принцип, означающий, что денежные средства, вложенные в аналитическое исследование, должны давать многократный эффект и не нести за собой ухудшение ситуации.

7. Массовость – участие в проведении аналитического исследования всех работников открытости информации о результатах исследования.

Таким образом, конечный результат оценки и диагностики экономиче-

ского состояния напрямую связан с правильно выполненной его организацией, которая должна следовать перечню определенных правил. Исходя из перечисленных принципов, оценка и диагностика экономического состояния предприятия должна иметь научный характер, полагаться на современные методики анализа, организовывать эффективный и действенный аналитический процесс.

Литература

1. Финансово-экономический анализ: Учебное пособие. Для студентов заочной и очной форм обучения. Направление - 38.03.01. «Экономика», профиль «Финансы и кредит» - г.Саратов, 2016. – 47 с.
2. Экономическая диагностика организации [Электронный ресурс] : методические указания к выполнению курсовой работы / сост. А.С. Стринковская. – Электрон. дан. – Омск : СибАДИ, 2017. – Режим доступа – URL: portal23.sibadi.org.
3. Финансовый анализ: теория и практика. Учебное пособие. – Хабаровск: Изд-во Хабар.гос. тех. ун-та, 2013 – 102 с.
4. Заика С.А. Экономическая диагностика: [Методические указания к практическому занятию на тему «Финансовая диагностика» для иностранных студентов экономических специальностей] / С.А. Заика. - Харьков: Изд-во «Міськдрук», 2012. – 23 с.
5. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / СПбГАСУ. – СПб., 2007 – 6 с.
6. Экономический анализ деятельности предприятия: учебное пособие/ Н.С. Дзензлюк, А.С. Камалова, А.С. Заренкова.– Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – 23 с.
7. Экономический анализ [Электронный ресурс]: учебное пособие. – Эл. изд. – Нижний Новгород: НОО "Профессиональная наука", 2018. – Режим доступа http://scipro.ru/conf/economic_analysis.pdf.

УДК 332

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ошовская Н.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Побережец В.В., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация: в работе представлена характеристика экономического потенциала Новосибирской области. С помощью анализа официальных статистических данных выявлены преимущества и перспективы дальнейшего развития данного региона.

Ключевые слова: Новосибирская область, экономический потенциал, регион, промышленность, экономика региона.

Экономический потенциал играет немаловажную роль в развитии каждого региона, он определяет уровень производительных сил и конкурентоспособность региона. Цель работы заключается в определении экономического потенциала Новосибирской области.

Для решения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Раскрыть понятие «экономический потенциал»;
2. Рассмотреть отрасли специализации Новосибирской области;
3. Проанализировать экспортные операции данного региона.

Экономический потенциал региона – это совокупная способность эконо-

мики региона выпускать товары и услуги, удовлетворяющие общественные потребности, обеспечивающие развитие производства и потребления. Он является немаловажной составляющей для развития любого региона. Если говорить о Новосибирской области, то можно отметить, что в прошлом столетии она была одним из наиболее прогрессивно развивающихся регионов. В конце 80-х гг. Новосибирская область находилась в первом десятке регионов РСФСР по экономическому потенциалу посредством развития высокого уровня научно-технического потенциала и сельского хозяйства. При этом, необходимо отметить, что в Новосибирской области лидирующее место всегда занимал промышленный комплекс [2].

На данный момент ситуация с отраслями специализации в Новосибирской области выглядит следующим образом (рис.1).



Рис. 1. – Структура отраслей специализации Новосибирской области.

Как мы видим, на данный момент ситуация не изменилась и промышленный комплекс занимает немалую долю в отраслевой специализации экономики Новосибирской области (на него приходится 19,3% общей структуры производства). Отметим, что в данном регионе промышленными центрами являются такие города как Новосибирск, Бердск, Искитим и Куйбышев. Вместе с этим в области широко развиты обрабатывающие отрасли промышленности, машиностроение, металлообработка, электроэнергетическая и пищевая отрасли, а также цветная металлургия (рис.2).



Рис. 2. – Структура отраслей промышленности Новосибирской области

Анализируя рисунок 2, отметим, что пищевая промышленность занимает 27%, машиностроение – 15%, топливно-энергетическая – 25%, металлургия – 1%, химическая – 4%, легкая – 1%, целлюлозно-бумажная – 3%, производство электрооборудования – 9%, производство резины и пластмассы – 4%, прочая промышленность составляет 11% от общей массы промышленности региона [1].

Вместе с этим, сельскохозяйственным производством в области занимаются 468 организаций. Они производят более 60% объема сельскохозяйственной продукции Новосибирской области. Малые фирмы в сельском хозяйстве области представлены 389,3 тыс. личных подсобных хозяйств, 3872 крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, 32 сельскохозяйственными потребительскими кооперативами.

Объем валовой продукции сельского хозяйства в 2019 году составил 77,7 млрд. рублей с индексом производства 101,1% к уровню 2018 года.

На конец января 2020 года поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий, по расчётам составило 468,4 тыс. голов (на 2,3% больше по сравнению с аналогичной датой предыдущего года).

В структуре поголовья скота на хозяйство населения приходится 23,2% поголовья крупного рогатого скота, 24,6% - свиньи, 91,2% - овец и коз [3].

В сельскохозяйственных организациях, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, на конец января 2020 года по сравнению с январём 2019 года поголовье крупного рогатого скота увеличилось на 3,5%, свиней уменьшилось на 2,6%, овец и коз – на 54,7% (табл.1).

Прежде чем анализировать экспортный потенциал следует отметить, что в Новосибирской области преимущественно преобладает продукция перерабатывающих отраслей. При этом, отметим, что данная область не входит в состав регионов страны, которые специализируются на добыче и экспорте сырья.

Таблица 1 – Наличие скота и птицы в сельскохозяйственных организациях Новосибирской области в январе 2020 г.

Животные	Единицы измерения, тыс. голов	В % к соответствующему периоду 2019 года
Крупный рогатый скот	228,5	103,5
В том числе коровы	92,5	105,2
Свиньи	250,8	97,4
Овцы и козы	3,5	45,3
Лошади	8	100,1
Птица	8846,3	106,2

Лидерами в экспорте Новосибирской области являются топливно-энергетические товары и машиностроительная продукция (рис.3).



Рис. 3. – Товарная структура экспорта Новосибирской области в 2019 г.

Анализируя рисунок 3, отметим, что наименьшую долю экспорта Новосибирской области составляют металлы и изделия, древесина, продукция химической промышленности и продовольственные товары.

Рассматривая динамику внешнеторгового оборота, отметим, что в Новосибирской области она имеет положительную тенденцию. По официальным данным в 2019 г. внешнеторговый оборот возрос на 6 105,0 млн. долл. США по сравнению с 2018 г. Основными партнерами внешней торговли для Новосибирской области в 2019 г. являлись: КНР - на неё пришлось 27,2 % экспорта, Франция - 15,5%, Казахстан-9,4% и Германия -7,4%. Также незначительная доля экспорта пришлась на Республику Корею, США, Саудовскую Аравию, Японию, Белоруссию и Украину [3].

Таким образом, мы можем сделать вывод, что Новосибирская область обладает существенными возможностями развития экономики – природно-ресурсным, трудовым, производственным и научным потенциалом. Также преимуществами Новосибирской области являются географическое положение, равнинный рельеф и климат региона. На её территории функционируют предприятия таких отраслей как машиностроение, цветная и чёрная металлургия, топливно-энергетическая, деревообрабатывающая, легкая, пищевая про-

мышленность и др. Также следует отметить достаточно высокий уровень развития сельского хозяйства. К достоинствам, несомненно, относятся и достаточно тесные внешнеторговые связи с другими странами. Следовательно, эффективное экономическое развитие данного региона является необходимым, так как он оказывает большое влияние на состояние экономики страны в целом.

Литература

1. Всероссийский научно-исследовательский институт [Электронный ресурс]. Режим доступа - https://vsegei.ru/ru/info/gisatlas/sfo/novosibirskaya_obl/
2. Краткий очерк истории Новосибирской области [Электронный ресурс]. Режим доступа - <http://bsk.nios.ru/content/kratkiy-ocherk-istorii-novosibirskoy-oblasti>
3. Официальные публикации ТОГС - [Электронный ресурс]. Режим доступа - <https://novosibstat.gks.ru/folder/42303>

УДК 676.0

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС БУМАЖНОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

*Ошовская Н.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Терещенко П.Ю., студент.*

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация: в данной статье рассмотрено бумажное производство и его влияние на окружающую среду. Бумажное производство представляет собой сложный технологический процесс, который состоит из трех этапов. По сравнению с пластиком бумага является более экологическим материалом, однако целлюлозно-бумажная промышленность также оказывает негативное воздействие на состояние окружающей среды.

Ключевые слова: целлюлозно-бумажный комбинат, технологический процесс, окружающая среда, этапы производства бумаги, экологический баланс.

Актуальность исследования заключается в том, что несмотря на неоспоримую ценность бумаги для жизнедеятельности человека необходимо регулировать ее производство и потребление в целях предотвращения загрязнения окружающей среды.

Изготовление бумаги происходит на специальных целлюлозно-бумажных комбинатах. При этом предприятия, как правило, располагаются поблизости к водоемам, которые дают большие объемы воды, необходимые для технологического процесса. Основным материалом производства является древесина разных сортов деревьев и, в последнее время, все большее значение приобретает макулатура. Наиболее часто используемым сортом древесины выступает древесина хвойных, которая на 40-50% богата целлюлозой. Также в качестве сырья используют хлопок и синтетические волокна.

Рассмотрим общую технологическую схему производства бумаги (рис.1)

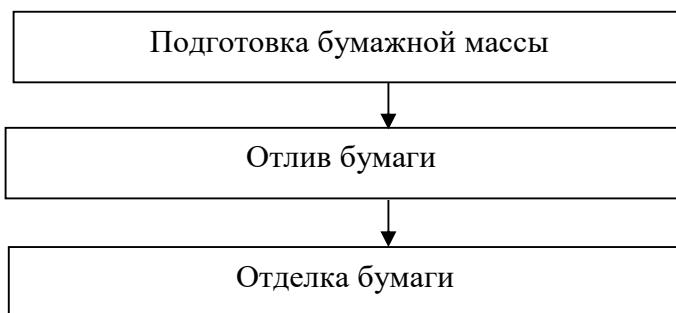


Рис. 1. – Общая технологическая схема производства бумаги [3, с. 415].

Так, на первом этапе осуществляется подготовка древесины. Данная стадия включает:

- очищение стволов деревьев от коры;
- их распил на брусья;
- измельчение до древесной массы.

Рассмотрим данный процесс подробнее (рис. 2)

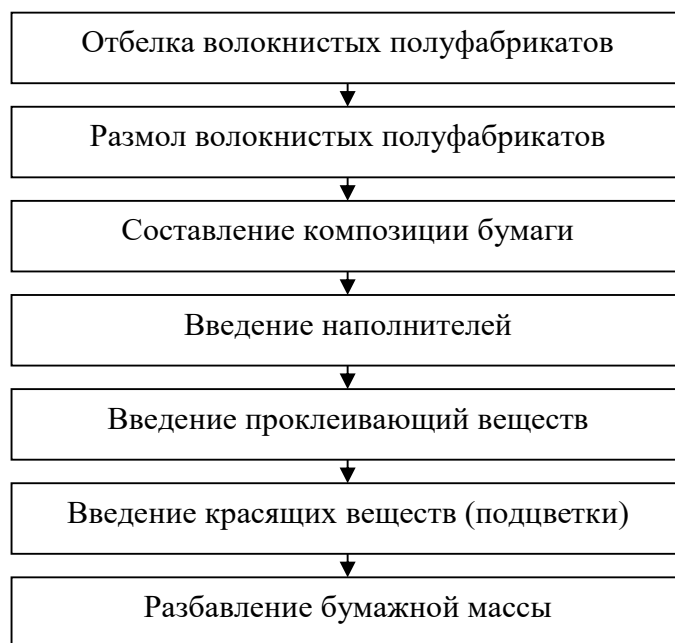


Рис. 2. – Подготовка бумажной массы [3, с. 416].

На втором этапе производственного процесса полученная масса подвергается высокотемпературной обработке кислотами. Затем получается жидкая смесь целлюлозных волокон за счет продолжительной варки, при этом она отбеливается и получается механическая прочность. Стоит добавить, что отбелка заключается в удалении и обесцвечивании природных красящих веществ и лигнина (вещества, характеризующего одревеневшие стенки растительных клеток). По окончании второго этапа полуфабрикат можно отправлять либо на дальнейшую переработку, либо на продажу в спрессованном виде.

Следующий этап включает добавление к смеси:

- части неотработанной древесины или вторичного сырья;
- большого объема воды;
- различных добавок в зависимости от назначения продукции: смолы, клея, специальных веществ, красителей.

Полученная суспензия, состоящая на 99% из воды, проходит фильтрацию, очищение от примесей, после чего подается в бумагоделательную машину (БДМ). В БДМ осуществляется формирование бумажного полотна. Этот процесс можно представить следующим образом:

1. Смесь попадает на металлическую ячеистую сетку и теряет часть воды.
2. Затем волокна при движении по сетке переплетаются и формируют бумажное полотно.
3. В дальнейшем происходит прессование и сушка:
 - после цилиндрических прессов полотно отдает влагу и уплотняется;
 - сушильной части остается не более 8% воды;
 - после прохождения между каландрами полотно сматывается в большой рулон и режется.

Перед прохождением каландров осуществляют мелование. Для этого бумажное полотно покрывается водной суспензией с клеевыми и пигментными добавками. Данный процесс необходим для получения гладкости и высоких печатных качеств бумаги [3, с. 419].

Целлюлозно-бумажная промышленность активно развивается в странах и регионах, которые имеют большие лесные массивы. Потребность в бумаге с каждым годом возрастает, а соответственно вырубается все большее количество лесов. Конечно, одновременно с вырубкой лесов происходит посадка новых, но их площади также сокращаются [4, с. 42].

Технология бумажного производства, как отмечалось выше, процесс, загрязняющий не только территорию комбината, но и экологическую систему в целом. Газы, которые выделяются при производстве, имеют парниковый эффект и негативно влияют на окружающую среду.

Если говорить о бумажном производстве в России, то оно размещено в 14 регионах России, лидерами среди которых являются Архангельская, Иркутская, Ленинградская, Калининградская, Пермская, Тверская области, а также республики Карелия и Коми [2, с. 1118].

Так, в качестве мероприятий по сохранению окружающей среды при бумажном производстве, возможно рассматривать сбор и прием макулатуры. Существует большое количество организаций, покупающих вторичное сырье (книги, журналы и т.п.). Это обосновано тем, что 70% населения нашей экосистемы используют бумажные изделия, произведенные из вторичного сырья. Наиболее эффективным использованием ненужной бумаги принято считать производство из нее гигиенической бумаги, тары, упаковок, кровельных материалов (пергамина и рубероида), бумажных полотенец, салфеток, теплоизоляционных материалов и др. [1, с. 98].

Таким образом, производство бумаги представляет собой сложный технологический процесс, обеспечивающий население региона необходимыми

предметами жизнедеятельности бумажного производства. При этом негативной тенденцией бумажного производства является загрязнение окружающей среды, поэтому каждому человеку необходимо способствовать сохранению экологического баланса природной среды посредством развития вторичного бумажного производства.

Литература

1. Ванчаков М.В., Кулешов А.В., Коновалова Г.Н. Технология и оборудование для переработки макулатуры: учебное пособие / ГОУВПО СПбГТУРП. - СПб., 2015, Ч.1. - С. 98.
2. Дулькин Д.А., Спиридонов В.А., Комаров В.И. Современное состояние и использование вторичного волокна из макулатуры в мировой и отечественной индустрии бумаги. - Архангельск: Изд. АГТУ, 2016. - С. 1118
3. Чуйко В.А. Технология целлюлозно-бумажного производства. Справочные материалы. // Том I. Сырье и производство полуфабрикатов. С.Пб: РИОЛТА, 2016 - С. 415-419.
4. Ошовская Н.В. Основы формирования эколого-экономической системы курортной территории / Н.В. Ошовская // Экономика строительства и природопользования. - 2018. - № 4 (69). - С. 39-45.

УДК 338.48

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ТУРИЗМА КУРОРТНО-ТУРИСТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

*Ошовская Н.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье рассматриваются направления развития экономики туризма в рамках курортно-туристической территории. Было выделено семь основных направлений развития экономики туризма в рамках курортно-туристической территории на туристских рынках.

Ключевые слова: экономика туризма, курортно-туристическая территория, устойчивое развитие, направления развития.

В рамках научно-методического обеспечения развития экономики туризма в границах курортно-туристической территории возможна разработка направлений развития экономики туризма для обеспечения устойчивого развития региона.

На данном этапе можно выделить семь направлений развития экономики туризма в рамках курортно-туристической территории на туристских рынках:

1. Создание благоприятного имиджа курортно-туристической территории как территории высокой культуры и науки, значимых традиций, с развитой и устойчивой экономикой, качеством жизни горожан в целом, ее позиционирование и продвижение с помощью современных средств коммуникации (СМИ, включая электронные; PR-технологии; рекламные проспекты, каталоги и другая печатная продукция, позитивные фильмы и целевые телепередачи о современном состоянии курортной территории с их трансляцией на телеканалах Украины и стран СНГ), организация и проведение в рамках курортно-туристической территории научно-практических и бизнес

конференций, семинаров, общественно-политических мероприятий по широкому кругу вопросов (особое внимание необходимо уделить безопасности пребывания гостей и туристов в курортной территории - эхо минувшей войны, преступность, экологическая обстановка, отдых на море и в горах).

2. Разработка, создание, проведение и воспроизведение в будущем в курортно-туристической территории традиционных и значимых для широкого круга лиц событий, праздников, фестивалей, шоу, смотров КВН, выставок, ярмарок, гастролей известных театров, звезд кино и эстрады и т.п., с активным продвижением их для населения и гостей курортной территории, на внешнем и внутреннем туристском рынках (идеальная ситуация: в течение летнего сезона - ни дня без праздника, в течение низкого сезона – еженедельный праздник; о событиях должно быть известно за 3-6 месяцев до их проведения путем издания ежегодного календаря событий);

3. Продвижение основных достопримечательностей и уникальных особенностей курортно-туристической территории, ее туристской инфраструктуры и предложений туристических фирм, работающих на региональном ресурсе, на специализированных туристских ярмарках-выставках, съездах, слетах, смотрах, конференциях и семинарах.

4. Мониторинг и анализ состояния туристской отрасли, включающий разработку и внедрение научно-обоснованной методологии мониторинга текущей ситуации туристского рынка; разработку научно обоснованной методики более полной статистической оценки об объемах приема туристов и гостей курортно-туристической территории субъектами туристской деятельности; проведение регулярных опросов и других форм сбора статистических данных о социальном портрете туристов и гостей курортно-туристической территории.

5. Развитие рынка услуг размещения туристов и гостей курортно-туристической территории, что предполагает рассмотрение следующих аспектов:

- дальнейшее формирование благоприятного инвестиционного климата в области развития гостиничного хозяйства и объектов для отдыха туристов;

- привлечение зарубежных и отечественных предпринимателей и инвесторов к развитию действующих и строительству новых гостиничных комплексов, прежде всего высшего и среднего класса;

- привлечение в курортно-туристической территории развитых международных гостиничных сетей, развитие системы молодежного туризма (типа хостел);

- стимулирование повышения качества оказываемых гостиницами услуг;

6. Улучшение организации транспорта в курортно-туристической территории. Для развития транспортной инфраструктуры курортно-туристической территории как туристского центра необходимо:

- строительство новых и реконструкция существующих транспортных магистралей и дорог;

- строительство подземных тоннелей и переходов;
- развитие парковок и внеуличных паркингов (особенно у основных объектов показа) для транспорта, определение мест для краткосрочной парковки экскурсионного автотранспорта;

- разработка и внедрение автобусных маршрутов вдоль основных объектов размещения туристов с остановками в их расположении;

7. Развитие инфраструктуры туристской отрасли:

- развитие инфраструктуры пляжной зоны курортно-туристической территории:

- создание условий развития сети предприятий общественного питания, соответствующих нуждам и имиджу курортно-туристической территории как туристического центра.

- развитие индустрии досуга и развлечений

Резюмируя выше приведенное, мы можем полагать, что развитие экономики туризма в рамках курортно-туристической территории позволит усилить ее взаимосвязь с другими приоритетными отраслями социально-экономического и культурного развития, сделать туристскую сферу в границах курортно-туристической территории более комфортной и привлекательной, интересной для жизни, как туристов, так и местного населения.

Литература

1. Багрова Л.А. География Крыма: учеб. пособие для учащихся общеобразоват. учеб. заведений / Багрова Л.А., Боков В.А., Багров Н.В. – К.: Лыбидь, 2001. – 304 с.

2. Багров Н.В. Региональная геополитика устойчивого развития / Багров Н.В. – К.: Лыбидь, 2002. – 256 с.

3. Бартов В.Ф. Концепции взаимодействия экономики и природы / Бартов В.Ф., Седов В.В. – М.: Мысль, 1984. – 359 с.

4. Бережная И.В. Структура экономики АР Крым в вопросах регионалистики / Бережная И.В. – Львов: ИРИ НАНУ, 2004. – 152 с.

5. Мельникова Н.В. Стратегия развития туризма курортной территории (на примере курортных территорий АР Крым) / Мельникова Н.В., Михуринская Е.А. – Экономика и управление. — Симферополь: НАПКС, 2011. — № 1. — С. 62 – 68.

УДК 338.27

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРИ БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИИ

Палатай В.В., студент

*Научный руководитель: Стаценко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В работе выявлены основные виды рисков при реализации бизнес-проектов, основные методы анализа и оценки рисков. Рассмотрены и качественно оценены меры по снижению влияния риска на проект.

Ключевые слова: аналитические методы оценки рисков, виды рисков, метод экспертных оценок, риск, статистические методы оценки рисков.

Особенностью современной рыночной экономики является частая реали-

зация инвестиционных проектов по различным направлениям деятельности предприятия. При этом, вне зависимости от направления деятельности, для формирования и обоснования которого разрабатывается проект, в процессе его реализации, а также при дальнейшей эксплуатации, существует вероятность появления рисков. Поэтому важным этапом бизнес-планирования является выявление и анализ степени воздействия рисков на функционирование проекта.

Целью исследования является процесс выявления, оценки и анализа рисков при бизнес-проектировании. Для достижения цели в работе поставлены и решены задачи определения сущности риска и его видовых проявлений, сравнительной характеристики методов оценки риска и изучения способов воздействия на риск.

Так, риск представляет собой вероятность потери части ресурсов, недополучения дохода или появления дополнительных расходов вследствие влияния неблагоприятных факторов. Для различных видов деятельности существуют свои специфические виды рисков, которые можно объединить в группы [1]:

- Экономические риски, связанные с изменением состояния экономики, с инфляционными процессами, колебаниями курса валют и др.
- Социальные риски, связанные с изменением в социальной сфере (рост уровня преступности, миграционные процессы, уменьшение числа трудоспособного населения и т.д.).
- Производственные риски, связанные с поломками оборудования, с нарушением процесса поставок сырья и материалов и т.д.
- Коммерческие риски, связанные с процессом реализации продукции (снижение спроса, появление новых конкурентов и др.).
- Политические риски, характеризующиеся изменением политической ситуации в стране (изменение законодательства, смена политических ориентиров и др.).
- Риски, связанные с непредвиденными ситуациями (природные катаклизмы, пандемии и др.).

С целью выявления и минимизации влияния рисков осуществляют их качественный и количественный анализ. Целью качественного анализа является выявление основных рисков, связанных с реализацией проекта. Количественный анализ предполагает определение степени риска, т.е. вероятности его наступления, а также оценку величины потерь, которую понесет предприятие при условии наступления риска. Отметим, что качественный анализ выступает базой для проведения количественного анализа.

Методологической основой качественного анализа рисков являются метод экспертных оценок, а количественного анализа - статистические, аналитические и другие методы [2].

Метод экспертных оценок подразумевает использование опыта специалистов для определения рисков. Основным преимуществом метода является

отсутствие необходимости в формировании точных исходных данных, а также специальных программных средств, простота расчета. Недостатками метода выступает трудность в привлечении квалифицированных независимых экспертов, а также высокая субъективность оценок. Метод экспертных оценок включает в себя множество различных методик, самыми распространенными из которых являются SWOT- анализ, метод мозгового штурма и метод Дельфи.

SWOT- анализ основывается на изучении и сопоставлении экспертами сильных и слабых сторон проекта, а также возможностей и угроз, на основе имеющейся информации о рынке и отрасли, на которых действует предприятие, а также информации о самом предприятии.

Метод мозгового штурма предполагает создание посредством генерации идей списка возможных, невозможных или маловероятных рисков проекта, из которых в процессе активного обсуждения экспертами выбираются наиболее характерные для проекта риски.

Метод Дельфи предполагает составление списка возможных рисков исходя из письменного опроса участников экспертизы. Далее этот список отправляется всем экспертам для дальнейшего анализа и выделения из него наиболее вероятных и значимых рисков. После этого список группируется и отправляется на дальнейшую обработку экспертам. Данный процесс продолжается, пока все эксперты не сойдутся во мнении по поводу важности каждого риска.

Таким образом, методы экспертных оценок преимущественно используются для качественного анализа рисков, так как они позволяют выявить вероятные риски, присущие определенному проекту.

Статистические методы оценки рисков предполагают проведение анализа данных предшествующих периодов. Данные методы используют для определения вероятности наступления риска, однако они подходят только для частных и однородных событий, по которым присутствует статистическая информация.

К статистическим методам оценки риска относятся:

- статистическое наблюдение;
- формирование и анализ рядов динамики;
- метод экстраполяции;
- определение средних значений показателей;
- дисперсия (вариация).

Статистическое наблюдение представляет собой сбор сведений об определенном объекте исследования, в качестве которого могут выступать процессы, явления или субъекты социально- экономической жизни предприятия. Статистическое наблюдение происходит путем сбора информации в процессе опросов респондентов, а также в процессе анализа определенной документации (например, отчетности предприятия).

Формирование и анализ рядов динамики предполагает поиск и изучение

анализируемых показателей во времени при помощи построения временных рядов. Показателями оценки рядов динамики являются абсолютное отклонение, темп роста и темп прироста показателя. Абсолютное отклонение отражает изменение текущего уровня развития показателя по сравнению с предыдущими уровнями в натуральных значениях. Темп роста показывает уровень изменения показателя с учетом базы сравнения, тогда как темп прироста не содержит в себе базы сравнения.

Метод экстраполяции основан на перенесении прошлых и настоящих тенденций развития объекта на будущее время и позволяет сделать предположение о развитии объекта. Однако его можно использовать только на короткие промежутки времени, так как под влиянием различных факторов, значение анализируемого показателя может меняться в долгосрочной перспективе.

Наиболее распространенным методом статистического анализа является определение средних величин, под которыми понимается количественная характеристика признака, обобщающая значение однотипных явлений по одному из варьирующих признаков. На практике наиболее часто применяют такие виды средних величин, как средняя арифметическая, средняя гармоническая, средняя геометрическая и средняя квадратическая. При этом данные показатели могут быть простыми и взвешенными. Отличия заключается в том, что простая средняя величина применяется для не сгруппированных величин, тогда как взвешенная - для сгруппированных.

В процессе анализа рисков с помощью статистических методов могут рассчитываться такие показатели, как дисперсия, среднеквадратические отклонение и коэффициент вариации [4]. Дисперсия представляет собой отклонение действительных результатов инвестиционных вложений от ожидаемых.

$$D(X) = M(X)^2 - (M(X))^2 \quad (1)$$

где $D(X)$ - дисперсия;

$M(X)$ - математическое ожидание случайной величины.

Дисперсия имеет размерность квадрата, поэтому для получения линейной оценки используют показатель среднеквадратического отклонения, который показывает наличие или отсутствие отклонения.

$$\sigma(X) = \sqrt{D(X)} \quad (2)$$

где $\sigma(X)$ - среднеквадратическое отклонение.

Чем больше величина среднеквадратического отклонения, тем больше риск предполагаемого проекта.

Так как дисперсия и среднеквадратическое отклонение являются абсолютными показателями, то для определения изменчивости часто используют такой относительный показатель, как коэффициент вариации, который характеризует размер отклонения на единицу ожидаемого результата.

$$V(X) = \frac{\sigma(X)}{x_{cp}} * 100\% \quad (3)$$

Где $V(X)$ - коэффициент вариации;

Хср- среднеарифметическое значение показателя.

Чем ниже коэффициент вариации, тем меньше размер риска.

Аналитические методы предполагают анализ вероятности потерь от риска с помощью математических моделей. Преимущество данных методов заключается в точности полученных результатов, тогда как недостатком является сложность расчетов. Наиболее часто используют такие методы, как метод внутренней нормы доходности, анализ чувствительности показателей эффективности, метод сценариев, построение «дерева решений» и метод Монте-Карло [4]

Метод внутренней нормы доходности предусматривает определение такой ставки дисконтирования по проекту, при которой сумма его денежных потоков равна нулю, что позволяет выбрать наиболее эффективный инвестиционный проект. Преимуществом данного метода является простота расчета, тогда как недостатком выступает отсутствие прогноза о возможных отклонениях результатов под воздействием определенных рисков.

Анализ чувствительности показателей эффективности проекта позволяет оценить влияние изменения его основных показателей под воздействием факторов риска. Данный метод позволяет оценить воздействия каждого риска на реализацию проекта, однако не рассматривает влияние выявленных рисков во взаимосвязи друг с другом.

Метод сценариев позволяет получить несколько вариантов реализации проекта в случае наступления того или иного риска, а также предоставить информацию о чувствительности и возможных отклонениях по проекту.

Построение «дерева решений» подразумевает графическое представление вариантов реализации проекта в зависимости от появления различных рисков. На основе этого подсчитывается вероятность наступления каждого риска, исходя из чего строится кривая распределения вероятностей риска и выбирается наиболее оптимальный вариант реализации проекта.

Сущность метода Монте-Карло заключается в использовании определенных математических алгоритмов, что позволяет считать данный метод наиболее точным и достоверным. Однако его можно использовать только при наличии большого количества статистических данных.

После выявления рисков и определения степени их воздействия на проект, необходимо разработать мероприятия по предотвращению или снижению негативного воздействия. Основными мерами по снижению влияния риска на проект могут выступать следующие [5]:

- Диверсификация капиталовложений между не связанными между собой видами деятельности;
- Страхование, характеризующиеся передачей определенных рисков страховой компании;
- Лимитирование, предполагающее установление лимита определенных сумм расходов, сумм дебиторской задолженности и др.
- Распределение риска между участниками проекта.

Таким образом, анализ рисков является важной составляющей при формировании проекта, так как позволяет предотвратить или предупредить появление негативных последствий в ходе его реализации. Важным является выбор инструментария, с помощью которого будет проводиться анализ рисков. Наиболее рационально для определения степени воздействия риска использовать аналитические методы, однако это может быть затруднено в связи с отсутствием достаточного количества статистической информации и материальной базы для проведения анализа. Особую роль необходимо отвести разработке мероприятий по минимизации рисков. Данные мероприятия могут увеличить затраты на реализацию проекта, однако позволят в дальнейшем получить наибольшую прибыль даже в случае появления какого-либо риска.

Литература

1. Оценка рисков в проектном менеджменте: учебное пособие / Е.И. Капустина, О.П. Григорьева, Ю.С. Скрипниченко и др.; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. – Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2017. – 152 с.
2. Уколов, А.И. Оценка рисков: учебник / А.И. Уколов. – 2-е изд. стер. – Москва: Директ-Медиа, 2018. – 627 с.: ил., схем., табл.
3. Васильева, Э.К. Статистика: учебник / Э.К. Васильева, В.С. Лялин. – Москва: Юнити, 2015. – 399 с.
4. Ильшев, А.М. Общая теория статистики: учебник / А.М. Ильшев. – Москва: Юнити, 2015. – 535 с.
5. Юкаева, В.С. Принятие управленческих решений: учебник: [16+] / В.С. Юкаева, Е.В. Зубарева, В.В. Чувикина. – Москва: Дашков и К°, 2016. – 324 с.

УДК 330

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ В УСЛОВИЯХ НЕОГРАНИЧЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

Пенькова И.В., профессор кафедры цифровых бизнес-технологий, д.э.н., профессор Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

Аннотация. Статья носит теоретико-методологический характер и представляет исследование влияния субъективного экономического поведения экономических агентов на процесс формирования институциональных ловушек в условиях неограниченности информационных ресурсов в период интенсивного развития цифровой экономики

Ключевые слова: институциональные ловушки, субъективное экономическое поведение, цифровая экономика, информационные ресурсы, неопределенность, асимметрия информации.

Acknowledgments: The reported study was funded by RFBR, project number 20-010-00407

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта 20-010-00407

Актуальность. Проблема ограниченности ресурсов, исследованная неоклассиками, представляется на современном этапе не столь актуальной, так как интенсивное распространение информационных технологий и стимулиро-

вание инновационной направленности производства позволяют использовать имеющиеся ресурсы более эффективно или создавать альтернативную ресурсную базу. Однако, с другой стороны, нарастание объемов информационных потоков и знаний создает сложности для экономических агентов в восприятии, обработке и выборе информации, которая соответствовала бы их ожиданиям, позволяла бы принимать рациональные решения, максимизируя полезность, и снижала бы уровень неопределенности. Еще в начале XIX века американский экономист Дж. Рэ, рассматривая роль изобретений в хозяйственном развитии, анализировал, как именно на экономику влияет недооценка будущих потребностей [1, с.19, 132]. Таким образом, представляется целесообразным рассмотреть, каким образом неограниченные информационные ресурсы могут влиять на возникновение или нивелирование институциональных ловушек посредством воздействия на поведение субъектов экономики, и какими свойствами можно наделить информацию, чтобы она была более эффективно использована для достижения поставленных целей и реализации ожиданий.

Во многих ситуациях возможно выстроить вполне стройную аргументацию поведения экономических агентов, сориентированных на максимизацию прибыли и удовлетворение своих ожиданий. Тем не менее, представляется методологически важным рассмотреть, какую именно информацию целесообразно воспринимать как наиболее удовлетворяющую потребностям для принятия рациональных решений и способную в меньшей степени трансформировать ожидания субъектов экономики, снижая риски появления институциональных ловушек. С нашей точки зрения, для ответа на этот вопрос представляется уместным проанализировать выявленные нами свойства информации, которые могут предопределить более высокий уровень ее соответствия запросам и ожиданиям экономических агентов, снижая оппортунизм их поведения, способный привести к возникновению институциональных ловушек:

восприимчивость (легкость восприятия), то есть выбор производителем информации такой формы ее представления, которая рассчитана на аудиторию-получателя, и может быть ею интерпретирована адекватно;

сложность подачи или применение такой формы доведения сообщения до потенциального пользователя, которая не требовала бы лишних затрат потребителя на снижение уровня неопределенности относительно того или иного товара или услуги;

адекватность или соответствие запросам, ситуации и уровню развития восприятия и образования получателя;

своевременность или актуальность, то есть, насколько информация отвечает времени ее подачи. Например, заблаговременное сообщение о надвигающемся урагане или цунами позволяет провести подготовительные работы по снижению возможного ущерба, и, наоборот, будет мало эффективно, если его получают после стихийного бедствия;

логичность или соответствие данных, содержащихся в послании общей теме и предмету сообщения;

структурированность или упорядоченность, имеется в виду систематиза-

ция и определенная классификация данных в рамках предмета и объекта сообщения;

отсортированность, то есть отсутствие в сообщении лишней (по мнению получателя) информации или так называемых шумов;

оперативность определяется частотой и своевременностью подачи;

рефлексивность (фактическое отражение действительности) или точность фактического содержания, то есть насколько информация соответствует реальному положению вещей и отражает действительность;

апеллятивность или, насколько побудительной к действию является информация, полученная адресатом;

информативность или полнота, которая может способствовать снижению степени асимметрии информации;

детерминированность на получателя или соответствие информации однородности (неоднородности) целевой аудитории;

управляемость, то есть, насколько оперативно сообщение может быть аннулировано, отозвано или откорректировано;

этичность подразумевает соответствие сообщения нормам, правилам и морали социума, в котором обращается информация;

объективность предполагает отсутствие субъективных оценок производителя относительно описываемой реальности и самого сообщения (информации).

Учитывая двойственную природу информации, а соответственно, и информационных ресурсов, можно предположить, что эту субстанцию трудно одновременно наделить всеми перечисленными свойствами. Задача осложняется отсутствием универсальных методов и способов оценки и измерения приведенных факторов.

При оперировании информацией экономическими агентами также можно наблюдать высокую степень субъективизма, что, в свою очередь, отражается на многих из приведенных свойств информации, увеличивая асимметрию и повышая уровень как морального, так и материального рисков.

Асимметрия информации предполагает возникновение информационных издержек, некоторые из которых особо выделены Дж. Стиглером в работе «The Economics of Information», опубликованной в 1961 г. Среди прочих он рассматривает затраты покупателей на выяснение цен и на поиск наиболее эффективных перспектив и низких цен, старение информации, конъюнктура рынка и др. Теоретически поиск должен был устранить различия цен, которые экономически оправдывают поведение субъектов [2, с.507].

Тем не менее в действительности сравнительный анализ цен в различных торговых точках может существенно изменить ожидания экономических агентов и повлиять непосредственно на их поведение. Так, наличие информации о ценах «позволяет переформулировать субъективные задачи потребителей в терминах риска, и это изменяет их отношение к поиску» [3, с.36].

Исходя из вышеизложенного и соглашаясь с А. Олейником, можно рассматривать проблему полноты информации, которая «достижима лишь в двух

случаях – централизованного ценообразования и локального рынка» [4, с.20].

В первом случае при ограниченном количестве сделок их участники могут быть обеспечены полной информацией одним центральным планирующим органом, вторая ситуация предполагает, что, если даже субъекты не обладают достаточными сведениями *ex ante*, личная репутация каждого из них служит наиболее надежной гарантией отсутствия обмана и использования информации в ущерб остальным для получения несправедливых конкурентных преимуществ [5].

В зависимости от степени полноты имеющейся информации поведение человека стремится к идеалу или целерациональности, под которой понимается «ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве «условий» и «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели» [6, с.628]. Однако в действительности этот идеальный вариант поведения сложно осуществим, в связи с тем, что предполагает полную свободу человека в выборе как целей, так и средств их достижения.

Следует учитывать положение Маркса о том, что «деятельность и пользование ее плодами, как по своему содержанию, так и по способу существования, носят общественный характер... Но даже и тогда, когда я занимаюсь научной и т.п. деятельностью, – деятельностью, которую я только в редких случаях могу осуществлять в непосредственном общении с другими, – даже и тогда я занят общественной деятельностью, потому что я действую как человек... Прежде всего, следует избегать того, чтобы снова противопоставлять «общество», как абстракцию, индивиду. Индивид есть общественное существо. Поэтому всякое проявление его жизни – даже если оно и не выступает в непосредственной форме коллективного, является проявлением и утверждением общественной жизни» [7, с.118-119].

Выводы. Риски возникновения институциональных ловушек повышаются в условиях неопределенности и асимметрии информации. Причиной тому служат следующие факты.

1. Асимметрия информации разрушает доверие, на котором базируется предсказуемость поведения субъектов, формирующая относительную уверенность и устойчивые ожидания контрагентов относительно рыночной ситуации. «Я доверяю другому, если думаю, что он не обманет моих ожиданий о его намерениях и об условиях совершаемой сделки» [4, с.22].

2. Соглашаясь с мнением В. Вольчика, отметим, что в идеале должна существовать гармония в процессе обмена информацией – открытый доступ с обеих сторон, немедленное сообщение в случае изменения информации и т. д. Но экономические агенты, действуя оппортунистически, проявляют это в разной степени. Кто-то больше склонен к преднамеренному обману, кто-то меньше. Это создает информационную асимметрию, которая значительно усложняет задачи экономической организации, потому что в случае отсутствия оппортунистического поведения любое поведение могло бы подчиняться некоторым правилам [8].

3. Асимметрия информации ведет к трансформации ожиданий и повышению степени риска, которая может быть снижена посредством придания информации определенных свойств в соответствии с субъективной рациональностью экономических агентов.

Литература

1. Roe John Sociological Theory of Capital. – 2-d ed. – N. Y., 1905. – 457 p.
2. Stigler G.J. The Economics of Information // Journal of Political Economy. – 1961. – Vol.69. – P.213-225.
3. Архиреев С.И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. – Х.: Бизнес-Информ, 2000. – 288 с.
4. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2000. – 416 с.
5. Milgrom P., North D., Weingast B. The Role of Institutions in the Revival of Trade: the Law Merchant, Private Judges and the Champagne Fairs// Economics and Politics. – 1990. – Vol.2. – N1 (March). – P.110-139.
6. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – 743 с.
7. Маркс К. Экономико-философские рукописи 1844 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 42. – С.41-174.
8. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике / Лекция 2. Модели поведения человека в институциональной экономике. – Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2000. – URL: <http://ie.boom.ru/lecture.htm>.

УДК 504.06

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ РИСКАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Пилипенко В.В., студент

*Научный руководитель: Ошовская Н.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В работе представлена характеристика понятия риск и понятия экологический риск, приведены показатели для оценки окружающей среды, рассмотрены этапы обнаружения экологического риска предприятием и этапы управления экологическими рисками на предприятии, выявлены методы управления экологическими рисками на предприятии, а так же проведена их сравнительная характеристика по показателям экологического ущерба и вероятности возникновения неблагоприятного события.

Ключевые слова: риск, экологический риск, предприятие, методы управления рисками, оценка окружающей среды, этапы обнаружения риска, этапы управления рисками.

Риск присутствует во всех сферах жизнедеятельности общества. В повседневной жизни мы сталкиваемся с политическими, экономическими, экологическими, психологическими, правовыми, медицинскими и многими другими видами рисков.

Целью работы является анализ методов управления экологическими рисками.

Для достижения цели были поставлены и решены следующие задачи:

- представлена характеристика понятийно-категориального аппарата определений «риск» и «экологический риск»;
- рассмотрены показатели оценки окружающей среды;

- проанализированы этапы определения экологического риска предприятием;

- рассмотрены методы управления экологическим риском на предприятии и осуществлена их сравнительная характеристика.

Отметим, что в современной экономической литературе существуют различные интерпретации термина «риск». Впервые понятие риск было определено в словаре В.И. Даля. Автор считает, что риск – это подвергаться чему-то, в частности известной опасности, превратности, неудаче [3].

По мнению О. Ренна, риск – это возможность того, что человеческие действия или результаты его деятельности приведут к последствиям, которые воздействуют на человеческие ценности [3].

Альгин А.П. определяет риск как деятельность, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели [3].

Таким образом, резюмируя вышеприведённое, можно утверждать, что риск – это вероятность наступления негативного события, последствиями которого является потеря различных ценностей (социальных, финансовых, политических и иных ресурсов).

Вместе с этим, для измерения вероятности наступления негативных последствий в результате реализации планируемой деятельности, выявления угроз окружающей среде, жизни и здоровью человека в природоохранной деятельности используется понятие «экологический риск».

Федеральный закон «Об охране окружающей среды» гласит, что экологический риск – это вероятность наступления события, имеющего неблагоприятные последствия для природной среды (загрязнение окружающей среды, негативное воздействие на экосистемы, разрушение биоты, ухудшение качества окружающей среды, вероятность возникновения специфических заболеваний, отчуждение земель, гибель лесов, рек, озер, морей и т.д.) и вызванного негативным воздействием хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайными ситуациями природного и техногенного характера [1].

Необходимо отметить, что последствиями экологического риска может быть не только деструктивное воздействие на окружающую среду, но и негативное влияние и на предприятие (увеличение издержек себестоимости продукции и т.д.). В этой связи для определения экологического риска деятельности предприятия, проводят исследования по оценке состояния окружающей среды [2]. С этой целью определяют такие показатели, как:

- ✓ индекс загрязнения атмосферы (ИЗА);
- ✓ общий объем вредных веществ, поступающих в атмосферу от источников загрязнения, расположенных в оцениваемом районе;
- ✓ количество пятикратных превышений ПДК (предельно допустимой концентрации) загрязнения атмосферного воздуха по основным загрязняющим веществам;
- ✓ риск заболеваемости, связанный с загрязнением окружающей среды;

- ✓ уровень шума;
- ✓ обеспеченность зелеными насаждениями;
- ✓ радиационный фон;
- ✓ прочие.

Также отметим, что основными этапами обнаружения риска предприятием являются:

1. Идентификация и документирование всех опасных факторов.
2. Выявление и описание всех возможных негативных событий, их развитие и последствия.
3. Определение уровня риска
4. На основе анализа рисков разработка и внедрение на предприятии мероприятий по управлению.



Рис. 1. – Основные этапы обнаружения риска на предприятии [составлено автором по данным 4].

Основной целью управления экологическим риском является предотвращение негативных экологических последствий посредством применения методов снижения экологических рисков. Так, управление рисками – это управленческая деятельность, направленная на классификацию рисков, идентификацию, анализ и оценку, разработку путей защиты от риска. Система управления рисками включает в себя пять этапов, которые отражают суть управления рисками на предприятии (рис.2.)



Рисунок 2. – Структура процесса управления рисками деятельности предприятия [5]

Таким образом, система управления рисками определяет, насколько предприятие способно противостоять возникающим неблагоприятным для хозяйственной деятельности ситуациям [5].

Отметим, что для управления экологическим риском используются методы управления экологическим риском деятельности предприятия. Так, рассмотрим основные методы управления экологическими рисками на предприятии:

1. Метод упразднения - данный метод снижает вероятность возникновения риска до нуля. Он является надежным и позволяет исключить вероятные потери. Упразднение риска может привести к полному прекращению деятельности предприятия, так как прибыль функционирующего предприятия может быть равна нулю.

2. Метод предотвращения потерь и контроля [6] – данный метод означает, что необходимо применить набор предупреждающих действий, которые должны предотвратить негативные последствия. Чтобы предотвратить экологические риски на предприятии, предлагаются следующие меры безопасности:

- обеспечение безопасного расстояния между жилой зоной и производством;
- замена опасных материалов на безопасные, или менее опасные в действующем технологическом процессе;
- наличие автоматизированного производственного оборудования;
- предотвращение различных аварийных утечек, путем регулярного ре-

монта и технического обслуживания оборудования, соблюдения стандартов, повышения квалификации и обучения персонала и т.д.

3. Метод страхования – данный метод свидетельствует о распределении возможных потерь среди большого количества физических и юридических лиц, которые подвергаются одинаковому риску. Такой метод защищает имущественные интересы промышленного предприятия при наступлении страхового случая. Страхование происходит за счет денежных фондов предприятия, которые формируются при помощи страхователей и их страховых взносов. По всем видам рисков предприятию обеспечивается страховая защита во время страхования. Объектом страхования будет являться имущество промышленного предприятия.

4. Метод поглощения (самострахования) – данный метод обозначает допущение «мелкого» риска, вероятность возникновения которого очень мала. При его возникновении устранение ущерба покрывается за счет средств резервных фондов предприятия или других источников.

5. Метод уклонения от риска – характеризует простое поведение предприятия. Некоторые риски не могут быть ликвидированы полностью, и даже после частичного уменьшения их опасность не оказывается сниженной. Предприятию в таком случае необходимо отказаться от тех видов деятельности, которые связаны с возникновением экологических рисков.

6. Метод предотвращения убытков – данный метод направлен на принятие мер для уменьшения вероятности наступления рисков. Такой метод применяется в случае высокой вероятности возникновения рисков, но низкого размера потенциального убытка. Уменьшение такого риска может быть достигнуто при выборе следующих способов: уменьшение размеров убытков, снижение частоты ущерба, распределение (диссипация) риска [5].

Сравнительная характеристика методов управления экологическим риском на предприятии представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика методов управления экологическим риском

Название метода	Возможный экологический ущерб	Вероятность наступления рискового события	Описание
1.Метод упразднения	Низкий	Очень низкая	Проведение мероприятий по снижению возникновения экологических рисков
Метод предотвращения потерь и контроля	Низкий	Низкая	Применение набора предупреждающих действий, которые предотвращают негативные последствия
Метод страхования	Высокий	Низкая	Риск передается страховым, банковским, финансово – кредитным организациям

Источник: [составлено автором по данным 5,6]

Продолжение таблицы 1

Название метода	Возможный экологический ущерб	Вероятность наступления рисковогó события	Описание
Метод поглощения (самострахования)	Низкий	Средняя	Создание специальных резервных фондов, которые при возникновении экологического страхового случая будут служить источником средств его компенсации
Метод уклонения от риска	Высокий	Высокая	Уменьшение вероятности возникновения экологического риска и уменьшение размеров возможного ущерба
Метод предотвращения убытков	Средний	Средняя	Ограниченная возможность определения точных факторов риска.

Источник: [составлено автором по данным 5,6]

Таким образом, выбор конкретного метода управления экологическим риском деятельности предприятия является очень сложным процессом, который зависит от размера, сферы деятельности, располагаемых средств предприятия и многих других факторов. Реализация стратегии эффективного функционирования предприятия с учетом экологических рисков является важной составляющей общей стратегии предприятия и способна значительно улучшить конкурентную позицию предприятия в целом.

Литература

1. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» // Электронный ресурс // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34823/
2. Косьяненко Т.Г., Маховикова Г.А. анализ и оценка рисков в бизнесе / Учебник и практикум для вузов // Электронный ресурс // Режим доступа: <https://urait.ru/viewer/analiz-i-ocenka-riskov-v-biznese-450126#page/1>
3. Кабанцева В.С. Трансформация взглядов на содержание категории «экологический риск» // Электронный ресурс // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-vzglyadov-na-soderzhanie-kategorii-ekologicheskij-risk>
4. Колесникова Л.А., Новиков А.С. Методический подход к оценке экологических рисков для достижения устойчивого развития промышленного предприятия // Электронный ресурс // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskij-podhod-k-otsenke-ekologicheskikh-riskov-dlya-dostizheniya-ustoychivogo-razvitiya-promyshlennogo-predpriyatiya>
5. Свириденко Д.А. Методы управления экологическими рисками на промышленном предприятии // Электронный ресурс // Режим доступа: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=5490
6. Филиппова М.С. Методы снижения экологических рисков на предприятии // Электронный ресурс // Режим доступа: <https://docplayer.ru/45914482-Metody-snizheniya-ekologicheskikh-riskov-na-urovne-promyshlennogo-predpriyatiya.html>

УДК 338.2

СИСТЕМНАЯ ДИАГНОСТИКА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ*Потеева М.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия**Малеванная А.В., магистрант**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Обоснована необходимость организации системной диагностики деятельности предприятия. Авторские рекомендации могут быть использованы при организации аналитической группы диагностирования предприятия, значение которой в условиях кризиса необходимо.

Ключевые слова: диагноз, предприятие, менеджмент, кризис.

Каждой фазе экономического цикла предприятия соответствует характерное для нее состояние, оцененное в результате анализа всех основных видов деятельности. К ним относятся: производственная, технологическая, финансово-экономическая, кадровая, управленческая, маркетинговая, социальная, международная, экологическая и другие виды деятельности.

Диагностика положения дел в каждом из этих видов отражает необходимую векторность усилий менеджерского звена предприятия, эффективности и использования инвестиций.

Выбор формы диагностики предприятия зависит от цели диагностики. Для оценивания степени кризисности состояния предприятия необходима комплексная форма. При комплексной оценке часто используются рейтинговый метод. Рейтинг – это метод сравнительной оценки деятельности нескольких предприятий. В основе рейтинга лежат обобщенные характеристики по некоторым признакам, что позволяет расположить предприятия в определенной последовательности по мере роста или снижения этого признака. Признаки или критерии классификации предприятий должны отражать необходимые стороны производственного потенциала предприятия (объем годового производства, доходы, прибыльность, ликвидность или потенциал предприятия в целом (надежность, имидж).

Таблица 1 – Факторы, определяющие величину производственного потенциала предприятия «N»

Общее управление	Эффективность, развитие, нововведения, творческий дух, диверсификация, передовая технология, выбор рациональных проектов, исполнение специальных функций
Финансовое управление	Функции контроля, распределение прибыли, получение кредита, эффективное управление заемными средствами, оплата налогов, свободное оперирование полученными средствами, инвестирование, финансовый анализ реализаций, финансирование затрат
Производство продукции	Управление производством, материально-техническое снабжение, условия труда, автоматизация, адаптация к передовым технологиям
Маркетинг	Организация сбыта продукции, рекламирование, зондирование других рынков, захват рынков, внешнеэкономическая деятельность
Научно-исследовательские и проектные работы	Научные исследования, творческая инициатива, привлечение инноваций со стороны, внедрение новшеств, модернизация, проектные изменения

Характер установления и обозначения рейтинга различный. Рейтинги независимых рейтинговых агентств основаны на изучении официальной отчетности предприятий и, прежде всего, годовых балансов.

Результаты расчетов обобщаются и суммируются в виде действующего производственного потенциала и необходимого нормативного потенциала, соотношение которых отражается в виде коэффициента потенциальных возможностей (Кпв).

$$Кпв = Пв : Пн \quad (1)$$

где: Пд – действующий производственный потенциал предприятия;

Пн – необходимый нормативный производственный потенциал предприятия.

Характеристика уровней производственного потенциала предприятия сведена в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка уровней производственного потенциала предприятия «N»

Уровень Кпв	Обозначение уровней	Краткая характеристика
Высокий уровень Кпв > 1	А	Предприятие находится в стабильном состоянии по большинству параметров
Средний уровень Кпв = 0,5 – 1,0	В	Предприятие успешно действует в своем бизнесе, однако испытывает предкризисные трудности, необходима адаптация
Низкий уровень Кпв < 0,5	С	Наличие хронических нарушений по большинству параметров производства, предприятие в кризисном состоянии

При оценке маркетингового потенциала методом циклических составляющих маркетинга используют четыре основных компонента:

$$\Phi_{мп} = (\Phi_{нипкр}; \Phi_{пп}; \Phi_{пр}; \Phi_{сп}) \quad (2)$$

$\Phi_{мп}$ – маркетинговый потенциал предприятия;

$\Phi_{нипкр}$ – маркетинговый потенциал предприятия на стадии научного исследования и проектных разработок освоения рынка производимой продукции;

$\Phi_{пп}$ – маркетинговый потенциал предприятия на стадии производства;

$\Phi_{пр}$ – маркетинговый потенциал предприятия на стадии рыночного продвижения продукта и ФОССТИС (формирование спроса и стимулирования сбыта);

$\Phi_{с.п.}$ – маркетинговый потенциал предприятия на стадии потребления дополнительных услуг и послепродажного обслуживания.

Интегральная оценка маркетингового потенциала на всех стадиях производственного цикла определяется по их удельному весу:

$$\Phi_{\text{МП}} = \sum_{i=1}^n \Phi_i Q_i \quad (3)$$

где: Φ_i – маркетинговый потенциал предприятия на i -й стадии жизненного цикла;

Q_i – удельный вес маркетингового потенциала предприятия на i -й стадии, определяемая экспертным путем.

Предметом диагностики являются структурные элементы маркетинговой системы, а именно: система управления маркетингом предприятия, рынки (внутренний и внешний); потребители продукции; эффективность политики ценообразования, сбыта сервисного обслуживания и рекламы. Состав структурных и диагностических параметров приведен в таблице 3.

Таблица 3 – Диагностика маркетинговой деятельности предприятия «N»

Предмет диагностики (структурный элемент маркетинговой системы предприятия)	Диагностические параметры
Система управления маркетингом	Концепции, стратегии и цели маркетинга Персонал (численность и квалификация) Место в корпоративной культуре предприятия
Рынки (внутренний и внешние рынки производимой продукции)	Размеры, тенденции развития Доля рынка диагностируемого предприятия Конкуренция (численность, влияние, стратегия) Исследование возможностей рынка Объем заявок и договоров на продукцию
Потребители	Основные клиенты предприятия: - количество; - месторасположение; - средняя продолжительность; - требования к услугам предприятия
Показатели продукции	Виды основных товаров предприятия Стратегия и тактика развития товара Виды дополнительных услуг предприятия
Ценообразование	Дифференциация цен; Соотношение «цена – качество»; Сопоставление с ценами основных конкурентов предприятия
Сбыт продукции	Каналы распространения продукции; Сеть агенств по продаже; Сбытовые издержки (объем, тенденции); Сбытовой оборот предприятия;
Реклама	Роль рекламы, затраты; Влияние на объемы продаж; Эффективность сбытовой рекламы предприятия

Диагностический подход к анализу и оценке маркетингового потенциала предприятия, его количественной оценки дает возможность увидеть слабые звенья в системе маркетинга, наметить ориентиры и основные направления

дальнейшего развития.

Диагностика конкурентоспособности производственного предприятия может быть выполнена несколькими методами: метод разниц; метод рангов; метод баллов; метод эталона [2; с. 79].

Наиболее выразительную оценку конкурентоспособности предприятия предоставляет использование метода баллов. Применение этого метода предполагает:

1. выбор оценочных показателей деятельности предприятия;
2. выделение наилучшего значения нескольких показателей и присвоения ему балльного значения по отдельно установленной шкале;
3. расчет баллов для других предприятий путем сравнения их фактических значений с наилучшим в заданной совокупности:

$$B_{ij} = Z_{ij} : Z_{iH} \cdot B_{\max} \quad (4)$$

где Z_{ij} – фактическое значение i -го оценочного показателя на j -м предприятии;
 Z_{iH} – наилучшее значение i -го оценочного показателя в анализируемой совокупности предприятий;

B_{\max} – максимально установленный балл оценивания отдельного показателя;

4. определение весомости конкретного показателя для оценки общей конкурентоспособности предприятия устанавливается экспертным путем – γ ;
5. получение обобщенной балльной оценки конкурентоспособности предприятия (UZ_i):

$$UZ_i = \sum B_{ij} \cdot \gamma \quad (5)$$

Применение метода баллов позволяет установить основных конкурентов данного предприятия, оценить степень отставания по конкретным показателям от других предприятий отрасли и поставить диагноз стадии кризисности на определенный период функционирования и развития.

В качестве расчетных показателей деятельности производственных предприятий рекомендуется использовать: средний доход на единицу продукции, себестоимость, прибыль, рентабельность, соотношение «цена – качество» товара, состояние материально-технической базы предприятия; ассортимент продукции и другие.

Таким образом, диагностика состояния предприятия позволяет выявить кризис на различных стадиях экономического цикла. Следующим этапом становится определение адекватного механизма управления предприятием и решение вопросов целесообразности использования инвестиционных ресурсов.

Организация системной диагностики деятельности производственного предприятия с использованием приведенных методов анализа позволяет достоверно оценить ситуационное состояние фирмы и наметить перспективные направления использования инвестиций. Диагностика предприятия вооружает менеджеров обоснованным предвидением возможных рисков предприятия и способствует своевременному принятию необходимых мер по предотвраще-

нию кризисных проявлений и банкротств фирмы.

Литература

1. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И.М. Лифиц. – М.: Юрайт, 2001. – 342 с.
2. Потеева М.А. Экономическая диагностика/ М.А. Потеева. Учебное пособие. Симферополь. ДИАЙПИ. – 2011. – 190 с.
3. Градов А.П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под ред. А.П. Градова. – СПб: Специальная литература, 2006. – 510 с.

УДК 336.6

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА

Пустовит А.В., студент

Научный руководитель: к.э.н., доцент Иваненко И.А.

ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. В статье исследовано современное состояние валютного рынка России. Проанализированы основные показатели и структура российского валютного рынка. Выявлена зависимость развития внутреннего финансового рынка России от динамики курса доллара.

Ключевые слова: российский валютный рынок, производные финансовые инструменты (ПФИ), курс доллара США, валютные операции, обменный курс.

Актуальность исследования валютного рынка имеет особую значимость в наши дни, так как он представляет собой наиболее значительное (связующее) звено мирового финансового рынка. Валютный рынок обеспечивает взаимодействие всех компонентов глобального финансового рынка - национальных финансовых рынков в контексте их различных секторов, а также этих рынков с международным рынком европейских валют, включая сегменты последних (рынок еврокредитов, еврооблигаций, евроакций и т.д.).

Валютный рынок – особый рынок, на котором осуществляются валютные сделки, т.е. обмен валюты одной страны на валюту другой страны [1, с.36].

В конце 1980-х гг. с либеральными реформами СССР началось развитие российских валютных операций и валютного рынка, целью которых был переход к рыночной экономике: отмена государственной монополии на иностранную валюту и внешнюю торговлю, а также децентрализация внешнеторговой деятельности государства. Трансформация экономической системы способствовала переходу от административного распределения валютных ресурсов государственными органами к формированию валютного рынка.

В конце 1991-1992 гг. с распадом СССР и образованием России произошло ускорение формирования валютного рынка и становление валютного рынка как неотъемлемой части структурных экономических реформ страны. В 1992 году Российская Федерация вступила в Международный валютный фонд, что повлияло на формирование валютной системы, которое происходило в соответствии с Уставом МВФ. К тому же, основные элементы отечественной си-

стемы были оформлены в Законе РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 9 октября 1992 года [2].

В 2010 году на российском финансовом рынке зафиксировано восстановление благоприятных условий на внешнем рынке и восстановление реального сектора национальной экономики. В течение всего 2013 года на внутреннем валютном рынке в целом преобладала тенденция ослабления российской национальной валюты по отношению к основным мировым валютам.

Переломным моментом для российского валютного рынка стал 2014 год, когда валютный кризис в России привел к девальвации российского рубля по отношению к иностранным валютам, вызванной быстрым падением цен на энергоносители, продажа которых составляет значительную часть в доходах бюджета России, а также введение экономических санкций против России.

В 2016 год на мировом валютном рынке был самым насыщенным после экономического кризиса 2008-2009 годов. Очевидным итогом года стало значительное укрепление доллара США, и с начала года рубль продолжил ослабевать (77,73 рубля за доллар и 85 рублей за евро) на фоне падения цен на нефть и в течение года был значительный экономический спад и всплеск инфляции. В течение 2016-2019 гг. российская экономика стабилизировалась, и к 2019 году российский валютный рынок можно считать относительно стабильным, но он все еще зависит от мировых цен на нефть, доллара США и обменного курса.

Анализ перспектив развития российского валютного рынка и российского рубля, предполагает изучение тенденций развития валютного рынка России. (табл. 1).

Таблица 1 – Основные показатели российского валютного рынка и рынка производных финансовых инструментов (ПФИ) за месяц (в млн. долл. США)

Название валюты	AUD	CAD	CHF	EUR	GBP	JPY	SEK	USD	Прочие валюты	Всего
Январь 2010 г.	4	7	269	36899	58	35	51	711991	79	749493
Январь 2013 г.	10	41	206	99868	834	132	114	1232428	140	1333772
Январь 2016 г.	4	9	2721	77389	2706	27	45	905832	1405	990138
Январь 2019 г.	6	7	663	136732	515	94	77	726848	1663	866604

* составлено автором на основе данных [3]

Согласно данным таблицы 1, на российском валютном рынке большинство операций осуществляется с помощью доллара США, а евро занимает второе место, имея очень большую разницу (68,1%) с лидирующей валютой. Это свидетельствует, о том, что российский валютный рынок является двойной валютой. На валютных биржах доля операций с долларом составила 84% на январь 2019 года, в то время как в 2010, 2013 и 2016 годах она составляла 95%,

92% и 92% соответственно. Доля операций с использованием евро составила около 16% на 2019 год, что больше на 5% по сравнению с 2010 годом. Удельный же вес операций с другими валютами незначителен и составляет менее 1%. По сравнению с 2013 годом в 2016 году наблюдается снижение объема операций со всеми валютами, но это обусловлено не их количественным сокращением, а снижением в денежном выражении, так как объемы сделок представлены в млн. долл. США (курс USD значительно вырос в данный временной период).

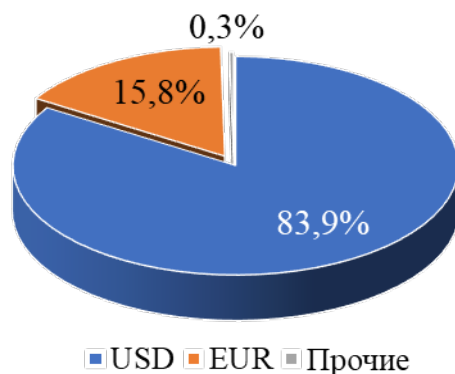


Рис. 1. – Структура российского валютного рынка по объему сделок в 2019 г. [3]

На торговых биржах доля доллара в операциях в январе 2019 года составляла 84% (в 2010, 2013 и 2016 годах - 95%, 92% и 92% соответственно), а доля евро в 2019 году составила около 16% (этот показатель значительно увеличился по сравнению с 2010 годом, когда он составлял 5%). Доля операций с другими валютами незначительна и составляет менее 1%. По сравнению с 2013 годом в 2016 году произошло уменьшение объема операций со всеми валютами, но это связано не с их количественным сокращением, а с уменьшением их в денежном выражении, поскольку объемы операций представлены в миллионах долларов США (обменный курс доллара США значительно вырос за этот период).

Однако валютные операции невозможны без фиксирования курсов валют - котировки. Соответственно, различают фиксированный курс (установленный законом) и плавающий курс (устанавливается на торгах валютной биржи).

В ноябре 2014 года Банк России перешел на систему плавающего обменного курса. Переход к системе плавающего обменного курса был постепенным, чтобы облегчить процесс приспособления участников рынка к изменениям обменного курса в рамках более гибких изменений обменного курса [4].

На сегодняшний день банк России по-прежнему поддерживает режим плавающей ставки, регулярно проводя валютные операции для поддержания финансовой стабильности рынка. Это означает, что обменный курс иностранной валюты по отношению к рублю определяется рыночными силами: взаимосвязью между спросом на иностранную валюту и ее предложением на ва-

лютом рынке.

Исходя из данных графика, можно заметить, что за 5 лет динамика курса доллара была неоднородной. Этому послужили множество причин, такие как падение мировых цен на нефть, санкции США и ЕС, спекуляции на валютном рынке, слабая активность ЦБ и т.д. Минимальное значение одного доллара США за исследуемый период составляет 32,86 руб. в декабре 2013 г., а максимальное – 77,13 руб. в феврале 2016 г.

108
декабрь

Рис. 2. – Динамика курса доллара за 2014-2019 гг, (ср. цена за месяц, руб.) [5]

За 9 месяцев 2019 года, исходя из динамики спроса и предложения на внутреннем валютном рынке, курс национальной валюты по отношению к иностранной валюте снизился на 13%. Минимальный и максимальный обменный курс в этот период составляли 8334 млрд. / доллар. США в январе и 9457 млрд. / доллар. США в сентябре (рис. 3).

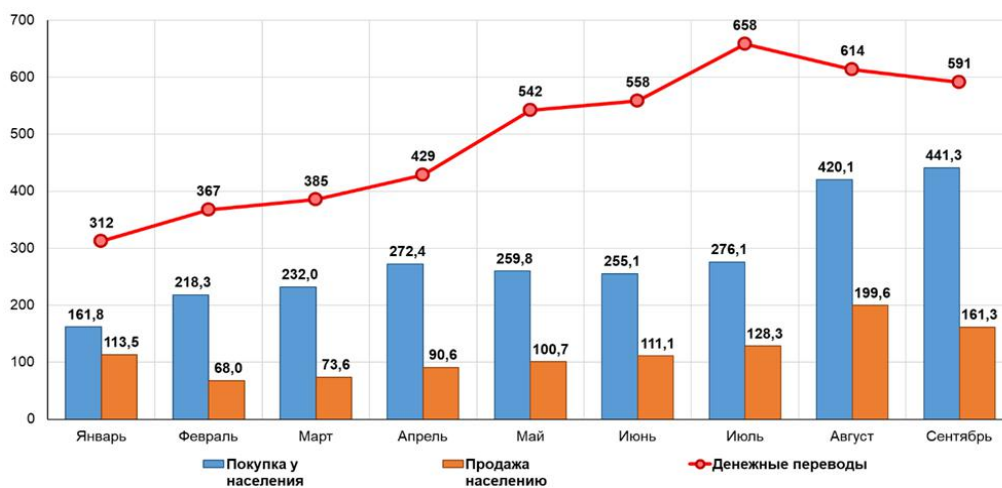


Рис. 3. – Динамика обменного курса (млрд. руб.) январь-сентябрь 2019 г. [6]

В результате мер, принятых в августе этого года для создания обменного курса на основе новых рыночных условий, динамика обменного курса была стабильной с сентября по октябрь и менялась в зависимости от текущей макроэкономической ситуации и связанных с ней факторов. Как сообщает пресс-служба центрального банка, кардинального изменения курса валют не ожидается до конца текущего периода [6].

Таким образом, валютный рынок России претерпевал различные изменения за последние десятилетия. В настоящий момент на российском валютном рынке наблюдаются те же структурные изменения, что и в мире – большинство операций проводятся в двух основных валютах (евро и доллар), но доминирующей валютой является доллар США (84% операций на фондовых биржах). Но несмотря на множества ключевых факторов, одними из которых является курс доллара США и обменный курс, инфраструктура валютного рынка России все еще пребывает в процессе формирования и чрезвычайно чувствительна ко всем экономическим и политическим событиям в мире.

Литература

1. Иванова-Швец Л.Н. Валютные отношения и валютные операции: Учебное пособие / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2018. – 116 с.
2. Федеральный закон от 10.12.2003 №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (действующая редакция от 03.12.2019).
3. Московская межбанковская валютная биржа: официальный сайт [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <https://www.moex.com/ru/derivatives/select.aspx> (Дата обращения: 10.12.2019).
4. Режим валютного курса Банка России // Банк России. [Электронный ресурс] – URL: http://www.cbr.ru/DKP/exchange_rate/ (дата обращения: 10.12.2019).
5. Доллар США (USD) сегодня // Богатый хомячок [Электронный ресурс]. URL: <https://bhom.ru/currencies/usd/> (дата обращения: 07.12.2019).
6. Краткий обзор внутреннего валютного рынка (январь–сентябрь 2019 года) // Kommersant.uz. – 14.10.2019 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://kommersant.uz/kratkij-obzor-vnutrennego-valyutnogo-rynka-yanvar-sentyabr-2019-g/> (дата обращения: 10.12.2019).

УДК 338.5

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Раифова М.Р., студент

*Штофер Г.А., доцент кафедры экономики предприятия, к.э.н., доцент
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация: в данной статье рассматривается необходимость использования информационных технологий в процессе управления затратами на производство и реализацию продукции (работ, услуг) современных предприятий.

Ключевые слова: информация, информационные технологии, затраты, управление затратами.

Затраты являются основой функционирования любого предприятия, по-

скольку в процессе своей деятельности оно использует различного вида ресурсы. Учет затрат позволяет более точно проанализировать возможности и спланировать желаемые результаты деятельности предприятия. Затраты – неотъемлемая часть формирования прибыли предприятия.

Управление затратами позволяет оптимизировать количество используемых ресурсов в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг).

Каждое предприятие в процессе своей деятельности сталкивается с рядом проблем, связанных с управлением затратами. Ежедневно приходится обрабатывать большое количество информации и, зачастую, возникают сбои в процессе регулирования информационных потоков. С каждым днем все больше предприятий с целью оптимизации затрат на производство и реализацию продукции прибегают к использованию современных информационных технологий, позволяющих контролировать как внешние, так и внутренние потоки информации. С помощью таких технологий повышается эффективность анализа затрат предприятия, планирования и прогнозирования, а также эффективность принятия управленческих решений.

Исследованиями в области определения роли информационных технологий в процессе управления предприятием занимались: Л.А. Каткова [1], О.В. Круглова [2] и др.

Каткова Л.А. говорит о том, что значение информационных технологий с каждым годом усиливается, поскольку они обеспечивают конкурентоспособность предприятий на рынке и их выживаемость в условиях сложившейся конкуренции [1].

Круглова О.В. полагает, что информационные технологии являются неотъемлемой частью управления предприятием, позволяющей осуществлять стратегический, тактический и оперативный контроль и планирование [1].

Таким образом, актуальность данной темы исследования заключается в том, что у каждого современного предприятия возникает необходимость в использовании информационных технологий. С помощью современных информационных технологий происходит полная или частичная автоматизация учета затрат предприятия, документооборота, а также управления всеми видами деятельности. Для этого на каждом предприятии создается единая база данных, в которой хранится вся информация о деятельности предприятия. С ее помощью формируется информация, которая позволяет эффективно принимать управленческие решения. Информационные технологии позволяют снижать затраты предприятия путем планирования финансовых и материально-технических ресурсов (рис.1).

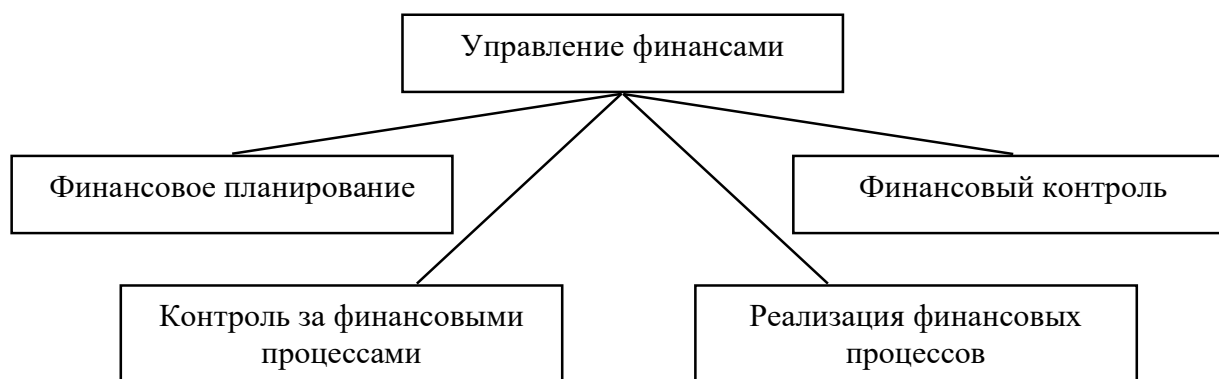


Рисунок 1 – Составляющие управления финансами. Источник: составлено автором на основе [4]

Финансовое планирование позволяет проанализировать различные варианты достижения целей предприятия с целью оптимизации затрат на реализацию данных целей, а также максимизации прибыли.

Финансовое планирование предусматривает составление финансового плана либо от низшего уровня подразделений предприятия к высшему, либо наоборот – от высшего к низшему.

В первом случае подразделения низшего уровня формируют свой финансовый план, передают его на следующий уровень и таким образом формируется общий финансовый план предприятия.

При втором способе планирования финансовый план составляется на высшем уровне, то есть формируется финансовый план предприятия в целом, а затем он распределяется по остальным уровням иерархии. Подразделения низшего уровня, принимая во внимание поступивший план, формируют собственные финансовые планы. [4]

Поскольку данный процесс достаточно трудоемкий, возникает необходимость использования информационных систем, позволяющих автоматизировать все этапы финансового планирования. В результате чего определяется оптимальный вариант затрат и с учетом планируемой величины прибыли предприятия формируется, анализируется и утверждается единый актуальный план для всех уровней подразделений.

Финансовый контроль деятельности предприятия предусматривает анализ и регулирование движения денежных средств предприятия. Происходит сравнение планируемых и фактически достигнутых результатов в области затрат и доходов для каждого подразделения и предприятия в целом. Таким образом, анализируется динамика изменения себестоимости продукции (работ, услуг), что в последствии позволяет принять управленческие решения в области оптимизации затрат предприятия, а также возможности инвестирования в модернизацию продукции (работ, услуг) и производства в целом.

Контроль за финансовыми процессами предполагает контроль финансовых операций, а именно повседневный учет движения денежных средств, своевременное погашение финансовых обязательств, принятие счетов к оплате, получение денежных средств.

Реализация финансовых процессов предусматривает собой непосредственно процесс ведения финансовых операций, а также их учет.

Управление материально-техническими ресурсами непосредственно связано с управлением затратами предприятия, поскольку каждая денежная единица, вложенная в материально-технические ресурсы, должна приносить прибыль. Главной задачей управления данным видом ресурсов является оптимизация обеспечения потребностей подразделений в запасах путем прогнозирования потребности, текущего контроля запасов на складах и формирования заявок на основании поступивших заказов.

Существует два вида управления запасами (рис.2):

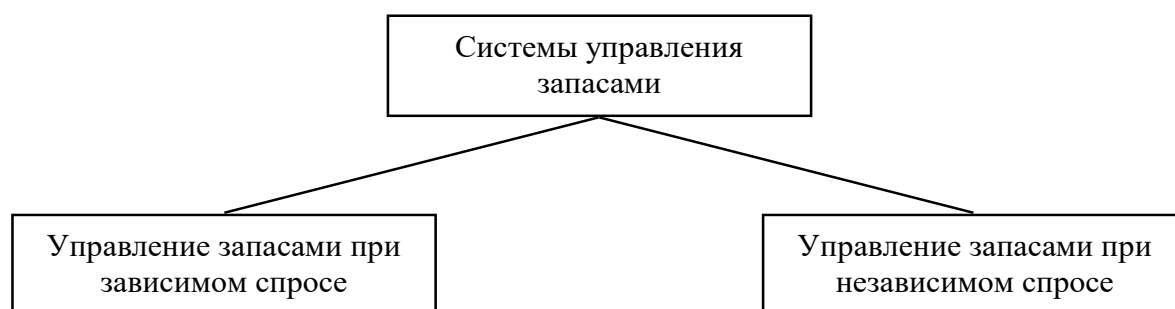


Рисунок 2 – Системы управления запасами. Источник: составлено автором на основе [3]

При зависимом спросе информационные системы помогают сформировать на основе предыдущих периодов деятельности предприятия планы производства продукции (работ, услуг). Затем, на основе полученных данных, формируются запасы ресурсов необходимых для выполнения планов текущего производства. При независимом спросе, напротив, с помощью информационных технологий формируется определённый уровень запасов на складах. При этом происходит постоянный контроль заданного уровня, в случае падения количества запасов на складах ниже заданного параметра, система выдает заявку на восполнение запасов.

Кроме того, использование информационных технологий позволяет максимизировать детализацию учета всех затрат предприятия, что влияет на формирование себестоимости продукции (работ, услуг). Для этого создаются специальные нормы и нормативы использования ресурсов на производство определенного вида продукции (работ, услуг). Это оказывает весомое влияние на устранение перерасходов сырья, материалов, энергии, а также времени на изготовление продукции (работ, услуг).

Таким образом, информационные технологии играют важную роль в управлении затратами на производство и реализацию продукции (работ, услуг) любого современного предприятия. Информационные системы охватывают все аспекты деятельности предприятия, позволяя автоматизировать множество процессов для увеличения эффективности и результативности деятельности. Внедрение информационных систем в работу предприятия способствует оптимизации использования ресурсов, контролю и регулированию денежных по-

токов, а также планированию и регулированию.

Литература

1. Каткова Л.А. Информационно-технологическое перевооружение системы управления предприятием как фактор повышения конкурентоспособности предприятия. / Л.А. Каткова // Теория и практика общественного развития. – 2017.- №8
2. Круглова О.В. Информационные технологии в управлении: учебное пособие. / О.В. Круглова // Дзержинск: изд-во «Конкорд», 2016. – 134 с.
3. Сазонова, А.К., Матвийчук, Л.Н. Управление запасами предприятия и их оптимизация / А.К. Сазонова, Л.Н. Матвийчук // Современные тенденции развития науки и технологий. 2019. Т. 8. № 5. С. 124-127.
4. Сацук Т.П. Информационные технологии в финансовом менеджменте компаний / Т.П. Сацук // Вестник КрасГАУ. 2015. №1

УДК 331.101.68

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА КАК ОДНОГО ИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Романюк Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономической теории
Байракова И.В., к.э.н., доцент кафедры экономической теории
Кондратьева А.С., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье раскрывается сущность производительности труда как экономического показателя эффективности производства. Исследуется рост производительности труда и ее влияние на эффективность предприятия.

Ключевые слова: производительность труда, производительность общественного труда, эффективность, эффективность труда.

Среди проблем современного предприятия основная роль отводится исследованию роста производительности труда, так как это главный показатель эффективности деятельности как предприятия в частности, так и государства в целом. В экономической науке производительность труда занимает одно из ключевых мест уже достаточно долгое время.

Актуальностью темы является исследование теоретических аспектов производительности труда, изменения их уровня и воздействия на темпы развития промышленного производства, на рост оплаты труда и факторных доходов. Высокий уровень производительности труда является залогом экономического развития и социальной гарантией обеспечения страны, а увеличение уровня данного показателя выступает важным приоритетом стратегического развития государства.

Следует отметить, что термин производительность труда был впервые применен А. Смитом в его труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» в 1766 году при обосновании сущности производительного и непроизводительного труда и их влияния на изменение стоимости предмета [3]. Дальнейшее исследование исторического развития производительности труда как основного фактора экономической категории показало, что в конце

1950-х гг. расчёт производительности труда осуществлялся с учетом действия не только производственных рабочих на предприятиях промышленной отрасли, но и всех работников других сфер экономики [1, с. 868]. Во второй половине XX века производительность труда стали применять как инструмент анализа и планирования производственного процесса, но методика расчета производительности труда в разных странах значительно отличалась. В процессе перехода к рыночным отношениям экономики (с 1992 г.) показатель производительности труда стал выполнять другую важную роль, которая заключалась в том, что данный показатель стал дополнительным показателем по отношению к эффективности, при этом появились новые исчисления прибыльности и рентабельности, активно применяющиеся на предприятиях по настоящее время.

Так что же такое «производительность труда»? Существует достаточно много определений термина «производительность труда», но они сводятся к единому пониманию, а именно: «производительностью труда» – это количество продукции, которое производится работником за определённый период времени.

Анализ различных литературных источников показал, что многие авторы, считают, что понятие «эффективность труда» и «производительность труда» – это одно и то же. Однако, по мнению Скотта Синка Д., под производительностью труда можно считать определенную долю системы измерения эффективности труда. Учёный обособил такие критерии эффективности труда как: производительность труда, качество, действенность, прибыльность, внедрение новшеств, экономичность, качество трудовой деятельности [2, с. 38; 5, с. 96].

Следовательно, по нашему мнению, «эффективность труда» – это более широкое понимание по содержанию, чем «производительность труда». Поэтому следует применять производительность труда, как один из основных показателей, характеризующий эффективность труда в производственном процессе на предприятиях.

Таким образом, производительность труда как измеритель эффективности труда показывает позитивные и негативные стороны деятельности предприятия, а рост производительности труда и уменьшение затрат труда при одинаковом объеме производства приводят к повышению эффективности труда.

В экономической науке различают производительность живого труда и производительность общественного труда. При исследовании роста производительности живого труда следует прибегнуть к трудам Маркса К. Он считал, что увеличение производительности выражается в снижении массы труда по отношению к массе средств производства, при этом живой труд в процессе производства занимает первоочередное и важное значение. Маркс К. уточнял, что именно живой труд должен: во-первых, охватить средства производства; во-вторых, «воскресить их из мертвых»; в-третьих, превратить их из только возможных в действительные и действующие потребительные стоимости [6, с. 59].

Базируясь на теории Маркса К. производительность живого труда показывает затраты рабочего времени в конкретном процессе производства и на определенном предприятии, а производительность общественного труда включает затраты как живого, так и общественного труда [7, с. 94].

В связи с развитием научно-технического прогресса уровень затрат общественного труда возрастает в связи с внедрением новых технологий, с обеспечением работников новейшим оборудованием и техникой. Это приводит к сокращению абсолютной величины затрат как живого, так и общественного труда на единицу продукции. Именно в этом заключается сущность повышения производительности общественного труда, так как повысить производительность общественного труда на предприятиях невозможно при неполном использовании рабочей силы, а также всех его производственных факторов. Поэтому, абсолютная величина затрат как живого, так и общественного труда на единицу продукции снижается, в связи с чем осуществляется рост производительности общественного труда [2, с. 37; 4, с. 76].

Динамика влияния производительности общественного труда в различной степени зависят от многих показателей эффективности производства. К таким показателям следует отнести трудовые показатели, которые включают в себя производство продукции, численность работников, фонд заработной платы, уровень оплаты труда, себестоимость продукции и др.

От динамики производительности труда зависит важнейший комплексный показатель – себестоимость продукции, который находится в прямой взаимосвязи с показателем эффективности производства. Снижение себестоимости продукции влияет на повышение экономической эффективности, а, следовательно, и на рост производительности труда. Поэтому необходимо более детально проводить анализ динамики производительности труда, и он должен быть постоянным и своевременным.

На основании полученных результатов проведенного анализа нами предлагается определять стратегические цели, направленные на рост производительности труда, от выполнения которых зависит повышения экономической эффективности, как предприятия, так и страны в целом. Отметим, что одной из основных причин влияющей на производительность труда является занятость персонала и полученная ими заработная плата. Заработная плата выступает одним из основных методов мотивации трудового персонала. Если мотивация имеет слабо выраженный характер или отсутствует, то последствием будет снижение производительности труда на предприятии, что может привести к таким негативным показателям как снижение прибыльности, рентабельности, сокращению персонала и др. Следовательно, темп роста производительности труда должен опережать темп роста заработной платы.

Таким образом, из вышеизложенного можно сделать вывод, что производительность труда – это один из главных показателей эффективности деятельности, как предприятия, так и государства в целом. Так же при помощи данного показателя можно провести оценку экономической эффективности труда, как отдельного сотрудника, так и трудового коллектива в целом. Предприятию

с целью роста производительности труда необходимо внедрять научно-технический прогресс и грамотно осуществлять организацию процесса производства, что в свою очередь позволит находить рациональные пути совершенствования управления производственным процессом на предприятии.

Литература

1. Быкова Н.Н. Премияльная система оплаты труда как фактор трудовой мотивации в повышении производительности труда и достижения целей предприятия / Н.Н. Быкова // Экономика и социум. – 2015. – № 2-1 (15). – С. 867-872.
2. Наумова Н.В. Пути повышения производительности труда на современных предприятиях / Н.В. Наумова // Политическое управление: научный информационно-образовательный электронный журнал. – 2015. – № 3 (11). – С. 37-41.
3. Производительность труда: понятие и современные подходы к определению. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberpedia.su/9xab17.html> (дата обращения 24.02.2020г.)
4. Романюк Е.В. Совершенствование мотивационного механизма управления персоналом предприятия / Е.В. Романюк, Е.В. Трусевич, О.С. Олексюк // Проблемы социально-экономического развития Сибири. – 2018. – № 4 (34). – С. 75-81.
5. Широкова А.В. Особенности формирования доходов человека и производительность труда, их влияние на благосостояние общества / А.В. Широкова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №1. – С. 17-28.
6. Шкуропатова А.В. Влияние затрат живого и овеществлённого труда на производительность труда / А.В. Шкуропатова // Молодежный научно-технический вестник. – 2014. – №10. – С. 59.
7. Яхонтова Е.С. Рынок труда и производительность труда в России / Е.С. Яхонтова // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2015. – №4. – С. 93-101.

УДК 331.101

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Рыбовалова М.А., студент

*Шевченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация: в статье рассмотрена актуальность эффективного использования трудовых ресурсов на предприятии, а также раскрыта методика оценки эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии.

Ключевые слова: трудовые ресурсы предприятия, эффективность, качественные, количественные показатели, производительность труда, результативность труда.

Текущая деятельность любого предприятия зависит в первую очередь от его обеспеченности трудовыми ресурсами. Качеству и эффективности использования данного ресурса следует уделять наибольшее внимание, поскольку от этого будет зависеть конкурентоспособность предприятия, ассортимент и качество создаваемого продукта, его стоимость и получаемая прибыль в целом.

Изучением понятия трудовые ресурсы предприятия занимались многие ученые экономисты, которые под трудовыми ресурсами на предприятии под-

разумевают «наемных лиц, достигших трудоспособного возраста, и заключивших с работодателем трудовой договор, а также собственников и совладельцев предприятия, которые принимают участие в деятельности предприятия личным трудом и получают соответствующую оплату за свой труд, помимо положенной им части дохода» [1; с.136].

Под эффективностью деятельности предприятия следует понимать, процесс достижения поставленных целей как перед работником, так и перед предприятием в целом. Основным критерием эффективности следует считать степень удовлетворения конечных потребностей общества, которые в первую очередь тесно связаны с развитием самостоятельной личности. В эффективности использования трудовых ресурсов заключается способность работника выполнять необходимые обязанности, достичь требуемого от него результата с наименьшими затратами времени, а также усилий [2].

В настоящий период времени на законодательном уровне не определена основная методика измерения эффективности работ трудовых ресурсов на предприятии, ее формированием занимается каждое предприятие индивидуально. Однако, к данному вопросу обращались многие ученые в области экономики. Методики эффективности использования трудовых ресурсов отражены в работах, которые посвящены комплексному анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия, таких авторов, как: Г.В. Савицкая [3], Т.Б. Бердникова [4], Э.И. Крылов и В.М. Власова [5], Е.В. Наливайченко и С.П. Кирильчук [1] и др.

Проанализировав предложенные авторами методики оценивания эффективности использования трудовых ресурсов предприятия, следует сгруппировать процесс ее проведения в 5 основных этапов, которые отображены на рисунке 1.

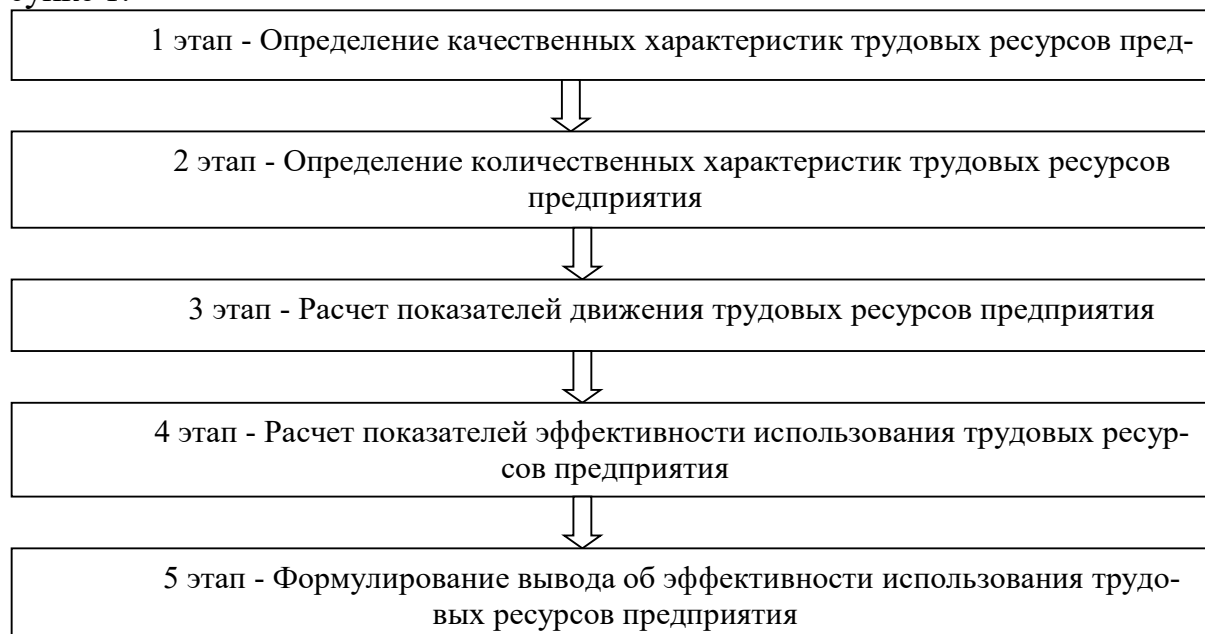


Рис. 1 - Методика оценки эффективности использования трудовых ресурсов предприятия. Источник: Составлено автором

На первом этапе оценки следует определить основные качественные характеристики трудовых ресурсов, которые заключаются в распределении трудовых ресурсов предприятия на категории по профессии, специальности, уровню квалификации, образованию, а также по половозрастной характеристике, кроме того, необходимо рассмотреть все группы трудовых ресурсов предприятия в динамике.

На втором этапе оценки эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии необходимо определить количественные характеристики трудовых ресурсов, которыми являются списочная, явочная и среднесписочная численность работников [3; с.137-138]. В свою очередь среднесписочная численность работников определяется за разные периоды деятельности предприятия, а именно за месяц, квартал и год.

Третий этап методики предполагает расчет показателей движения трудовых ресурсов на предприятии, к таковым относят: коэффициент оборота по приему рабочих, коэффициент оборота по выбытию, коэффициент текучести кадров, а также коэффициент постоянства состава персонала предприятия [2; с.178].

Четвертый этап методики основан на расчете показателей эффективности использования трудовых ресурсов предприятия, а именно показателей производительности труда, определяемой посредством расчета выработки на одного работающего или трудоемкости работ, и рентабельности труда.

Под выработкой понимается количество произведенной продукции одним работником предприятия, как в стоимостном, так и в натуральном выражении, в единицу рабочего времени [3; с. 144].

Показатель трудоемкости показывает величину затрачиваемого времени, которое необходимо для выпуска рабочим единицы продукции [3; с. 144]. Кроме того, трудоемкость отражает связь между затратами труда рабочих и объемом произведенной продукции, что в результате дает возможность руководителю сопоставить количество затрачиваемого времени и сил, на выполнение одинаковых заданий отдельными рабочими.

Рентабельность труда трактуется как величина чистой и валовой прибыли, которая приходится на одного работающего.

На этапе формулирования вывода об эффективности использования трудовых ресурсов предприятия следует не только оценить уровень эффективности, но и определить возможные резервы трудовых ресурсов предприятия.

Таким образом, приведенная методика оценки эффективности использования трудовых ресурсов предприятия основана на проведении комплекса действий по качественной, количественной оценке использования трудовых ресурсов на предприятии с учетом эффективности их деятельности. Конечным результатом предложенной оценки является определение резерва в использовании трудовых ресурсов предприятия. Также по результатам проведения предложенной методики руководство предприятия может разработать план по совершенствованию кадровой политики предприятия, определить направления

и пути повышения эффективности использования трудовых ресурсов в контексте стратегического развития и достижения миссии предприятия.

Литература

1. Экономика предприятия. Практикум: учебное пособие для академического бакалавриата / С. П. Кирильчук [и др.]. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 517 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-07495-6. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. с. 136 – URL: <https://urait.ru/bcode/423213/p.136> (дата обращения: 12.04.2020).
2. Колесникова, С. В. Эффективность использования трудовых ресурсов в организации / С. В. Колесникова // Вопросы экономики и управления. – 2016. – № 5 (7). – С. 153-154
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 378 с.
4. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Т.Б. Бердникова. - Москва : ИНФРА-М, 2011. - 215 с.
5. Крылов Э.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебное пособие: в 4 кн. / Э. И. Крылов, В. М. Власова.- СПб. : ГУАП, 2010 – 455 с.

УДК 338.242 : 004.9

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ – НОВЫЙ ВЫЗОВ СОВРЕМЕННОСТИ

Севастьянова О.В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье раскрыто значение цифровой трансформации для современных компаний. Рассмотрена благоприятность условий ведения цифрового бизнеса в странах мира, а также определено место России в рейтинге. Обосновано, что цифровая трансформация представляет собой инвестиции в новые технологии, глубокое преобразование продуктов и услуг, структуры организации, стратегии развития, работы с клиентами и корпоративной культуры

Ключевые слова: цифровая трансформация, цифровые тенденции, преобразования.

Цифровая трансформация затрагивает все больше сфер бизнеса и представляет собой не только инвестиции в новые технологии, но и глубокое преобразование продуктов и услуг, структуры организации, стратегии развития, работы с клиентами и корпоративной культуры. Иными словами, это революционная трансформация модели организации [3]. Если компании не учитывают цифровые тенденции в своей деятельности, то они обречены на отставание.

В ключе сказанного, интересным является рассмотрение рейтинга самых цифровых стран мира в 2019 году, составленного представителями Школы им. Флетчера при Университете Тафтса [4].

Таким образом, видно, что в ТОП-5 стран входят США, Британия, Нидерланды, Япония, Австралия. США и Британия являются лидерами по семи ключевым критериям:

1. Онлайн-фриланс платформы.
2. Цифровая и аналоговая инфраструктура.
3. Доступность данных.
4. Платформы электронной коммерции.

5. Платформы цифровых медиа.
6. Платформы шеринговой экономики.
7. Доклад Всемирного банка «Ведение бизнеса».

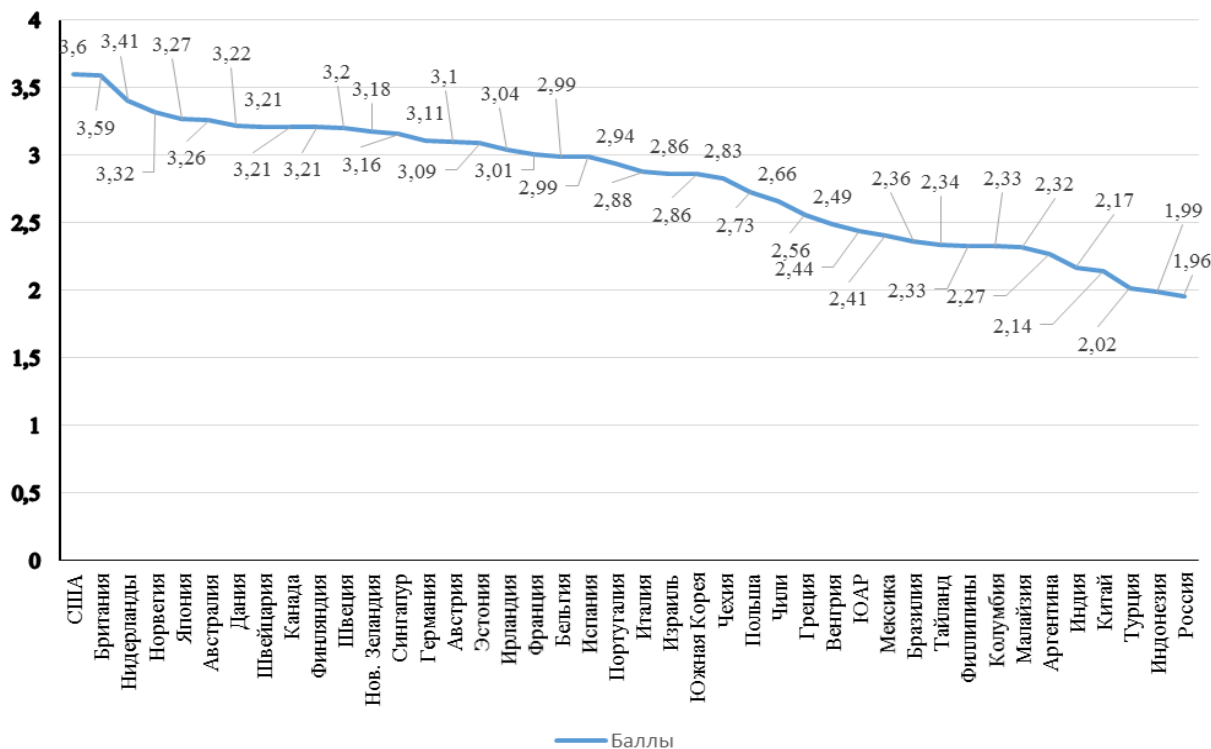


Рисунок 1. Благоприятность условий ведения цифрового бизнеса в странах мира в 2019 г.

Россия замыкает перечень с 1,96 баллами, ее обогнали Индия (2,17), Китай (2,14), Турция (2,02) и Индонезия (1,99). Особенно отстает Россия по таким критериям, как: доступность данных; платформы электронной коммерции; платформы цифровых медиа.

В целом, цифровая трансформация затрагивает не только сферу продаж компаний, активно она находит свое отражение и при организации бизнес-процессов. За счет этого повышается эффективность производственных операций.

Также в условиях цифровых трансформаций утрачивает свое содержание классическое понимание понятие «рабочее место». В условиях удаленной работы работник имеет возможность выполнять работу за пределами традиционного офиса. Основными факторами, влияющие на трансформацию рабочего места, является доступность смартфонов и планшетов, распространение корпоративных приложений, которые позволяют использовать работникам собственные устройства (Bring your own device, BYOD) [1]. Кроме того, инновации в мобильных технологиях, такие как биометрические считыватели, голосовой контроль, связь на небольших расстояниях (Near Field Communication, NFC) и дополнительная реальность, позволяют работникам выполнять работу

совершенно новыми способами, что повышает производительность труда благодаря улучшению организации коммуникаций и бизнес-процессов.

Согласно данным BetaNews рынок BYOD, будет оцениваться более чем в 366,95 млрд долларов уже к 2022 году. США является крупнейшим рынком для внедрения политики BYOD. Отдельные исследования показывают, что политика BYOD будет внедряться на как малых предприятиях, так крупных, причем наиболее быстрый рост ожидается в финансовой и медицинской отраслях. Преимущества внедрения политики BYOD [5]:

1. Экономия денежных средств. Предприятиям не требуется обновлять технические средства, покупать программное обеспечение. Уменьшаются объемы операционных расходов и капитальных затрат в результате внедрения политики BYOD.

2. Повышает удовлетворенность сотрудников. В большинстве случаев удовлетворенность повышается, когда сотрудники имеют возможность использовать свои собственные устройства.

3. Повышение производительности. Большинство компаний наблюдают рост производительности после внедрения стратегий BYOD.

В 2016 г. компанией Samsung совместно с Frost & Sullivan был проведен опрос, в котором приняли участие 500 менеджеров и руководителей, работающих в компаниях или правительственных организациях США [6]. Главной целью опроса было определение места мобильных устройств и приложений на рабочем месте. В ходе исследования были получены следующие результаты:

– использование портативных устройств для выполнения рабочих задач экономит сотрудникам 58 минут в день при одновременном повышении производительности труда на 34%;

– 51 % сотрудников используют обязательные приложения для своего бизнеса на своих телефонах, по сравнению с 27 % в 2011 году. Пользовательские бизнес-приложения теперь используются большинством сотрудников в области финансовых услуг, здравоохранения и транспорта;

– смартфоны становятся основным инструментом бизнеса и производительности: 58 % респондентов говорят, что они всегда или обычно используют их для бизнеса. Компании используют сочетание пользовательских внутренних, пользовательских сторонних и приложений магазина приложений для повышения производительности;

– 42% респондентов отмечают, что мобильные устройства помогают увеличить скорость инноваций;

– 41% отмечают большую гибкость, улучшение качества сотрудничества и способность повысить производительность (на 39%), а также улучшение качества своей работы (35%);

– чтобы снизить эти риски утечки данных, компании используют шифрование (46%), VPN (43 %) и аутентификацию (38%).

Реструктуризация и диверсификация сфер экономики приведет к изменению структуры занятости населения и будет сопровождаться сокращением неэффективных рабочих мест, перераспределением рабочих по сферам экономи-

ки, дальнейшем расширении сферы услуг.

Таким образом, цифровая трансформация требует нового образа мыслей руководителей предприятий. Ее необходимо принять как случившийся факт, который не получится обойти. Современным компаниям следует искать наиболее комфортные пути преобразований, при этом учитывать то, что в компаниях, которые пошли по пути цифровизации, уже в 2020 г. планируется получение половины доходов именно через цифровые каналы. А по оценкам Всемирного экономического форума к 2025 г. общий экономический эффект цифровой трансформации в отношении бизнеса и общества превысит 100 трлн. долл. [2].

Литература

1. Корниенко, Т.В. Эффективное управление организацией на основе выбора концепции использования гаджетов [Электронный ресурс] / Т.В. Корниенко, А.А. Потапов // Вестник ЧГПУ им. И.Я. Яковлева. – 2018. – №1 (97). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnoe-upravlenie-organizatsiy-na-osnove-vybora-kontseptsi-i-ispolzovaniya-gadzhetrov> (дата обращения: 20.04.2020).
2. Журавлев, А. Цифровая трансформация-2019: основные факты и тренды [Электронный ресурс] / – URL: <https://www.itweek.ru/digitalization/article/detail.php?ID=203643> (дата обращения: 20.04.2020).
3. Что такое цифровая трансформация? – URL: <https://www.rbc.ru/trends/innovation/5d695a969a79476ed81148ef> (дата обращения: 20.04.2020).
4. Чакраворти Б. Самые цифровые страны мира: рейтинг 2019 года / Б. Чакраворти, Р. Ш. Чатурведи – URL: <https://hbr-russia.ru/innovatsii/issledovaniya/818884> (дата обращения: 20.04.2020).
5. Johansson, A. Growth of BYOD proves it's no longer an optional strategy –URL: <https://betanews.com/2017/05/12/growth-of-byod-proves-its-no-longer-an-optional-strategy/> (дата обращения: 20.04.2020).
6. Melanie, T. Employees Say Smartphones Boost Productivity by 34 Percent: Frost & Sullivan Research – URL: <https://insights.samsung.com/2016/08/03/employees-say-smartphones-boost-productivity-by-34-percent-frost-sullivan-research/> (дата обращения: 20.04.2020).

УДК 658.7:338.46

О ПРИМЕНЕНИИ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В СФЕРЕ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ЛОГИСТИЗАЦИИ

*Скоробогатова Т.Н., профессор кафедры государственного и муниципального управления
д.э.н., профессор*

*Шейко А.В., ассистент кафедры государственного и муниципального управления
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Рассмотрен логистический куст, выступающий базой создания логистической сервисной системы и позволяющий обеспечить потребителей комплексными сервисными продуктами.

Ключевые слова: системный подход, сфера услуг, логистический сервис, логистический куст.

Одним из главных подходов к исследованию объектов, как известно, является системный подход. Он применяется практически во всех науках, не яв-

ляется исключением и стремительно развивающаяся логистика. Отражением данного подхода в логистике является создание логистических систем.

О.В. Рыкалина указывает, что понятия «логистика» и «логистическая система» идентичны (здесь автор делает оговорку, что при этом логистическая система должна сочетаться с другой системой, в частности с транспортной) [1, с. 61]. Данный тезис автор аргументирует тем, что сама логистика представляет собой систему управления потоками. Действительно, если рассматривать логистику в теоретическом аспекте, то, как и любая наука, она представляет собой систему знаний, в нашем случае определяющих принципы управления потоками. Здесь управляющая подсистема представлена концептуальными логистическими понятиями, а управляемая подсистема – конкретными объектами, по отношению к которым применимы данные понятия. Поэтому в теоретическом смысле данное утверждение приемлемо. Если же рассматривать конкретную логистическую систему, то управляющая подсистема в ней – это конкретный орган (подразделение), принимающий(ее) ту или иную форму в зависимости от уровня системы. Управляемая подсистема представлена как стационарными объектами, так и динамическими (потоками). Такое положение, например, касается транспортной системы. В данном случае, то есть в практическом плане, назвать термины тождественными – не совсем корректно.

Необходимо указать, что логистика – понятие необычайно многоаспектное. Согласно одному из аспектов, она рассматривается в качестве услуги по доставке товара в необходимое место в заданное время с оптимальными затратами. Здесь логистика как услуга предстает в общем виде и фактически отождествляется с функциональной целью логистики. Кроме того, она может определяться как комплекс услуг, обеспечивающих достижение названной цели.

Выход логистики за пределы обслуживания материального производства и применение ее положений в сфере услуг населению дает основание рассматривать любую услугу, отвечающую требованиям логистики, в качестве логистической. Наше высказывание коррелирует с развитием логистического сервиса. Подчеркнем, что изначально логистический сервис изучался в плане услуг, сопровождающих производство продукции. Далее он распространился и на так называемые «чистые» услуги. Его отличия от логистического сервиса в плоскости услуг, сопутствующих изготовлению изделий (материальному производству), представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Отличия логистического сервиса в ракурсе «чистых» услуг и услуг, сопровождающих производство продукции

Характеристики	Логистический сервис по отношению к	
	«чистым» услугам	услугам, сопровождающим производство продукции
Сущность	Выполнение услуг в соответствии с правилами логистики	Комплекс услуг производственного характера, отвечающих логистическим критериям
Объект обслуживания	Индивид (группа индивидов) или предмет, необходимый для его (их) домашнего обихода (работы)	Партия продукции или отдельный крупногабаритный продукт

Продолжение таблицы 1

Характеристики	Логистический сервис по отношению к	
	«чистым» услугам	услугам, сопровождающим производство продукции
Заказчик	Физическое лицо или персонал предприятия как юридического лица	Предприятие материального производства
Время выполнения	Оперативность определяется требованиями заказчика и потенциалом исполнителя	В соответствии с технологическим процессом
Вариативность услуги	Зависит от личных и профессиональных качеств исполнителя, а также пожеланий клиента	Возможна в определенных пределах
Уровень механизации труда	В большинстве случаев – ручной труд	Труд в основном механизирован и автоматизирован

Проявление системного подхода в сфере услуг в ракурсе логистики – это формирование логистических сервисных систем. Как мы уже неоднократно отмечали, такие системы могут создаваться на базе предприятий сферы услуг, сервисных комплексов и логистических кустов. Уточним, что логистический куст – крупный сервисный комплекс, непосредственно связанный с предприятиями, обеспечивающими выполнение услуги. При этом каждая ветвь куста отвечает за определенную услугу. К характеристикам логистического куста можно отнести количество ветвей и длину каждой ветви (под длиной ветви понимается расстояние от поставщика ресурсов до места производства услуги). Следовательно, чем ветвь длиннее (при прочих равных условиях), тем больше себестоимость услуги.

Создание логистического куста обеспечивает комплексный подход к обслуживанию потребителей. Такой подход актуален на современном этапе развития, когда наблюдается поворот к кастомизации товаров. Логистический куст расширяет спектр предлагаемых элементов в каждом виде услуг и позволяет формировать множество индивидуальных сервисных продуктов, что отвечает положениям логистического сервиса. Как указывают представители ростовской школы логистики, обязательность предложения услуг совсем не обязывает потребителя приобретать все услуги [2, с. 389]. Принимая участие в комплектовании сервисного продукта, клиент может определить и заказать необходимый ему комплекс, включив туда не только желательные для него услуги, но и составляющие (с учетом технологии) элементы. На основе опроса потребителей производитель в каждой услуге выделяет условно постоянные и переменные элементы. При этом использование условно постоянных элементов позволяет снизить издержки на подготовку и выполнение услуги.

Выводы. 1. Как и любая наука, логистика в теоретическом плане может отождествляться с системой (здесь – с логистической системой). Рассмотрение логистики в практическом аспекте делает такое положение некорректным.

2. В настоящее время логистика преодолела границы обслуживания материального производства и стала применяться в сфере услуг населению. Проявлением использования здесь системного подхода служит создание логистиче-

ской сервисной системы. Образование такой системы на базе логистического куста позволяет формировать множество индивидуальных сервисных продуктов, обеспечивающих всесторонние потребности клиентов.

Литература

1. Рыкалина О.В. Теория и методология современной логистики: Монография / О.В. Рыкалина. – М.: ИНРА-М, 2015. – 208 с.
2. Альбеков А.У. Логистика коммерции / А.У. Альбеков, В.П. Федько, О.А. Митько. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 512 с.

УДК 332.14

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНА

*Смерницкая Е.В., доцент, к.э.н., доцент кафедры государственного и муницип. управления
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация: в исследовании раскрывается значение государственно-частного партнерства в развитии и повышении уровня инвестиционного климата в Крыму.

Ключевые слова: регион, инвестиции, государственно-частное партнерство.

Начиная с 2014 года в Республике Крым активно выстраивается инвестиционная политика, которая позволила бы воссоздать когда-то имеющуюся славу Крыма как всесоюзной здравницы. Хочется отметить, что уже на сегодняшний день созданы благоприятные условия для инвесторов в соответствии с действующим законодательством, как на государственном уровне, так и на уровне региона, что способствует тесному и эффективному симбиозу органов власти Крыма с субъектами предпринимательской и инвестиционной деятельности, а также деятельность органов государственной власти Республики Крым. Действуя в рамках реализации стратегии социально-экономического развития Республики Крым необходимо привлечь в регион большой объем инвестиций, в том числе стратегических, что позволит более активно и эффективно реализовать цели и задачи программы в части инвестиционной политики региона.

В настоящий момент в структуре капитальных вложений преобладают собственные и бюджетные средства, по объему инвестиций на душу населения республика значительно отстает от среднего уровня по Южному федеральному округу и на это, к сожалению, есть ряд причин как объективных, так и не совсем. Способствовать увеличению объема инвестиций помогут ряд мероприятий, разработанные в таких направлениях как:

- создание наиболее благоприятного инвестиционного климата;
- увеличение объема привлекаемых средств федерального бюджета и федеральных институтов развития;
- развитие инфраструктуры, которая станет комфортной и необходимой для реализации инвестиционных проектов;
- привлечение иностранных инвестиций, что будет способствовать разви-

тию внешнеэкономической деятельности.

Отдельным способом привлечения инвестиций в регион является проектное финансирование, получившее на сегодняшний день достаточно широкое распространение. Проектная деятельность осуществляется как при реализации крупных инвестпроектов в предпринимательстве и бизнесе, так и в проектировании на уровне учащих учебных заведений, в рамках виртуальных проектов проектируемых на регион.

Как уже ранее упоминалось, в стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года определена система стратегических целей и направлений социально-экономического развития региона [1]. Одной из таких целей является стратегия «Трех побед», которая включает в себя три основных ключевых направления развития социально-экономической составляющей региона, а именно: победа в борьбе за человеческий капитал; победа в борьбе за инновации; победа в борьбе за инвестора.

В исследовании нас будет интересовать победа в борьбе за инвестора, так как эта позиция определена одной из главных, это свидетельствует о стремлении правительства региона, и государства в целом, к созданию благоприятной инвестиционной политике в регионе.

Также в стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года отмечается значимость государственно-частного партнерства как неотъемлемого инструмента в развитии и повышении уровня инвестиционного климата в Крыму. Государственно-частное партнерство - это инструмент привлечения инвестиций, который объединяет государственные и частные интересы в процессе эффективной реализации проектов, что будет стимулировать процесс экономического развития региона.

В Концепции развития государственно-частного партнёрства в Республике Крым на 2020 - 2025 годы под государственно-частным партнерством подразумевается механизм привлечения частных инвестиций в создание объектов общественной инфраструктуры, обеспечения эффективного управления имуществом, которое находится в государственной и муниципальной собственности, повышения качества оказываемых на его базе социально значимых услуг населению [2].

Государственно-частное партнерство – это один из способов развития общественной инфраструктуры, который основан на взаимодействии государства и предпринимательства, где частная сторона участвует не только в процессе реализации самого проекта, но и в последующей его эксплуатации.

Цель государственно-частного партнерства, как и любая экономико-правовая категория, несет в себе двойственный характер:

1) экономическая составляющая заключается в привлечении частных инвестиций в предпринимательство, частный бизнес региона, в производство потребительских товаров и услуг, что должно быть обеспечено публично-правовыми образованиями за счет средств всех видов бюджетов.

2) юридическая составляющая заключается во взаимоотношении публично-правовых образований (РФ, РК, муниципального образования РК) и част-

ных лиц, которые, как и предполагает юридическая сторона, закреплены соглашениями о государственно-частном партнерстве или концессионных соглашениях.

В целях формирования государственной политики Республики Крым в рамках развития государственно-частного партнерства и правового обеспечения отношений в процессе реализации проектов, необходимо:

- определить основные направления и формы государственно-частного партнерства для региона, с учетом территориально-климатических условий и развития приоритетных отраслей экономики.

- определить «слабые места» в реализации механизма государственно-частного партнерства и разработать инструменты по их устранению;

- сформировать эффективную систему государственного управления проектами на всех уровнях, от их основы до реализации и получения конечного результата;

- организовать функционирование проектного офиса государственно-частного партнерства на базе АО «Корпорация развития РК»;

- организовать при Совете министров Республики Крым функционирование координационного органа в сфере развития инфраструктуры и государственно-частного партнерства;

- обеспечить недопущение рисков или снижение вероятности их наступления в процессе реализуемых проектов на основе государственно-частного партнерства;

- создание максимально комфортных условий в рамках реализации проектов на основе государственно-частного партнерства для потенциальных инвесторов.

Действенное и эффективное развитие государственно-частного партнерства позволит инвесторам вкладывать долгосрочные инвестиции в реализацию проектов различных уровней масштабности и срочности. Возможность предупредить риски или снизить вероятность их наступления поможет инвесторам более решительно осуществлять свою деятельность на территории региона. Все вышеперечисленные меры и предложения будут способствовать улучшению инвестиционной привлекательности республики. Наиболее актуальными отраслями экономики Крыма, где эффективнее всего будут реализованы инструменты государственно-частного партнерства это в основном отрасли, обеспечивающие социальную сферу, такие как: транспортная, сфера образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, информационно-телекоммуникационных технологий и туризма.

Литература

1. Закон Республики Крым от 09 января 2017 года № 352-ЗРК/2017 «О стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года» <https://base.garant.ru/43816228/>

2. Распоряжение Совета министров Республики Крым от 14 января 2020 года № 6-р «Об утверждении Концепции развития государственно-частного партнёрства в Республике Крым на 2020 - 2025 годы» <https://base.garant.ru/73400379/>

УДК 338.24

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ЗАРУБЕЖОМ

*Смирнова И.Ю., преподаватель кафедры коммерции и туризма
АНО «ООВО» «УЭУ»*

*Ветрова Н.М., д.т.н., к.э.н., профессор кафедры природообустройства и водопользования
Академия строительства и архитектуры ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье проведено исследование особенностей регулирования малого бизнеса государством зарубежом, определены способы его поддержки, рассмотрены характеристики программ развития малого бизнеса в мире, а также предложены механизмы государственного регулирования малого бизнеса

Ключевые слова: государственное регулирование, малый бизнес, малые предприятия

Поддержка малых предприятий, а также обеспечение безопасных условий и перспективных возможностей их работы принято считать стратегическим приоритетом развития экономики в развитых странах. Именно поэтому на государственном уровне решаются вопросы их регулирования и развития.

Развитые страны имеют большой опыт развития сферы поддержки малого бизнеса, что актуально и для России. В последнее время во многих развитых странах происходит прогрессивный рост малых предприятий, увеличивается их доля в экономике, что положительно влияет на общее социально-экономическое развитие. В России доля малого бизнеса в экономике сравнительно невысока.

Исследованием подходов государственного регулирования бизнеса следует выделить: Л.И. Абалкин, А.Н. Асаул, М.В. Афанасьев, Н.В. Афанасьева, И.В. Кузнецов Л.Л. Лозенко, Н.В. Нестерович, В.А. Плотников, Д.А. Рубвальтер, И.И. Смотрицкая, В.А. Федорович, А.А. Храмкина Л.И. Якобсон, А.А. Яковлев и др.

Целью статьи является изучение опыта государственного регулирования развития малого бизнеса в разных странах мира. Для достижения поставленной цели был проведен анализ деятельности малого бизнеса за рубежом и предложены мероприятия по развитию и поддержки малого бизнеса в нашей стране.

Развитые страны уже давно используют современные механизмы системного развития бизнеса. Для более полного представления системы государственного регулирования развития предпринимательства проведем исследование этих систем в развитых странах и объединениях – США, ЕС и Японии.

Американская система государственного регулирования характеризуется влиянием государства на частные учреждения в принятии решений по взаимовыгодной помощи и уникальными формами сотрудничества в государственном, частном и общественном секторе в вопросах реализации поддержки государства.

Детального исследования требует опыт ЕС относительно государственного регулирования предпринимательства. Государственное регулирование в ЕС создает лучшие условия для бизнеса и повышения уровня конкурентоспособ-

ности. Государственная политика в таких условиях направлена на замену «тяжелой» помощи (в виде дотаций) на «мягкую» (в формате консалтинговой помощи). Государственное регулирование развития малого бизнеса в ЕС основывается на использовании формата и методов, которые основаны на потребностях европейского общества (например, экологический развитие) [8].

Принимая во внимание опыт стран ЕС, следует отметить, что европейское правительство уделяет большое внимание взаимодействию частного сектора с региональными и национальными органами власти. В связи с этим существуют специальные сети, которые обеспечивают такое сотрудничество. Такими сетями являются:

- «Europartenariat» – сеть, которая стимулирует кооперативные связи в наименее развитых регионах;
- «BRE1» – сеть, которая занимается открытым поиском партнеров для ведения совместного бизнеса;
- «BC-Net» – сеть, которая занимается конфиденциальным поиском партнеров по бизнесу за рубежом.

Краткое содержание Государственных программ развития малого бизнеса в мире представлено в таблице 1, где представлены основные существенные характеристики программ развития малого бизнеса в мире, которые требуют изучения и реализации в практической деятельности.

Таблица 1 – Государственные программы развития малого бизнеса

Страна (объединение)	Наименование программы	Существенные характеристики
США	Select USA	- стимулирование национальных и иностранных инвестиций; - создание новых рабочих мест; - снижение административных барьеров; - продвижение и поддержка инициатив отдельных штатов и территорий США; - предоставление грантов и других форм поддержки бизнеса
ЕС	East Invest	- обучение представителей бизнеса; - проведение инвестиционных конференций с целью поощрения европейских инвесторов; - проведение европейских торговых ярмарок
Япония	SBIR	- привлечение финансовых и технических возможностей государства в форме грантов, льготных займов, кредитных гарантий и аутсорсинговых услуг для развития новых технологий; - развитие совместной деятельности научно-исследовательских институтов, университетов и предприятий малого и среднего бизнеса; - проведение регулярных выставок и ярмарок (представление эффективных инновационных разработок)
Мексика	Программа бизнес-инкубаторов «Wayga»	- создание инновационных и конкурентоспособных компаний; - ежегодная аттестация бизнес-инкубаторов для предоставления услуг на высшем уровне; - финансирование и оказание консультационных услуг

Продолжение таблицы 1

Страна (объединение)	Наименование программы	Сущностные характеристики
Китай	CSMEO	- проведение инновационных технологических ярмарок; - информационная работа по разъяснению основных инициатив правительства в направлении развития малого и среднего бизнеса; - создание специализированных сайтов, электронных библиотек, вебинаров и видео-конференций
Израиль	НЦОЦ	- помощь предприятиям в развитии бизнеса с помощью квалифицированных консультаций; - поддержка бизнес-проектов (субсидирование государством до 75 % проекта); - проведение деловых игр, бизнес-тренингов
Венгрия	План Сечени	- поддержка технологических инноваций; - развитие качественных характеристик бизнеса (например, экологичность производства); - развитие субконтрактации на основе интеграции бизнеса; - содействие инвестиционной активности (в частности, международной)

Следует отметить, что для качественного развития современной бизнес-среды недостаточно просто изменений в законах, нормативно-правовых актах или процедурах ведения бизнеса. Существует потребность создания и функционирования конкретных механизмов государственного регулирования малого бизнеса. Такие механизмы могут осуществляться на основе различных программ поддержки и развития.

Выводы. Обобщая изложенный опыт стран мира по развитию и поддержке малого бизнеса следует отметить, что для современных условий в России целесообразно осуществить:

- проведение мировых инвестиционных и торговых ярмарок и конференций на ее территории с целью привлечения иностранного капитала;
- определение перечня товаров, которые могут закупаться только у малых предприятий государственными предприятиями;
- создание государственных пилотных проектов для представителей малого бизнеса по консалтингу и проведению бизнес-тренингов.

Это позволит усовершенствовать современный механизм реализации государственного регулирования качественного развития малого бизнеса в России. В нашей стране нужно осуществить огромное количество преобразований, чтобы достичь высокого уровня развития малого бизнеса. Необходимые преобразования должны происходить не только в сфере предпринимательства, а во всех секторах экономики одновременно, комплексно и системно, учитывая современный российский опыт и наиболее передовые примеры мирового опыта.

Литература

1. Айзадуллова А. Особенности современного малого предпринимательства в США [Электронный ресурс] / А. Айзадуллова // Электронный научно-практический журнал «NAUKA-RASTUDENT.RU». – 2014. – № 4. – Режим доступа: <http://www.nauka-rastudent.ru/4/1326/>.
2. Бизнес за рубежом [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pro-biznes.com.ua/biznes-za-kordonom/biznes-v-turechchini.html>.
3. Господдержка малого бизнеса в Японии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lawru.net/podd/podd6.html>.
4. Государственная поддержка малого бизнеса в Чехии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sloven.cz>.
5. Как в Европе поддерживают малый бизнес? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://svoedelo.info>.
6. Мучник А. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Израиле [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vybor.ua/article/Biznes/gosudarstvennaya-podder-kamalogo-i-srednegobiznesa-v-izraile.html>.
7. Упрощенная система налогообложения в сфере малого бизнеса: отечественный и зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.academia.org.ua/?p=351>.
8. Томсон Г. Зарубежные практики разработки стратегий развития малого предпринимательства на региональном уровне / О. Бей, Г. Томсон. – К. : К.І.С., 2013. – 48 с.
9. Small Business Development Centers [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sba.gov>.

УДК 005.95/.96(075.8)

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КАДРОВОЙ СЛУЖБЫ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Станкевич А.А., к.э.н., доцент кафедры управления персоналом
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация: в данной статье автор указал на три основные концепции управления персоналом. Рассмотрены варианты процесса проектирования структуры службы персонала и рассмотрен пример организационной структуры управления персоналом

Ключевые слова: управление персоналом, организационная структура, кадровая стратегия.

Выполнение новых задач и функций службы персонала требует проведения изменений ее структуры. При этом первостепенным вопросом является статус этой службы в компании, существенно зависит от отношения к персоналу компании, что является актуальной проблемой современных организаций.

Функции управления персоналом представляют собой конкретные виды управленческих работ, образующие циклический процесс управления персоналом. Функции кадровой службы определяют ее организационную структуру [2, С. 272 - 276].

Существует три основных концепции управления персоналом (рис. 1).

Три основных концепции управления персоналом		
Персонал как издержки компании	Персонал как достояние компании	Персонал как импульс к развитию компании

Рис. 1. – Три основных концепции управления персоналом

Наибольших успехов добиваются те предприятия, руководители которых являются сторонниками третьей концепции. В связи с этим меняется статус кадровой службы, организационные подходы к ее проектированию. Функции (подразделения) управления персоналом расширяются от чисто учетных к управленческим, от оперативных до стратегических. Качественное и количественное увеличение решаемых при этом задач вызывает необходимость реструктуризации службы управления персоналом.

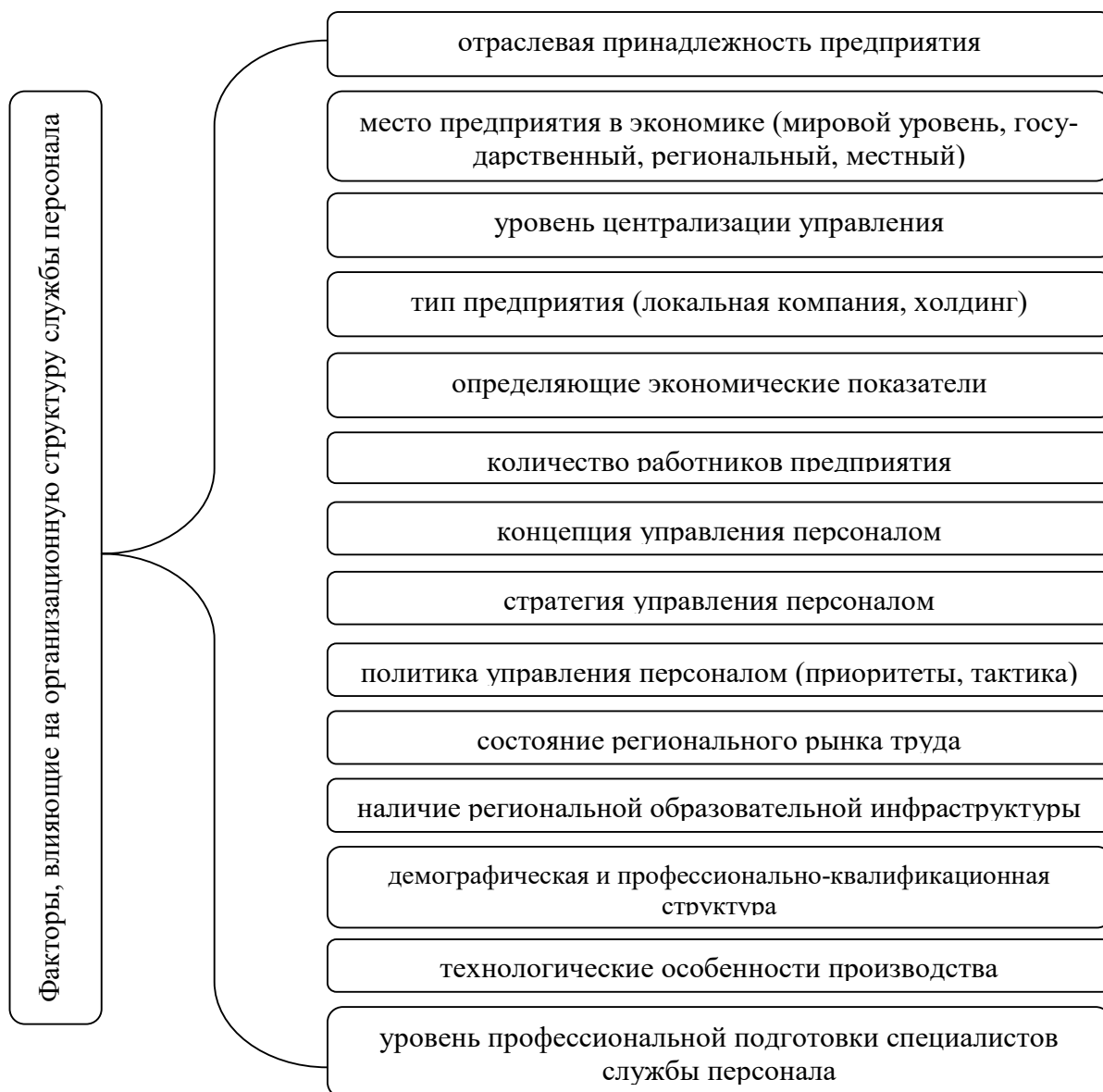


Рис. 2. – Факторы, влияющие на организационную структуру HR-службы

В большой компании организационная структура отдела управления персоналом включает основные и вспомогательные подразделения. Как правило, эти подразделения концентрируют свою работу на самостоятельных направлениях кадровой работы и тесно взаимодействуют между собой в процессе решения стратегических, тактических и оперативных задач ($\leq 2-5$ специалистов, один из которых по совместительству выполняет также административные функции, являясь для других работников непосредственным руководителем).

Обычно, отдел кадров образует структурное подразделение в составе службы управления персоналом. Факторами, влияющими на ее деятельность, являются (рис. 2).



Рис. 3. - Принципы построения структуры службы управления персоналом

В небольших компаниях (до 100 человек) хватает двух сотрудников службы персонала, в организациях средних размеров (до 500 человек) целесообразно создать кадровую службу персонала из трех-четырех кадровых специалистов, в больших компаниях (более 1500 человек) - от семи до десяти сотрудников службы персонала. При этом необходимо спроектировать отдел

стратегического управления персоналом или назначить лицо с соответствующими функциями.

С развитием стратегического управления персоналом получила развитие проектная модель организационной структуры со своими характерными принципами. Примером является разработка кадровой стратегии и политики, моделирование социального пакета работников, внедрение системы грейдинга, принятие программ развития персонала (рис. 3).

Организационные изменения, которые происходят, автоматически приводят к изменениям в организационной структуре службы управления персоналом. Например, введение нового производственного участка или разработки нового продукта может потребовать переобучение персонала, что вызывает необходимость перераспределения функций среди работников кадровой службы, а иногда - изменения в ее оргструктуре.

Процесс проектирования структуры службы персонала состоит из трех этапов (рис. 4):

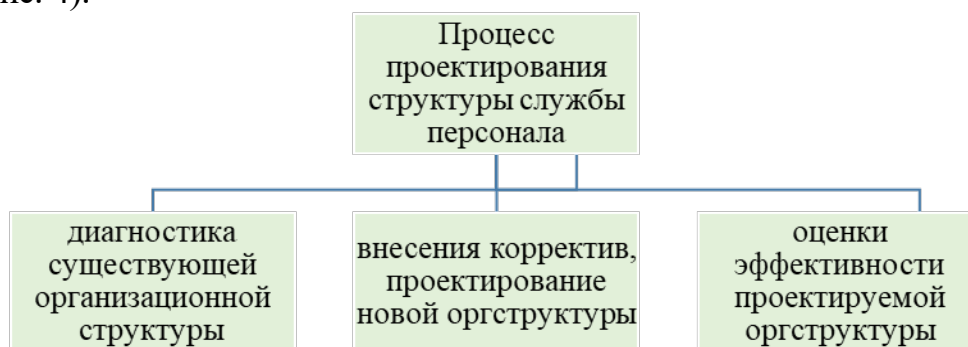


Рис. 4. - Процесс проектирования структуры службы персонала

Наиболее распространены два подхода к построению службы персонала (обращение к компании, предоставляющей услуги кадрового консалтинга). Опыт таких компаний позволяет выбрать лучший вариант структуры службы управления персоналом с учетом стратегических задач организации. Это достаточно дорогой способ, для проведения такого анализа специалисты будут вынуждены отвлекать работников службы персонала от их повседневных обязанностей с тем, чтобы они предоставили определенные документы, ответили на необходимые вопросы, прокомментировали определенные действия, ситуации, события.

Вторым подходом является самостоятельное проектирование службы персонала силами специалистов компании с использованием лучших методик, адаптированных к условиям предприятия. Это позволяет сохранить финансовые ресурсы, но имеются сомнения у руководителей в компетентности собственных специалистов.

Задача структурирования персонала в виде эталонной базы данных является одной из главных задач менеджмента предприятия. При этом структурирование должно быть проведено на основе синтеза организационной структуры, трехуровневой модели системного управления и результатов тестирования

персонала организации [1, С. 7 - 14].

Современная структура управления персоналом может выглядеть следующим образом (рис. 5):



Рис. 5. – Пример организационной структуры управления персоналом

Данная структура позволяет, во-первых, объединить все ключевые функции управления персоналом в рамках одного подразделения. Для управленческих предприятий это является самым революционным шагом. Такая функция, как оплата и стимулирование труда, в основном реализуется отделом труда и заработной платы, который подчиняется заместителю директора по экономическим вопросам и бухгалтерии, подчиняется главному бухгалтеру. Как промежуточный этап, можно рекомендовать предоставление кадровой службе функции мотивации труда, которая предусматривала бы проведение мотивационного мониторинга, разработка новых стимулов к труду, передовых методик оценки работы и ее результатов, поиск связи между вкладом работника и вознаграждением (создание комиссии, занимающейся оценкой деятельности сотрудников подразделений, в которую вошли представители HR-службы).

Во-вторых, создание отдела стратегии управления персоналом позволяет решать стратегические задачи: разработка стратегии управления человеческими ресурсами организации, планирования перспективных потребностей организации в персонале, анализ состояния и тенденций изменения рынка труда; планирования развития персонала для удовлетворения будущих потребностей организации; проведения стратегического анализа человеческих ресурсов организации и обеспечения ее руководства необходимой кадровой информацией.

В-третьих, создание отдела стратегии персонала представляет стратегическую направленность всем функциям и отделам по управлению персоналом. Горизонтальное выравнивание функций управления персоналом позволяет усилить взаимодействие кадрового подразделения с другими подразделениями организации. Независимо от размеров предприятия и его кадровой службы следует четко определить взаимоотношения между отделом управления пер-

соналом и другими структурными звеньями организации.

Таким образом, при таком подходе отдел управления персоналом относится к остальным подразделениям, как к своим клиентам, для которых он создает услуги. Удовлетворения их кадровых потребностей, повышение квалификации, новые формы и методы мотивации персонала являются конкретным результатом деятельности подразделения управления персоналом. Последний, в свою очередь, рассматривается как стратегический партнер бизнеса.

Литература

1. Фадеева И. Е. Системный подход к мотивации и управлению персоналом / И. Е. Фадеева, В.В. Богачков // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия : Экономика. – 2015. - № 4. – С. 7 - 14.

2. Фокина Н. А. Роль кадровой службы в деятельности предприятия / Н. А. Фокина, А.Д. Стрэнато // В сборнике : Эффективное управление экономикой : проблемы и перспективы. Сборник трудов IV Всероссийской научно-практической конференции. – 2019. – С. 272 – 276.

УДК 330.342.3

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕМИАС В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ И САМОИЗОЛЯЦИИ

Стаценко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Пилипенко В.В., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация: в работе охарактеризована Единая медицинская информационно-аналитическая система (ЕМИАС), выделены ее структурные элементы, рассмотрены преимущества применения для врачей и пациентов, проведена оценка возможности ее использования в условиях пандемии.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровые технологии, ЕМИАС, система здравоохранения, цифровизация.

В условиях пандемии, когда все мировые экономики функционируют в экстренном режиме с максимальным применением режима самоизоляции людей, особую значимость приобретают цифровые технологии, призванные обеспечивать дистанционное взаимодействие мирового сообщества. К таким технологиям относят цифровые телекоммуникации, финансовые цифровые системы, включая криптовалюты, дистанционное обучение с использованием цифровых платформ, цифровые торговые площадки (Беру.ru, Wildberries.ru и др.), технологии цифровой медицины и пр. На наш взгляд, пандемия Covid-19 является своеобразной точкой отсчета перехода от текущего уровня развития информационной, научно-технической экономики к цифровому уровню развития. Это проявляется в возможности максимально быстрой адаптации к осуществлению многих экономических процессов дистанционно, без существенной потери в качественных характеристиках их осуществления.

В условиях самоизоляции и высокого уровня загруженности системы здравоохранения, особую актуальность приобретает использование цифровых

дистанционных технологий для дистанционной консультации больных, у которых коронавирусная болезнь протекает в легкой форме, а также пациентов с другими заболеваниями, которые вынуждены осуществлять лечение в домашних условиях. Такие возможности созданы на базе Единой медицинской информационно-аналитической системы (ЕМИАС), которая позволяет планировать визит к врачу, осуществлять дистанционные консультации и др. В этой связи целью работы является исследование процесса функционирования ЕМИАС в системе здравоохранения [3]. Для достижения цели в работе поставлены и решены задачи: представить содержательную характеристику системы ЕМИАС, исследовать ее структуру, рассмотреть объекты, подлежащие цифровизации в области здравоохранения.

Создателями ЕМИАС являются Департамент информационных технологий совместно с Департаментом здравоохранения, в рамках проекта «Информационный город» [1]. По их определению, ЕМИАС создается с целью повышения качества и доступности медицинских услуг государственных учреждений здравоохранения. ЕМИАС непрерывно развивается, чтобы повысить качество и доступность медицинских услуг учреждений здравоохранения. Структурно она содержит подсистемы: дежурный врач, электронный рецепт, электронная карта, телемедицина, телемониторинг (рис.1).

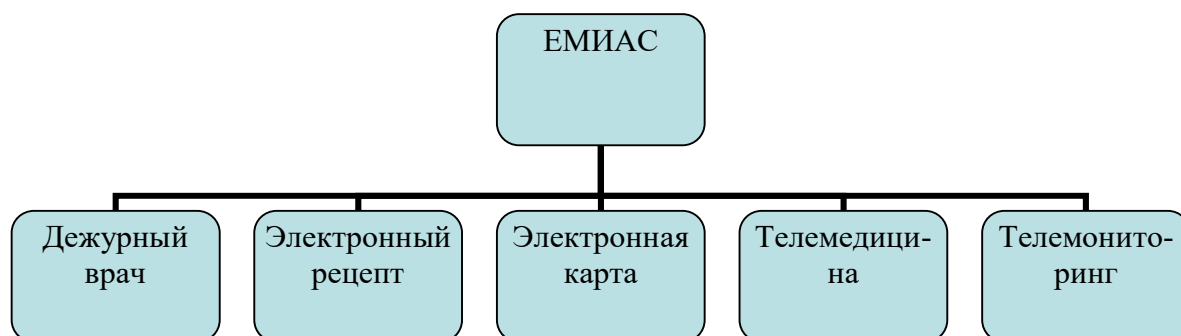


Рис. 1 - Структурные элементы ЕМИАС [2].

Так, с внедрением подсистемы «Дежурный врач», у пациентов появились возможности, удаленно самостоятельно записаться на прием к врачу. Подсистема «Электронный рецепт», позволяет получать рекомендации лечения через электронные ресурсы, а также осуществлять приобретение рецептурных препаратов без посещения поликлиник, что особенно актуально для пациентов из группы риска по Covid-2019.

Ресурс электронная карта содержит информацию о каждом пациенте, которая собирается из разных медицинских учреждений, накапливается и хранится в электронной форме. При этом информация доступна любому авторизованному медицинскому работнику. Все медицинские карты оснащены радиометками, а данные в них конфиденциальны, обеспечены высокой степенью защиты, что сокращает риски их утраты. Электронная карта позволяет повысить качество работы врачей, так как врач имеет полную медицинскую исто-

рию пациента, видит динамику клинических показателей и выписывает электронные рецепты.

Структурным элементом системы ЕМИАС является телемедицина, инструментарий которой позволяет значительно расширить географический охват медицинским обслуживанием труднодоступных территорий, повысить его оперативность и качество. Реализуется в форме телеконсультации высококвалифицированных специалистов. С помощью них в больших городах обеспечивается удаленное оперативное консультирование пациентов, в аудио и видео формате. Телеконсультации приводят к изменению формы нагрузки медицинских специалистов, поскольку личный прием сочетается с удаленным [2]. В результате снижается нагрузка на медицинские учреждения и сокращается количество вызовов скорой медицинской помощи, а в сельской местности повышается доступность медицинской помощи для населения. В условиях пандемии коронавируса для больных с легкой формой течения болезни телемедицина позволяет получить необходимые консультации врачей не выходя из дома. Для больных другими заболеваниями, которые вынуждены режимом больничного стационара заменить на домашний, телемедицина является инструментом взаимодействия с лечащими врачами. Однако процесс такого взаимодействия нарушается в связи с отсутствием компьютерной техники у пациентов или интернета, а также в связи с низким уровнем компьютерной грамотности пациентов пожилого возраста. Особо остро эти проблемы проявляются в условиях самоизоляции.

Структурным элементом системы ЕМИАС является телемониторинг, инструменты которого позволяют врачам осуществлять регулярный контроль состояния пациента на основе данных с мобильных устройств, которые оценивают физическое состояние и измеряют клинические показатели. При этом благоприятно влияют на поведение людей регулярные SMS – напоминания и информационно обучающие SMS сообщения, сообщения по электронной почте, а также аналогичные напоминания.

Таким образом, ЕМИАС имеет преимущества как для пациентов, так и для врачей. В частности, для пациентов они таковы:

1. Наличие полной информации: график работы специалистов, информация о готовности анализов и тд.
2. Удобство электронной записи на прием из любой точки земного шара: с мобильного телефона, через интернет, через сайт-центр, при помощи информационного киоска и тд.
3. Сокращение времени на прием врача, в результате возникновения телемедицины.
4. Повышение уровня доступности медицинской помощи и др.

Для врачей преимуществами внедрения цифровых технологий в здравоохранении являются:

1. Доступная информация, поскольку каждый врач имеет мгновенный доступ к информации о пациентах, видит историю посещений медицинских учреждений. Телеконсультация для врачей позволяет в сложных случаях опе-

ративно ставить диагноз и принимать решения с учетом альтернативного мнения, общаясь с коллегами и ведущими специалистами из других регионов, а особо сложные случаи можно выносить на обсуждение экспертных групп в рамках телеконференции.

2. Удобные инструменты - упрощенная выдача рецептов, возможность планировать вторичный приход пациента и его запись к другим специалистам.

3. Экономия времени, поскольку сокращается объем административной работы с первичной информацией: заполнение карт, выписка направлений, рецептов, увеличивается время для работы с пациентами и т.д.

В связи с пандемией COVID - 19 система ЕМИАС является очень востребованной, поскольку, чтобы снизить риск заражения, многие поликлиники и больницы принимают пациентов дистанционно. А.А. Тяжелников, главный внештатный специалист по первичной медико - санитарной помощи взрослому населению департамента здравоохранения г. Москвы, рассказал, что при помощи телемедицины происходит консультация, выявление и лечение легкой формы коронавирусной инфекции у пациентов. Онлайн прием может запланировать как пациент, так и врач. Специалисты отслеживают динамику симптомов: цвет кожных покровов, выраженность потливости, кашель, температуру и т.д. Оценка состояния пациента проводится в режиме видео контакта. В случае ухудшения состояния, пациента незамедлительно госпитализируют. ЕМИАС нацелена на сдерживание распространения заболевания, поскольку позволяет людям получать помощь, оставаясь дома. В условиях пандемии и всеобщей изоляции, такой способ оказания медицинских услуг является безопасным и жизненно необходимым.

Вместе с этим, внедрение и повсеместное использование системы ЕМИАС сдерживается влиянием таких факторов, как низкий уровень компьютерной грамотности населения; отсутствие технических возможностей и программного обеспечения части населения, особенно у людей старшего возраста; низкий уровень доверия со стороны пациентов к системе в связи с отсутствием понимания механизма ее действия, а также в связи с отсутствием у врачей физической возможности осмотра пациентов.

Отметим, что система ЕМИАС активно внедряется во все сферы здравоохранения. Так, более 1000 высококвалифицированных специалистов занимаются внедрением и совершенствованием системы ЕМИАС. В поликлиниках установлены и эксплуатируются более 730 информационных киосков, предназначенных для самостоятельной записи граждан на прием к врачу. Ежедневно сервисами ЕМИАС пользуются десятки тысяч граждан, к услугам которых уже доступны инфоматы в холлах поликлиник, сайт госуслуг, мобильные приложения и SMS-уведомления, напоминающие о назначенном времени и дате приема. Система стремительно развивается и будет предлагать новые возможности мирового уровня. В перспективах создание интернет-портала для медработников. Портал представляет собой базу профессиональных знаний и своеобразную медицинскую соцсеть. ЕМИАС освободит врачей от заполнения большого количества бумаг и справок, обучит работе на компьютере и в си-

стеме, оборудовав рабочее место медработника современной техникой, обеспечит врачу доступ к информации о пациенте и поможет принять обоснованные решения о назначении лечения.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. №1632-р «Утвердить прилагаемую программу «Цифровая экономика» // Правительство РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>
2. Пилипенко В.В. Объекты цифровизации в системе здравоохранения // Молодая наука: сборник научных трудов научно – практической конференции для студентов и молодых ученых – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2019. – 56-58 с.
3. Якунин Ю.В. Цифровая экономика: определение и содержания // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elib.osu.ru/bitstream/123456789/5796/1/1378-1383.pdf>.

УДК 658.5

ФАКТОР ПОЛЕЗНОСТИ В ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

*Танцюра М.Ю., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению фактора полезности в оптимизации бизнес-процессов. Автор дает определение бизнес-процесса через призму удовлетворения потребности потребителя. Предложена методика оптимизации бизнес-процессов через максимизацию полезности.

Ключевые слова: фактор, полезность, оптимизация, бизнес-процесс.

Актуальность вопросов оптимизации бизнес-процессов (далее – ОБП) обусловлена проблемами, которые возникают на любом предприятии: искажение информации, дублирование функций, нерациональное использование ресурсов, низкое качество исполнения бизнес-процессов.

Прежде всего, необходимо рассмотреть основные подходы к определению понятия «бизнес-процесс» (таблица 1).

Таблица 1 – Бизнес-процесс (БП)

Источник	Определение
Википедия [1]	БП – совокупность действий, направленных на создание продукта или услуги для внутрикорпоративного или внешнего потребителя
Кинзябулатов Р. [2]	БП – логическая последовательность действий работника или коллектива
Хаммер М., Чампи Дж. Х. [3]	БП - совокупность различных видов деятельности, в рамках которой «на входе» используется один или более видов ресурсов, и в результате этой деятельности «на выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя
ISO [4]	БП - совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих видов деятельности, преобразующих входы в выходы

Исходя из таблицы 1, мы можем выделить следующие элементы бизнес-процесса: исходные ресурсы; действия работников; продукт; потребительская ценность; потребитель. Синтезируя полученные элементы, мы можем предложить авторское определение: бизнес-процесс – это определенная комбинация ресурсов и действий персонала предприятия, обеспечивающая удовлетворении потребности потребителя (полезность). Формально данное определение можно записать следующим образом:

$$U = K (R, A), \quad (1)$$

где U – степень удовлетворения потребности потребителя (полезность); K – способ комбинации ресурсов и действий персонала; R – совокупность ресурсов для данного бизнес-процесса; A – совокупность действий персонала для данного бизнес-процесса.

Следует также отметить, что бизнес-процессы неоднородны, например, по видам деятельности можно выделить управленческие, операционные и вспомогательные процессы. Кроме того, бизнес-процессы можно рассматривать как систему, так как они включают в себя ряд элементов, между которыми формируются взаимосвязи.

Основные подходы к определению понятия «оптимизация» рассмотрены в таблице 2.

Таблица 2 – Оптимизация (О.)

Источник	Определение
Толковый словарь Кузнецова [5]	О. - выбор наилучшего варианта из возможных для достижения наибольшей эффективности какого-л. процесса.
Большая советская энциклопедия [6]	О. - процесс поиска глобального экстремума функции
Энциклопедия социологии [7]	О. - приведение системы к состоянию наибольшей эффективности

Исходя из таблицы 2, основными элементами оптимизации являются: процесс выбора; альтернативы; глобальный экстремум; функция; система; эффективность. Используя авторское определение бизнес-процесса, предложенное выше, мы можем связать эти два определения поэлементно:

- процесс выбора – процесс поиска оптимальной комбинации ресурсов и действий персонала;
- альтернативы – все возможные комбинации ресурсов и действий персонала;
- глобальный экстремум – максимальная степень удовлетворения потребности потребителя (максимальная полезность);
- функция – форма зависимости между удовлетворением потребителя и комбинацией ресурсов и действий;
- система – совокупность элементов бизнес-процесса и взаимосвязей

между ними (структуры бизнес-процесса).

В результате бессвязным остается лишь один элемент оптимизации – эффективность. Это значит, что мы можем достичь максимального уровня удовлетворения потребности потребителя (максимальной полезности), но, с экономической точки зрения, соответствующая комбинация ресурсов и действий персонала будет недостаточно эффективна. Поэтому необходимо определить критерии эффективности ОБП, в качестве которых логично использовать цели ОБП [8]:

- ускорение бизнес-процессов;
- уменьшение стоимости бизнес-процессов.

Учитывая, что ускорение бизнес-процессов, как правило, требует дополнительных денежных затрат, то мы можем ограничиться критерием стоимости. Тогда процесс ОБП будет включать в себя следующие этапы:

- 1) составление матрицы комбинаций $M(R \times A)$, элементами которой является сумма затрат (V_{ij}) ;
- 2) определение максимальной полезности для каждой комбинации $(R \times A)$:

$$\max U_{ij} = K(R, A), \quad (2)$$

$$\begin{cases} R \square \sum R_i p_i \\ A \square \sum t_j p_j \end{cases}$$

где R_i – объем ресурсов в i -й комбинации; p_i – цена ресурсов в i -й комбинации; t_j – затраты времени на действия в j -й комбинации; p_j – цена единицы времени в j -й комбинации.

3) определение множества комбинаций $(R \times A)$ обеспечивающих приемлемый уровень полезности M^* ;

4) выбор из M^* оптимальной комбинации $(R \times A)^x$, обеспечивающей максимальную эффективность:

$$(R \times A)^x = \max \frac{U_{ij}}{V_{ij}} \quad (3)$$

В качестве направления дальнейших исследований мы можем выделить необходимость изучения механизма интеграции предложенной выше методики в существующие этапы ОБП [9]:

- идентификация бизнес-процесса: выбор проблемного процесса для оптимизации, постановка цели и задач;
- описание бизнес-процесса: формализация процесса с помощью графиков, таблиц и формул;
- анализ бизнес-процесса: выявление элементов, подлежащих оптимизации;
- корректировка бизнес-процесса: применение методов оптимизации
- имплементация бизнес-процесса: внедрение откорректированного процесса в деятельность предприятия;

- мониторинг бизнес-процесса: контроль продуктивности функционирования процесса.

Под методами корректировки понимают [9]:

- исключение / добавление / изменение;

- упрощение / стандартизация

- сокращение / ускорение;

- совершенствование взаимодействия;

- аутсорсинг / инсорсинг;

- автоматизация / мобилизация (использование мобильных приложений) / интернетизация.

Таким образом, с учетом фактора полезности, бизнес-процесс – это определенная комбинация ресурсов и действий персонала предприятия, обеспечивающая удовлетворение потребности потребителя. ОБП заключается в максимизации полезности при наибольшей эффективности затрат.

Литература

1. Бизнес-процесс // Википедия: [интернет-ресурс]. - Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81>. - Дата доступа: 15.04.2020.

2. Кинзябулатов Р. Что такое бизнес-процесс и описание бизнес-процесса // Trinion: [интернет-ресурс]. - Режим доступа: <https://www.trinion.org/blog/chto-takoe-biznes-process-i-opisanie-biznes-processa>. - Дата доступа: 15.04.2020.

3. Хаммер М., Чампи Дж. Х. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. Пер. с англ. – СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 2017. – 332 с.

4. ISO 9000:2000 "Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь": [электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.klubok.net/article1428.html>. - Дата доступа: 15.04.2020.

5. Толковый словарь Кузнецова: [электронный ресурс] - Режим доступа: <http://endic.ru/kuzhnev/Optimizacija-20912.html> - Дата доступа: 15.04.2020.

6. Большая советская энциклопедия: [электронный ресурс] - Режим доступа: http://endic.ru/enc_sovet/Optimizacija-44047.html. - Дата доступа: 15.04.2020.

7. Энциклопедия социологии: [электронный ресурс] - Режим доступа: http://endic.ru/enc_sociology/Optimizaciya-1702.html. - Дата доступа: 15.04.2020.

8. Оптимизация бизнес-процессов: [электронный ресурс] - Режим доступа: <https://bpmn2.ru/blog/optimizacia-biznes-processov>. - Дата доступа: 15.04.2020.

9. Оптимизация бизнес-процессов: [электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/optimizacija-biznes-processov.html>. - Дата доступа: 15.04.2020.

10. How to Fuel Operational Excellence With Process Optimization//Kissflow: [электронный ресурс] - Режим доступа: <https://kissflow.com/bpm/business-process-optimization>. - Дата доступа: 17.04.2020.

УДК 336

СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ*Туманова Е.А., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита**Каракаши А., магистрант**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация: В данном исследовании раскрывается понятие и сущность кредитного портфеля, анализируется сущность кредитного портфеля в трактовке различных ученых, рассматриваются основные классификации кредитного портфеля.

Ключевые слова: Кредитный портфель, кредитная политика, кредит, ссуда, управление кредитом, классификация кредитного портфеля.

Кредитные операции являются наиболее важными и прибыльными для банковского сектора. Однако при этом обладают большим риском, по сравнению с другими, тем самым увеличивая влияние на репутацию и устойчивость банка. Основным составом кредитных ресурсов, при этом, являются в большей части привлеченные средства на депозит, а не собственные средства банка. Таким образом неправильное и неэффективное управление кредитными операциями может привести к банкротству банка и даже, к кризисной ситуации как стране, так и мире.

Процесс изучения кредитных операций банка позволяет всецело оценить его кредитную политику и факт ее реализации по состоянию кредитного портфеля банка.

Понятие кредитного портфеля довольно широко и выдвигается множеством ученых-экономистов как отечественных, так и иностранных. Их утверждения можно увидеть в таблице 1.

Таблица 1 – Понятия «кредитного портфеля», выдвигаемые отечественными учеными-экономистами.

Автор	Понятие
О.И. Лаврушин	«Кредитный портфель – это сумма всех ссуд выдаваемых и классифицируемые по критериям кредитного риска» [1].
Ю.С. Масленченков	«Кредитный портфель представляет собой определенные кредитные требования банка, которые классифицируются по факторам кредитного риска» [2]
А.И. Пашков	«Кредитный портфель – это совокупные требования банка по кредитным операциям» [3]
С.Н. Яковенко	«Кредитный портфель – это общий показатель всех кредитов банка, включая как межбанковские кредиты, так и кредиты клиентам банка, которые отражены на балансовых счетах, а также счетах просроченной задолженности» [4].
Г.С. Панова	«Кредитный портфель является суммой мобилизованных средств (кредитов), выданных юридическим и физическим лицам, с вычетом резерва ликвидности» [5].

Источник: составлено автором на основе [1,2,3,4,5]

Таким образом, проанализировав трактовки рассмотренных выше авторов, можно сказать, что кредитный портфель является совокупной суммой

всех кредитных операций банка, включая в себя так же просроченные задолженности, разделенные на определенные классы, по кредитному риску и прибыльности.

Соответственно применение кредитных портфелей банком, позволяет создать наиболее эффективное планирования, которое в дальнейшем позволяет максимизировать получение выручки.

Основу кредитных портфелей составляют займы и ссуды, которые имеют четкое разделение, изображенное на рисунке 1.



Рис. 1. – Виды кредитов в кредитных портфелях.

Источник: составлено автором на основе [6].

Как видно из рисунка 1, четкое разграничение кредитов и ссуд по видам и классификациям позволяет создавать различные кредитные портфели, которые в дальнейшем могут приносить прибыль в зависимости от их состава.

Именно такое множество видов кредитных операций дает классификацию кредитному портфелю на:

1. Диверсифицированный – такой кредитный портфель имеет в своем составе различные виды кредитов и ссуд, что позволяет более выгодно регулировать их состав в зависимости от кризисных ситуаций, для получения повышенной прибыли и уменьшения рисков;

2. Недиверсифицированные кредитные портфели, имеют в своем составе не более одного вида кредита, такой вид кредитного портфеля позволяет предоставлять свои услуги более качественно, а также занимать необходимую нишу на банковском рынке.

Данные виды кредитных портфелей позволяют банкам ориентироваться на определенные экономические ситуации. Помимо этого, социально-

экономическая ситуация в стране создает классификацию кредитных портфелей в зависимости от рискованности кредитов и ссуд.

1. Портфель дохода, данный портфель ориентирован на кредиты и ссуды, которые приносят стабильный и постоянный доход, так же имеют в своем составе минимальный риск, проценты по которым постоянно и своевременно выплачиваются. Данный портфель отличается небольшой прибыльностью, в связи с минимальным риском кредитов, данный кредитный портфель может использоваться для снижения общего кредитного риска банка.

2. Портфель риска, состоящий в основном из высоко рискованных кредитов, так же называется «агрессивным», данный портфель приносит наибольшую прибыль банку, поскольку на основе высоко риска устанавливаются высокие процентные ставки.

3. Сбалансированный портфель, наиболее популярный вид кредитных портфелей, сочетающий в своей основе как рискованные кредиты, так и кредиты с минимальным риском. Тем самым сохраняя среднюю прибыльность, при довольно низких кредитных ставках.

Помимо этого, существуют и другие классификации кредитного портфеля, которые можно увидеть на рисунке 2.



Рисунок 2 – Классификации кредитного портфеля
Источник: [6]

Таким образом, можно сделать вывод, что кредитный портфель является неотъемлемой частью кредитной политики банка, именно от него зависит дальнейшее финансовое состояние банка, а также состояние банковской сферы страны. Правильное планирование кредитного портфеля позволит банку нарастить свои ресурсы, даже в кризисных ситуациях.

Для улучшения планирования, кредитный портфель подразделяют на множество видов, что позволяет банкам настроить собственный кредитный портфель, в зависимости от собственных возможностей и состояния экономики страны.

Литература

1. Лаврушин О.И. Основы банковского менеджмента // М.ИНФРА-М, 1995. – 140 с.
2. Масленченков Ю.С. Технология и организация работы банка: теория и практика. – М.:Дека, 1998. – 432 с.
3. Пашков А.И. Оценка качества кредитного портфеля // Бухгалтерия и банки, 1996. - №3 – с.29
4. Яковенко С.Н. Разборка методики оценки качества кредитного портфеля в банковской сфере экономики России. Автореф. дисс....канд.экон.наук/Кубан. Гос. ун-т – Краснодар, 1998. – 23 с.
5. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. – М.:ИКЦ «ДИС», 1997. – 464 с.
6. Энциклопедия банковского дела и финансов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://finance.cofe.ru>.

УДК 338.462

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ БЫТОВЫХ УСЛУГ

Урутин Д.С., аспирант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация: при изучении закономерностей и тенденций в сфере бытовых услуг следует рассматривать различные теоретические аспекты данной сферы человеческой деятельности с целью наиболее полного охвата изучаемых явлений. В данной статье рассмотрены основные теоретические аспекты, которые необходимо принимать во внимание при анализе закономерностей и тенденций в сфере современного предпринимательства на рынке бытовых услуг.

Ключевые слова: бытовые услуги, предпринимательство, самозанятость.

Уровень развития сферы бытовых услуг можно рассматривать как общий показатель развития инфраструктуры региона, а также как важное условие обеспечения достойного уровня жизни граждан. Главной задачей сектора бытовых услуг является создание комфортных условий жизни населения за счет рационализации домашнего хозяйства и освобождения времени людей на более полезные виды деятельности, включая досуг, отдых и развлечения.

Современное предпринимательство же является одним из приоритетных направлений развития в Российской Федерации, и его развитие в сфере быто-

вых услуг - является важным аспектом повышения уровня жизни граждан в целом. Таким образом, рассмотрение теоретических аспектов закономерностей и тенденций развития современного предпринимательства в сфере бытовых услуг является важным аспектом исследования этой сферы экономической деятельности с целью поиска новых путей развития.

На современном рынке бытовых услуг происходят процессы, аналогичные таковым на других рынках, в частности - разбивка рынка бытовых услуг на товарные сегменты, что обуславливает необходимость анализа подходов к определению границ товарных сегментов. Виды бытовых услуг крайне разнообразны, потому для их эффективного анализа необходима правильная классификация. На данный момент для классификации бытовых услуг используется "Общероссийский классификатор услуг населению" (ОКУН), где в раздел "Бытовые услуги" попадают различные, не всегда совпадающие с сущностью бытового обслуживания услуги. Это обуславливает необходимость использования более релевантной классификации услуг на основе научно обоснованных признаков. При анализе литературы был определён наиболее соответствующий целям исследования классификатор, включающий в себя три наиболее крупных группы бытовых услуг: услуги, включающие в себя создание новых потребительских стоимостей (пошив одежды, обуви); услуги, включающие в себя обслуживание и восстановление уже созданных потребительских стоимостей (починка одежды, обуви, техники); услуги, направленные на самого человека или окружающие его условия, которые не отражаются на уже созданных потребительских стоимостях и направлены на человека (услуги парикмахерских, салонов красоты, проката, фотоателье) [1].

Такая классификация, обусловлена тем, что в сфере предпринимательства большинство предприятий зачастую охватывает в своей работе несколько видов бытовых услуг, в частности - парикмахерские как правило совмещены с салонами красоты, ремонтные мастерские - занимаются не только обувью, но и одеждой и так далее, соответственно разумно в дальнейшем анализе будет рассматривать, помимо отдельных отраслей в соответствии с ОКУН и более крупные группы, что позволит определить не только динамику по видам, но и общие тенденции в виде, например, роста объемов бытовых услуг, связанных с самим человеком в связи с ростом популярности социальных сетей, с последующим анализом взаимосвязанных изменений внутри каждого из указанных секторов.

Что касается отличительных особенностей рынка бытовых услуг, то анализ современной литературы показал, что современные авторы выделяют следующие основные его черты:

- 1) Преобладание малых и средних форм организации и особая роль индивидуального предпринимательства, что особенно тесно связано с современными тенденциями к легализации самозанятых в РФ - отчасти данные меры со стороны государства облегчают анализ сферы бытовых услуг за счет легализации и постановки на учёт значительно числа субъектов, ранее находившихся в теневом секторе экономики.

2) Значительное, если не определяющее влияние неценовых факторов (таких как скорость выполнения заказов, качество работы, оригинальность исполнения или личные качества поставителя услуг) на выбор покупателей, что может создать трудности при анализе рынка и сравнении различных фирм и предприятий.

3) Высокая степень дифференциации услуг по различным категориям и высокая скорость оборота капитала, приводящая к сокращению производственных циклов.

4) Четкая сегментация рынка: чем больше потребителя той или иной услуги, тем больше новых форм сервиса в данном секторе будет появляться для удовлетворения растущего спроса. Сегментация при этом определяется как уровнем жизни и дохода граждан, так и социальными признаками, такими как пол, возраст и семейное положение.

5) Изменчивый спрос на услуги и циклический характер - поскольку бытовые услуги зависят от множества факторов, включая погоду, время года и наличие или отсутствие праздников - спрос на бытовые услуги может сильно меняться в зависимости от сектора или даже группы секторов [2; 3; 4].

Данные особенности позволяют рынку бытовых услуг динамично развиваться и менять объемы и емкость предоставляемых услуг в соответствии со внешней ситуацией, однако несут и угрозы. Например, высокий уровень конкуренции за оказание услуг приводит к регулярному уходу с рынка и соответственно - высоким конкурентным рискам, а высокий уровень сегментации, вызванный постоянством клиентуры, может привести к потере целых сегментов из-за изменения спроса или появления новой, замещающей услуги, при этом далеко не всегда предприниматели успевают переориентировать свое производство.

Другим важным аспектом в изучении закономерностей и тенденций развития предпринимательства в сфере бытовых услуг является анализ данной сферы во временном разрезе, начиная с предпосылок его формирования во времена СССР в виде полулегальных и подпольных мастерских, и заканчивая нынешним временем, включая новейшие тенденции в сфере информационных технологий и маркетинга, оказавшие крайне существенное влияние на все сферы человеческой жизни сегодня. Потому как анализ прошлого опыта позволит разработать более эффективные аспекты как государственной поддержки с одной стороны, так и контроля за рынком бытовых услуг - с другой.

Также существенным моментом является рассмотрение механизмов государственного и внутреннего регулирования предпринимательства в сфере бытовых услуг. Меры государственного регулирования мы можем объединить в следующие группы: 1) Законодательные 2) Административные 3) Организационные; 4) Экономические 5) Информационные, к которым можно отнести использование СМИ и пропаганды для формирования необходимых взглядов в обществе. Каждая из них включает в себя множество инструментов и методов, необходимых для решения поставленных задач [5].

Помимо государственного регулирования, важным аспектом также явля-

ется внутреннее регулирование, для которого в сфере услуг существует ряд ассоциаций и союзов, способствующих развитию отдельных секторов, или негосударственных учреждений профессионального образования в сфере бытовых услуг, позволяющие повысить уровень квалификации работников и предпринимателей, а также более полно удовлетворять нужды потребителей.

В сумме государственное и внутреннее регулирования определяет общую картину развития в сфере бытовых услуг в значительной мере и изучение этих аспектов является также крайне существенным.

Таким образом, при изучении теоретических аспектов динамики и тенденций развития в предпринимательства в сфере бытовых услуг можно считать следующие аспекты:

1) Характерные черты предпринимательства в сфере бытовых услуг, обуславливающие особенности его развития в динамике.

2) Рассмотрение различных секторов и групп секторов бытовых услуг с целью раскрытия потенциала для анализа

3) Изучение исторических аспектов развития данной сферы, позволяющее более комплексно рассмотреть развитие предпринимательства в конкретный момент времени и возможности дальнейшего развития.

4) Механизмы регулирования рынка бытовых услуг и предпринимательства, в частности.

Анализ тенденций закономерностей и тенденций развития современного предпринимательства в сфере бытовых услуг является предметом дальнейшего исследования.

Литература

1. Тарасова Галина Петровна, Бутова Татьяна Георгиевна, Решетова Татьяна Васильевна Рынок бытовых услуг: особенности регионального развития (на примере рынка Красноярского края) // Сибирский журнал науки и технологий. 2010. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-bytovykh-uslug-osobennosti-regionalnogo-razvitiya-na-primere-rynka-krasnoyarskogo-kraya> (дата обращения: 23.04.2020).

2. Погребова Елена Сергеевна Методические рекомендации по предварительной оценке и анализу состояния сферы бытового обслуживания населения в субъектах Российской Федерации // Сервис в России и за рубежом. 2014. №5 (52). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-rekomendatsii-po-predvaritelnoy-otsenke-i-analizu-sostoyaniya-sfery-bytovogo-obsluzhivaniya-naseleniya-v-subektah> (дата обращения: 23.04.2020).

3. Гардерова Е.А. Формирование сферы услуг в условиях новой экономики России // ПСЭ 2 <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-sfery-uslug-v-usloviyah-novoy-ekonomiki-rossii/viewer> (Дата обращения 23.04.2020)

4. Журавлева Н. В., Филиппова М. Н. Конкуренция как фактор роста предприятий сферы сервиса // Сервис в России и за рубежом. 2009. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentsiya-kak-faktor-rosta-predpriyatiy-sfery-servisa> (дата обращения: 23.04.2020).

5. Егорихина Маргарита Сергеевна, Шамин Евгений Анатольевич Особенности развития современного рынка бытовых услуг // АНИ: экономика и управление. 2018. №2 (23). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-razvitiya-sovremennogo-rynka-bytovykh-uslug> (дата обращения: 23.04.2020).

УДК 339.7

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ И ФОРМИРОВАНИЕ МИРОВОЙ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ

Хайруллаева А.Э., студент

Шацкая Э.Ш., к.э.н. преподаватель

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация: в статье рассмотрены международные финансы, их роль на мировом уровне, а также проанализировано формирование мировой рыночной системы.

Ключевые слова: финансы, международные финансы, мировой рынок, мировая рыночная система, конкуренция.

Сотрудничество во все времена было в высшей степени необходимым во внешнеэкономической работе всех мировых государств. Большое внимание сотрудничеству уделялось и странами бывшего социалистического лагеря.

Государствами социалистического содружества (в большинстве, в шестидесятые годы) была создана теоретическая основа, которая опиралась на три стратегические направленности.

Первое направление специализировалось на разработке теоретических основ сотрудничества со странами Восточной Европы - внешнеэкономическая модель плановых взаимосогласованных и обязательных поставок со странами-членами СЭВ. Второе направление представляло собой формирование фундаментальных начал национальной внешнеторговой деятельности для выхода на мировые рынки. Для этого разработали новое теоретическое направление - конъюнктуроведение, открывшее возможности для формирования всеобъемлющей внешнеторговой системы с необходимыми для ее обслуживания институтами. Третье направление - пристальный надзор над тем, как функционирует механизм мировой хозяйственной системы (фундаментальные исследования относительно интернационализации капитала, формирования новых организационно-функциональных структур, региональных экономических групп, промышленных альянсов и т.д., разработка приемов конкурентной борьбы) [4].

С помощью механизма стремительно возрастающих интернациональных взаимосвязей увеличился уровень целостности всемирного хозяйства, в котором единичные государства и их группы во все большей мере выступают как сложные доли наиболее широкой финансовой концепции. Происходит естественное объединение отдельных государств во всемирное производство, а также рост конечного всемирного финансового комплекса.

Почти все без исключения государства, за незначительным исключением, функционируют на базе концепции денег, не обеспеченных золотом. Это может стать причиной стремительного разрушения стабильности денежной системы. Денежная система, не имеющая золота, это концепция, не имеющая денежной единицы. Раньше была возможность относительно простого обмена бумажных средств на благородный металл либо серебро. Однако из-за большого количества условий денежной концепции, не имеющие золота, разви-

лись везде. Одним из факторов данного считается недостаток золота и серебра с целью практического подкрепления финансовой системы.

Система денег, не укрепленная золотом, находится под руководством правительства и потенциалом государственной экономики. В связи с этим есть вероятность появления проблемы инфляции. Но так как деньги играют роль источника богатства, то существенная часть имущества способна быть утраченной из-за инфляционных действий в государстве, в котором власть считается неустойчивой, не обладает соответствующей налоговой концепцией и не выполняет строгую антиинфляционную политическую деятельность. Потери, связанные с инфляцией, негативно сказываются на хозяйствующих субъектах. Плюс ко всему, инфляция вносит неразбериху в налоговую систему. Из всего сказанного следует, что если руководство хозяйствующего субъекта намеревается вести дела в определенном государстве, то ему необходимо очень хорошо знать ее денежную систему [2].

Что же касается монополистических структур, то их появление обуславливается, в первую очередь, сосредоточением производства и денежных средств. Монополистические структуры гарантируют преобладающее состояние одной либо нескольких фирм в торге, что характеризуется их существенным удельным весом в совокупном размере реализации продуктов либо услуг. Компания-монополист является единственным производителем в данной отрасли, ее продукция не имеет близких товаров-субститутов; кроме того, она ограждена от непосредственной конкуренции высокими "входными барьерами" в отрасль. Как правило, монополистом становится крупная компания, располагающая большими финансовыми возможностями. В большинстве случаев монополия действует на рынок высокими ценами и сравнительно небольшим ассортиментом товаров. Также монополия способна дать возможность развитию тенденции, которая тормозит научно-технический прогресс [3].

В настоящий момент стремительное продвижение приобрела олигополия - концентрация рынков и сфер некоторыми фирмами, не сопряженными между собой юридически, которые вместе занимают доминирующую позицию на рынке. Олигополии появляются на основе сосредоточения существенной либо доминирующей доли производства и денежных средств отрасли у узкого круга больших фирм. В основе формирования олигополии находится заключение горизонтальных (среди фирм, пребывающих в одной хозяйственной степени) и вертикальных (субъекты занимают разные хозяйственные уровни) договоров. Олигополия характеризуется меняющимся соответствием монополюльно стабилизирующих и конкретных сил, а также формирует основу современной хозяйственной системы. Однако усиление конкуренции и интернационализация мирового хозяйства значительно подорвали монополюльно регулирующие силы в рамках многих национальных олигополии. Одновременно сложились олигополистические структуры в отдельных отраслях в масштабе всего мирового хозяйства (электронная, автомобильная, фармацевтическая и электротехническая промышленность).

Широкое распространение конкуренции само по себе положительно влия-

яет на ускорение таких процессов, как стремительное обновление форм и методов конкурентной борьбы, поиска новых конкурентоспособных товаров и новых рынков сбыта. Особую динамику конкуренции придает научно-технический прогресс. Применение новейших разработок открывает для компаний возможности обновления товарной номенклатуры, для оперативного реагирования на изменение рыночного спроса, на удовлетворение растущих требований к качественным характеристикам товаров [1].

Имеются два типа конкурентной борьбы - ценовая и неценовая. Ценовая конкурентная борьба – это соперничество, результатом которого является повышение/понижение стоимости. Ценовую конкурентную борьбу способен начать руководитель либо преобладающая организация в этой сфере в целях избавления от соперников, либо более незначительная организация для того, чтобы получить возможность уцелеть в конкурентной войне с другими изготовителями.

Вне зависимости от того, ту или иную стратегию предпочла фирма, она обязана быть готова к возможной реакции соперников и к принятию при необходимости ответных мер.

Для ведения эффективной стоимостной конкурентной борьбы следует владеть реальными способностями уменьшения потерь изготовления, что может быть достигнуто стабильной рационализацией и уменьшением потерь производства. Методика выполнения ценовой конкурентной борьбы достаточно простая - фирма определяет наиболее низкие цены на продукты; соперники, не имеющие возможности понижать цены из-за значительных потерь в производстве, несут потери, разоряются и покидают рынок. После чего цены снова повышаются, в некоторых случаях и выше начальной степени, для того чтобы фирма имела возможность возместить ущерб, понесенный ею во время войны за рынок. Но может сложиться такая обстановка, что не все соперники покинули рынок, и уже после повышения стоимости снова вступают в него. В данном случае этой фирме требуется приступать к конкурентной борьбе сначала [5].

Формирование совместных предприятий (СП) реализуется на уровне прямого взаимодействия действующих партнеров, представляющих юридическими личностями согласно законодательству представляемых ими государств. Совместная Работа участников в рамках совместных предприятий обладает собственными характерными чертами:

- совместное управление процессами развития предприятия и реализации выпускаемых им продуктов и услуг;
- коллективное руководство процессами формирования компании и осуществлении выпускаемых ею товаров и услуг;
- совместное прохождение рисков компании;
- распределение доли дохода СП партнерами при условиях, регламентированных нормативными актами того государства, в котором зафиксировано это предприятие;
- длительная совместная работа;

- комплексная связь партнеров, согласно всем основным тенденциям работы;

- соединение более мощных индивидуальных компонентов.

Совместные предприятия создаются и действуют на территории той или иной страны на условиях и в юридической форме, определяемых законодательством этой страны. В международной практике встречаются различные юридические формы совместного предпринимательства, которые определяют особенности организации создаваемых СП и степень ответственности его участников по обязательствам предприятия. Наиболее распространенными организационно-правовыми формами СП являются:

- акционерная компания;

- общество с полной ответственностью;

- общество с ограниченной ответственностью.

Кроме того, СП могут различаться в зависимости от соотношения долей местных и иностранных партнеров в уставном капитале предприятия.

Важным обстоятельством эффективного формирования мировой рыночной системы считается совместная работа торговых компаний с институтами, проявляющаяся в разных конфигурациях (льготное предоставление сотрудникам предприятий консультаций ведущих ученых, библиотечных фондов университетов, аппаратуры).

Литература

1. Котелкин, С.В. Международные финансы / С. В. Котелкин. – М.: Магистр ; ИНФРА-М, 2016.

2. Левитская, Е.Н. Европейский фонд финансовой стабильности: проблемы и перспективы / Е. Н. Левитская // Актуальные вопросы сотрудничества России и ЕС : сб. – М. : Изд-во «МГИМО-Университет», 2017.

3. Международные финансы : учеб, пособие / под ред. В. Д. Миловидова, Е. И. Левитской. – М. : Изд-во «МГИМО-Университет», 2018.

4. Федакина, Л.Н. Международные финансы / Л. Н. Федакина. – М.: Международные отношения, 2016.

5. Хасбулатов, Р.И. Международные финансы: учебник для магистров / Р. И. Хасбулатов, 2017.

УДК 33.331

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Харина А.О., студент

*Шевченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

Аннотация: в статье рассматриваются существующие методики и подходы к оценке интеллектуального потенциала предприятия, а также определены основные показатели оценки интеллектуального потенциала.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, оценка, эффективность, система показателей, интегральный показатель.

В современных условиях хозяйствования и на ближайшее будущее основным фактором развития является интеллектуальный потенциал, который имеет достаточно широкий ресурс по качественно-количественным и временным параметрам. Именно интеллектуальный потенциал определяет темп и характер обновления технологии производства и его продукции, которые затем становятся главным конкурентным преимуществом предприятия на рынке.

В настоящее время существует большое количество методик оценки интеллектуального потенциала предприятия, предложенных отечественными исследователями в области экономики и управления персоналом. Так, С.Н. Ильяшенко определяет уровень интеллектуального потенциала наличием на предприятии специалистов с творческим мышлением и способностью воплощения своих знаний и умений в инновациях, соответствующих потребностям рынка. В данном подходе автор уделяет внимание только высококвалифицированным специалистам [1; с.12].

Л. В. Цомарова предлагает определять коэффициент интеллектуального потенциала как интегрированный показатель коэффициентов изменения потенциала образования и потенциала конкурентоспособности продукции [2; с. 66].

В подходе, предложенном Лемдяевой Л. А., который заключается в нахождении индекса интеллектуальных возможностей предприятия, определяются основные характеристики интеллектуального и инновационного потенциалов и результатов их использования [3; с.380].

Лапина Е. В. предлагает методику оценки составляющих интеллектуального потенциала, под которыми понимает кадровый, производственный, финансовый и предпринимательский потенциалы. Автор предлагает рассчитывать комплексную оценку интеллектуального потенциала путем суммирования прибылей, полученных в результате использования на предприятии всех видов ресурсов [4; с. 171].

Однако, следует отметить, что перечисленные выше подходы не могут характеризовать в достаточной мере имеющийся интеллектуальный потенциал на предприятии и не дают возможности анализировать развитие отдельных его составляющих, требуя дальнейших разработок, направленных на рассмотрение интеллектуального потенциала как элемента экономического потенциала, анализ динамики развития и способов оценки интеллектуального потенциала, а также подходов к управлению его развитием и эффективностью использования.

Интеллектуальный потенциал представляет собой совокупность способностей (создавать, накапливать и использовать интеллектуальные ресурсы) работников предприятия, с помощью которых создаются инновационные разработки, происходит наращивание нематериальных активов, создаются конкурентные преимущества.

Т. Стюарт отмечает, что «интеллектуальный потенциал представляет собой совокупность знаний всего персонала предприятия, которая обеспечивает его конкурентоспособность»[5; с.42]. Поэтому ключевыми показателями

оценки интеллектуального потенциала персонала предприятия являются образование, занимаемая должность, переподготовка, повышение квалификации и другие показатели, характеризующие уровень управления знаниями на предприятии.

Однако, рассматривать интеллектуальный потенциал следует комплексно, учитывая и такие группы показателей, как: материально-техническое обеспечение интеллектуального труда, научно-технический потенциал персонала, информационная база интеллектуального развития.

При этом материальное обеспечение техникой для интеллектуального труда основывается на количестве персональных компьютеров, приходящихся на одного работающего в подразделении, доступности и качестве современных средств связи и другие.

Научно-технический потенциал основывается на таких показателях, как число полученных патентов, число наград за новые разработки и участие в выставках и конференциях, объем научно-исследовательских разработок и другие. Данный показатель может давать обобщающее количественное выражение интеллектуального развития предприятия в целом, а может характеризовать уровень интеллектуального развития отдельного подразделения и/или работника.

Также при оценке интеллектуального потенциала предприятия необходимо учитывать:

- новизну выпускаемой продукции;
- новизну технологий продажи;
- новизну используемых при производстве технологий;
- образовательный уровень персонала.

Большинство предприятий проводят оценку интеллектуального потенциала всего один раз в год, однако, «в случае более частой оценки интеллектуального потенциала, появится возможность более оперативного принятия кадровых решений по отдельным перспективным работникам (к примеру, продвижение работников в должности, увеличение обязанностей, составление графиков переводов и назначений и так далее)»[6].

Необходимость оценки интеллектуального потенциала предприятия определяется тем, что данный процесс способствует определению справедливой цены предприятия, что, в свою очередь, является основным фактором для информационного обеспечения внешних пользователей, с целью принятия рациональных управленческих решений для повышения эффективности функционирования предприятия.

Учитывая вышесказанное, следует подчеркнуть, что наиболее полноценной оценкой интеллектуального потенциала будет комплексная оценка, полученная с помощью расчета интегрального показателя:

$$K_n = \sum_{i=1}^m a_i \times P_i \quad (1),$$

где P_i – комплексный показатель интеллектуального потенциала i -й группы;

a_i – коэффициент весомости i -й группы;
 m – максимальное значение;
 n – конкретное предприятие (или конкурент).

В силу того, что интеллектуальный потенциал предприятия находится в постоянном развитии и совершенствовании оценивать коэффициент его использования необходимо в динамике:

$$K_{ип} = K_{иао.п} - K_{иаб.п}, \quad (2)$$

где $K_{иао.п}$ – коэффициент интеллектуальной активности предприятия за отчетный период;

$K_{иаб.п}$ – коэффициент интеллектуальной активности предприятия за базовый период.

Отмеченное выше ключевое значение непрерывного улучшения профессиональной подготовки кадров в системе показателей оценки интеллектуального потенциала также должно быть качественно оценено, например, посредством оценки уровня квалификации персонала, уровня развития его личных и деловых качеств, и этике поведения в коллективе

Показатель уровня квалификации персонала или же отдельного работника предприятия рассчитывается по формуле:

$$K_{кв} = \frac{(K_{в} \times Ч_{о} + K_{в} \times Ч_{с} + K_{в} \times Ч_{п})}{Ч_{обш}}, \quad (3)$$

где $K_{в}$ – коэффициенты влияния, рассчитанные экспертным путем;

$Ч_{о}$ – количество работников с высшим и средним специальным образованием, чел.;

$Ч_{с}$ – количество работников со стажем, чел.;

$Ч_{п}$ – количество работников, которые прошли повышение квалификации в анализируемый период, чел.;

$Ч_{обш}$ – общее количество работников, чел.

Показатель, характеризующий личностные и деловые качества работников предприятия, рассчитывается по формуле:

$$K_{д} = \sum_{i=1}^n \frac{a_i + K_i}{10}, \quad (4)$$

где K_i – аспекты работы, по которым оцениваются деловые качества работников, выражаемые в баллах от 1 до 10:

K_1 – отношение к работе;

K_2 – ответственность за выполнение работником своих обязанностей;

K_3 – инициативность при выполнении работы;

K_4 – качество выполняемой работы;

K_5 – эффективность работы;

K_6 – знание своего дела;

K_7 – умение принимать решения;

K_8 – стремление быть информированным;

K_9 – ответственность за выполнение работы;

K_{10} – способность убеждать и устанавливать связи.

a_i – степень влияния аспекта работы на результативность труда работника,

определяемая экспертным методом.

Показатель, характеризующий этику поведения работников предприятия, определяется по формуле:

$$K_{Эп} = \sum_{i=1}^n \frac{a_i \times \Xi_i}{10}, \quad (5)$$

где Ξ_i – аспекты этики поведения работников, выражаемые в баллах от 1 до 10;

a_i – степень значимости аспекта работы на эффективность и качество труда работников предприятия, определенная экспертным методом.

После расчета данных показателей предоставляется возможным рассчитать синергетический показатель, который и будет характеризовать уровень интеллектуального потенциала работников предприятия:

$$K_{пк} = a_1 \times K_{кв} + a_2 \times K_{д} + a_3 \times K_{Эп}, \quad (6)$$

где $K_{кв}$ – показатель, характеризующий квалификацию работников предприятия;

$K_{д}$ – показатель, характеризующий деловые качества работника;

$K_{Эп}$ – показатель, характеризующий этику поведения работников предприятия;

a_1, a_2, a_3 – степень влияния аспектов работы на эффективность и качество труда работников, определяемая экспертным методом.

В том случае, когда результаты оценки свидетельствуют о необходимости повышения уровня интеллектуального потенциала, появляется необходимость вернуться к анализу конкретных его составляющих и определить факторы, обусловившие недостаточный его уровень, сформировать и внедрить мероприятия по повышению интеллектуального потенциала предприятия.

Таким образом, развитие интеллектуального потенциала каждого работника является приоритетным фактором повышения интеллектуального потенциала всего предприятия. Именно поэтому перед каждым руководителем стоит задача поиска новых путей совершенствования и развития интеллектуального потенциала персонала предприятия. В ходе оценки интеллектуального потенциала следует учитывать как можно большее количество факторов, среди которых уровень образования, возраст, квалификация, деловые и личные качества персонала.

В целом, оценка интеллектуального потенциала предприятия, как комплексная характеристика интеллектуального уровня развития предприятия, позволяет определить имеющиеся конкурентные преимущества и сконцентрировать все усилия на их совершенствовании для обеспечения эффективного функционирования предприятия как в настоящее время, так и в перспективе.

Литература

1. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальные проблемы экономики. - 2003. - № 3 (21). - С. 11-19.
2. Демильханова Б.А. Оценка взаимосвязи интеллектуального потенциала и инновационной активности территории / Б.А. Демильханова // Проблемы современной

науки и образования. – 2016. - №. 11 (53). - сс. 65-68.

3. Лемдяева, Л. А. Внутренний потенциал развития предприятия и методические подходы к его оценке [Текст] / Л. А. Лемдяева // Аудит и финансовый анализ. - 2015. - № 2. - С. 379-382.

4. Коваленко А.А. Совершенствование модели оценки инновационного потенциала предприятия: экономико-управленческие аспекты / А.А. Коваленко, Д.М. Паршиков // Вопросы управления. – 2016. - №5. – сс. 169- 180.

5. Заглумина, Н. Интеллектуальный потенциал как фактор повышения конкурентоспособности предприятия [Текст] / Н. Заглумина. // Интеллектуальная собственность : Промышленная собственность. – 2010. – № 5. – С. 42 – 46.

6. 6. Кудина, М. В. Управление интеллектуальным потенциалом компании как элемент корпоративного управления [Электронный ресурс] / М. В. Кудина // Государственное управление – 2015 – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-intellektualnym-potentsialom-kompanii-kak-element-korporativnogo-upravleniya> (дата обращения: 15.04.2020).

УДК 338.2

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Царенко Н.В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента

Сластников Л.Д., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

Аннотация. Рассмотрена сущность некоторых инструментов и методов стратегического управления деятельностью предприятия. Выявлены ограничения в сфере их внедрения и использования.

Ключевые слова: инструменты стратегического управления, сбалансированная система показателей, ключевые показатели эффективности, цели и ключевые результаты, метод Hoshin Kanri.

Деятельность руководителей предприятий и специалистов в сфере стратегического управления реализуется по четырем основным направлениям: стратегические исследования, разработка стратегии, реализации стратегии и выбор инструментов для измерения основных показателей. Несмотря на стандартные этапы и последовательность действий, эффективность деятельности и реализации стратегии конкретного предприятия во многом зависит от понимания сотрудниками сущности стратегии и значимости вклада каждого в достижения общей цели. Поэтому актуальным является выбор таких методов и инструментов управления, которые позволят мотивировать сотрудников, расставить стратегические приоритеты и выработать общий «язык» общения.

Значительный вклад в развитие теории эффективности внесли зарубежные и отечественные ученые, такие как, Р. Нортон, Д. Каплан, С. Штерн, Л. Мейсель, П. Адамс, А. Шеремет, А. Романов, Ю. Львов, А. Клочков, Е. Жихарева, М. Вишнякова и др. Поиском эффективных методов и подходов к стратегическому управлению деятельностью предприятия занимались А. Ансофф, М. Портер, Г. Минцберг, А. Чандлер, С. Хофер, П. Друкер, О. Виханский, Е. Рожкова, И. Разумов и др. Несмотря на многочисленные исследования, требу-

ют дальнейшего развития вопросы, обуславливающие выбор конкретных инструментов стратегического управления с учетом специфики этих инструментов и деятельности предприятия.

К числу наиболее известных инструментов стратегического управления деятельностью предприятия ученые относят сбалансированную систему показателей, ключевые показатели эффективности (KPI), методологию «Цели и ключевые результаты» (OKR) и метод «развертывание политики» (Метод Hoshin Kanri). Несмотря на логическую связь между ними, у этих инструментов есть определенные различия в сущности, а также ограничения в сфере внедрения и использования.

Сбалансированная система показателей является инструментом управления, позволяющим выявить и улучшить различные внутренние бизнес-функции и связанные с ними внешние результаты. Сбалансированная система показателей переводит миссию и стратегию организации в комплексный набор показателей эффективности, который создает основу для системы стратегических измерений и управления путем выявления, измерения и управления четырьмя основными бизнес-перспективами: финансовое состояние; взаимодействие с клиентами; состояние внутренних бизнес-процессов; организационный потенциал (перспективы развития персонала) [1].

В группу финансовых показателей включают рост выручки, операционный доход, рентабельность капитала и др., которые обычно являются главными критериями оценки эффективности деятельности коммерческого предприятия и представляющие интерес для его владельцев. Показатели группы «взаимодействие с клиентами» основаны на сравнении сервиса предприятия с сервисом конкурентов. Показатели варьируются в зависимости от отрасли, но большинство из них фокусируется на времени, качестве и уровне обслуживания. Состояние внутренних бизнес-процессов измеряется на основе длительности производственного цикла; уровня запасов; качества продукции и количества ее возвратов, качества обслуживания; скорости разработок новой продукции, новых технологий, новых способов организации производства и др. Анализ и контроль этих показателей очень важен для повышения эффективности деятельности предприятия, так как именно совокупный эффект синергии данных показателей может привести к максимальному повышению производительности, экономии и эффективности деятельности. Показатели развития персонала характеризуют человеческий капитал, инфраструктуру, технологии, культуру и другие возможности, направленные на повышение производительности.

Применение в стратегическом управлении деятельностью предприятия сбалансированной системы показателей помогает отслеживать как финансовые, так и нефинансовые показатели, ранжировать проекты по приоритетности и по корпоративным продуктам по важности. Карта стратегии, используемая в системе сбалансированных показателей, создавая явную связь между корпоративной стратегией и повседневной деятельностью, обеспечивает четкий и краткий способ информирования сотрудников, клиентов, поставщиков и дру-

гих заинтересованных сторон о приоритетах и целях, позволяет контролировать и измерять прогресс достижения стратегических целей.

Преимущества сбалансированной системы показателей: позволяет установить причинно-следственные связи; визуализация на основе стратегической карты; возможность автоматизации; эффективность системы, проверенная временем и доказанная на практике.

Недостатки: Большие затраты времени и ресурсов на внедрение и использование. Акцентирование внимания только на внутренних факторах и измеряемых областях деятельности. Не предусматривает анализ риска. Однонаправленная логика причинно-следственной связи снизу вверх. В большей степени ориентирована на коммерческие предприятия, так как не учитывает важные аспекты некоммерческой стратегии, такие как социальные аспекты, политические аспекты и особый характер конкуренции и сотрудничества в некоммерческих условиях.

Ключевые показатели эффективности (КПЭ) – это систематизированный комплекс показателей, отражающий текущее состояние предприятия, и помогающий достигать целей организации. С помощью КПЭ руководители «привязывают» показатели эффективности каждого отдельного сотрудника к общим КПЭ компании, таким, как прибыльность, капитализация или рентабельность, а также оценивают работу сотрудников и деятельность компании в целом. Ключевые показатели эффективности (КПЭ) используются для периодической оценки эффективности деятельности организаций, бизнес-единиц и их подразделений, отделов и сотрудников [2].

Ключевые показатели эффективности могут быть следующих видов:

– КПЭ результата – отражают количественные и качественные показатели результата. Оценивается постфактум, показатели носят статистический характер. На их основе можно прогнозировать на будущие периоды результаты деятельности, такие как выручка, прибыль, количество произведенных элементов, количество продаж за период и т.д.

– КПЭ затрат – отражают количество затраченных ресурсов. На основе данных показателей можно оптимизировать количество затраченных ресурсов, принимать решения о возможностях экономии, рассчитывать себестоимость и т.д. Среди основных показателей можно выделить: время на изготовление одной детали, себестоимость товара и т.д.

– КПЭ функционирования – показывают, насколько процесс выполнения соответствует установленному алгоритму. Отлично подходят для формирования системы мотивации. Основные показатели: количество выявленных нарушений, качество предоставляемых услуг, качество обслуживания и т.д.

– КПЭ производительности – показатели, характеризующие соотношение полученного результата и времени, затраченного на его получение. Основные показатели: количество произведенных единиц в период времени, скорость обслуживания клиентов, скорость обработки заявок и т.д.

– КПЭ эффективности – это производные показатели, которые характери-

зуют соотношение полученного результата к затратам ресурсов. Данные показатели чаще всего используют для оценки деятельности предприятия в общем. Основные показатели: прибыль, рентабельность, количество продаж, рост продаж и выручки, капитализация и т.д.

Преимущества КРІ: четкая направленность на мотивацию персонала и повышение производительности; гибкая структура показателей; возможность применения различных методов формирования показателей, постоянного совершенствования и изменения системы показателей.

Недостатки: Большое количество показателей и слабая взаимосвязь между ними. Сложность в согласовании между руководителями и подчиненными. Сложность в оценке некоторых показателей и выявлении степени важности показателей. Необходимость разработки собственной системы ключевых показателей эффективности с учетом специфики отрасли и деятельности предприятия.

Методология «Цели и ключевые результаты» (OKR) (Objectives and Key Results) предполагает сосредоточение на нескольких важных целях («Цели») и отслеживание их выполнения с помощью нескольких показателей - запаздывающих индикаторов («Ключевые результаты»). Под запаздывающими индикаторами деятельности понимают последствия ранее осуществленных действий (например, выручка). В свою очередь, опережающие индикаторы – это факторы, влияющие на результат, который впоследствии отразится в запаздывающих индикаторах (например, количество выставленных коммерческих предложений). Метод OKR направлен на синхронизацию индивидуальных и командных целей на стратегическом уровне. Использование метода OKR на предприятии включает: определение стратегических задач компании на конкретный период; доведение целей и задач до руководителей разных уровней; доведение сотрудниками до своих руководителей личного плана действий по достижению корпоративных и индивидуальных целей и задач; согласование целей с учетом интересов компании и мотивации сотрудников на определенный период.

Преимущества OKR: устанавливает сотрудникам четкий порядок действия для достижения конечной цели [2]; прозрачность метода.

Недостатки: При многоуровневой организационной структуре процесс внедрения и внесения изменений может занимать длительный период. Большое количество контрольных точек и моментов для согласования неизбежно приводит к информационной перегрузке управленческого аппарата.

Структура метода «Развертывание политики» (Метод Hoshin Kanri) ориентирована на постоянное совершенствование - цикл Деминга «Plan-Do-Check-Act». Матрица Хошин Канри позволяет описать стратегию, предоставляя обзор стратегических приоритетов верхнего уровня и их связь с конкретными целями и задачами улучшения. У метода есть особенность, которую можно охарактеризовать фразой «Цель оправдывает средства». Все участники цикла Деминга могут применять практически любые действия во время достижения цели, которые не противоречат существующим регламентам, прави-

лам, законом и т.д. [3].

Преимущества метода Hoshin Kanri: большая свобода действия всех участников процесса, возможность для реализации творческого потенциала, благоприятная атмосфера для зарождения новых инновационных идей. Метод может включать в свою структуру другие методы постановки целей, прогнозирования и контроля.

Недостатки: невозможно использовать на предприятиях с жесткой структурой, политикой и регламентом.

Несмотря на то, что сфера применения рассмотренных выше инструментов одинакова – они предназначены для стратегического управления деятельности предприятия, у каждого из них есть особенности, обусловленные структурой, методами и способами формирования системы показателей, возможностью внесения корректировок, бизнес-процессами предприятия, подлежащими измерению, взаимосвязями между показателями и пользователями системы показателей.

На крупном предприятии, с устоявшейся структурой и стабильной деятельностью, целесообразно использовать систему сбалансированных показателей. При тщательной разработке и грамотном интегрировании в текущую деятельность предприятия система поможет сохранить стабильную деятельность в долгосрочной перспективе.

Предприятиям, ориентированным на быстрый результат, следует отдать предпочтение системе KPI. Это обусловлено тем, что система KPI более гибкая, не имеет жесткого регламента применения и с помощью неё можно оказывать максимальное влияние на мотивацию сотрудников.

Система OKR подходит для реализации амбициозных целей и в большей степени ориентирована на новые предприятия, амбициозные стартапы и творческие проекты. Ярким примером внедрения и использования данной системы является компания Google, руководство которой ставили перед собой очень амбициозные цели, которые, впоследствии, были достигнуты.

Сбалансированная система показателей и система KPI имеют много общего, можно сказать, что одна следует из другой. Обе системы используют показатели, которые будут наилучшим способом отражать текущее состояние предприятия и помогут достичь желаемых целей. Сравнение OKR, сбалансированной системы показателей и KPI показывает, что они решают похожие бизнес-задачи, но на разных уровнях. Сбалансированная система показателей больше подходит для общего стратегического планирования, в то время как OKR лучше работает на более низких уровнях и на этапе исполнения стратегии.

Метод Hoshin Kanri является универсальным. Он может быть использован как на больших, так и на малых предприятиях с гибкой структурой, политикой и регламентом. Из-за своей простоты и системности реализации, он не требует больших затрат на внедрение и является достаточно эффективным, что показано на практике многих Японских компаний.

Таким образом, правильный выбор методов и инструментов стратегиче-

ского управления с учетом присущих им преимуществ и недостатков, а так же специфики деятельности предприятия позволит повысить эффективность реализации стратегии.

Литература

1. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П.Нортон, Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
2. KPI vs OKR: в чем сходство и в чем различие [Электронный ресурс]. – URL: http://dr-shilova.com/article/KPI_vs_OKR(дата обращения: 30.03.2020).
3. Джексон Т. Хосин канри: как заставить стратегию работать / Т. Джексон, пер.: О. Синицина. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. – 248 с.

УДК 338.486

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕННОГО ТУРИЗМА

*Чернявая А.Л., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье представлены критерии, применяемые при осуществлении анализа оценки эффективности деятельности предприятий сельского зеленого туризма. На основе теоретического анализа экономических публикаций и метода анализа иерархий представлено ранжирование критериев оценки эффективности деятельности предприятий сельского зеленого туризма.

Ключевые слова: оценка эффективности деятельности предприятий сельского зеленого туризма, ранжирование, конкурентная среда, турпродукт.

С каждым годом среди туристов возрастает спрос на услуги отдыха на предприятиях сельского зеленого туризма. Наряду с другими альтернативными видами туризма обладая определенными способами привлечения туристов, предприятия сельского зеленого туризма стремятся быть более конкурентоспособными.

Цель любого бизнеса – это обеспечение устойчивого осуществления деятельности предприятия во внешней конкурентной среде на протяжении длительного промежутка времени. Для обеспечения эффективности работы на предприятии, необходимо осуществлять контроль показателей и критериев оценки экономической эффективности.

В настоящее время в экономической литературе существует много публикаций посвященных рассмотрению и обобщению критериев оценки эффективности деятельности предприятий сферы туризма. Разработкой критериев оценки деятельности предприятий туристической сферы занимались Горбунова Е.Г., Калиева О.М., Коняшова А.В., Мазурова И.И., Санович М.А., Федотова А. и др. По мнению многих авторов эффективность осуществления предприятий сферы туристической сферы (турсферы) выражается в соотношении результатов ее деятельности к затратам направленным на их качественное достижение [1].

Отечественные и зарубежные исследователи отмечают необходимость комплексной оценки эффективности туризма на разных уровнях хозяйствования с позиции совокупного рассмотрения всех хозяйствующих субъектов сферы туристической деятельности [2]. Достижение общего результата туристической деятельности складывается по причине того, что субъекты осуществляют свою деятельность не автономно, а во взаимодействии друг с другом.

Необходимость критерия возникает в ситуации, когда необходимо определить, с каких позиций следует походить к расчету эффективности производственно-обслуживающего процесса сельского зеленого туризма. Критерии эффективности включают в себя основные признаки, на основе которых возможны количественные оценки эффективности. Критерии подразделяются на: общие критерии (рассчитывается максимум туристического продукта на единицу затрат и минимум затрат денежных, материальных, информационных ресурсов и рабочей силы на единицу туристического продукта (дохода)); частные критерии (рассчитывается производительность труда, трудоемкость, фондотдача, оборачиваемость оборотных средств, рентабельность производства и продукции).

На основе проанализированных экономических источников можно выделить следующие критерии оценки эффективности деятельности предприятий сельского зеленого туризма:

1. Критерий, при котором предприятие сельского зеленого туризма оказывает максимально возможный объем услуг, но при этом сохраняет уровень качества. В конкретный период времени объем оказанных туристических услуг (ООТУ) в расчете на определенную группу туристов рассчитывается:

$$\text{ООТУ} = \frac{\text{Количество реализованных туруслуг}}{\text{Количество человек}} * 1000;$$

2. Критерий, когда количество туристов на один проданный группой тур (КТОПГТ):

$$\text{КТОПГТ} = \text{общее количество туристов} / \text{количество проданных туров};$$

3. Критерий, при котором учитывается средний доход на 1 туруслугу (СДОТУ) рассчитывается:

$$\text{СДОТУ} = \frac{\text{Общий доход}}{\text{количество проданных туруслуг}};$$

4. Критерий, при котором учитывается доходная ставка на одного клиента (ДСОК). Разделив суммарный доход от реализации туристических услуг за определенный период времени на количество туров получим один исчисляемый показатель эффективности работы предприятия сельского зеленого туризма:

$$\text{ДСОК} = \frac{\text{Суммарный доход от реализации туристических услуг}}{\text{количество обслуженных туристов}}$$

Однако мало информации по оценке эффективности альтернативных видов туризма (сельский зеленый туризм, экстремальный туризм, экотуризм, пешеходный и т.д.), которые имеют свои отличительные особенности: виды

предоставляемых основных и дополнительных услуг.

Так как в сельском зеленом туризме основным источником дохода является предоставление услуг проживания, то следует рассчитать и показатель загрузки.

5. Критерий, при котором рассчитывается процент загрузки средств размещения:

$$\text{ПЗ ср} = \frac{\text{Количество сданных номеров}}{\text{количество койко-мест средств размещения}} * 100;$$

Показатель загрузки на практике дает возможность измерить фактический экономический успех предприятий сельского зеленого туризма, так как процент загрузки допускает возможность сравнения работы средств размещения объектов сельского зеленого туризма по уровням размещения в номерах (эконом, люкс, семейных и т.д.) и в разный период времени.

6. Критерий при котором учитывается процент многократной загрузки. На практике процент загрузки средств размещения туристов во многом зависит от таких факторов как от времени года и периодом времени: спрос на определенные дни (праздничные и выходные дни); конкурентной расположение (природно-привлекательные места); сезон (осень - сбор ягод и грибов, зима – катание на лыжах и т.д.); местоположение (в менее труднодоступных местах). Поэтому можно также рассчитать процент многократной загрузки (ПМЗ), соотношение количества номеров (занятых более 1 человека):

$$\text{ПМЗ} = \frac{\text{Количество туристов} - \text{количество проданных номеров}}{\text{количество номеров, сданных под загрузку}} * 100;$$

7. Еще одним критерием оценки эффективности предприятий сельского зеленого туризма может быть критерий общего дохода от продажи дополнительных услуг (ДПДТУ) в расчете на 1 тур. Этот показатель предоставляет информацию об эффективности и слаженности работы хозяев предприятий сельского зеленого туризма разработавших интересные дополнительные услуги (экскурсии, аттракционы, питание, трансфер и т.д.) не входящие напрямую в базовый турпакет (проживание + питание). Он рассчитывается:

$$\text{ДПДТУ} = \frac{\text{Общий доход от продажи дополнительных услуг}}{\text{количество реализованных туров}};$$

Помимо финансовых оценок эффективности предприятий сельского зеленого туризма необходимо учитывать социальные показатели и человеческий капитал. Первое, что оценивают туристы – это благоприятный климат и внимание персонала по отношению к ним. Поэтому критерии социальной эффективности очень весомы.

8. Критерий расчета коэффициента качества (Ккач) ученые-экономисты включили следующие составляющие:

$$\text{К кач.} = \frac{\text{качество продукции и услуг} + \text{качество маркетинга} + \text{производственную деятельность}}{3};$$

9. Критерии сводного расчета интегральных показателей оценки

конкурентоспособности предприятия сельского зелёного туризма:

$$K_{\text{эф}} = \sum_{i=1}^n d_i * K_i$$

где: $K_{\text{эф}}$ - сводный коэффициент эффективности работы предприятия;

d_i – доля значимости расчетных коэффициентов;

K_i – коэффициент параметра оказывающего влияние на эффективность работы предприятия.

При эффективной работе $K_{\text{эф}} \geq 1$.

Предприятия сельского зеленого туризма для эффективного развития должны проводить периодически на основе анализа оценку факторов, влияющих на удовлетворение потребностей покупателей туристических услуг.

В сельском зеленом туризме оказывают влияние следующие виды эффектов: экономический, социальный, ресурсный, экологический и инновационный. На основе выделенных эффектов способствующих изменениям во внешней среде критерии оценки эффективности деятельности предприятий сельского зеленого туризма можно подразделить на группы и показатели характеризующие их приоритет:

1) инновационный потенциал:

- постоянное совершенствование туристического продукта;
- разработка новых дополнительных услуг;
- применение новых информационных систем;
- получение новых знаний;

2) ресурсный потенциал:

- коэффициент эффективности трудовых ресурсов;
- способность быстро реагировать на изменяющиеся условия рынка;
- уровень качества предоставляемых услуг;
- уровень квалификации/ профессионализма персонала;

3) финансовая эффективность:

- динамика объемов реализации услуг;
- коэффициент рентабельности;
- возможность диверсификации ценовой политики;
- способность быстро реагировать на изменяющиеся условия рынка.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что при проведении оценки эффективности деятельности предприятий сельского зеленого туризма критерии оценки должны включать показатели как экономической так и социальной эффективности.

На основе проведенного анализа экономических источников были выделены критерии оценки экономической деятельности предприятий сельского зеленого туризма.

Литература

1. Кундрат И.В. Оценка критериев эффективности предприятий сферы услуг общественного питания // Экономические науки. 2010. № 9. С. 107-111
2. Дмитриев М.Н. Экономика туристского рынка: учебник / М.Н. Дмитриев, М.Н. Забаева, Е.Н. Малыгина. – М.: ЮНИТИ, 2010.- 312с.

УДК 702.55

ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ РЕСУРСНОГО ЦИКЛА ТУРПРОДУКТА

Чугунова Т.Н., к.г.н., доцент кафедры туризма

ГБОУ ВО РК «Крымский университет культуры, искусств и туризма»

Аннотация. В статье рассматриваются концептуальные принципы применения метода ресурсных циклов в исследованиях проблем взаимодействия природы и общества. Отмечены основные особенности применения данного метода к поиску путей оптимизации ресурсного цикла турпродукта.

Ключевые слова: природопользование, методы исследования, ресурсный цикл, оценка экологического жизненного цикла продукции, турпродукт.

Природопользование включает в себя ряд аспектов, среди которых немаловажную роль играет необходимость удовлетворения потребностей общества в тех или иных веществах природы с одновременным охранением и улучшением свойств и качеств используемой окружающей среды. Процесс использования человеком природных ресурсов является частью общеземного круговорота веществ, его общественным звеном, которому присущи качественно новые закономерности функционирования и развития. Наряду с развитием общественных отношений и расширением производственных возможностей, значение исследований проблем природопользования постоянно возрастает, выдвигая на передний план решение экологических проблем. Одной из важнейших задач природопользования является расширение исследований природных ресурсов, выявление способов и средств их наиболее рационального использования и сохранения окружающей природной среды, что определяет актуальность данной статьи.

Выполнению этих задач способствует разработка новых подходов, концепций и методов изучения сопряженной проблемы природопользования и сохранения необходимых для человека свойств и качеств окружающей природной среды. В этой связи представляется возможным для исследования природопользования применение метода ресурсных циклов, в основе которого лежит выделение общественного звена круговорота веществ, осуществляемого по совокупному принципу «природа – общество – природа» [4].

Определению метода ресурсных циклов предшествовали исследование круговоротов веществ в природе. В частности, на природные циклы миграции (перемещение) химических элементов и природных ресурсов обращали внимание многие отечественные ученые. Рассмотрим концептуальные принципы применения метода ресурсных циклов в географических исследованиях проблем взаимодействия природы и общества (таблицу 1).

Представление о геохимических циклах, как о неполно обратимом круговом движении и превращении химических элементов, а также о влиянии геохимической деятельности человека на природные процессы ввел В.И.Вернадский [1].

Таблица 1 – Концептуальные принципы метода ресурсных циклов

Исследователи	Суть выделяемых ресурсных циклов
В.И.Вернадский	Рассматривал геохимические циклы, как о неполно обратимое круговое движение и превращение химических элементов и влияние геохимической деятельности человека на эти процессы
А.Е. Ферсман	Рассматривал генетические циклы, каждый из которых связан с определенным природным процессом.
Н.Н. Колосовский	Рассматривал энергопроизводственные циклы как устойчиво существующую совокупность производственных процессов, взаимообусловлено возникающих вокруг основного технологического процесса использования определенного вида сырья и энергии.
Ю.С. Саушкин	Рассматривал развернутую систему энергопроизводственных циклов как основу районных территориально-производственных комплексов.
А.Т. Хрущев	Рассматривал современную систему энергопроизводственных циклов в промышленности с учетом непосредственных контактов с другими отраслями экономики.
И. В. Комар	Рассматривал различные формы взаимосвязей между процессами обмена веществ по циклу «природа-общество-природа» с учетом характера воздействия человека на природную среду, выделяет шесть ресурсных циклов с подциклами.
Н.В. Пахомова, А. Эндрюс и К.Рихтер	Оценку экологического жизненного цикла продукции (ОЭЖЦ) рассматривают как систему индикаторов деятельности предприятия, выходящую за пределы простого отражения внутренних процессов, происходящих в организации.
Стандарт ISO 14040-99	Рассматривается экологическое воздействие продукта (услуги) на всех стадиях экологического жизненного цикла продукции в системе экологического менеджмента

А.Е. Ферсман выделил генетические циклы, каждый из которых связан с определенным природным процессом. Перераспределение большой массы химических элементов в природе он рассматривал в связи с технологическими процессами, выделяя стадии геохимической деятельности человека: извлечение химических элементов из недр, перераспределение их по земной поверхности и перегруппировку в результате определенного вида антропогенной деятельности на естественные биогеохимические циклы [7].

Н.Н. Колосовский [3] выделял энергопроизводственные циклы как устойчиво существующую совокупность производственных процессов, взаимообусловлено возникающих вокруг основного процесса использования определенного вида сырья и энергии. В основе его теории энергопроизводственных циклов лежит технологическая деятельность общества, прежде всего производство, опирающееся на различные источники сырья и энергии, и вызывающие перегруппировку химических элементов и их соединений в различных их сочетаниях. Цикличность рассматривается в стадийности основного и «боковых» процессов при переходе от добычи сырья к производству полуфабрика-

тов и готовой продукции.

Ю.С. Саушкин [6] предложил более развернутую систему энергопроизводственных циклов, рассматривая их как основу районных территориально-производственных комплексов. Система энергопроизводственных циклов охватывает реально существующие технологические цепочки, отмечая влияние производственной деятельности на природную среду.

А.Т. Хрущев [8] рассматривал современную систему энергопроизводственных циклов, прежде всего в промышленности с учетом непосредственных контактов с другими отраслями экономики. Автор отмечает такие принципиальные особенности как дополнительное выделение и обоснование новых циклов, возникающих в связи с развитием общественного разделения труда и научно-техническим прогрессом; установление контактов между циклами и привязка их к определенным территориям, обладающих набором природных, материальных и трудовых ресурсов.

И.В. Комар [4] применительно к задачам анализа обмена веществ между природой и обществом, оптимизации и прогнозирования этого процесса вводит понятие «ресурсный цикл». Выявляя различные формы взаимосвязей между процессами обмена веществ по циклу «природа-общество-природа» с учетом характера воздействия человека на природную среду, он выделяет шесть ресурсных циклов с подциклами, основной особенностью которых является охват всех стадий превращения и перемещения используемого вещества природы, происходящих в рамках общественного круговорота какого-либо вещества, включая производственные процессы. Предложенный метод раздвигает рамки ресурсной проблематики, рассматривает проблемы оптимизации территориальной структуры и рационального использования природных ресурсов, позволяет выделить формы взаимодействия его с природной средой. Такой подход позволил выделить фрагменты ресурсного цикла, охарактеризовать отдельные его фазы или стадии, такие как предпроизводственная, производственная, распределения и потребления продуктов труда.

Понятие «цикл» в этом случае означает не просто круговое движение вещества и механическое его перемещение, а понимается как законченная совокупность последовательно осуществляющихся взаимосвязанных процессов от выявления природных ресурсов, соответствующих природным потребностям, до конечных стадий потребления исходного вещества и его воспроизводства [4]. Таким образом, среди множества исследуемых задач природопользования, важнейшее место отводится выявлению экологических проблем.

Н.В. Пахомова, А. Эндрюс и К.Рихтер [5, стр.488] концентрируют внимание на экологических воздействиях, связанных с производством и потреблением продукции (услуг) предприятия на протяжении «всего жизненного цикла продукции, «от колыбели до могилы», т.е. от изъятия сырья и его приобретения предприятием, до производства продукции и далее ее использования и утилизации. Основными параметрами, посредством которых оценивается воздействие, являются использование природных ресурсов, отражение его на здоровье человека и его экологические последствия. Оценка экологического жиз-

ненного цикла продукции рассматривается как «система индикаторов деятельности предприятия, выходящая далеко за пределы простого отражения внутренних процессов, происходящих в организации» [5, стр.487].

В соответствии с ГОСТ Р ИСО 14040-99 [2] Оценка экологического жизненного цикла проводится на всех этапах изготовления, применения и утилизации продукта, что позволяет рассматривать ее как «важнейший инструмент экологического менеджмента на стратегическом уровне, а также принятия решений в рамках стратегического маркетинга разработки новой продукции или ее существенном обновлении» [5, стр.488].

В реальной действительности влияние природы на хозяйственную деятельность и хозяйственной деятельности на природу тесно сопряжены. Ресурсно-циклового подход к применительно к административно-экономическому району заключается как в выявлении и последовательном и взаимосвязанном изучении всех элементов поточно-стадийном пространственно-временном превращении и перемещении исходного ресурсного вещества, так и в исследовании его вещественно-компонентной и территориальной структуры. В каждом выше рассмотренном концептуальном направлении отмечается широкие возможности применения метода ресурсных циклов к исследованию отраслевых и территориальных экологических проблем.

Используя предложенный метод к туризму как виду деятельности, следовательно, как к субъекту природопользования, а турпродукт в качестве конечного результата этой деятельности на определенной территории, целесообразно рассматривать его как ресурсный цикл турпродукта, что позволяет отметить следующие аспекты:

- Ресурсный цикл турпродукта является закрытым циклом, т.к. туристические услуги, составляющие его структуру, используются в месте их производства.

- Многокомпонентность ресурсной основы отрасли. Используются природные условия и ресурсы всех сфер:

- геосферы (территория, ландшафты природные комплексы);
- гидросферы (минеральные воды, лечебные грязи, открытые водоемы, подземные воды),
- атмосферы (климатические ресурсы);
- биосферы (флора и фауна региона).

При этом, использование каждого природного ресурса может быть рассмотрено как отдельный подцикл.

- Нормативное состояние окружающей природной среды является обязательным условием развития отрасли и, одновременно, предметом труда данной отрасли. Туризм как сфера деятельности наиболее чувствительный к негативному воздействию на окружающую природную среду.

- Влияние окружающей природной среды сказывается на деятельности отрасли постоянно, в тоже время влияние других производств на ее состояние ограничено в пространстве и во времени, отражается в количественных и качественных показателях и рассматривается как регулируемый процесс.

- Ресурсный цикл турпродукта является важнейшим инструментом эколого-

гического менеджмента на региональном уровне принятия управленческих решений в сфере развития туризма, рационального природопользования и охраны окружающей природной среды.

Предложенный подход к исследованию ресурсного цикла турпродукта позволит более детально рассмотреть проблемы природопользования и управления в сфере туризма.

Литература

1. Вернадский В.И. Биосфера (избранные труды по биогеохимии)/ В.И. Вернадский – М.: Мысль, 1967.–376 с.
2. ГОСТ Р ИСО 14040-99 Управление окружающей средой. Оценка жизненного цикла. Принципы и структура./Дата введения 1999- 07-01.
3. <http://docs.cntd.ru/document/1200005248>
4. Колосовский Н. Н. Основы экономического районирования / Н.Н. Колосовский – М.: Госполитиздат, 1958.–200 с.
5. Комар И.В. Рациональное использование природных ресурсов и ресурсные циклы. / И.В. Комар.– М.: Наука, 1975.– 211 с.
6. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент. / Н.В. Пахомова, А. Эндрюс, К.Рихтер.– СПб, 2003.–544с.
7. Саушкин Ю.С.. Географические циклы круговоротов веществ // Ю.С. Саушкин. Вестник московского университета. Серия 5, География. –1978.–№4–с. 3- 11.
8. Ферсман А.Е. Избранные труды: в 3-х томах. Т-3. /А.Е.Ферсман.–М.: Мысль,1955.–796 с.
9. Хрущев А.Т. География промышленности СССР: итоги и перспективы научных исследований. //Советская география: Сб научн. тр. к XXV Международному географическому конгрессу. / Париж, 1984 г./ АН СССР, Геогр. об-во. Современные проблемы географии / А.Т. Хрущев.–Л.: Наука, Ленингр. отд., 1984.–с. 142 – 154.

УДК 331.1

ОБЗОР ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВА

Шамилева Э.Э., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Белоусенко А.П., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В данной работе рассмотрены основные инструменты регулирования системы оплаты труда в современных условиях экономического развития государства. Исследованы вопросы о регулировании заработной платы через законодательные акты, а также рассмотрены такие основные понятия как заработная плата, минимальный прожиточный минимум и т.д.

Ключевые слова: заработная плата, система оплаты труда, регулирование, закон, организация, предприятие.

Введение, анализ публикаций. Процесс начисления заработной платы является, несомненно, одним из главных элементов в системе любого современного предприятия. Можно сказать, что оплата труда – это, своего рода двигатель, благодаря которому предприятие (машина) работает циклично. Однако

каждая машина модернизируется, трансформируется и усовершенствуется, это касается и процесса начисления заработной платы. Учитывая нынешние потребности государства в использовании более эффективной системы организации оплаты труда на предприятиях, необходим постепенный переход в новую эпоху-эпоху цифровой экономики. Для того, чтобы данный процесс перехода происходил в рамках законодательства, необходимо проследить как осуществляется регулирование системы оплаты труда на разных уровнях с точки зрения нормативной и законодательной базы.

Базой для рассмотрения послужил Трудовой Кодекс Российской Федерации, который является одним из основных источников трудового права, на которое опирается государство, регион, предприятие при рассмотрении вопросов о начислении заработной платы.

Современные отечественные ученые-экономисты, в своих работах, исследовали процесс начисления заработной платы.

Так, Федорова Н.В. в своем пособии «Экономика труда» освещает достаточно подробно вопросы, связанные с регулированием и процессом формирования системы оплаты труда с учетом специфики разных отраслей производства. Федорова Н.В., отметила: «регулируя оплату труда, государство изменяет доходы населения, а значит, и уровень его жизни» [4], то есть это дает понять, что уровень жизни населения зависит от многих факторов, но в том числе и от дохода- заработной платы.

По мнению Хохловой Н.В. и Солнцева О.В «важной задачей для каждой организации является правильное и своевременное начисление и выплата заработной платы. В сегодняшнем мире активно внедряются автоматизированные системы учета любого вида деятельности, что и открывает новые направления и пути решения данной задачи» [3], что дает понять о актуальности темы регулирования оплаты труда в условиях цифровизации государства.

Казанцева К.А. в своих трудах обратила внимание на то, что «проблемы совершенствования процесса оплаты труда непосредственно связаны с развитием информационных технологий» [2], а это, несомненно, свидетельствует о необходимости регулирования оплаты труда в эпоху цифровой экономики.

Цель и задачи исследования.

Цель исследования заключается в обзоре инструментов регулирования современной системы оплаты труда в условиях цифровизации государства.

Результаты исследований, их краткий анализ.

Процесс начисления заработной платы не может происходить без государственного регулирования.

Государственное регулирование – это комплекс мер, которые применяются государством для того, чтобы установить стабильный уровень цен, а также равномерно распределить доходы. Через процесс регуляции оплаты труда государство меняет доходы населения, а следовательно, и меняет уровень жизни. В свою очередь, это приводит к росту или падению расходов населения, а следовательно, к росту или снижению объемов потребления товаров и услуг [1; 3].

С точки зрения государства, при регулировании процесса начисления оплаты труда, основная цель - «определение размера заработной платы на уровне цены рабочей силы», которая позволит им удовлетворить все их потребности (духовные, материальные) [3].

Основным регулятором отношений заработной платы является Трудовой кодекс Российской Федерации. Также процесс оплаты труда регулируется нормативными актами, федеральными законами и законодательством субъектов Российской Федерации.

Размер оплаты труда устанавливается по соглашению сторон, а также должен указываться в трудовом договоре (тарифная ставка или оклад) [1].

Заработная плата зависит от личного трудового вклада и качества труда. Несмотря на то, что размер оплаты труда устанавливается по соглашению сторон, однако он не может быть ниже минимального размера оплаты труда (МРОТ). Максимальный размер оплаты труда не установлен, за исключением случаев, предусмотренных настоящим кодексом.

Минимальный размер оплаты труда – это нижняя граница стоимости неквалифицированной рабочей силы, равная денежным выплатам в расчете на месяц, которые получают лица, работающие по найму, за выполнение простых работ в нормальных условиях труда. Работодатель должен обеспечить нормальные условия для работников, соответствующие государственным стандартам [5].

Согласно ст.1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда» с редакцией 1 января 2020 года, минимальный размер оплаты труда составляет 12 130 рублей. Минимальный размер оплаты труда устанавливается Федеральным законом в размере не ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения.

Прожиточный минимум – это минимальный уровень дохода, который необходим для того, чтобы обеспечить определенный уровень жизни в стране. Величина прожиточного минимума устанавливается согласно стоимостной оценке потребительской корзины.

Потребительская корзина – это минимальный набор продуктов питания, а также непродовольственных товаров и услуг, которые необходимы для того, чтобы обеспечить жизнедеятельность человеку и сохранить его здоровье [3].

С 1 января 2020 года стоимость потребительской корзины составила 11,2 тыс.руб. в месяц. Продовольственные товары составляют 5,6 тыс.руб., а непродовольственные товары и услуги по 2,8 тыс.руб. соответственно.

При начислении заработной платы необходимо учитывать налоги и пенсионные отчисления, которые так же регулируются государством, а именно государственными системами - Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФРФ), Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС России), Фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС).

Налоговая система регулирует заработную плату посредством налога на доходы физических лиц (НДФЛ), данный налог выплачивает работодатель в % от общего фонда оплаты труда. На 2020 год НДФЛ составляет 13%.

Аналогичным образом вносят взносы в Пенсионный Фонд, который составляет 22%, в Фонд социального страхования-2,9%, в Фонд обязательного медицинского страхования-5,1%.

Помимо регулирования организации оплаты труда на уровне государства, регулирование происходит и на уровне региона. В положении «Об оплате труда работников государственных учреждений Республики Крым», принятого Государственным Советом Республики Крым 12 ноября 2014 года прописано, что система оплаты труда государственных учреждений устанавливается в соответствии с нормативными правовыми актами Совета министров Республики Крым.

В данном документе отражен перечень выплат компенсационного и стимулирующего характера, фонды оплаты труда работников учреждений, декларирование доходов руководителей учреждений, оплата труда руководителя государственного учреждения Республики Крым, что тоже оказывает непосредственное влияние, а именно регулирование организации оплаты труда.

В положении «О системе оплаты труда работников государственных бюджетных и автономных образовательных организаций Республики Крым» от 30 декабря 2014 года №658, с редакцией Совета министров Республики Крым от 20 августа 2019 года № 451 изложены основные понятия: педагогический работник, молодой специалист, оклады, компенсационные и стимулирующие выплаты и т.д. [4].

В тексте положения указано: исходя из чего устанавливается размер оплаты труда, условия труда, кем утверждается штатное расписание, порядок и условия установления выплат стимулирующего характера и т.д., - все это позволяет более эффективно формировать процесс организации оплаты труда.

Любое предприятие, организация должны опираться на все вышеизложенные федеральные законы, нормативные акты, положения. Они регулируют процесс начисления заработной платы, кроме того, регулирование данного процесса происходит и на самом предприятии.

Основным регулятором оплаты труда на уровне предприятия является трудовой договор.

Трудовой договор- это «соглашение между работодателем и работником, в соответствии с которым работодатель обязуется предоставить работнику работу по обусловленной трудовой функции, обеспечить условия труда, предусмотренные трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами и данным соглашением, своевременно и в полном размере выплачивать работнику соглашением трудовую функцию в интересах, под управлением и контролем работодателя, соблюдать правила внутреннего трудового распорядка, действующие у данного работодателя» [1].

Также регулятором на предприятии является стимулирование работника за какие-либо положительные результаты трудовой деятельности (качественная продукция, выполнение работы в установленный срок, выполненный план

и т.д.).

Регулирование на уровне предприятия может происходить после переоборудования, переквалификации, переподготовки, прохождения профессиональных и специализированных курсов. В результате перечисленных изменений может произойти перерасчет заработной платы работника, однако он будет происходить согласно государственным и региональным законам, нормативным актам.

В процессе начисления заработной платы на предприятии, учитываются все законодательные акты и федеральные законы. Таким образом, сотруднику нет необходимости идти в бухгалтерию, стоять в очереди за получением заработной платы. Данная система благодаря регулированию со стороны государства, региона и предприятий и цифровым технологиям хорошо налажена. Отчисления в фонды формируются автоматически, а при осуществлении банковской операции, заработная плата приходит на банковскую карту, после чего этой же картой можно расплатиться за покупки.

Выводы. В условиях цифровизации государства все вышеперечисленные законы соблюдаются и регулируются. Благодаря законодательным актам, указам, федерального и регионального значения, принятым положениям, была налажена система регулирования процесса оплаты труда с использованием инструментов цифровой экономики. В нынешнее время цифровизация всех направлений деятельности государства является весомым подспорьем для безналичного расчета с сотрудниками предприятий. Государство функционирует в условиях цифровой экономики, применяет все законодательные акты, подзаконные нормативные акты, федеральные законы в технологиях, позволяющие экономике правильно функционировать.

Литература

1. Трудовой кодекс РФ
2. Казанцева К.А. Автоматизация учета труда и его оплаты на основе программ фирмы "1С" // ECONOMICS. – 2016. – №9(18). – С. – 72-76.
3. Солнцева О. В., Хохлова Н. В. Автоматизация учёта расчётов с персоналом по оплате труда // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – Т. 20. – С. 3056–3060.
4. Федорова, Н.В. Экономика труда [Текст]: учебник / Н.В. Федорова, О. Ю. Минченкова. - М. : Кнорус, 2016. - 232 с.
5. Федеральный закон от 19 июня 2000 г. №82-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда».

УДК 336.226

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА

Шамилева Э.Э., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Филиппенкова Т.А., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Инновационная деятельность предприятий постоянно прогрессирует, поэтому для продвижения инновационного продукта требуется совершенствование и маркетинговых стратегий. Выделяют две основных маркетинговых стратегии – наступательная и оборонительная.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, инновационная деятельность, инновационный продукт, инновационный маркетинг.

В современном мире тенденция к внедрению инноваций непрерывно растет. В условиях новой экономики инновационная деятельность является неотъемлемой составляющей любого предприятия. В связи с этим возникает проблема в продвижении инновационных продуктов и представления их конечному потребителю, следовательно, предприятия, осуществляющие инновационную деятельность, нуждаются в грамотной маркетинговой стратегии. Часто такие предприятия сталкиваются с тем, что их продукт, будучи высокозатратным при разработке, оказывается невостребованным на рынке. Таким образом, актуальным становится разработка маркетинговой стратегии для продвижения инновационного продукта.

В теории «маркетинговая стратегия» представляет собой комплекс мероприятий, разработанных на долгосрочную перспективу с целью выполнения поставленных стратегических задач предприятия. Маркетинговая стратегия направлена на выявление будущей целевой аудитории, на разработку способов внедрения инновационного продукта и на достижение конкурентного преимущества. Основой для разработки маркетинговой стратегии являются цели и задачи компании, анализ ее деятельности и рыночной среды [2, с. 200-205].

Инновационная деятельность на предприятии основана на постоянном расширении и обновлении номенклатуры выпускаемой продукции, путем изменения и совершенствования ее качественных характеристик.

Следовательно, маркетинговые стратегии инновационных продуктов подвергаются постоянным корректировкам и отличаются особой уникальностью в сравнении с продвижением типичной продукции широкого спектра потребления. В связи с активизацией инновационного потенциала предприятий основные задачи маркетинга представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Задачи инновационного маркетинга

Этапы внедрения инновационного продукта	Задача инновационного маркетинга
Этап генерирования идеи	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Определение целевого сегмента ✓ Выявление неудовлетворенного спроса

Продолжение таблицы 1

Этапы внедрения инновационного продукта	Задача инновационного маркетинга
Этап разработки	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Создание потребительской ценности новинки ✓ Разработка товарной политики (концепция товара) ✓ Разработка ценовой политики (базовая цена новинки и скидки)
Этап изготовления	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Качественное удовлетворение запросов клиента ✓ Прогнозирование объема продаж
Этап продвижения	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Разработка стратегии выхода на рынок ✓ Определение плана и ориентировочного бюджета маркетинговых мероприятий ✓ Разработка сбытовой политики (каналы продаж) ✓ Разработка коммуникационной политики (мероприятия по продвижению продукта) ✓ Реализация маркетингового плана, его мониторинг и корректировки

Источник: составлено автором на основании источников: [5, с. 2-3; 4, с. 155-160].

Так, за каждым этапом разработки инновационного продукта стоит определенная маркетинговая задача, которая является предпосылкой к созданию маркетинговой стратегии и системы управления инновационной деятельностью предприятия.

Инновационный продукт является результатом инновационной деятельности предприятия и подлежит дальнейшей коммерциализации, то есть проходит стадии превращения инновационного продукта в товар. В современной экономике существует множество подходов к продвижению уже существующего товара на существующем рынке. В свою очередь, инновационный продукт требует совершенного нового подхода к его продвижению.

Таблица 2 – Факторы проникновения инновационного продукта на рынок

Факторы	Описание	Степень важности
Позиционирование	Создание имиджа продукта, выделение отличительных черт, которые будут ассоциироваться с компанией и, благодаря которым, потребитель приобретет инновационный продукт	30%
Цена	Разработка политики ценообразования. Для инновационного продукта чаще всего рассматривают 2 стратегии – стратегия «снятия сливок» (установление максимальной цены) и стратегия проникновения на рынок (установление минимальной цены)	30%
Сервис	Оперативность и качество сервисного послепродажного обслуживания. Гарантийное и постгарантийное обслуживание инновационного продукта.	20%
Бенчмаркетинг	Изучение опыта передовых компаний и перенос лучших характеристик на свою продукцию и стратегии.	20%

Источник: Составлено автором на основании источника [6, с. 359-362].

Для достижения положительного экономического эффекта при выведе-

нии инновационной продукции на рынок требуется соблюдение факторов в комплексе.

Каждый инновационный продукт обладает едиными специфическими свойствами – уникальность, новизна, низкая степень материальности. В основном, конкурентоспособность данного продукта напрямую зависит от его стоимости и эффективности стратегии продвижения [3, с. 2].

Российские и зарубежные экономисты, которые рассматривали маркетинговые стратегии в сфере инноваций – Б. Санто (6 типов инновационных маркетинговых стратегий), Л. Водачек (4 типа стратегий), Б. Твисс (6 типов стратегий), Г.И. Жиц (4 типа стратегий) – используют несколько разных характеристик для определения одного и того же вида стратегий, при этом сохраняя содержание стратегий. Так, основываясь на мнение ученых следует выделить 2 типа маркетинговых инновационных стратегий – наступательная и оборонительная.

Цель наступательной стратегии – обеспечить лидирующую позицию на рынке, однако это требует больших затрат на нововведения. Наступательные стратегии направлены на вытеснение конкурирующих предприятий из рыночных секторов. Наступательные инновационные стратегии ориентированы на создание собственных нововведений и самостоятельного активного поиска источника формирования конкурентных преимуществ на рынке. Подобные стратегии наблюдаются у крупных компаний, которые осуществляют массовое производство и, войдя на рынок, имеют конкурентное преимущество за счет серийности и эффекта масштаба. Используя наступательную стратегию, производитель преследует цель – занять ведущую лидерскую позицию на рынке. Однако, обиться поставленной цели можно лишь при наличии сильной ресурсной базы, высокого научно-технического потенциала, четко налаженной маркетинговой стратегии.

В свою очередь, для предприятий малого и среднего бизнеса реализация наступательной стратегии затруднительна. Такие предприятия не обладают значительным инновационным потенциалом, поэтому могут использовать стратегии, построенные на укреплении и защите уже имеющихся преимуществ. Основой защитной (оборонительной) стратегии являются не значительные инновационные разработки, обеспечивающие сокращение затрат и добавление свойств к уже выпускающимся видам продукции. Защитная стратегия не является самостоятельной и в полной мере определяется влиянием внешних факторов. Преимуществом использования защитной маркетинговой стратегии является ее гибкость и адаптивность, а одним из наиболее значительных недостатков – невозможность занятия более высоких позиций на рынке [1, с. 677-679].

Таким образом, компании, которые предлагают новаторские решения, имеют огромные шансы завоевать большой сегмент рынка. Однако, зачастую, они имеют проблемы с продвижением инновационного продукта. Для этого существуют специальные маркетинговые стратегии, которые определяют поведение фирмы при создании и внедрении инновационного продукта.

Литература

1. Голов, Р. С. Организация производства, экономика и управление в промышленности: учебник / Р. С. Голов, А. П. Агарков, А. В. Мыльник. – Москва: Дашков и К, 2017. – 858 с. – ISBN 978-5-394-02667-6. – Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/91245> (дата обращения: 16.04.2020).
2. Ким, С. А. Маркетинг: учебник / С. А. Ким. – Москва: Дашков и К, 2017. – 260 с. – ISBN 978-5-394-02014-8. – Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/93392> (дата обращения: 16.04.2020).
3. Купчинская, Ю.А. Особенности стратегии продвижения инновационного продукта / Ю.А. Купчинская // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2017. – № 2. – С. 77-80. – ISSN 2412-5318. – Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/journal/issue/301928> (дата обращения: 16.04.2020).
4. Синяева, И. М. Маркетинг в торговле : учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев ; под редакцией Л. П. Дашкова. – 5-е изд., перераб. – Москва: Дашков и К, 2018. – 396 с. – ISBN 978-5-394-03122-9. – Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/119234> (дата обращения: 16.04.2020).
5. Чекулина, Т.А. Маркетинговые исследования в управлении инновациями / Т.А. Чекулина // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2017. – № 2. – С. 19-23. – ISSN 2079-8768. – Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/journal/issue/302471> (дата обращения: 16.04.2020).
6. Щербаков В.Н. Финансирование и коммерциализация инноваций: учебник / В. Н. Щербаков, А. В. Дубровский, Ю. В. Мишин [и др.]; под редакцией В. Н. Щербакова. – Москва: Дашков и К, 2018. – 492 с. – ISBN 978-5-394-03036-9. – Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/110738> (дата обращения: 16.04.2020).

УДК 330.123.6

РОССИЯ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ

Шацкая Э.Ш., к.э.н., преподаватель

Ильсова Э.Н., студент

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. В данной статье определены роль и динамика развития интеллектуальных (нематериальных) услуг в системе мирохозяйственных связей. Проведен анализ позиций России на рынках интеллектуальных услуг в сравнении с другими странами мира.

Ключевые слова: интеллектуальные услуги, рынок интеллектуальных услуг, конкурентоспособность, технологии, наукоемкость.

В современных условиях развития общества и государства роль научно-технического прогресса становится определяющей, поэтому степень внедрения инноваций, цифровых программных решений и продуктов влияет на конкурентоспособность отраслей, предприятий и производимых товаров на региональных и мировых рынках. Большинство стран мира, в том числе Россия, испытывают влияние значительных изменений, связанных с трансформацией производственно-управленческих процессов в экономических системах локального и регионального уровней. Тенденция связана с определяющей ролью цифровых технологий и интеллектуальных услуг, имеющих интегральный характер для социально-экономических областей деятельности.

Производство интеллектуальных услуг является экономикой нового поколения, ставшей результатом научно-технического прогресса. Интеллектуальные услуги - услуги интегрального характера, необходимые для решения прикладных социально-экономических задач, основанные на аккумуляровании интеллектуального и научного опыта [1].

Интеллектуальные услуги являются преимущественно коммерческими, находят применение в различных сферах экономики и жизнедеятельности человека. Эти услуги [3]:

- основаны на профессиональных знаниях;
- связаны с информацией, являясь либо источниками, либо технологией обработки и передачи для получения промежуточных услуг в производственных, управленческих, маркетинговых процессах;
- обеспечивают технологические, экономические конкурентные преимущества, поэтому ориентированы на бизнес-среду [4].

В настоящее время к сектору интеллектуальных услуг относят: услуги в сфере создания и распространения рекламы; маркетинговые услуги; консалтинговые услуги в области IT и информационных технологий; консалтинговые услуги в области аудита; кадровый консалтинг; услуги по подбору персонала; услуги в сфере инжиниринга; юридические услуги; дизайнерские услуги; риэлтерские услуги; услуги по финансовому консультированию и доверительному управлению.

Сектор интеллектуальных услуг является одним из самых перспективных в России, эксперты прогнозируют ежегодный рост в несколько раз. Применение знаний, полученных в рассматриваемом секторе экономики, способствует росту качества продукции и услуг других отраслей, вследствие чего повышается их ценность для потребителя, улучшаются характеристики, растет платежеспособный спрос [5].

Для оценки состояния развития рынка интеллектуальных услуг в России необходимо изучить темпы производства и затраты высокотехнологичных и наукоемких отраслей в структуре ВВП государства (рисунок 1).

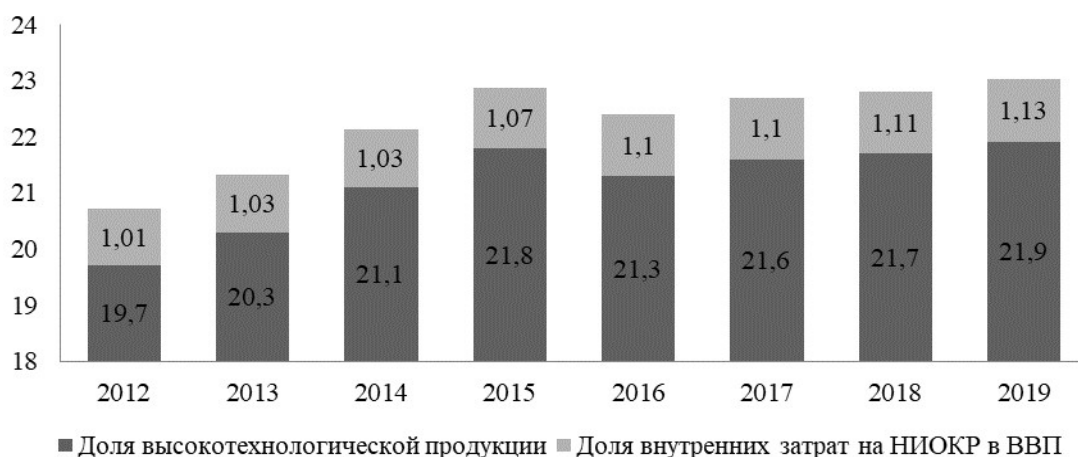


Рисунок 1. Динамика темпов производства и затрат высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП РФ за 2012-2019 гг.,%. Составлено автором на основании данных [5].

Доля рассматриваемой продукции за последние три года (2017-2019) неуклонно растет, что свидетельствует о положительной динамике в рассматриваемом секторе услуг. Также в эти годы растет доля расходов на исследования и разработки, поэтому можно сделать вывод о позитивных перспективах развития сектора интеллектуальных услуг в России.

В России недостаточно внимания уделяется исследованию инновационного потенциала компаний сферы интеллектуальных услуг, формируются более четкие границы данного сектора. В целом его финансово-экономические показатели растут.

Интеллектуальные услуги способны быть важным источником экспортных поступлений и вносить ощутимый вклад в инновационную активность экономики. Еще одно ключевое направление политики в рассматриваемой сфере - государственное стимулирование потребления и сетевого производства интеллектуальных услуг, активное сотрудничество с производителями [2]. Рассмотрим экспорт и импорт телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг в развитых странах мира (таблица 1).

Таблица 1 – Экспорт и импорт телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг в развитых странах мира, млрд.долл.США*

Страна	Экспорт			Импорт		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
США	34691	35664	36455	36502	36270	36851
Германия	29033	28897	33432	25338	24419	29769
Великобритания	26890	27248	25702	16175	15661	14482
Франция	18925	17404	17276	19806	17601	17892
Швеция	16667	15762	14061	7594	6856	6647
Финляндия	8542	8125	7587	3383	3073	3245
Канада	8332	7303	7385	5845	5192	4894
Австрия	6562	5707	6227	4844	4220	4399
Россия	4504	3971	3937	6854	5520	5395
Япония	3188	3227	3790	11568	11427	14027
Австралия	2318	2294	2453	2714	2541	2640
Эстония	610	506	574	444	339	361

*Составлено автором на основании данных [2].

В структуре российского рынка интеллектуальных услуг преобладающую долю занимают технологические услуги и услуги в сфере культуры. Показатели участия России в мировой торговле интеллектуальными услугами в 2017-2019 гг. представлены в таблице 2.

На основании данных таблицы можно отметить, что доля России на международном рынке интеллектуальных услуг (и основной, и сопутствующей группы) имеет тенденцию к расширению за счет опережающего роста объемов их экспорта и импорта.

Таблица 2 – Участие России в мировой торговле интеллектуальными услугами*

	2017	2018	2019
Основные интеллектуальные услуги			
Оборот российской внешней торговли, млн. долл.США	12 238,0	13 121,5	15 650,4
Доля России в мировой торговле, %	3,4	4,1	4,5
Доля в российской внешней торговле, %	11,9	11,1	10,9
Доля в мировой внешней торговле, %	5,1	4,2	4,1
Сопутствующие интеллектуальные услуги			
Оборот российской внешней торговли, млн. долл.США	7 320,4	8 934,0	11 158,7
Доля России в мировой торговле, %	1,0	1,2	1,4
Доля в российской внешней торговле, %	7,1	7,5	7,8
Доля в мировой внешней торговле, %	10,1	9,9	9,3

*Составлено автором на основании данных [5].

Выводы. Таким образом, можно отметить, что Рынок интеллектуальных услуг – это особый сектор экономики, способствующий получению и координации новых знаний, синергии управленческого опыта и креативного потенциала в различных видах деятельности. Проведенный анализ сектора интеллектуальных услуг показал, что данный рынок в России развивается более медленными темпами, чем во многих странах. Основными причинами является неразвитость механизмов регулирования и поддержки бизнеса, структурные изменения в экономике, длительность негативных последствий макроэкономических кризисов и геополитических санкций российских компаний.

Литература

1. Интеллектуальные услуги в России. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://publications.hse.ru>.
2. Российские интеллектуальные услуги и их конкурентоспособность по данным внешнеторговой статистики. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://ioj.hse.ru>.
3. Россия на мировых рынках интеллектуальных услуг. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://institutiones.com>.
4. Россия на рынке высокотехнологичных и интеллектуальных услуг. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://orelgiet.ru>.
5. Тенденции и перспективы развития интеллектуальных услуг в России [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>.

УДК 339.9

МИРОВОЙ РЫНОК ТЕХНОЛОГИЙ

Шацкая Э.Ш., к.э.н., преподаватель

Контрольская А.А., студент

ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация: в данной статье раскрыта сущность мирового рынка технологий, а также его основная форма передачи технологий. Рассмотрены сегменты рынка и экономическая целесообразность технологий.

Ключевые слова: рынок, ТНК, патент, лицензия, ноу-хау.

В последние десятилетия важнейшим качественным изменением системы мирохозяйственных связей стало формирование международного рынка технологий.

Глобальный технологический рынок – это система экономических взаимоотношений в области обмена научно-техническими знаниями, которые могут быть представлены в материализованной и нематериальной форме.

Субъектами могут являться государственные органы, научно-исследовательские институты и учебные заведения, промышленные компании и небольшие инновационные фирмы, а также частные лица - ученые и специалисты.

Главными агентами на международном рынке технологий являются ТНК, поскольку только крупнейшие компании имеют возможность позволить себе огромные издержки на исследования и разработки, особенно в связи с внедрением современных инноваций, обычно технически сложных, которые требуют огромных инвестиций. ТНК, как основной агент по обмену технологиями, владеет более чем 4/5 патентами на новые технологии. Тем временем, по крайней мере, 1/3 глобального обмена технологиями представлена внутренней передачей технологий ТНК, которые они используют для проникновения на новые рынки или для создания собственных филиалов.

Таким образом, объектом данного рынка можно считать результат интеллектуальной деятельности материализованной (различные узлы, оборудование, инструменты и т. д.) и нематериальной (информация знания, производственный опыт и т.д.) формы.

Основной формой передачи коммерческой технологии является торговля лицензиями, т.к. она охватывает сделки с ноу-хау и патентами на изобретение. В современных условиях подавляющее большинство лицензионных транзакций направлено на продажу общих лицензий. Это связано с тем, что происходит экономия дополнительных издержек на исследование, разработку и внедрение. В связи с этим лицензионные соглашения, которые предусматривают всесторонний технологический обмен с внедрением ноу-хау и инженерных услуг для промышленного внедрения переданной технологии, наиболее широко используются при международной передаче. Лицензии на ноу-хау занимают второе место, а третье касается только патентных лицензий, которые не включают передачу ноу-хау.

Это связано, в частности, с тем, что на нынешнем уровне технологического развития освоение большинства изобретений без предоставления ноу-хау, например, опыта и знаний продавца, невозможно или приводит к потере времени, усилий и денег. Поэтому ноу-хау является основным предметом не только лицензий, но и других форм передачи технологий.

Мировой технологический рынок имеет неоднородную структуру. Итак, здесь можно выделить 4 сегмента (рис. 1).

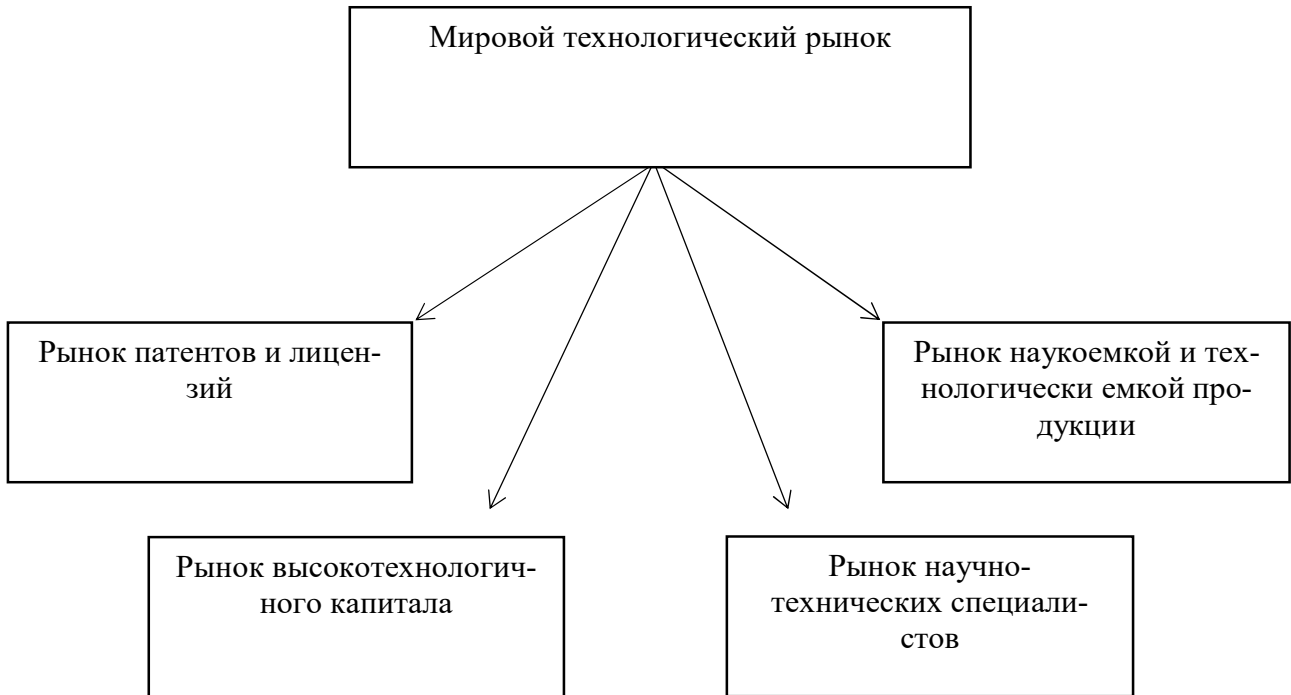


Рис 1. Сегменты рынка (составлено автором)

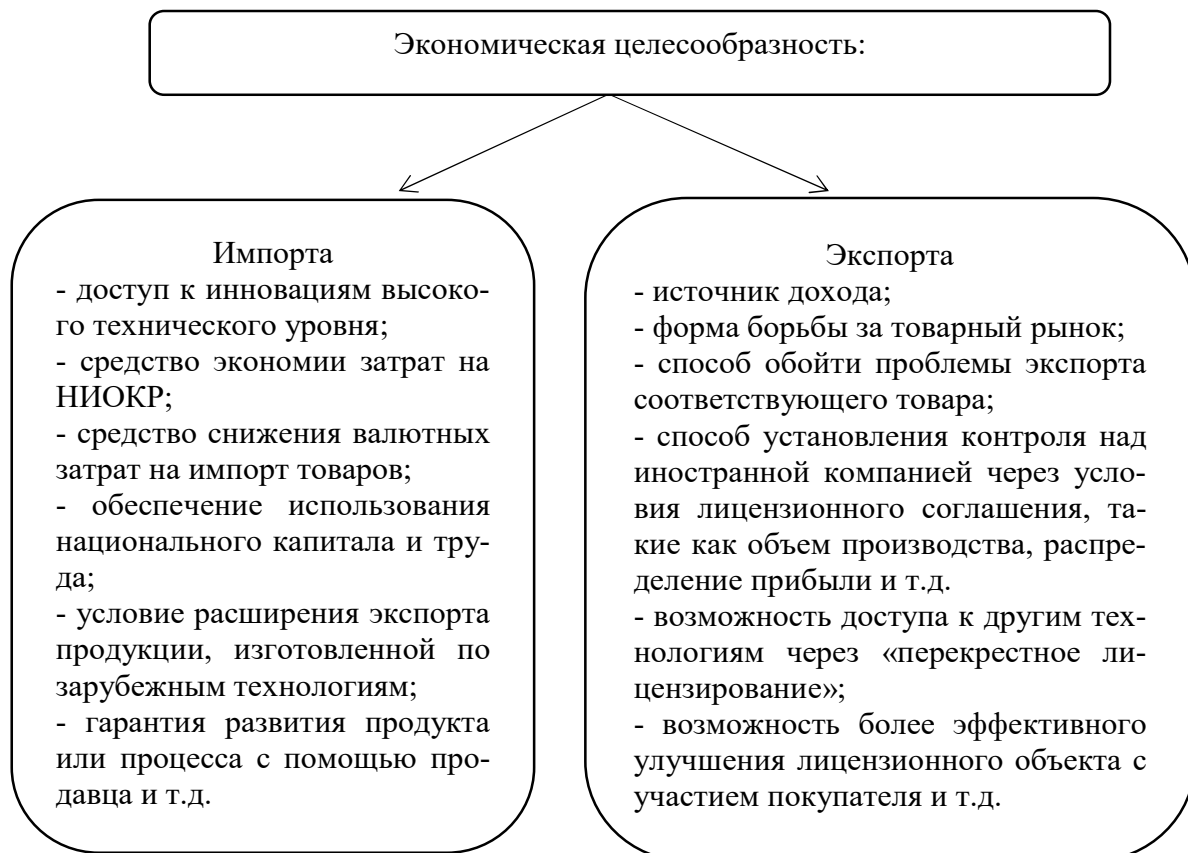


Рис 2. Экономическая целесообразность экспорта и импорта (составлено автором)

За последнее десятилетие такие страны, как США, Япония, Великобритания, Германия и Франция сыграли значительную роль на мировом рынке технологий. Они составляют более 60% международного технологического обмена. На промышленно развитые страны также приходится около 90% мирового рынка технологий, что соответствует уровню затрат в этом секторе. Между тем, на развивающиеся страны приходится только около 10%.

В отраслевой структуре мирового рынка технологий значительная часть мировой торговли лицензиями приходится на: электротехническую и электронную промышленность - 19%, общее машиностроение - 18%, химическую промышленность - 17,4%, транспортное машиностроение - 10,2% от общего объема коммерческих операций. Влияние международного обмена технологиями на развитие обрабатывающей промышленности в три раза выше, чем на развитие экономики в целом.

Таким образом, крупнейшие ТНК (например, IBM, Kodak Eastman, Boeing, Ford Motors и т. д.) концентрируют исследования в своих руках, что способствует монополизации международного рынка технологий. Уровень монопольного контроля в области технологий в этом случае достигает от 80 до 90%. Экономическая целесообразность экспорта и импорта технологий (рис. 2).

Стратегия поведения ТНК на мировом рынке технологий для независимых компаний и стран определяется жизненным циклом технологии и проходит в несколько этапов (рис. 3):

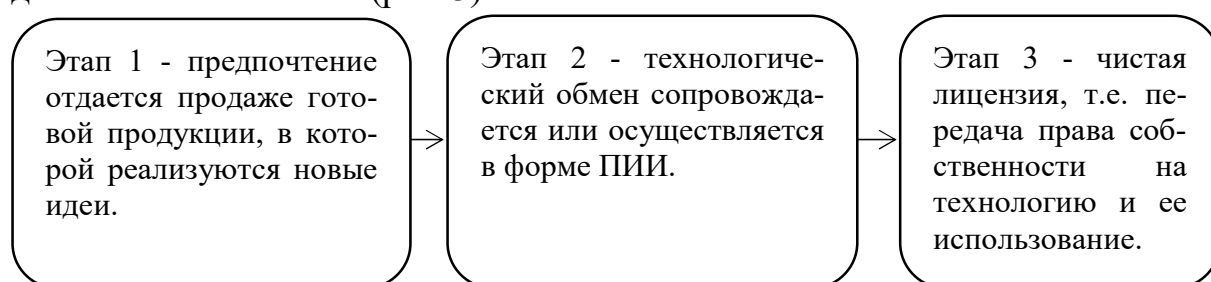


Рис 3. Жизненный цикл технологии (составлено автором)

Поэтому новейшие технологии используются в основном на родине, а когда они устаревают, они передаются в филиалы, а затем продаются за границу в виде лицензии (это дает около 15% прибыли ТНК). На мировом рынке высоких технологий Россия остается конкурентоспособной в нескольких областях. Прежде всего, это относится к производству и обслуживанию ракетно-космической промышленности и высокотехнологичных отраслей оборонной промышленности, включая участие в международных космических программах и экспорте вооружений. У России есть потенциал для создания конкурентоспособных экспортных продуктов. Включая услуги, упомянутые выше, в таких секторах, как оптоэлектроника, ядерные технологии, программное обеспечение, телекоммуникационное оборудование и разработка новых материалов.

Торговля российскими технологиями с зарубежными странами имеет тенденцию к незначительному росту, но в целом остается скромной. К концу 90-х годов. По стоимости в двадцатом веке импорт в эту область превысил

экспорт в 7 раз. В то время как экспортные соглашения в основном реализуются в области науки и научных услуг, в импорте преобладают лицензии и инженерные услуги, используемые в отрасли. Роялти и роялти на экспорт услуг не достигают 100 миллионов долларов. Этот дисбаланс отражает низкий внутренний спрос на инновации и отсутствие средств для внедрения изобретений и открытий в производство.

Литература

1. Любецкий В. В. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник. < М. : НИЦ ИНФРА-М, 2015. С. 193.
2. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика. М. : Юрайт, 2015. С. 215.
3. Шимко, П.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П.Д. Шимко. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 392 с.

УДК 339.9

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Шацкая Э.Ш., к.э.н. преподаватель.

Османова М.Р., студент

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. В данной статье изучены особенности развития международного бизнеса, определены ключевые проблемы развития и эффективного ведения международного бизнеса. Также предложены основные пути решения проблем ведения международного бизнеса.

Ключевые слова: международный бизнес, формы международного бизнеса, проблемы ведения бизнеса, пути решения проблем развития международного бизнеса.

В настоящее время глобализированность мирового пространства дает площадку для выхода множества компаний на мировой рынок экспортно-импортных операций. На современном этапе развития мировой экономики международный бизнес приобрел особое значение для торговли в мировых масштабах. Однако международный бизнес сталкивается с рядом серьезных проблем, которые могут быть вызваны различными факторами.

Благодаря выходу на международный уровень многие компании получают возможность расширить сферу деятельности, дифференциации продукции и привлечению инвестиций, а также созданию инноваций и выход на качественно новый уровень и занятию определённой ниши на мировом рынке. К основным формам ведения международного бизнеса в настоящее время относят: международная торговля товарами и услугами, ведение бизнеса по франшизам и лицензиям, совместные предприятия, транснациональные корпорации и многонациональные компании [1].

Одним из факторов успешного развития любого бизнеса является привлечение иностранных инвестиций и увеличение прибыли от совершения операций. В условиях усиления глобализационных процессов мирового пространства множество компаний смогли выйти за пределы национального рынка и

закрепить свои позиции на мировом рынке. В таких условиях имеет место высокая конкуренция в борьбе за инвестиции и инновационные технологии.

Международный бизнес, развиваясь и увеличивая свои масштабы, сталкивается с множеством проблем. Основной проблемой является расчет на мировом рынке в иностранной валюте, что для национальных компаний создает сложности из-за курсовой разности. Так же для большинства зарубежных компаний традиции ведения бизнеса и культура национального рынка имеет особое значение. Поэтому многим компаниям необходимо устранить языковой барьер, постоянно исследовать особенности ведения бизнеса в определенных странах и культурах [2].

Большим препятствием выступают политические, коммерческие и финансовые факторы. Так же трудно удовлетворить запросы международного рынка для этого приходится тратить большую часть времени на исследования и обследования местного рынка. Развитие бизнеса и его процветание зависит от национальных условий.

Еще одним негативным фактором, препятствующим развитию международного бизнеса, является нестабильная политическая, финансовая или экономическая ситуация в той или иной стране.

С политической нестабильностью связаны три основных вида риска:

- риск, связанный с владением собственности. В некоторых случаях право собственности одна страна передает другой без какой-либо дальнейшей компенсации путем конфискации или экспроприации;
- риск функционирования бизнеса из-за изменения законов и власти, терроризма, гражданских войн, налоговое регулирование и так далее;
- операционный риск, связанный с переводом денег из одной страны в другую, в которой высокий обменный курс и есть комиссия на денежные переводы [4].

Изменение в политической среде оказывают негативное воздействие на состояние и развитие международного бизнеса. В таких условиях представителям международного бизнеса перед началом деятельности на территории страны необходимо провести полный анализ формы власти в государстве, изучить особенности внешнеторговой политики страны, инвестиционный климат и конкурентную среду. Для принятия решения об инвестировании в зарубежные страны необходимо провести анализ политической обстановки в стране, для которого может использоваться информация из следующих источников: личный визит в страну, посольство, банковские учреждения, фондовые рынки и Международная торговая палата.

Одной из серьезных проблем для международного бизнеса является государственный контроль. Государство может создавать ряд барьеров для внешнеторговых отношений посредством протекционистских мер. Торговые барьеры могут осуществляться посредством введения завышенных таможенных пошлин, сложной процедуры лицензирования и квотирования. В ряде стран законодательные ограничения выступили в качестве барьера для иностранного инвестирования, причинами которого являются высокие налоговые ставки для

иностранных инвесторов, ограничение объемов экспорта и импорта [5].

Также существенной проблемой для развития международного бизнеса является экономическая ситуация и не стабильность. Согласно мировой практике к экономически стабильным принято относить страны, у которых высокий уровень национального дохода, наблюдается стабильный уровень цен, высокий уровень производства товаров и услуг, занятость населения в сфере инновационного производства и инвестиций. Так же высокий показатель экономического роста ВВП характеризует достойный уровень жизни, благополучие и инвестиции.

Значительную группу факторов, оказывающих влияние на развитие международного бизнеса, составляют культурные обычаи. Каждой стране присущи религиозные особенности, этические и моральные нормы и традиции. Они напрямую влияют на уровень образования в стране, образ жизни населения, экономическое развитие, политическую структуру и законодательную систему.

Еще одной существенной проблемой для развития международного бизнеса является привлечение иностранной рабочей силы, так как компании используют наиболее выгодный для них труд иностранцев или же переносят производство за рубеж. В свою очередь это может снизить производственные издержки за счет применения дешевой рабочей силы, однако существует и риски, к которым можно отнести: угрозу нелегального использования человеческого труда и эксплуатация, не соответствие уровня и квалификации требованиям производства [3].

Для решения ряда проблем в развитии и ведении международного бизнеса требуется усовершенствование международной законодательно-правовой базы в сфере международного бизнеса. Для обеспечения устойчивого развития международного бизнеса компаниям необходимо систематически проводить анализ, вести статистические наблюдения, изучать актуальную информацию с целью предотвращения негативного воздействия международных факторов. Для обеспечения динамичного развития бизнеса необходима организация работы комитета по развитию международного бизнеса, который может заниматься анализом текущего состояния бизнеса и принимать меры, которые будут способствовать укреплению внешнеторговых связей между странами. В крупных международных компаниях необходимо организовать работу отделов по внешнеэкономическим связям, проводить тренинги по повышению квалификации персонала, которые могут способствовать их профессиональному росту и позволят им лучше ориентироваться в международном экономическом пространстве. Странам необходимо выстроить свою государственную политику, ориентируясь на создание стабильных международных бизнес – связей [5].

Таким образом, можно отметить, что международный бизнес является одним из ключевых аспектов развития государства. Развитие международного бизнеса оказывает положительное влияние на экономику страны, создается большое количество рабочих мест, увеличиваются доходы государства и организаций. Международный бизнес, развиваясь и увеличивая свои масштабы,

сталкивается с множеством проблем. Основной проблемой является расчет на мировом рынке в иностранной валюте, что для национальных компаний создает сложности из-за курсовой разности. Большим препятствием выступают политические, коммерческие и финансовые факторы. Так же трудно удовлетворить запросы международного рынка для этого приходится тратить большую часть времени на исследования и обследования местного рынка. Развитие бизнеса и его процветание зависит от национальных условий.

Литература

1. Специфика международного бизнеса и тенденций его развития в условиях глобализации мировой экономики и расширения мирохозяйственных связей. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www.bibliofond.ru>.
2. Процесс глобализации в международном бизнесе. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elib.altstu.ru>.
3. Проблемы развития международного бизнеса. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>.
4. Проблемы развития международного бизнеса и пути их решения. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://sci-article.ru>.
5. Причины и факторы развития международного бизнеса. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>.

УДК 331.101.3

МОТИВАЦИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Шеин И.А., студент

*Шевченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

Аннотация: в статье рассматриваются понятие «мотивация труда», описаны основные формы мотивации, такие как внутренняя и внешняя мотивации. Также в статье приведены основные принципы и методы формирования мотивационного механизма на предприятии.

Ключевые слова: мотивация труда, внутренняя мотивация, внешняя мотивация, мотивационный механизм, персонал предприятия.

Мотивация персонала в современных условиях хозяйствования является важнейшим аспектом деятельности каждого предприятия. Ни один бизнес не может стать успешным без сотрудников, которые максимально вовлечены в процесс работы, и привержены миссии, целям, принципам предприятия.

Современная рабочая деятельность персонала, которая реализуется в условиях кризисов и высокой конкуренции, имеет тенденцию к развитию в содержательном, творческом направлении; растет роль высококвалифицированного работника, всегда востребованного на рынке труда. Удержание такого персонала возможно через создание и использование грамотной системы мотивации на предприятии.

Первоначально, термин «мотивация» рассматривался в контексте психологии, так как основой мотивации являются мотивы — различные психологические феномены (чувства, потребности, желания, мысли, идеи и др.), которые являются объектом изучения «психологии» [1; с.843].

Однако в последствии данная особенность психологии личности переключалась в профессиональную деятельность, и стала использоваться для повышения эффективности труда работников [2-5].

На данный момент времени в России по данным аналитического журнала «Генеральный директор» основной мотивационной составляющей трудовой деятельности считается материальное благо, которое рассматривается как средство поощрения к труду (рисунок 1).

Каждый управленец понимает, что для успешного ведения бизнеса необходимо стимулировать людей работать на организацию, но в большинстве случаев, эти меры ограничиваются лишь материальными вознаграждениями. По этой причине становится весьма проблематично добиться высоких показателей производительности труда и профессионального роста работников. Такой подход не всегда можно назвать успешным, но сама его суть верна. Многие года материальное стимулирование являлось важнейшим фактором повышения мотивации персонала, при этом в расчет не брались психологические особенности каждого работника.



Рис. 1. – Эффективные способы мотивации персонала к труду [6]

В современных условиях хозяйствования материальные меры хотя и играют фундаментальную роль в мотивации работников, но эта роль не окончательная, так как мотивация – это совокупность мотивов, цель которых – побудить человека к определенной деятельности, которая имеет обозначенную направленность [2; с.74]. Соответственно, мотивация труда персонала – деятельность, направленная на стимулирование работников к выполнению своей профессиональной деятельности в контексте достижения целей предприятия.

Основная цель мотивации труда персонала – получить максимум полезности от использования трудовых ресурсов.

Характеризуя мотивацию труда, можно выделить две формы ее проявления, представленные на рисунке 2.

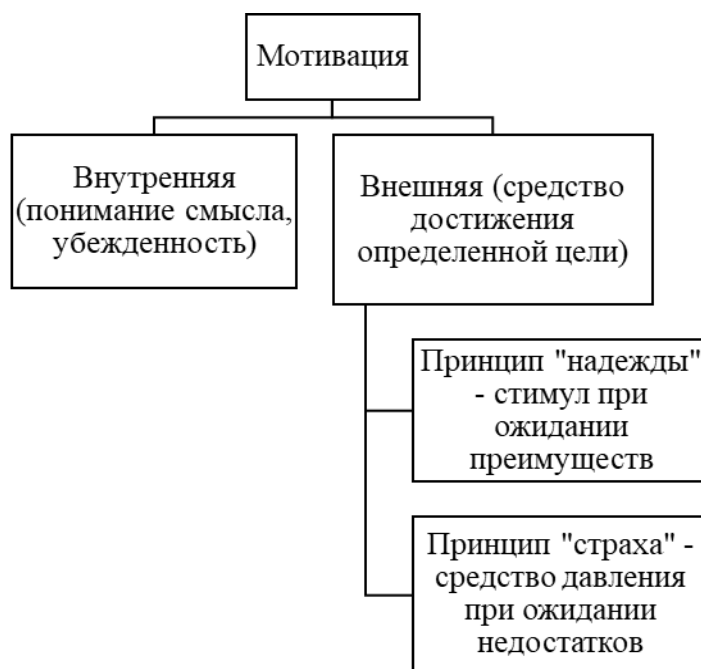


Рис. 2. – Формы мотивации и их краткая характеристика
Источник: Составлено автором

Мотивация сотрудника формируется благодаря сочетанию внутренних и внешних факторов. Внутренние факторы подразумевают собой: самореализацию, возможность творческого подхода к поставленным целям, самоутверждение и удовлетворение по факту выполненной работы. Внешними факторами являются: доход, карьерный рост, признание и положение в коллективе. Соответственно, внутренние факторы направлены на то, чтобы сотрудники получали удовлетворение от рабочих условий и процессов, а внешние – на получение недостающих объектов и обеспечение отсутствующих условий [3; с.3].

Формирование системы мотивации на предприятии является одной из главных функций управления. Именно от её развития зависит настроение в коллективе и общее качество производимых товаров и услуг. Не менее важная роль отводится руководителю организации, так как без планирования и контроля не представляется возможным создать определенную мотивацию у сотрудников. Необходимо всегда помнить о том, что персонал, который не удовлетворен своей должностью или условиями труда, находится в подвешенном стрессовом состоянии, и его продуктивность заметно снижена.

Чтобы сформировать правильную мотивационную и стимулирующую систему для работников, руководителю необходимо следовать таким основным принципам, как [5; с.36]:

1. Уделять внимание грамотному и рациональному разделению труда, четко определять задачи, которым соответствует специализация конкретного сотрудника.

2. Четко определять требования для поставленных перед сотрудником задач.

3. Формировать различные по временным рамкам планы мотивации и стимулирования (как краткосрочные, так и долгосрочные).

Следует отметить, что созданная единой мотивационная система на предприятии должна совершенствоваться. При этом могут быть использованы следующие методы:

1. Нормативные - совокупность обоснованных действующих на предприятии трудовых, материальных, финансовых нормативов.

2. Социальные - совокупность мер, направленных на воздействия на социально-психологический климат как коллектива, так и отдельных работников.

3. Экономические - совокупность мер воздействия на персонал с использованием его экономических интересов.

4. Организационные - совокупность управленческих решений, разработка сроков исполнения, распределения необходимых ресурсов, направленных на определение взаимосвязей и взаимоотношений в коллективе.

В современной теории мотивации ключевым звеном является человек-работник, так как его отношение к трудовой деятельности будет определяющим фактором качества трудовой деятельности, а степень удовлетворенных потребностей по сути является стимулом к выполнению отдельных видов работ. Процесс взаимодействия между человеческими потребностями и поведенческой деятельностью, который в своих трудах объяснил А. Маслоу по-прежнему актуален. Его иерархия потребностей, в которой все потребности подразделяются на пять категорий: физиологические потребности, потребности самосохранения (то есть безопасность, защищенность), социальные потребности (дружба, любовь, духовная близость), потребность в уважении (статус в обществе, признание с чей-то стороны), потребности в самоутверждении (самореализация) является основой мотивационных планов и мотивационных программ предприятий, которые понимают необходимость учета потребностей сотрудника не только физиологического характера, но и желание социальной защищенности, чтобы работник ощущал себя личностью.

Таким образом, мотивация труда персонала предприятия – это деятельность, направленная на стимулирование работников к выполнению своей профессиональной деятельности с учетом их личностных потребностей, которые формируются под влиянием как внешних, так и внутренних факторов. Цель мотивации труда персонала – сделать труд каждого работника полезным и направленным на достижение целей предприятия при одновременном удовлетворении потребностей. В результате эффективная мотивация труда позволит добиться более качественного выполнения поставленных задач в отведенные для этого сроки, повысить сплоченность коллектива и производительность труда, снизить показатель текучести кадров и направить усилие каждого ключевого сотрудника на обеспечения развития предприятия в перспективе.

Литература

1. Михалин В.Н. Мотивация как основа формирования готовности к профессиональ-

ной деятельности курсантов вузов МЧС России / В.Н. Михалин // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2013. - №86. – сс. 842-851.

2. Цибаева М. Л. Мотивация персонала в практике управления современной организацией / М. Л. Цибаева // Вестник Югорского государственного университета. – 2016. - №4 (43). – сс. 74-77.

3. Ильченко С.В. Мотивационный подход в обеспечении эффективной работы персонала организации / С.В. Ильченко // Бизнес и дизайн ревю. – 2016. – №3 (3). – Т.1. – сс. 1-6.

4. Шарова Е.Б. Мотивация персонала как фактор повышения эффективности функционирования организации / Е.Б. Шарова // Территория науки. – 2015. - №4. - сс. 90-94.

5. Стаценко Е.В. Взаимосвязь трудовой мотивации человека и системы мотивации персонала предприятия / Е.В. Стаценко // Дни науки КФУ им. В.И. Вернадского: сборник тезисов участников конференции. – Симферополь: КФУ им. В.И. Вернадского, 2015. – сс.35-37.

6. Самые эффективные методы управления персоналом / коллектив авторов сайта «Генеральный директор». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gd.ru/articles/9972-metody-motivatsii-personala>.

УДК 334.7

ОСОБЕННОСТИ ОБРАЗОВАНИЯ КЛАСТЕРНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ В СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

*Ярошенко А.А., аспирант кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

Аннотация. На основе проведенного исследования выявлено, что кластеризация является перспективной формой кооперационных связей предпринимательских структур Республики Крым.

Ключевые слова: кластер, предпринимательские структуры, свободная экономическая зона, преференции, судостроение.

Введение. В условиях резкого изменения внешнеэкономической ситуации, связанной с введением экономических санкций со стороны США и Европейского Союза, ограничен доступ российских предпринимателей к международным финансовым ресурсам и технологиям. В таких условиях российские предпринимательские структуры сталкиваются с такими негативными факторами, как потеря внешнего кредитования, технологическая зависимость от зарубежных стран, нарушение сложившейся организации хозяйства. В этой связи актуальность исследования обусловлена тем, что реализация проектов с высокой добавленной стоимостью невозможна без налаженных кооперационных связей и эффективной деятельности производственных цепочек на территории страны. Одно из рассматриваемых инструментов реализации кооперационных связей предпринимательских структур являются кластерные формирования.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является изучение особенностей образования кластерных формирований в Крыму. Для достижения в исследовании поставлены и решены следующие задачи: рассмотреть результаты действия преференций в свободной экономической зоне, определить особенности кластерного формирования в судостроении Крыма.

Методы исследования. В ходе исследования были использованы такие

общенаучные методы как анализ и синтез (для выявления особенности функционирования свободной экономической зоны), обобщение и систематизация (для определения особенностей образования судостроительного кластера).

Результаты исследования. В настоящее время наиболее перспективной формой организации хозяйственных связей предпринимательских структур являются кластерные формирования, основанные на кооперационных взаимодействиях между его участниками. Кластер представляет собой некий тип связей, концентрацию компаний-участников на определенной территории, вертикально и горизонтально связан хозяйственными операциями, где одновременно сотрудничают и конкурируют друг с другом [3]. С одной стороны, кластер выступает как объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций. С другой стороны, является инструментом реализации стратегии территориально-отраслевого планирования. Благоприятные возможности для развития кластерных проектов открывает использование потенциала свободных экономических зон.

По мнению Н. В. Смородинской, свободная экономическая зона (далее, СЭЗ) является частью национального экономического пространства, где вводится и применяется определенная система преференций, не используемая в других его частях [8]. С целью социально – экономического развития Республики Крым и города федерального значения Севастополя был принят федеральный закон [1], в соответствии с которым с 01.01.2015 г. территория Крымского полуострова была объявлена свободной экономической зоной с особым налоговым режимом, со сроком на 25 лет, с возможностью ее продления. Проанализировав результаты функционирования СЭЗ Крыма, пришли к выводу, что применение в 2015 – 2018 гг. особого режима осуществления предпринимательской и иной деятельности продемонстрировало заинтересованность предпринимательских структур. Так за счет снижения производственных издержек и экономии, получаемой благодаря установленным преференциям, позволило предпринимательским структурам стимулировать модернизацию существующих основных фондов, способствовало активному привлечению инвестиций в новые проекты, применять более благоприятный режим налогообложения и использовать льготные условия для осуществления предпринимательской деятельности (таблица 1).

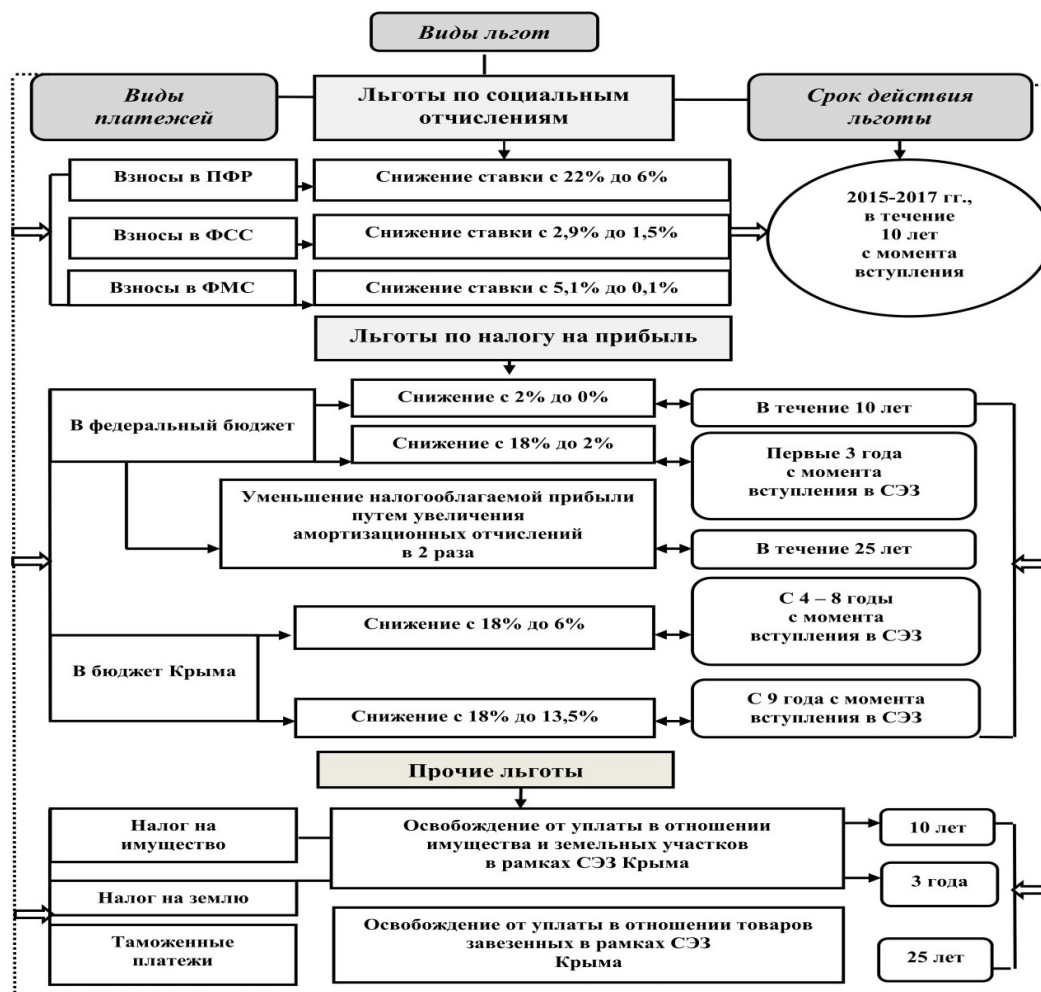
Таблица 1 – Показатели функционирования свободной экономической зоны Республики Крым за 2015 – 2018 гг.

Показатель	Годы			
	2015	2016	2017	2018
1. Объем выручки от продажи товаров, работ и услуг, млн. руб.	11884,7	146013,1	243885,3	254512,3
2. Общий объем инвестиций, млн. руб.	4406	19027	36484,8	46412,7
3. Инвестированные капитальные вложения участников СЭЗ, в том числе:				
- в денежном размере, млн. руб.	3209,0	14025,0	27447,1	36060,6

Продолжение таблицы 1

Показатель	Годы			
	2015	2016	2017	2018
- в процентном соотношении, %	75	74	75	78
4. Объем льгот по уплате таможенных пошлин и налогов, млн. руб.	17,9	320,4	298,5	167,9
5. Чистая прибыль хозяйствующих субъектов, млн. руб.	866,2	14719,7	15975,9	21354,3
6. Консолидированный объем поступлений в бюджеты всех уровней бюджетной системы, млн. руб.	39615,7	50907,2	20231,5	23892,3
7. Объекты недвижимости и инфраструктуры, ед.	203	715	2325	413
8. Количество хозяйствующих субъектов, ед., в том числе	366	955	1655	1714
- МСП, ед.	322	886	1554	1594
9. Количество заключенных договоров об условиях деятельности в СЭЗ, ед.	404	606	729	118

Источник: составлено по данным [5,6,7]

Рис. 1. – Виды льгот, предоставляемых резидентам СЭЗ Республики Крым
Источник: составлено по данным [2]

Следовательно, в рамках СЭЗ существует объективная возможность создания кластерных формирований, так как предпринимательские структуры помимо получаемых субсидий, субвенций, дотаций, и компенсации затрат при реализации кластерных проектов могут воспользоваться предоставленными преференциями СЭЗ. Например, уменьшение налогооблагаемой прибыли путем увеличения амортизационных отчислений основных фондов в 2 раза в течение 25 лет или освобождение от уплаты налога на имущество со сроком на 10 лет, которое уже используется или возможно будет приобретено или создано в процессе реализации кластерного проекта (рисунок 1).

Для Республики Крым важной бюджетобразующей отраслью, отраслью перспективного развития, по заявлению Правительства Крыма, является судостроение. Но в судостроении на сегодняшний день эксплуатируется более 60% морально устаревшей и до 80% физически изношенной активной части производственных фондов, многие капитальные сооружения устарели, требуют реконструкции и глубокой модернизации. Проблема развития экспериментальной базы судостроительной отрасли связана с ее недостаточной загрузкой, что приводит к проблемам финансово-экономического характера, с высокими накладными расходами и проведение испытаний. Концентрация на технических аспектах развития и закупке механообрабатывающего оборудования незначительно отражается на общем объеме производств, что свидетельствует о необходимости расширения применения современных методов, как планирования, управления, так и производства наукоемкой продукции [3]. Поэтому целью создания судостроительного кластера является сокращение импортных комплектующих в конечной продукции кластера, увеличение доли добавленной стоимости, выведение на рынок новых технологий и создание высокопроизводительных рабочих мест. Предпосылками для создания судостроительного кластера является наличие существующих и развитых основных потенциальных участников: судостроительных верфей, проектно-конструкторских бюро, научно-исследовательских институтов, высших учебных заведений осуществляющих подготовку специалистов для отрасли, портов и производителей из смежных отраслей [4]. Участие предпринимательских структур в судостроительном кластере создает определенные преимущества: из смежных отраслей появляются новые поставщики и производители, ускоряется обмен информацией и технологиями, повышается эффективность использования трудовых ресурсов. То есть существует объективная возможность объединить в судостроительный кластер предпринимательские структуры, имеющие крупный потенциал строительства и ремонт судов, производства комплектующих деталей и оборудования. Эффект производственной кооперации будет достигаться за счёт выстраивания производственных цепочек предпринимательских структур со своими смежниками, размещения производства в непосредственной близости друг от друга и создания центров коллективной эксплуатации основного и вспомогательного оборудования. Синергетический эффект будет реализован

благодаря отраслевой и межотраслевой кооперации, согласованному взаимодействию с системой образования, осуществлению совместных научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, а также благодаря обслуживанию потребностей туристического сектора, рыболовных хозяйств и транспортных организаций. Предпринимательским структурам, функционируя внутри кластерного формирования, предоставляется возможность выпускать как конкурентоспособную по цене, так и более качественную продукцию за счет применения на своих производственных участках высокотехнологичных, инновационных технологий.

Таким образом, положение в отрасли начнет меняться вследствие создания современного судостроительного кластера, способного строить корабли любого класса и суда любого типа, а также производить необходимую для судостроительной отрасли и флота продукцию. При этом создание в рамках свободной экономической зоны судостроительного кластера приведет к оптимизации внутрикластерных кооперационных связей, улучшению взаимодействия технологически и экономически интегрированных предпринимательских структур.

Литература

1. Федеральный закон «О развитии Республики Крым и города федерального значения Севастополя и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» от 29.11.2014 № 377-ФЗ - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171495/ (дата обращения 15.03.2020).
2. Льготная система налогообложения в Крыму и Севастополе на 25 лет. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.perekor.ru/lgotnaya-sistema-nalogooblozheniya-v-krymu/> (дата обращения 15.03.2020).
3. Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2035 года [Электронный ресурс] // - Режим доступа: <http://government.ru/docs/38218/> (дата обращения 18.03.2020 г.)
4. Наливайченко, Е. В., Ярошенко, А. А. Перспективы формирования судостроительного кластера в Крыму [Текст] / Е.В. Наливайченко, А.А. Ярошенко // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: труды XVIII Всероссийской с международным участием научно-практической конференции / под. ред. проф. Апатовой Н. В. – Симферополь – Гурзуф: ИП Зуева Т.В., 2019. – 336с. - С. 51 – 53.
5. Отчет о результатах функционирования свободной экономической зоны на территориях Республики Крым и г. Севастополя за 2017 г.- М.: 2018 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: ld.economy.gov.ru/minec/about/structure/reginvdev/ (дата обращения 17.03.2020).
6. Отчет о результатах функционирования свободной экономической зоны на территориях Республики Крым и г. Севастополя за 2018 г. - М.: 2019 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://economy.gov.ru/material/file/fcd17c523b9245> (дата обращения 17.03.2020).
7. Отчет о результатах функционирования свободной экономической зоны на территориях Республики Крым и г. Севастополя за 2016 г. - М.: 2017 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://old.economy.gov.ru/minec/about/structure/regin/> (дата обращения 17.03.2020).
8. Смородинская, Н. В. Организация особых экономических зон в мировой и российской практике: концептуальные аспекты [Электронный ресурс] // - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-osobyh-ekonomicheskikh-zon-v-mirovoy-i-rossiyskoy-praktike-kontseptualnye-aspekty> (дата обращения: 17.03.2020 г.).

Научное издание

**ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ
ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

Сборник научных трудов

по материалам
V ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ
С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ

г. Симферополь, 13-15 мая 2020 г.

В авторской редакции

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 20,93. Тираж 500 экз. Заказ № 02А/04.

ИЗДАТЕЛЬСТВО ТИПОГРАФИЯ «АРИАЛ».
295015, Республика Крым, г. Симферополь, ул. Севастопольская, 31-а/2,
тел.: +7 978 71 72 901, e-mail: it.arial@yandex.ru, www.arial.3652.ru

Отпечатано с оригинал-макета в типографии «ИТ «АРИАЛ».
295015, Республика Крым, г. Симферополь, ул. Севастопольская, 31-а/2,
тел.: +7 978 71 72 901, e-mail: it.arial@yandex.ru, www.arial.3652.ru